



Gateway - 기업은 소셜 미디어를 활용할 때 사업 목표를 토대로 해야 한다.



Companies should base their business goals when using social media.

(1) 조직이 소셜 미디어로 실험하는 것을 처음 고려할 때 범하는 가장 일반적인 실수 중 하나는 너무 지나치게 소셜 미디어 도구와 플랫폼에 중점을 두고 조직 자체의 사업 목표에는 충분히 중점을 두지 않는 것이다.

(2) 기업을 위한 소셜 웹에서의 성공의 실체는 소셜 미디어 프로그램을 고안하는 것이 최신 소셜 미디어 도구와 채널에 대한 통찰력이 아니라 조직 자체의 목적과 목표에 대한 철저한 이해와 더불어 시작된다는 것이다.

(3) 소셜 미디어 프로그램은 그저 '다른 모든 이가 하고 있기' 때문에 인기 소셜 네트워크상에서 '존재'를 관리해야 할 막연한 필요를 이행하는 것이 아니다.

(4) "소셜 미디어에 있다는 것"은 그 자체로는 아무 쓸모도 없다.

(5) 조금이라도 어떤 쓸모가 있으려면 소셜 미디어상의 존재는 조직과 조직의 고객을 위해 문제를 해결하거나 어떤 종류의 개선이라는 결과될 수 있으면 측정 가능한 결과를 가져와야 한다.

(6) 어떤 일이든, 목적이 성공을 이끌어낸다.

(7) 소셜 미디어의 세계도 다르지 않다.



01편 - 남의 행동을 그대로 따라 하는 것

Imitating Others' Actions



- 〈 1 〉 대부분의 경우, 우리는 무의식적으로 순응한다.
- 〈 2 〉 우리는 우리가 다른 사람들을 주시하여 (행동을) 그들에게 맞추고 있다는 사실에 대해 생각할 필요조차도 없다.
- 〈 3 〉 예를 들면 많은 사람이 깨닫지는 못하지만 자기 상사처럼 옷을 입기 시작한다
- 〈 4 〉 사람들이 비슷한 손동작을 사용하거나 같은 쪽의 다리를 꼬는 등의 자기 상사가 회의 중에 하는 비언어적 행동을 무의식적으로 그대로 따라 하는 경우는 훨씬 더 빈번하다.
- 〈 5 〉 이것은 얼빠진 행동이 아니다.
- 〈 6 〉 사실 다른 사람을 그대로 따라 하는 사람들에게는 정말 진화의 이점이 있는 것처럼 보인다.
- 〈 7 〉 자기 상사처럼 옷을 입는 사람들은 실제로 더 많은 보수를 받고 더 빨리 승진한다
- 〈 8 〉 우리가 다른 사람들을 그대로 따라 하면 그들은 우리를 더 많이 좋아한다.
- 〈 9 〉 불행하게도 부정적인 점은 우리가 더 체제 순응적인 방식으로 행동한다는 것이다



## 02편 - 정보화 시대에서의 단순 노동의 증가

The rise of simple labor in the information age



[1] 가장 기본적인 기술을 가진 사람들에게조차 높은 급여를 주는 직장이 풍부할 것이라고 즐겁게 예측했던 '정보화 시대의 예언자들'과 대조적으로, 정신이 반짝 들게 하는 진실은 많은 정보 처리 직장들이 쉽사리 일상적인 생산 서비스의 범주에 꼭 들어맞는다는 것이다.

[2] 정보 경제의 보병들은 '뒤쪽 사무실'의 전 세계의 정보은행에 연결된 컴퓨터 단말기에 배치된 데이터 처리자이다.

[3] 그들은 일상적으로 데이터를 컴퓨터에 입력하거나 그것을 다시 가져오는데, 그것은 신용 카드 구매와 지불의 기록, 신용 보고서, 교환된 수표, 소비자 계좌, 소비자 편지, 급여 지불 명부, 병원비 계산서, 환자 기록, 의료비 청구, 법원 결정, 구독자 명단, (직원) 총인원, 도서관 색인 목록 등이다.

[4] 정보 혁명은 우리 중 몇몇을 더욱 생산적으로 바꿨을 수도 있지만, 그것은 또한 조립 라인의 노동자들이, 그리고 그들 이전에는 직물 노동자들이, 다른 미가공 재료의 더미를 처리하던 것과 거의 같은 단조로운 방식으로 처리되어야 하는 거대한 미가공 데이터의 무더기도 또한 만들어 냈다.



08편 - 추구하던 목표의 타당성



Validity of the Goal Pursued

- (1) 나는 항상 딸에게 어떤 일이 타당하지 않을 때까지 그것을 추구하라고 말해 왔다.
- (2) 그것은 내가 직업상으로 사용했던 개념이었고, 그 개념으로 인해 결국 나는 내 사업에 있어서 매우 혁신적이고 전향적인 사고를 하게 되었다.
- (3) 그것은 또한 새로운 상황과 경험에 대해 더 열린 마음과 열린 정서를 갖도록 나를 격려하는 개념이기도 하다.
- (4) 하지만 어느 시점에서는, 여러분이 추구하는 일이 더 이상 타당하지 않을 수도 있다. 그러면 여러분은 죽은 말에서 뛰어내리는 법을 배울 필요가 있다.
- (5) 벽에 머리를 짚는 것을 멈추고, 그냥 내버려 두어라.
- (6) 때때로, 특히 여러분이 감정적으로 몰입되어 있을 때, 그렇게 하기는 매우 어렵지만, 장기적으로는, 여러분은 죽은 말이 여러분을 목적지로 데려가지 않는다는 것을 실제로 깨닫게 된다.



04편 - 집적 경제



Localization Economy

- 〈 1 〉 집적 경제의 원인은 제품을 비교하고자 하는 개인들의 욕구에서 찾을 수 있다.
  
- 〈 2 〉 개인들은 더 적게 이동해서 4~5개의 서로 다른 가게의 상품을 비교할 수 있기 때문에 지역 쇼핑몰에서 신발 사는 것을 선호할지 모른다.
  
- 〈 3 〉 유사한 제품을 판매하는 회사들은 어떤 상황에서는 서로를 밀어낼지[배척할지]도 모르지만, 소비자들이 전시품의 다양성에 대한 요구를 할 때는 유사한 경쟁 시설들이 함께 자리를 잡을 수 있다.
  
- 〈 4 〉 지역 쇼핑몰에 추가로 신발 가게가 하나 더 생기면 그 쇼핑몰이 신발 구매에 더 좋은 장소가 되게 해 주어서 모든 신발 가게에 사실상 이익이 될 수 있다.
  
- 〈 5 〉 추가로 생긴 가게는 기존의 각 가게에서 구매하는 쇼핑몰 신발 구매자의 비율을 낮출 수 있지만 구매자의 수가 더 많아지기 때문에 전체 매출은 증가할 수 있다.
  
- 〈 6 〉 상호 보완적인 제품을 판매하는 소매업장 또한 모이는 경향이 있다.
  
- 〈 7 〉 예를 들어 극장과 식당은 종종 함께 자리 잡는데, 이는 사람들이 영화를 보기 전이나 후에 외식하는 것을 좋아한다는 사실을 반영한다.