

# 성장의 원동력은 아이디어! 조직의 혁신을 이끄는 '아이디어 닥터'

글 · 사진 HRD 편집부

아이디어는 조직의 변화와 혁신을 이끄는 원동력이며, 조직의 여러 현안을 해결하는 키워드인 만큼 아이디어 발상 과정에 대한 학습은 매우 중요하다. 노병주 이에스티컨설팅 대표는 아이디어는 체계적인 학습, 긍정적인 마인드셋, 아이디어 발상 과정 중심의 실용적 사고에서 발현된다고 제언한다. 그는 훈련을 거치면 누구나 혁신적인 아이디어를 쏟아내는 핵심인재로 성장할 수 있다고 확신한다. 이를 위해 그는 다년간의 연구를 거쳐 개발한 'IDEA Thinking Process'를 기업에 전파하며 조직 구성원들을 위한 아이디어 닥터를 목표로 강의와 컨설팅에 매진하고 있다.



노병주 대표

경력 사항

현) 이에스티컨설팅 대표  
한국생산성본부 전문위원

전) KMAC 기술경영센터 차프 컨설턴트  
삼성SDI 경영혁신실 개발혁신팀

학력 사항

성균관대학교 경영학 석사  
성균관대학교 물리학 학사

대표 저서

『브레인스토밍에서 벗어나자』



“

각종 문제해결을 지원하는 아이디어 닥터가 되고 싶습니다.

성장의 원동력인 창의적 아이디어 발상 역량을 통해

‘학습자들의 문제해결’과 ‘핵심인재로의 성장’을

최선을 다해 지원하고자 합니다.

”

기업교육은 교육 시간과 비용의 절감과 함께 교육 내용의 현업 적용과 구체적 성과 창출을 요구받고 있다. 그래서 강사들은 원론적인 방법론과 개념 위주의 교육을 지양하고, 쉽게 이해되고, 업무에 바로 적용이 가능한 강의를 제공하며 경쟁력을 높여가고 있다. 이와 같은 트렌드를 꿰뚫은 노병주 이에스티컨설팅 대표는 4차 산업혁명시대의 핵심역량인 문제해결력과 직결되는 ‘아이디어 발상 스킬업(IDEA Thinking Skill-Up) 과정’을 중심으로 직급별, 직무별, 목적별로 다양한 강의를 펼치며 시장에서 가치를 높이고 있다. 그렇다면 그가 자신의 강의 영역인 아이디어 발상 스킬업 과정을 연구하고 개발하게 된 이유는 무엇일까. “아이디어는 우연한 기회를 통해 나오는 것으로 보이지만 체계적인 사고에서 발현됩니다. 그래서 필요한 게 아이디어 발상 과정에 대한 학습입니다. 흔히 아이디어를 생각하면 동시에 떠올리는 브레인스토밍은 생각보다 효과가 없습니다. 너무 막연하고, 관심사 위주로 의견이 제기되어 검토의 누락이 발생하는 등의 문제점이 있기 때문입니다. 이에 따라 저는 아이디어 발상 과정을 다년간 연구했습니다. 아이디어 발상법보다 아

이디어를 생각하는 과정이 중요하다고 생각했기 때문입니다.”

노 대표의 아이디어 발상 과정의 핵심 포인트는 8가지다. 첫째, ‘더 이상 아이디어가 없다’는 문제는 세분화로 해결하자. 둘째, 개선 포인트 도출을 위해 편리성 향상 방안을 검토하자. 셋째, 고정관념에서 벗어나기 위해 기능 중심적 사고를 하자. 넷째, 전혀 다른 제품에서 아이디어의 힌트를 얻는 올바른 벤치마킹을 하자. 다섯째, 비용 상상을 줄이기 위해서 모든 자원을 활용하자. 여섯째, 누락 없는 검토를 위해 모든 파라미터를 체크하자. 일곱째, 기능을 통합하는 올바른 삭제로 혁신적인 아이디어를 도출하자. 여덟째, 문제해결을 위해 컨트롤 가능한 인자를 검토하자가 그것이다. 노 대표는 해당 프로세스에는 자신의 강사로서의 신념과 원칙도 녹아 있다고 덧붙인다. “기업교육은 성과창출을 위해 시행합니다. 그래서 강사는 학습자들이 제한된 시간에 쉽게 아이디어를 도출하고, 이를 다듬어서 업무에 적용하고 실행계획안을 제출할 수 있도록 지원해야 합니다. 따라서 저는 사고의 과정과 긍정적 마인드셋을 강조합니다. 문제를 어떻게 설정했고, 개선점을 어떻게 도출했으며, 여



