

# 습관의 차이가 미래를 바꾼다

이번 2006년 1월호부터 새롭게 꾸며질 “Success & Leadership”이라는 코너이다. 누구나 한 번쯤은 CEO를 꿈꾸거나 ‘성공’이라는 단어를 떠 올려 보았을 것이다. 그리고 이내 자신을 반성해 보게 되고 대부분은 한숨을 내쉬거나 막연한 꿈이라 치부해 버리곤 한다. 그러나 꿈은 꿈꾸는 자의 것이라 했지 않은가, 지금 순간부터 조금씩 자신을 변화시켜 나간다면 언젠가 그 꿈을 이룰 수 있을 것이다. 이 코너를 통해 자신의 삶의 가치를 조금 더 높일 수 있는 기회가 되길 바란다.

## 진정한 리더는 타인의 장점을 발견할 줄 아는 사람이다. \_\_\_\_\_

당신은 누구를 키워냈는가? 이 질문에 대한 대답은 리더로서의 자질에 대한 평가와 직결된다. 사람을 키운다는 것은 직장인이라면 모든 사람이 다 경험하게 되는 일이고 그러한 과정을 겪으면서 사람은 성장하고 또 인간 상호간에 강한 유대감을 형성하기도 한다.

자신의 부하를 키울 때 무엇보다 중요한 것은 남을 돕겠다는 마음가짐을 갖는 것이다. 언제나 자기 자신만의 입장을 생각하는 사람은 사회 속에서 고립되게 마련이며, 사람을 길러내는 일을 단지 자신의 세력과 영향력을 넓히기 위한 것으로 여기면 그

것은 올바른 리더의 자세가 아니다.

키운다는 것은 무상의 행위이다. 훗날 보상받을 것을 기대해서는 안 되고, 또한 뜻대로 되지 않는다고 짜증을 내서도 안 된다. 자신의 행위가 상대방에게 도움이 될 수 있도록 최선을 다해야 하고, 그런 모습을 온 몸으로 보여준 다음 그 사람의 성장을 진심으로 기원해야 한다.

## 지성, 덕성, 용맹을 두루 갖춘 리더만이 정상에서 세상을 지배한다. \_\_\_\_\_

군사령관이 무능하다면 수많은 젊은 군인들의 생명은 그야말로 위태로운 지경에 빠지게 될 것이다. 마찬가지로 한 기업의 리더가 무능하면 주주는 물론 수많은 직원들에게 피해를 주게 되는 것이다. 이는 곧 리더 자신의 무능으로 끝나는 것이 아니라 기업과 사회에 대한 죄를 짓는 것이나 마찬가지이다. 어떤 조직이건 유능한 리더는 지식과 용맹과 덕성을 모두 겸비해야 한다.

따라서 정확한 판단을 할 수 있는 지식, 그 판단력을 실천으로 옮길 수 있는 결단력 혹은 용기가 리더에게는 절대 필요한 것이다. 정확한 판단력과 용기 있는 결단력, 여기에 더해 통솔력까지 갖추게 된다면 유능한 리더로서 손색이 없는 최고의 리더라고 할 수 있다.

### 예술가적 품성이 필요하다

“예술적 창의성 없이는 어떤 분야의 기업도 결코 성공할 수 없다.” 엘지그룹의 회장이었던 고 구자경 회장이 한 말이다. 구 회장은 예술을 통한 삶의 이해 못지않게 기업경영도 예술처럼 생각하고 남다른 경영철학으로 기업을 이끌었다고 한다. 특히 초창기에 그는 사원들에게 예술에 대한 이해를 늘 강조했다. 예술적 감각이 제품개발에 연결된다고 믿었기 때문이다. 그는 신입사원 선정에도 성적보다는 가능성과 인간성을 중시했다. 창의적 자질이란 바로 그런 삶들 속에 있다고 굳게 믿었다.

구 회장은 연말엔 남편을 혹사시켜 미안하다는 내용과 새해 복 많이 받으시라는 편지를 전 직원 집 에 보냈다고 한다. 기업의 최고경영자로서의 리더가 어떠한 모습이어야 하는지를 잘 보여준 기업인이었던 것이다.

### 성공은 사소한 것에서부터 출발한다.

인터넷이 일반화 되어 가고 있지만 전화가 차지하고 있는 비중은 아직도 매우 크다. 비즈니스에 있어서 전화를 반갑지 않은 존재, 귀찮은 존재, 별 볼 일 없는 존재로 여긴다면 오늘날의 혹독한 경쟁사회에서 크게 성공하기는커녕, 작은 성공도 이룰 수 없다는 점을 명심해야 한다. 성공은 사소한 것의 완벽한 준비에서부터 시작된다는 것을 기억해야 한



다. 간단히 몇 가지 전화 응대방법을 소개해 본다.

- ▶ 꼭 통화를 해야 하는 상대가 고의로 전화를 안 받을 때는 전보를 쳐라. '위급상황 즉시 연락 바람' 이라고 메시지를 보내면 반드시 전화를 걸어온다.
- ▶ 벨이 울리면 가능한 빨리 받도록 한다. 세 번 이상 울리고 받았을 경우 '죄송합니다.' 라고 말한다.
- ▶ 사외 인사일 때에는 '여러 가지로 고맙습니다.' 라는 말을 잊지 않도록 한다.
- ▶ 수화기는 왼손에 들고, 오른손은 메모를 할 수 있는 상태를 유지한다.
- ▶ 내가 전화를 걸 때는 우선 자신의 이름부터 말한다.
- ▶ 명랑한 목소리로 씩씩하게 응대한다.
- ▶ 중요한 용건은 복창을 해서 확인한다.

### 회의는 비즈니스맨들의 숙명이다.

회의는 비즈니스맨의 숙명이다. 자신의 지위가 높아질수록 그만큼 회의의 횟수도 늘어나게 되고 중요성도 높아질 수밖에 없다. 회의의 전문가가 되는 일은 비즈니스맨으로서 혹은 고위관리자가 되기 위한 필수조건이 되고 있다. 회의를 이끄는 법은 다음과 같다.

- ▶ 부하들의 지혜를 짜내도록 한다.
- ▶ 질문, 비판은 단호히 배척하라
- ▶ 발언은 간결하고도 평범하게 하라
- ▶ 때에 따라 감정적 발언도 필요하다.

