

삶의 지혜 시리즈

성공한 사람들의 리더십



The LEADERSHIP of Successful People

[미국] 하워드 지움 [한국] 김문운 옮김

인간관계를 개척하는 리더의 성공지침서

현대는 설득시대-리더가 되는

절대조건은 밀어붙이기식 일방통행이 아니라

사람을 움직이는 소통의 리더십이다.



삶의 지혜 시리즈

성공한 사람들의 리더십

The LEADERSHIP of Successful People

[미국] 하워드 지움 [한국] 김문운 옮김



현저출판사
홍익인간

2013 · 할 빈

黑版贸审字 08-2013-121 号

图书在版编目(CIP)数据

成功人士的领导力：朝鲜文 / (美) 霍华德著；
(韩) 金文云译；黑龙江朝鲜民族出版社朝文编辑室改写
— 哈尔滨：黑龙江朝鲜民族出版社，2013. 11
ISBN 978-7-5389-1950-9

I. ①成… II. ①霍… ②金… ③黑… III. ①领导学
— 通俗读物—朝鲜语(中国少数民族语言) IV.
①C933-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 276365 号

书 名	/ 成功人士的领导力
著 者	/ [美] 霍华德
译 者	/ [韩] 金文云
责任编辑	/ 朴连淑
责任校对	/ 宋英爱
封面设计	/ 李光吉
出版发行	/ 黑龙江朝鲜民族出版社
发行电话	/ 0451-57364224
电子信箱	/ hcxmz@126.com
网络出版	/ 东北网络台 (www.dbw.cn)
支持单位	
印 刷	/ 牡丹江新闻传媒印务有限公司
开 本	/ 720mm×1065mm 1/32
印 张	/ 10.25
字 数	/ 180 千字
版 次	/ 2013 年 11 月第 1 版
印 次	/ 2013 年 11 月第 1 次印刷
书 号	/ ISBN 978-7-5389-1950-9 (民文)
定 价	/ 18.00 元

출판설명

자기개발서가 대세다. 중국도 그렇고 한국의 경우도 마찬가지로 각종 자기개발서들이 서점가에서 자리를 넓혀가고있다.

아픔과 어려움을 딛고 자수성가한 사람들의 성공담, 웰빙시대를 맞아 보다 멋진 삶을 살아가도록 조언을 아끼지 않는 멘토들의 멘토링, 긍정적인 삶의 방식으로 오늘을 살며 희망찬 래일을 맞이해야 한다고 일갈하는 지성들의 목소리, 인생의 갈림길에서 갈팡질팡 허덕이는 사람들에게 길도우미 마냥 올바른 길을 시사해주는 인생지침서... 아무튼 삶의 구석구석 존재하는 문제점들을 지적해주고 해결해주는 멘토들의 책들이 호황을 누리고있다.

세상살이에는 정답이 없다고 하지만 보다 건전하고 건강하고 밝은 삶은 얼마든지 영위해나갈수 있다는게 요즘 사람들의 공통된 인식에 힘입어 자기개발서들이 득세하고있는 셈이다.

세상만사 백이면 백 사람 다 제각기 자기의 삶이 있고 생활의 지침서란 특별히 존재하지 않는다. 그러나 삼척동자 한테서도 배울바가 있다고 했듯이 먼저 경험해본 사람들의 이야기는 적어도 한가지 교훈 정도는 시사해주고있다고 해도 과언이 아닐것이다. 그리고 그것이 전문가들의 연구를 거쳐 나온 경우라면 한결 참고가치가 있다고 할수 있다.

《성공한 사람들의 리더십》, 《아들아, 너는 이렇게 살아라》, 《긍정의 사고력이 부자를 만든다》등 이번에 펴내는 “삶의 지혜 시리즈”는 바로 이런 현시대 독자층의 요구에 부응한 결과물이 될것이다.

보다 많은 사람들이 보다 질 좋은 삶을 누리고저 참삶의 가치를 운운하고있는 요즘에 과연 어떻게 해야 참된 삶이 될것이고 또 적어도 한편의 책으로 지친 몸과 맘을 추스릴수 있는 힐링효과를 거둘것인가.

