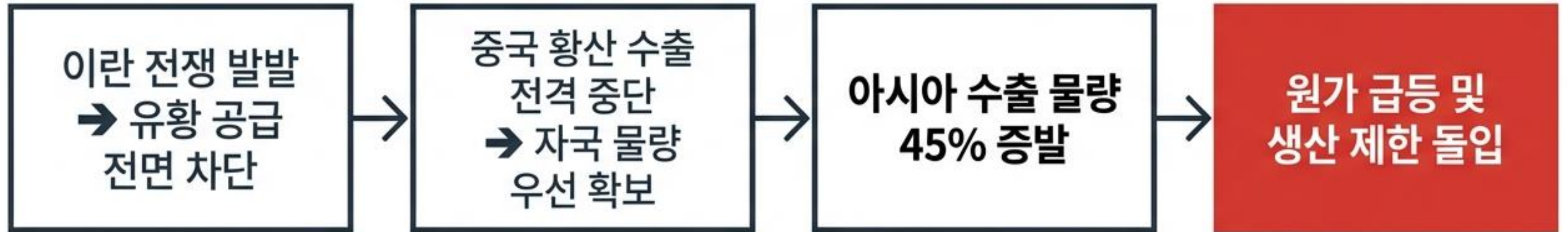


# 공급망 위기 속의 전략적 정렬

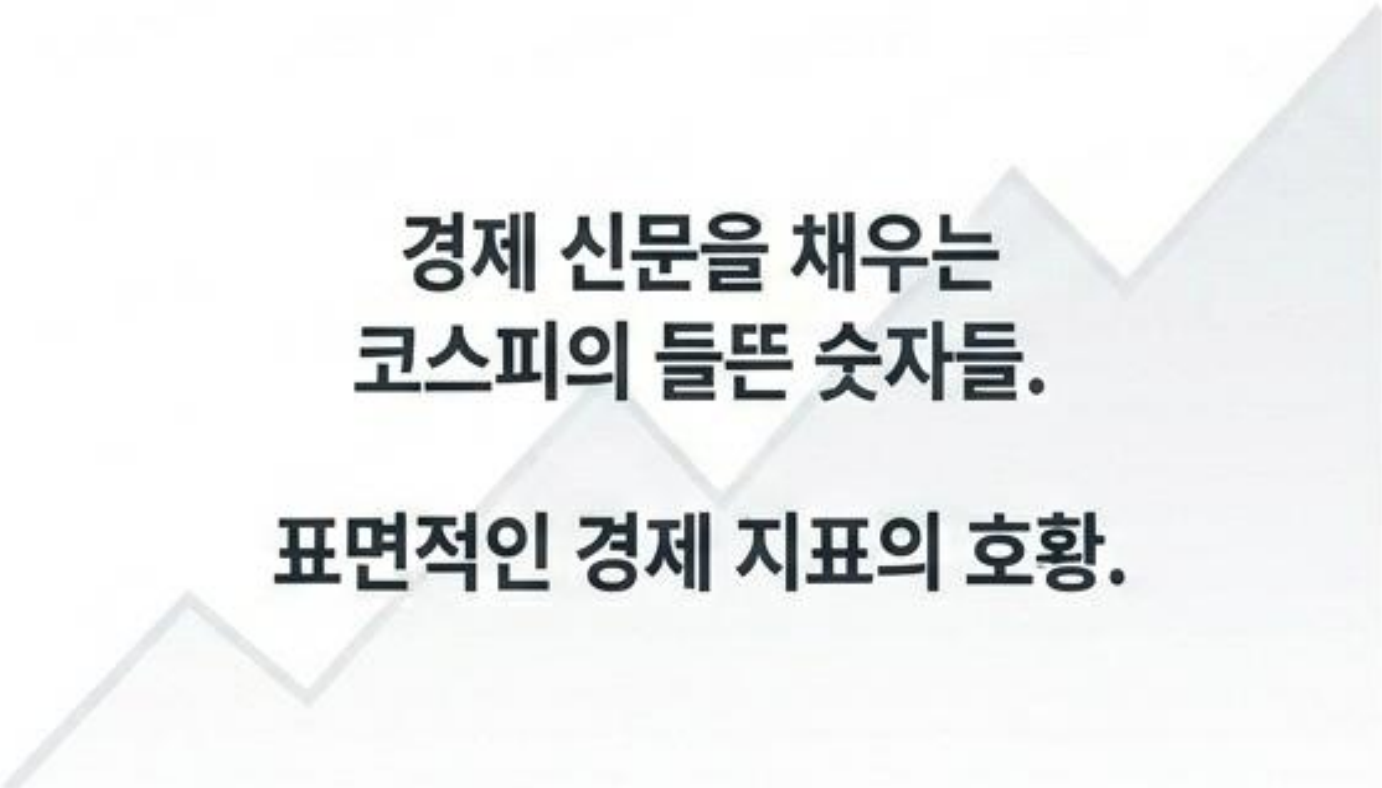
---

목표 유지가 아닌, 조건의 재설정으로 돌파하라

# 2026년 5월, 예고된 공급망의 붕괴



화학공업의 쌀이라 불리는 황산, 이 한 축이 멈추자 생존의 위기가 시작되었다.



