

매력적인 외모가 리더십을 강화한다

President Identity

P.I (President Identity)에 있어 '차림'은 중요한 전략이다. 자신이 누구인지, 어떤 업종에 종사하며 어떤 일을 맡고 있는지를 표현하는 방법이자 상대와 상황, 목적에 따라 자신의 의지를 표현하는 경로가 되기 때문이다.

President Identity

중대한 사업미팅을 앞두고 당신은 어떤 옷을 택하는가?

모 화장품 회사의 사장님은 시즌별로 출시되는 제품 컨셉에 맞춰 옷을 입는 것으로 유명하다. 비타민C 제품 프로모션 기간에는 오렌지색 타이를 매고 새 향수가 출시될 때는 핑크 색에 꽃무늬 프린트가 화려한 타이로 화사한 분위기를 연출한다. 회사 대표인 자신의 의상에 일종의 메시지를 담는 셈이다.

P.I (President Identity)에 있어 '차림'은 중요한 전략이다. 자신이 누구인지, 어떤 업종에 종사하며 어떤 일을 맡고 있는지를 표현하는 방법이자 상대와 상황, 목적에 따라 자신의 의지를 표현하는 경로가 되기도 한다. 때문에 리더의 '차림'은 종종 외무관리의 차원을 넘어서 하나의 메시지로 인식되고 상징화 된다.

몰락 직전의 IBM에 신입 CEO로 취임해 혁신적인 정책으로 기업 재기를 이룬 루 거스너가 입었던 푸른 셔츠가 좋은 사례다. 흰 셔츠 일색의 보수적인 IBM에 CEO 루 거스너는 진취적인 푸른색 셔츠를 입고 업무에 임함으로써 실용적이고 젊은 분위기를 만들어 냈고 이는 곧 재도약을 추구하는 기업 문화의 상징이 되었다.

그렇다면 인간관계의 신뢰와 협력이 사업의 핵심인 네트워크 비즈니스 사업가의 효율적인 '차림'은 어떤 것일까?

우선, '차림'의 핵심 컨셉은 신뢰감이 되어야 한다. 믿음직하고 의지하고 싶고 더불어 일을 도모하고 싶은 사업 동반자의 이미지를 갖추기 위해서는 무엇보다 신뢰가 중요하다.

의상의 색은 진하면서 안정감이 느껴지는 명도와 채도가 낮은 색, 특히 진한 남색(감색)은 심리적인 신뢰도를 높이는 최고의 비즈니스 색상이다. 깔끔하면서도 단정한 인상을 주고 대부분의 다른 색과도 쉽게 조화를 이룰 수 있다. 남성의 경우에 감색 양복을 가장 기본적인 아이템으로, 진한 회색 빛이 도는 재색, 밝은 회색, 검정색도 믿음직해 보이는 신뢰도가 높은 색들이다.

반면 갈색이나 브라운 색, 카키색 등은 자유롭고 부드러운 인상을 연출함으로써 상대를 편안하게 만들어 주는 힘은 있지만 자칫 산만하거나 지나치게 편안한 분위기를 만들어 신중한 비즈니스에는 부적절하게 여겨진다.

색상 못 지 않게 신뢰도에 영향을 미치는 것이 의상의 스타일이다. 특히 여성 사업가의 경우엔 지나치게 몸매가 드러난다거나 비취 보이는 옷차림은 여성성을 강조하기 때문에 비즈니스 면에

서는 마이너스의 효과를 불러온다. 너무 험렁한 의상은 스마트해 보이지 않으며 몸에 달라붙는 스타일은 자칫 야하게 보이거나 유희적인 분위기를 낼 수 있으므로 삼가는 것이 좋다.

남성의 경우엔 V존의 사이즈와 바지 길이도 인상을 좌우한다. V존의 크기는 신체비율에 맞추어야 하는데 목이 굵고 두상이 큰 사람이 3,4버튼을 입으면 V존이 좁아져 불안정하고 답답한 인상을 주게 되므로 2버튼 수트를 택해 넓은 V존을 연출한다. 반면 목이 가늘고 두상이 작을수록 3,4버튼 수트로 V존을 좁혀 빈틈없고 세련된 인상을 표현하는 것이 바람직하다.