그런 의미에서 이번에 펴내게 되는 시리즈는 분야별, 연령별로 혹은 옷세대들의 경험담을, 혹은 나만의 성공담을, 혹은 백안시되는 분야에 대한 멘토링들을 구체적인 사례들을 통하여 분석하고 결론을 건인해내여 다양한 계층의 독자들의 지침서로 다가서게 될것이다.

자칫 따분할것 같은 화두지만 인생나이테를 실감케 하는 저자들의 이야기는 비쩍 마른 설교식이 아니라 이 세상을 함께 살아가고있는 시대 지성들의 목소리이기에 보다 설득

력이 있다.

자기전에 한줄씩 읽어도 삶에 도움이 되고 래일의 희망을 향해 분발할수 있도록 엄한 스승의 목소리로, 다정한 친구의 목소리로 우리에게 다가오는 본 시리즈들은 진정 우리의 삶을 바꿔놓을수 있는 한권의 책이 될수도 있으리라.

우리 다 함께 본 시리즈가 들려주는 이야기에 귀를 기울여보자!

흑룡강조선민족출판사

2013년 11월

인간관계를 개척하는 리더의 성공지침서

바야흐로 이 세상은 소외된 마음을 지닌 사람으로 가득 차있다. 서비스업체의 불친절함, 원청 거래처의 잦은 작업 변경 지시, 직장내에서 리유 없는 따돌림, 이런 행동을 하며 자기만족에 빠져있는 사람을 당신은 얼마든지 만난 경험이 있을것이다. 그들이 자기네들의 가엾은 마음의 상태를 의식하지 않는것은 그것은 그것대로 구제할길 없는 하나의 절망 상황이지만 우리가, 사람은 다 그렇다고는 할수 없다고 하더라도 이런 사람들에게 둘러싸여있는것만은 사실이다.

그러므로 상대방이 어떤 인간이건 당신이 하는 말에 귀를 기울이고 찬성하게 만드는 이 스킬에 찬 힘을 당신에게 제공해주려는것이 이 책의 목적이다. 본서에 실려있는 이 새로운 과학적인 방식을 사용하면 당신에 대한 타인의 생각,

반응 그리고 느낌 같은것을 정말 당신 뜻대로 지배할수 있을 것이다. 그리고 주위의 사람들을 취급하는 이 기적적인 방식은 당신과 행복사이를 가로막고있는 장애를 마치 마술처럼 제거해줄것이다. 이 훌륭한 힘을 얻음으로써 “겨우 살아가고 있는 상태”와 리별을 고하고 비로소 “참다운 생활”이 시작될 것이다.

이 책의 원저자 바논 하워드는 미국의 저명한 문필가로, 그가 저술한 인간관계분야의 책은 전 세계에서 백만부이상이나 팔려 현재 이 분야에서 고전적인 지위를 차지하고있다. 또 강렬한 감명을 주는 이야기전달자로서도 유명하며 그 아이디어와 사람의 마음에 언제까지나 사라지지 않는 말을 심어주는 독특한 화술은 강연자, 카운슬러로서도 그에게 바쁜 나날을 보내게 하고있다.

바논 하워드는 인간관계에서 비롯되는 문제를 리해하고 해결하는 일에 훌륭한 성과를 거둔 사람이다. 세일즈맨, 교사, 기업의 간부, 그리고 기업의 간부가 되려는 사람, 즉 인간관계 속에서 살고있는 그 누구라도 그가 제시하고있는 인간관계의 원칙을 사용하여 알찬 인생을 보낼수 있기를 바란다.

