

성공의 키워드- “인맥”

인맥을 기본으로 한 네트워크가 없으면 세일즈할 고객을 찾기도 어렵고, 직장을 구하고 쓸 만한 직원을 찾기도 힘들다. 직장생활을 하면서 아는 사람이 많다는 것은 큰 재산이 될 것이다. 어려운 일에 봉착했을 때, 누군가의 도움이 절실히 필요하게 된다면 우선 떠올리는 것이 자기 인맥이다. 누구에서 어떤 일을 부탁해야 할까?, 어느 정도의 부탁을 해야 할까? 이런 고민은 대상이 누구인지, 또 자신과 어느 정도의 친분이 있는지에 따라 달라진다. 어려운 부탁을 해도 될 만한 인맥을 여럿 갖고 있다면 그 사람은 이미 받은 성공한 셈이다.

네트워크는 잠들지 않는다.

“지금까지 살아오면서 만났던 성공한 모든 사람들이 공유하고 있는 특징을 딱 한 가지만 지적한다면, 바로 휴먼 네트워크를 만들고 그것을 풍성하게 하는 능력이다.”

휴먼 네트워크의 필요성을 인식하는 것만으로는 부족하다. 중요한 것은 그 이유를 아는 것인데, 다음에 휴먼 네트워크가 필요한 몇 가지 이유를 설명하고 있다.

우선 사람들은 비즈니스와 직업, 경제적인 이해관계가 같은 혹은 개인적인 관심사가 같은 사람들에게 서로 도움을 주기 마련이다. 따라서 제대로 구축된 휴먼 네트워크는 개인의 약점을 집단의 강점으로 바꾸어 줄 수 있다. 약점은 혼자 있을 때 약점이지만, 자신이 속한 집단을 효과적으로 이용한다면 타인과 당신을 엮어주는 훌륭한 기회로 만들 수 있다. 네트워크는 옷을 골라 입고 파티에 나가기 전에 당신이 실제로 어떤 모습으로 비춰질지를 알려줄 마술 거울과 같다. 즉 승진 부탁이나 취업면접, 보고서 제출이나 무엇이라도 좋다. 네트워크는 무엇이 효과적이고 아닌지를

미리 얘기해 줄 고문단이다. 네트워크를 통해 당신은 실수를 미리 방지할 수 있고, 자신의 능력을 한층 업그레이드 할 수 있다.

당장 시작하라.

“기억하라, 누군가에게 강한 첫 인상을 주면, 그것은 상대의 뇌리에 강한 기억으로 각인되어 영원히 지워지지 않을 수 있다. 따라서 당신은 앞에서도 말했듯이 단지 강하기만 한 것이 아니라 긍정적인 인상을 심어줄 수 있도록 노력해야 한다.”

휴먼 네트워크의 4가지 원칙

1. 호혜주의 : 네트워크는 짝사랑이 아니며, 지속적인 토대 위에서 양쪽 당사자의 이해관계가 일치함으로써 성립되는 관계이다. 당신이 주면, 당신도 받을 수 있다. 반대로 주지 않으면, 받을 수 없다. 네트워크에서 호혜주의란, 서로의 호의를 교환한다는 뜻이고, 누군가에게 호의를 베풀어야 할 상황이라면, 우선 상대가 그 호의에 보답할 능력이 있는 사람인지 파악해야 한다.
2. 연대감 : 현대의 기업은 네트워크를 제한하는



형식적인 구조를 추구한다. 예를 들어, 어떤 패스트푸드체인이 있다고 하자. 이 회사에서는 각 점포를 운영하는 지배인 집단이 있다. 지배인들은 서로 업무도 동일하고 똑같은 보고 의무를 갖고 있다. 수직적이고 명령적인 구조라는 비난을 받을 수도 있지만 이런 상황 속에서도 얼마든지 훌륭한 네트워크가 만들어질 수 있다.


3. 정보공유 : 고도로 조직된 기업에서는 새로운 정보가 꼭대기까지 도달하기까지 여러 단계의 관리자를 거치면서 위로 올라갈수록 걸려진다. 한 단계 한 단계 결제를 받는 동안 정보는 왜곡되고 진부해질 수밖에 없다. 정보공유란 그 같은 파탄을 막는 네트워크의 한 요소이다. 철갑 같은 관료주의를 한꺼풀씩 벗겨내고 정보전달의 지연을 막는 것, 정보공유란 정보가 최대한 빠르고 정확하게 유포될 수 있도록 하는 것이다. 그럼으로써 정보의 사용 방법을 알고 있는 사람들로 하여금 재빨리 행동을 취할 수 있게 하는 것이다.

4. 꾸준함 : 일단 네트워크가 작동을 시작하면, 플러그를 꼽아 전선에 전기가 계속 흐를 수 있도록 해야 한다. 꾸준함만이 당신의 네트워크를 지속적으로 성장시켜 줄 것이다. 어떻게 출발하느냐는 어디서 끝낼 것이냐를 결정하는데 도움을 준다. 아무리 빨리 시작해도 결코 이르지 않다.

같이 답하라

당신은 좋은 일을 잘 할 수 있는 기회를 결코 놓쳐서는 안 된다. 그런 기회는 언제 어디서든 나타날 수 있다. 당신이 무엇인가를 줄 수 있는 자리, 그리고

상대가 당신에게 무엇인가를 줄 수 있는 자리를 찾아야 한다. 사람들과의 접촉, 많은 사람들 앞에 나설 수 있는 기회, 그리고 다양한 경험 등 많은 것이 거기에 있다. 네트워크가 단순히 자기만의 폐쇄적인 것이 되어서는 안 된다. 당신은 우선 상사의 네트워크에 속하는 핵심 인물들에 대해 꿰뚫고 있어야 한다. 사람들은 저마다 인맥이 있다. 상사가 귀를 기울이는 사람을 당신의 네트워크를 끌어들여라. 이로써 당신은 상사에게 필요한 정보를 전달할 수 있는 별도의 통로를 확보하게 된다. 처음 시작할 때 먹이사슬의 아래쪽에 있다는 것은 중요하지 않다. 한 사람의 출세는 다른 사람의 출세와 연결될 수 있고, 당신을 아껴주던윗사람이 승진을 하면 당신도 승진한다. 봉투에 풀칠하기부터 시작했더라도 결국에 가서는 그 공장의 중역이 될 수도 있다. 휴먼 네트워크는 그런 성공을 위한 당신이 들여야 하는 많은 시간을 단축시켜 줄 것이다.

남들이 당신을 어떻게 보느냐는 성공에 많은 영향이 끼친다. 나쁜 소문이라면 그에 반드시 대응해야 하며 미리 그 무기를 준비해야 한다. 추문에 대한 반격은 네트워크의 가장 기본적인 역할 중에 하나이다. 네트워크를 통한 반격은 기꺼이 당신의 편에서 줄 동지가 있음을 과시하는 것이고, 친한 친구들에게 당신을 변호할 수 있는 기회를 주는 것이다. 또 이것은 적들에게 당신이 만만한 상대가 아니라는 메시지를 전달해 주는 것이기도 하다. 

출처 : '목마르기 전에 우물을 파라' 하비 맥케이 지음