

# 성공한 CEO에겐 특별한 것이 있다

성공한 CEO에게는 그들만의 인맥관리 노하우가 있다. 그들의 노하우가 녹아 있어 뭔가 특별할 것 같은데 평범하고도 간단한 방법들이다. 성공한 CEO들의 말하는 그들의 인맥관리 비결, 그 노하우를 살짝 들여다 보자.

## 한 번 맷은 인연을 소중하게!

**웅진식품 조운호 대표** ➡ 웅진식품의 조운호 대표는 각 분야의 사람들에게 일주일에 1~2번 정도 강의를 한다. 주로 아침시간을 이용하며 지난 7년 동안 150여 차례의 강의를 진행했다. 이 강의를 통해 경찰서장, 은행 지점장, 공무원 연수자, 대학원생, 언론사 편집국장 등 각 분야에 걸쳐 다양한 사람들을 만났다. 각기 다른 분야의 사람들 앞에서 강의해야 하기에 그때마다 사전 준비를 철저히 한다. 그리고 강의가 끝나고 찾아오는 수강생들이 명함을 주면 절대 버리지 않고 모두 기록해 두었다가 정기적으로 사보를 보내 자신의 근황을 전한다. 이런 관리로 한번 맷은 인연을 영원한 만남으로 이어나가는 것이 그의 인맥관리 노하우다.

## 필요한 사람이 되자!

**한글과컴퓨터 백종진 대표** ➡ 한글과컴퓨터 백종진 대표의 PDA에는 500여 명의 연락처가 들어 있다. 그 중 1순위는 무역회사를 다니다 독립했을 때 자신을 도와 준 교육 기자재 제조업체 대표이다. 그 사람은 백 대표가 부지런함으로 꾸준하게 해외수출 실적을 올리는 것을 보고 당장 일을 맡겼다. 백 대표는 자신이 일을 열심히 하기도 했지만, 제조업체 사장에게 자신이 필요했던 사람이었기 때문에 일을 맡겼을 것이라고 생각한다. 그래서 지금도 필요한 사람을 찾기 전에 그가 먼저 필요할 수 있도록 노력을 아끼지 않는다. 이렇게 백 대표를 필요로 하는 사람들이 그를 찾아와 인맥을 형성해 나간다.

## 아침의 기억력을 활용하라!

**테마피부과 임이석 원장** ➡ 서울 강남에 사는 환자들이 즐겨 찾는 피부과 1순위가 바로 '테마피부과'다. 테마피부과의 성공을 가지고 온 임이석 원장은 아침에 휴대폰 통화로 인맥관리를 시작한다. 만남 후 중요하게 쟁거야 할 사람다면, 휴대폰에 저장해 놓고 출근길에 전화를 걸어 중요한 정보를 교환하기도 하고, VIP고객에게는 문자 메시지를 보낸다. 이런 방법은 '사람의 뇌는 아침에 보고 들은 정보를 가장 잘 저장한다'는 것을 활용한 것. 아침에 받는 문자 메시지는 '나'를 기억시키는 데 가장 확실한 방법이라고 생각한다. 임이석 원장은 사람을 만날 때 편견을 버리고 진실한 마음으로 대한다. 그리고 최대한 존경을 받는다는 느낌이 들도록 행동한다. 그러나 사사건건 맞지 않는 사람은 과감하게 관계를 정리할 줄도 안다. 사람을 대할 때는 언제나 진실되지만 과감할 줄도 아는 것, 그것이 바로 진정한 인맥관리라고 말한다.

## 꾸준한 관심과 진실한 마음이 중요!

**BMW코리아 김효준 대표** ➡ 다양한 계층의 모임에 참석하고 있는 김효준 대표는 모임전 모임의 성격과 참석자들의 기본적 성향, 사업배경 등을 알아보고 공통 의제나 의견이 상충되는 부분을 미리 조사한다. 또 사람을 만나 듣고 배우는 것을 즐기기에 많은 사람들을 만나지만 일일이 기억하기 쉽지 않기 때문에 명함을 받으면 한쪽 끝에 만난 날짜와 목적, 소개받은 사람, 상대방의 취미 등을 기록해 둔다. 그러면 기억을 되살리기 쉽기 때문이다. 또 시간이 되면 명함집을 뒤적이며 균형이 궁금한 사람에게 수시로 전화를 하거나 이메일을 보낸다. 지금은 은퇴하고 영국의 작은 마을에 살고 있는 옛 외국인 회사동료와도 지금껏 이메일을 통해 균형을 주고 받고 있다. 한 번 도움을 준 사람의 고마움은 평생 긴직해야 한다고 생각하기 때문이다. 김 대표는 인맥은 관리하는 것이 아니라, 진실된 마음으로 만남을 유지하는 것이라고 강조한다. 꾸준히 진실된 마음으로 자신의 발전하는 모습을 보여주는 것이 가장 중요하다는 것이다.

자료출처 : 《성공한 CEO 12인의 아침식사를 활용한 인맥관리》, 이지북 펴냄