옴킨이
김문운

머리말 | 1

인간관계를 개척하는 리더의 성공지침서 · 1

제1장 상대를 사로잡는 무기, 설득력 | 1

즐거운 인생은 인간관계의 성공속에서 · 2

인간관계의 첫 출발, 인간에 대한 지식 · 6

뚜렷한 동기는 성공의 지름길 · 10

명확한 목표를 세운다 · 14

누구나 조언자를 간절히 원하고있다 · 20

◆ 제1장 복습 · 23

제2장 상대를 설득하는 순서 | 25

적개심을 일으키지 말라 · 26

상대방의 자기애(自己愛)를 리용하라 · 30

기브 앤드 테이크는 인간관계의 즐거운 습관 · 35

설득에 성공하는 일반법칙 · 40

◆ 제2장 복습 · 48

제3장 인간관계를 개척하는 리더십 | 50

받을것을 받는다고 린색한 사람이 아니다 · 51

☒차례

사소한 일로 충돌하지 말라 · 56

도덕적인 레테르로 락인 찍지 말라 · 62

열정이 없으면 감동시킬수 없다 · 66

◆ 제3장 복습 · 70

제4장 상대의 신뢰를 얻는 방법 | 71

리익과 필요에 따라 믿음이 달라진다 · 72

해피엔드(Happy End) 약속의 힘은 다이너마이트 · 79

“Yes”라고 말하게 하는 방법 30가지 · 83

상대의 항의를 잠 재우는 방법 · 88

◆ 제4장 복습 · 92

제5장 사람들로부터 호감을 얻는 방법 | 93

호감은 인간관계를 시작하는 기본법칙 · 94

사람들로부터 호감을 얻는 자질테스트 · 97

매력의 첫째 요소는 단순명쾌 · 100

상대를 사로잡는 기술, 칭찬 · 103

단점도 인정해주면 춤을 춘다 · 106

호기심을 불러일으키는 무기, 신비감 · 109

특별한 “오직 한 사람”이 되라 · 111

자기발전은 사람을 통하여 · 114

◆ 제5장 복습 · 116

제6장 인생의 모든 행복은 사랑에 있다 I 117

이성에 대한 사랑의 열쇠, 이해심 · 118

사랑을 두려워하는 이성은 상처 받은 인간 · 120

마음을 움직이는 따뜻한 말 · 124

남자가 알아야 할 여자의 속마음 · 128

여자가 알아야 할 남자의 속마음 · 134

사랑하지 않으면 행복할수 없다 · 140

◆ 제6장 복습 · 143

제7장 리더십의 본질, 자신심과 용기 I 145

자신심에 용기를 더하면 성공한다 · 146

독심술로 자신심을 강화한다 · 149

사람을 다루는 새로운 법칙 10가지 · 153

6초만에 대인공포증을 물리치는 방법 · 157

자신에게 끊임없이 목표를 들려준다 · 162

◆ 제7장 복습 · 167

☒차례

제8장 다루기 힘든 상대를 설득하는 방법 | 169

반항적인 상대를 설득하는 방법 · 170

다루기 힘든 사람은 두려움의 포로이다 · 174

두려움의 정체 · 177

대인관계 케이스별 대응법 30가지 · 182

불편한 관계를 해소하는 원칙 3가지 · 187

◆ 제8장 복습 · 190

제9장 리더도 협조자가 필요하다 | 191

성공한 사람은 성공한 사람을 소개한다 · 192

리더는 분위기를 주도한다 · 197

상부상조는 자신의 가치를 높이는 방법 · 203

까다로운 상대도 인간적욕망의 지배를 받는다 · 208

◆ 제9장 복습 · 212

제10장 당신도 리더가 될수 있다 | 213

리더를 만드는 5가지 힘 · 214

위기때 활용되는 자기기지력 · 217

자기결단력의 기적 · 221

자기확신이야말로 최대의 영향력 · 225

나를 이해하면 상대방 속마음도 알수 있다 · 228

자기개선력의 리점 · 232

◆ 제10장 복습 · 237