▲ 노병주 대표의 강의 영역인 '아이디어 발상 스킬업(IDEA Thinking Skill-Up) 과정'은 창의적 문제해결역량이 강조되는 경영환경 속에서 기업들에게 큰 호평을 받고 있다.

러 변수는 어떤 과정에 영향을 미치는지 알고, 어려운 문제도 결국 해결할 수 있다는 마음을 지녀야 올바른 학습과 학습의 현업 적용이 가능하기 때문입니다.”

노 대표는 이러한 과정에 더해 실생활에서 접할 수 있는 사례를 많이 활용하며 학습자들의 몰입을 자극한다. 실제 그는 커피 문제해결을 위한 전구 벤치마킹, 자원을 활용한 곤돌라 개선, 기능 중심적 사고를 통한 가로등 개선, 선풍기 풍향 버튼 삭제처럼 주변에서 쉽게 볼 수 있는 사례를 소개하며 학습자들이 창의와 혁신을 어렵게 생각하지 않도록 돕고 있다. 이는 창의와 혁신이 기업의 생존과 번영을 가능하는 일상 과제가 된 시대적 변화에 대한 통찰에서 비롯됐다.

“창의와 혁신을 외치지 않는 기업은 없습니다. 문제해결역량, 상품기획, 연구개발과 같은 강의 외에 원가절감이나 프로세스 개선과 같은 주제에서도 창의와 혁신 중심 강의를 요구받습니다. 그래서 저는 일상에서 볼 수 있는 창의적이

고 실용적인 제품 개선 사례를 설명합니다. 아이디어는 기존에 존재하는 다양한 제품을 철저하게 검증함으로써 생겨나는 경우가 많습니다. 또한 끊임없이 창의와 혁신을 요구하는 업무 현장에서 구성원들은 굉장한 스트레스를 받습니다. 제 교육이 창의와 혁신을 친숙하게 생각하는 계기가 되었으면 좋겠습니다.”

노 대표는 조직의 성과창출에 공헌하고 개인의 경쟁력도 높여야 하는 구성원들의 밝은 내일을 소망한다. 그는 교육이 끝나면 필요에 따라 3개월 동안 학습자들을 코칭하며 교육이 실행으로 이어져 학습자들의 귀중한 성과로 발전하도록 지원하고 있다. 이와 같은 소망을 간직한 노 대표가 강사로서 더욱 영향력을 발휘해주길 진심으로 응원한다.

“각종 문제해결을 지원하는 아이디어 닥터가 되고 싶습니다. 몸이 아프면 다들 병원에 가죠. 그런데 기업의 생존과 성장의 원동력인 아이디어가 필요하면 어떻게 할까요. 보통 강사를 찾습니다. 학습자들의 문제해결에 도움을 주고, 그들의 삶의 만족도 향상에도 이바지한다면 무척 영광스러운 것입니다. 이를 위해 저는 앞으로도 지속적으로 역량을 개발할 것입니다. 아무리 좋은 콘텐츠가 있어도 발전이 없는 강사에겐 강의 재요청이 오지 않습니다. 시간을 할애해 교육에 참가하는 만큼 HRD 담당자와 학습자들의 눈은 객관적입니다. 저 역시도 끊임없이 발전해서 학습자들이 아이디어 넘치는 핵심인재로 성장하도록 계속해서 도울 것입니다.” HRD