경제 신문을 채우는  
코스피의 들뜬 숫자들.

표면적인 경제 지표의 호황.

대부분의 기업 현장은  
이미 극도의 긴장 상태.

원가 압박과 수급 불안이  
동시에 밀려오는 생존의 시간.

**지금은 분명히 생존을 고민해야 하는 시기다.**

## 조직 내부의 단절: 전달되지 않는 긴장감

### 리더십

리더는 끊임없이  
위기를 말한다.

이 치명적인 간극은  
어디에서 시작된 것일까?

### 현장

현장은 일상을  
그대로 이어간다.

**바뀐 조건**  
(황산 수급 제한) **≠** **변함없는 목표**  
(기존 생산량 유지)

목표가 아니라 조건이 먼저 바뀌었다. 바뀐 조건에서  
기존 목표는 실행 계획이 아닌, 현실과 동떨어진 환상일 뿐이다.

# 시선의 간극: 위기가 부담으로 변질되는 과정

## 리더의 시선 (합리적 판단)

**상황 인식:** 상황은 어렵지만, 사업을 멈출 수는 없고 고객 대응은 계속되어야 한다.

**내려진 지시:** 목표는 유지하되, 어떻게든 방법을 찾아라.

## 현장의 시선 (현실적 절망)

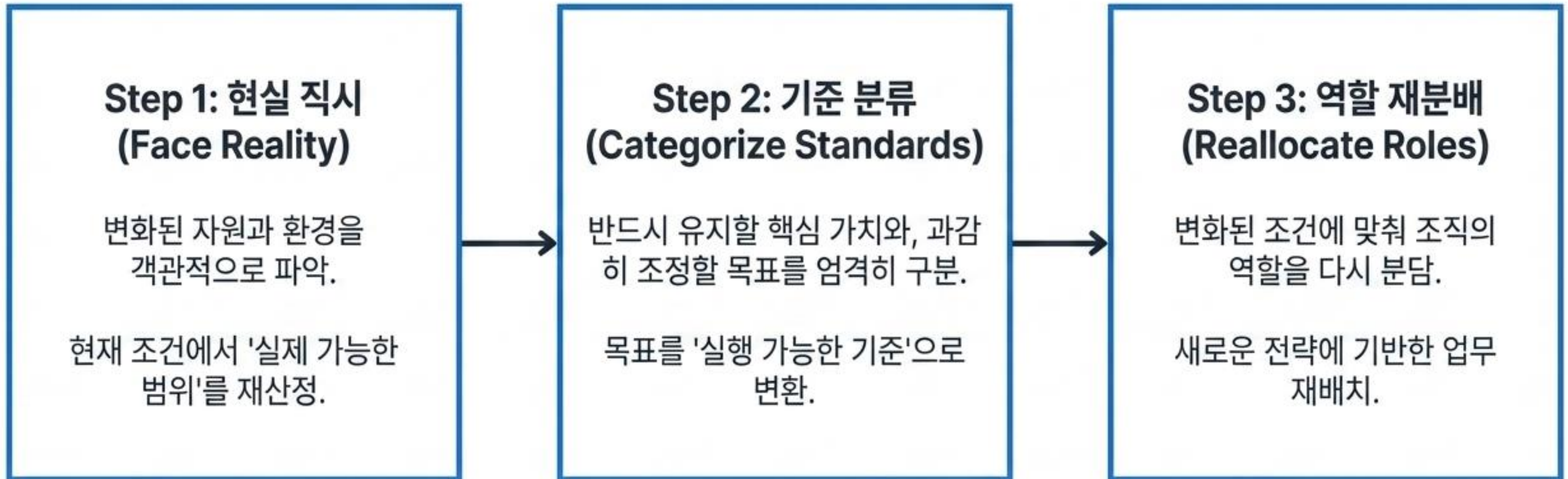
**상황 인식:** 황산 공급 자체가 막혔는데, 기존 생산량을 어떻게 맞추라는 것인가?