제11장 설득력을 2배로 높이는 방법 | 239

뚜렷한 개성이 설득력을 높여준다 · 240

움직이는 사람과 움직여지는 사람 · 244

대인관계에서 고쳐야 할 잘못된 태도 20가지 · 250

유쾌한 인간이 인간관계를 즐겁게 만든다 · 255

◆ 제11장 복습 · 261

제12장 대인관계에서 영향력을 강화하는 방법 | 263

스스로 한계를 짓지 말라 · 264

상대를 끌어들이는 대화의 런금술 · 269

인간관계를 넓히는 방법-먼저 접근하라 · 276

인간관계도 “비즈니스라이크하게!” · 283

◆ 제12장 복습 · 287

제13장 새로운 인생을 향하여 | 289

기적은 당신의 머리속에서 나온다 · 290

☒ 차례

인간관계를 실패로 만드는 태도 40가지 · 292
모르는 사람도 친구로 만드는 감정이입 · 299
대인관계를 즐겁게 만드는 천성-명랑성! · 303
보다 빠르게 인간관계에 성공하는 방법 · 306
◆ 제13장 복습 · 312

“사람을 움직이는 힘”을 터득하는 첫걸음은 당신이 얻으려 하는것은 모두 “타인이 가지고있다.”는 사실을 깨닫는데 있다.

돈을 갖고싶다. 그러나 어떻게 해서 손에 넣어야 하는가? 길은 오직 하나, 다른 사람에게서 얻는것이다. 당신의 물건을 사주는 사람, 그리고 일한 대가를 지불하여주는것도 바로 다른 사람이기때문이다.

제1장
상대를 사로잡는 무기 - 설득력

즐거운 인생은 인간관계의 성공속에서

《투명인간》, 새삼스레 말할것까지도 없이 영화나 텔레비존을 통하여 이미 잘 알고있는 HG 웰스의 소설이다. “투명인간”은 자신의 모습을 보이지 않게 하는 힘을 가지고있는 덕분에 제왕처럼 사람들을 지배할수 있었다. 그가 가려고 하는 곳은 어디든지 갈수 있었고 가지고싶은것은 무엇이든지 마음 내키는대로 소유할수 있었다. 이 힘만 있으면 당신도 풍부하고 만족스러운 생활을 하는데 필요한것, 갖고싶은것을 마음대로 얻을수 있을것이다.

이 “보이지 않는 힘”이란 “사람을 설득하여 당신 뜻대로 움직이는 능력”을 말한다. 그러므로 이 책은 이 “보이지 않는 힘”을 어떻게 하여 찾아내고 활용하는 법을 가르치려는데 목적이 있다.

해리 오버스트리트교수는 말한다.

“결국은 어떻게 해서 동료들의 흥미를 일으키느냐를

알 필요가 있다. 어떻게 하면 상대방에게 신뢰를 쌓을수 있으며 상대방으로 하여금 내가 바라는 대답을 할수 있게 하는 습관을 들이는가, 어떻게 해서 상대를 설득하고 지도하고 조정하느냐이다. 인생이라는 기업의 숙련자(熟鍊者)가 되는데 본질적으로 필요한것은 이것 말고는 없으리라.”

“사람을 움직이는 힘”을 터득하는 첫걸음은 당신이 얻으려 하는것은 모두 “타인이 가지고있다”는 사실을 깨닫는데 있다.

돈을 갖고싶다. 좋다. 그러나 어떻게 해서 손에 넣어야 하는가? 길은 오직 하나, 다른 사람에게서 얻는것이다. 당신의 물건을 사주는 사람, 그리고 일한 대가를 지불하여 주는것도 바로 다른 사람이기때문이다. 그러므로 더 많은 돈을 필요로 한다면, 돈을 가지고있는 사람에게 더 많이 일을 해주어야 하는것이다.

아마도 당신은 사랑과 우정이 있는 인생을 바라고있을것이다. 이러한 일들에도 역시 다른 사람이 필요하다. 그뿐 아니라 상대방의 마음에 어떻게 하면 애정과 진심을 불러일으킬수 있을가 하는것도 마찬가지다.

당신에게는 사람들로부터 인정 받고싶거나 자기를 높이 평가 받고싶은 마음이 있을것이다. 우리는 누구나 모두 그러하니까. 간혹 상대가 자진해서 당신에게 협력하는 경우가 있지만 대부분 그렇지 않다. 그러므로 우리는 그들의 협력을