스트라이프(사선)타이는 믿음직하고 성실한 느낌을 주며 작은 도트무늬는 섬세하면서도 침착한 이미지를 표현할 수 있는 효과적인 아이템이다. 헤어스타일 역시 신뢰도에 연결된다. 흐트러지거나 풀어진 머리형 보다는 단정하게 고정된 헤어스타일이 한결 열심히 일하는 사람 같은 느낌을 주는데 대개의 경우 밝은 인상을 선호한다는 점에서 가능한 이마를 걷을 것을 권유한다.

'여백의 미'란 말이 있다. 일정 범주에 빼곡이 들어차 있기 보다는 간결하고 절제된 표현이 사람의 '차림'에서도 보다 여유 있고 세련된 느낌을 준다. 특히 과도한 액세서리의 착용은 하지 않은 것 보다 못한 결과를 초래할 수 있다. 사업가일수록 액세서리는 작고 간결하게 착용하는 것이 품위 유지나 세련미에 있어 유리하다. 남성의 경우 보석이 박힌 굵은 반지나 화려한 금장의 시계, 색이 진하게 들어간 안경 등은 자칫 상대에게 위압감을 주거나 거부감을 일으킬 수 있으며 여성의 경우엔 커다랗게 달랑거리는 귀걸이나 2개 이상의 반지, 지나치게 번쩍이는 진한립스틱 등도 신뢰감의 저해요소가 된다. 최근에는 사업가들이 디지털화된 선진 이미지를 연출하기 위해 몸에 직접 착용하는 각종액세서리보다 서류 가방이나 PDA, 전자수첩, 디지털 녹음기, 노트북 등의 사무용 액세서리에 한층 신경을 쓰는 추세다.

사업가의 '차림'은 상대에 대한 정성의 표현이자 적극적인 의지의 상징이다. 개인으로써의 자신을 표현하기보다는 사회적인 역할모델로서의 모습을 우선 염두에 두자. 상대에게 신뢰를 주고 호감을 끌어낼 수 있는 사업가는 반드시 성공하기 마련이다.



이미지21 대표 하민희



알찬 신년계획을 위하여

'작심삼일'은 이제 옛말이다. 2005년 6월 LG CNS가 직장인을 대상으로 조사한 바에 의하면 10명 중 7명은 새해 들어 각오하고 결심했던 일을 꾸준히 실천하고 있는 것으로 나타났다. 비야흐로 자기관리에 충실하고 계획적인 생활을 영위하는 아무진 시대다.

President Identity



여러분은 새해에 어떤 계획을 세웠는가?

작게는 금연이나 금주 혹은 절주부터 건강, 재테크, 자기계발, 가족을 위한 다양한 생각에서 크게는 인생의 방향을 결정할 취업이나 전업, 유학 같은 계획을 세웠을 지도 모르겠다.

하루가 쌓여 세월이 되고 그 사람의 인생 흐름을 결정한다고 생각해보라. 달력의 첫 장을 바라보며 새해 계획을 세우는 그 순간이 얼마나 소중한지를 새삼 깨닫게 될 것이다.

2006년에는 한 가지라도 의미 있는 계획을 세우고 이를 한 해 동안 보람차게 꾸준히 실천할 수 있는 방법을 알아보자.

우선, **신년 계획을 세우기 앞서 인생 목표를 분명히 적어본다.** 그리고 그 인생 경로 가운데 어디쯤 서 있는지 확인해 본다. 이는 목표달성을 위해 지금 어떤 일을 반드시 해야 할지를 깨닫게 해준다. 보다 열정적으로 일하기 위해 건강을 깊고 넘어가야 할 시기일 수도 있고 지나치게 정신 없이 일에만 몰두해왔기 때문에 가족이나 주변인을 챙겨야 할 시기일 수도 있다. 긴 인생의 마라톤을 성공적으로 뛰기 위해 올 해는 무엇에 집중해야 하는지를 찾는 일이 반드시 선행되어야 한다.

중요한 일이 결정되면 이를 구체적으로 실현하기 위한 방안이 세워져야 한다. 가장 실천하기 쉬운 것부터 차례대로 기록해보고 이를 실천하기 위해 환경적인 부분이나 근원적인 사항까지 구체적으로 생각해보는 일이 필요하다. 흔히 금연이 실패하는 가장 큰 이유는 금연해야겠다는 생각만 있을 뿐 여전히 흡연하는 주변인과 흡연을 할 수 밖에 없는 스트레스의 원인 해소에는 무심하기 때문이라고 한다. 자신의 의지도 중요하지만 반드시 지킬 수 밖에 없는 장치를 해두는 것도 현명하다.