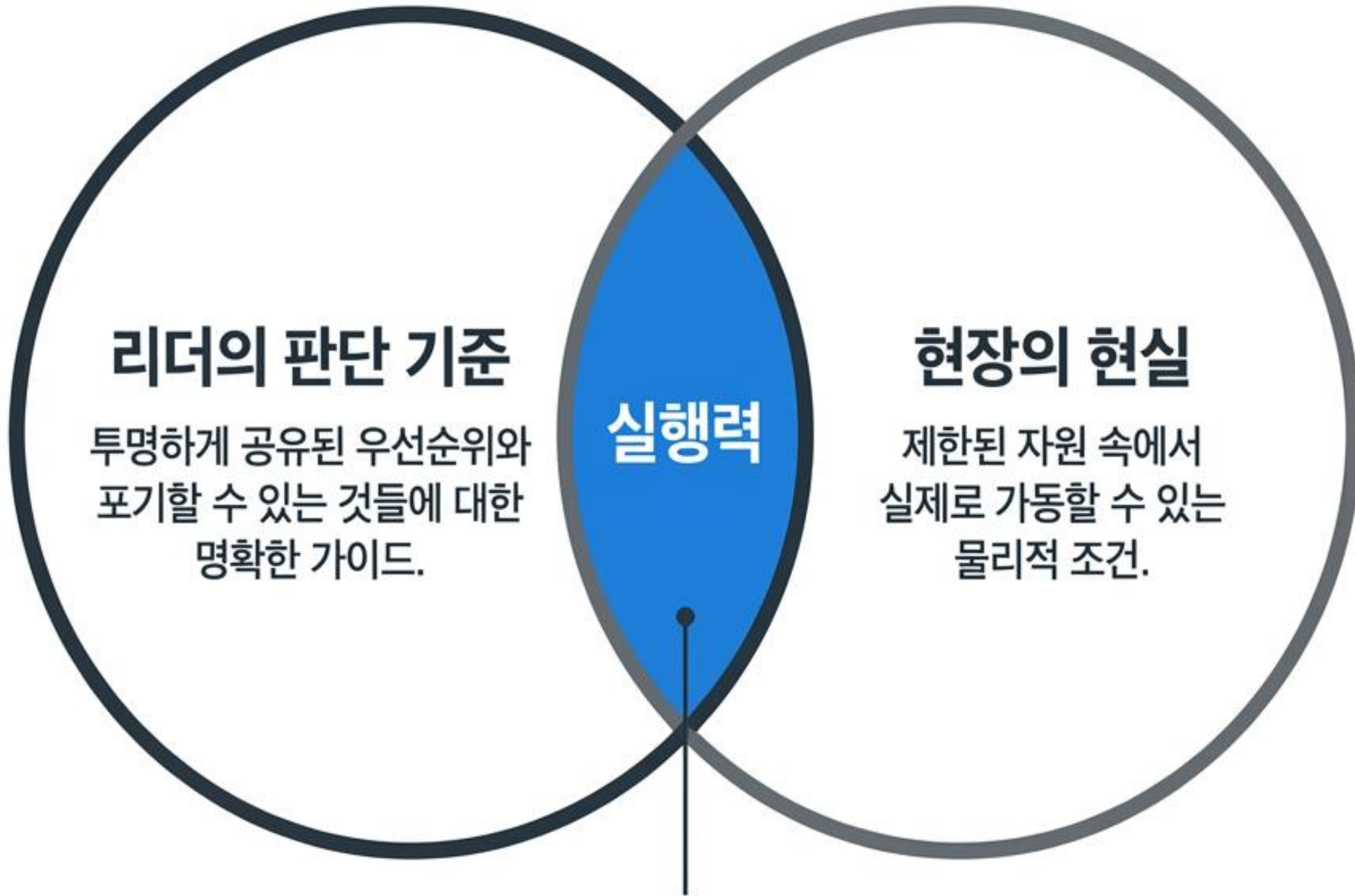
**받아들인 지시:** 결국 알아서 더 쥐어짜라는 의미구나.

리더가 느낀 '위기'는, 현장에 도달하는 순간 무력한 '부담'으로 바뀐다.

**방법만 찾으라는 맹목적인 지시를 멈추어라.  
무엇이 달라졌고, 어디까지 가능한지,  
현실을 기준으로 조건을 다시 맞추어야 한다.**

# 위기 돌파를 위한 전략적 정렬 3단계





리더의 기준이 현장과 공유될 때,  
목표는 비로소 '지시'에서 벗어나 '실행'이 된다.

**위기 속의 목표는 지시에서 끝나지 않고,  
공감된 조건 속에서 실행으로 이어져야 합니다.**