

1. NBA, 전설을 맞이하다

- 1984년 대학 3학년 중퇴의 신분으로 드래프트에 참여하여 시카고 불스 선수로 뛰게 된 마이클 조던은 데뷔 첫해 신인왕에 오르는 것을 시작으로 선수로 뛰는 기간 내내 엄청난 업적을 남겼으며, 그 업적은 단순히 개인의 업적으로 끝난 것이 아니라 **NBA와 농구 전체의 수준이 한 단계 업그레이드** 되는 결과를 낳았다.

2. 위대한 collaboration, 조던 그리고 나이키

- 나이키는 갓 프로무대에 데뷔한 마이클 조던에게 당시로서는 거금인 5년간 250만 달러의 계약금을 주고 광고모델 계약을 맺게 되는데, 이후 단순히 광고 모델로만 활용하는 것이 아니라, **마이클 조던을 브랜드화 한 에어조던 시리즈**를 만들어 내며 **20세기 가장 성공한 스포츠 마케팅 신화**를 써 내려가게 된다.
- 1985년도에 처음 등장한 에어조던 시리즈는 이후 에어조던 23을 끝으로 시리즈를 종료하는 듯 하다가, 소비자들의 열화와도 같은 성원에 힘입어 **현재까지도 계속해서 시리즈를 발매**하고 있다.

3. 나이키 에어조던, 가치를 공유한 협업이 거둔 승리

- 개인과 개인, 개인과 기업, 기업과 기업의 협업에는 나이키와 조던 사례와 같은 성공사례만 있는 것은 아니다. 한때 사상 최대의 기업 합병 사례로 꼽히며 큰 기대를 모았던 **AOL과 타임 워너의 합병**은 서로에게 큰 상처만 주고 몇 년 못 가 실패로 끝나고 말았다.
- 협업을 실패로 몰아가는 세 가지 대표적인 요인은 **‘서로의 현실에 대한 무지와 그로 인한 과대 평가’, ‘사일로 문화의 탈피 실패’, ‘협업 비용에 대한 과소 평가’** 등이 있다.
- 협업을 잘 이뤄내기 위해서는 네 가지 주된 장벽을 넘어서야 하는데, 그 네 가지 장벽은 **‘독자생존의 장벽’, ‘독점의 장벽’, ‘검색의 장벽’** 그리고 **‘이전의 장벽’**이다.
- 나이키와 마이클 조던은 현재까지도 **가장 바람직한 협업의 모습**을 유지하며 계속해서 성공 스토리를 쓰고 있는 중이다.