예를 들어 체력단련을 위해 헬스클럽에 다닐 계획을 세웠다고 해보자.

가능한 집이나 직장에서 가까운 곳을 택하는 것이 효과적이며 아예 트레이너와 레슨시간을 예약해두어 운동시간을 지킬 수 밖에 없도록 하면 한층 효과를 거둘 수 있다.

다이어리에 매일 운동한 시간과 운동량을 기록함으로써 스스로 습관화시키는 것도 좋은 방법이다.

실천 할 수 있는 계획에는 반드시 비용과 시간이 연결되어야 한다. 막연히 이루고 싶다는 생각만으로는 실천이 어렵다. 만일 해외여행을 가고 싶다면 언제쯤 어디로 갈 것인지 그리고 비용이 얼마나 들 것인지 구체적으로 알아보고 기록해두어야 한다. 또 이 비용을 어떤 방법으로 모을 것인지도 떠올려봐야 한다. 계획적이고 치밀하기로 유명한 독일인들은 여름휴가 비용을 마련하기 위해 반 년간 정해진 가격대의 점심식사만 할 정도라고 한다. 철저한 계획이 실현을 돕는다.

끝으로 세운 계획에 관해서는 주위에 많이 알리는 것이 바람직하다. 자신의 말에 대한 책임 때문이라도 중도에 포기하지 않고 지키게 될 뿐 더러 간혹 계획에 좋은 아이디어를 제공하거나 동참함으로써 실천을 도와주는 경우도 기대할 수 있다.

계획은 치밀하고 구체적일수록 좋다.

그리고 실천할 수 있는 조연자나 장치가 있다면 더욱 효과를 거둘 수 있다. 하지만 무엇보다 명심해야 할 것은 반드시 지킬 수 있다는 스스로에 대한 신념과 확신이다. 연례행사처럼 무심히 신년계획을 세우기 보다는 인생목표를 감안한 신중한 계획을 세워보자. 한층 성숙해지고 노력하는 자신을 만들어 갈 수 있을 것이다.



이미지21 대표 하민희

칭찬하는 리더의 파워

감성시대의 리더는 조화와 따뜻함을 갖추어야 하며
그 최고의 표현법이 바로 '칭찬'이다.
당신은 하루에 몇 번이나 칭찬을 하며 지내는가?



President Identity



한 인터넷 조사에 의하면 직장인들이 상사에게 올해 가장 듣고 싶은 말은 “잘 했어. 자네가 최고야.” “역시, 자네 밖에 없다.” 같은 칭찬이라고 한다. 칭찬은 누구든 기분 좋게 해주고 신나게 만들기 때문에 나이나 역할, 지위를 막론하고 듣고 싶어한다. 그런데 이렇게 만인이 듣고 싶어하는 칭찬은 뜻밖에도 직접 하기가 쉽지 않다. 감정의 변화를 잘 드러내지 않는 우리 문화 탓도 있으리니와 칭찬을 한다는 자체를 쑥스럽게 여기는 경향이 강하기 때문이다. 국내 기업의 남성 CEO들 중 90%는 칭찬하기가 쉽지 않다고 답했다는 결과는 우리나라의 리더십이 여전히 경직되고 보다 유연하고 따뜻한 감성을 필요로 한다는 사실을 보여준다.

감성시대의 리더는 조화와 따뜻함을 갖추어야 하며 그 최고의 표현법이 바로 ‘칭찬’이다. 당신은 하루에 몇 번이나 칭찬을 하며 지내는가? 만일 칭찬하기가 쉽지 않다고 느껴진다면 한층 귀 기울여 주기 바란다.

칭찬에도 법칙이 있다. 경영서 베스트 셀러인 ‘칭찬은 고래도 춤추게 한다’는 3톤의 무거운 몸을 기꺼이 가볍히 움직이게 만들어 근사한 해양 쇼를 만드는 비결을 다루고 있다. 우선, 범고래가 쇼를 멋지게 해냈을 때는 즉각적으로 칭찬한다. 또 실수를 했을 때에는 질책하는 대신에 관심을 다른 방향으로 유도하며, 중간중간에 계속해서 격려한다. 말 그대로 ‘잘 할 때까지 칭찬하고 격려하는 방법’인 셈이다. 사람관계도 다르지 않다. 인정하고 알아 줌으로써 독려하고 용감하게 만들어 줄 수 있다.

칭찬을 잘 하는 리더가 되려면 무엇보다 상황과 시간에 따른 분위기가 파악에 능해야 한다. 단순히 칭찬을 한다는 자체보다는 같은 칭찬 한 마디라도 언제 누구와 함께 있을 때 어떤 상황에서 칭찬 받는 사람을 가장 돋보이게 하고 주변인들에게까지 좋은 분위기를 이끌어 낼 수 있는지 판단해보는 것이 필요하다. 또 상대에 대해 잘 아는 것도 필요하다. 어떻게, 어떤 방식으로 칭찬하는 것을 좋

아하는지 스타일을 파악하면 한층 칭찬의 효과를 극적으로 전달할 수 있다. 대개의 경우 공개적, 공식적인 칭찬이 감동을 더하고 꽃다발이나 선물, 편지 등의 부수적인 격려물이 있으면 한층 칭찬이 강화된다고 한다.

표현 방법도 좋아야 한다. 그저 막연히 “좋아, 잘 했어.”보다는 구체적으로 어떤 점이 향상되어서 기쁘다 라든가, 어떤 점이 다른 사람들에게 비해 월등히 탁월하다는 식의 객관적이고 구체적인 표현이 칭찬의 깊이를 더 한다.

하지만 매사 립서비스식의 애매한 칭찬만 늘어놓는다면 칭찬을 하는가 싶더니 슬쩍 비난으로 연결된다거나, 다 지나간 후에 칭찬을 한다거나, 마치 과대포장을 한 듯한 과한 칭찬, 본인은 결점으로 여기는 것을 칭찬해 야릇한 기분을 느끼게 하는 등의 칭찬을 전부 안 하니만 못한 잘못된 칭찬이다.

칭찬의 가장 강력한 파워는 듣는 이 뿐 아니라 하는 이까지 긍정적인 성격이 형성된다는 점이다.

칭찬을 하기 위해서는 상대를 찬찬히 긍정적으로 보아야 하는데 이런 습관은 매사에 긍정적이고 낙관적인 안목과 사고를 만들어 준다. 아울러 타인의 좋은 점을 통해 자신을 발전시키고자 하는 동기유발이 생기고 자연스럽게 마음이 넓어지는 효과도 기대할 수 있다.

칭찬을 잘 하고 칭찬의 파워를 믿는 리더는 누구보다 크게 느껴진다. 마치 매 순간의 행복이 운명을 바꾸는 힘을 가졌듯이 칭찬은 듣는 이나 하는 이 모두를 행복하게 만들고 발전시킨다. 말 주변이 없다고, 말 안 해도 알겠지 하는 소극적인 생각을 버리자. 칭찬을 잘 할 줄 아는 리더야말로 인간에 대한 깊은 이해와 성장을 믿는 감성시대에 꼭 필요한 리더다. 올 한 해 칭찬으로 주변인과 자신을 성장시켜 보자.

생동감이 최고의 매력이다

표정과 걸음걸이, 목소리의 조절. 아주 간단한 내용이지만 습관이 되어
몸에 체득되면 무엇보다 큰 매력을 갖출 수 있다.
생동감이 느껴지는 리더, 모습만 봐도 믿고 싶고 힘이 되는 리더다.



President Identity

봄이 매력적인 이유는 생동감 때문이다. 파릇한 새싹과 얼었던 얼음 사이로 흐르는 물소리, 화사한 꽃이 봉오리를 맺는 봄의 풍경은 살아있음에 대한 찬사다. 그래서 봄은 설렘과 기쁨을 준다.

사람의 매력도 마찬가지다. 가장 눈부신 매력이 바로 생동감이다. 활기찬 심장박동 소리가 느껴지는 발랄한 사람은 무엇보다 상대를 기분 좋게 만드는 에너지원이다.

특히 오랫동안 경기가 침체상태에 있거나 사회적인 불안정서를 보일 때에는 생동감 있는 리더를 필요로 한다. 리더의 모습 자체가 따르는 이들에게 심리적인 영향을 주기 때문이다.

생동감 있는 모습은 밝은 표정에서 출발한다. 이가 활짝 보일 만큼 크게 웃지 않아도 된다. 억지로 입 꼬리를 끌어당긴 입보다는 웃는 눈이 중요하다. 웃는 눈, 표정이 담긴 눈은 마음 속에 뭔가 메시지를 담을 때 가능하다. 시선이 마주치면 굳이 입 밖으로 인사를 건 내지 않더라도 "Hi!" 하며 속으로 인사를 해보자. 눈동자가 반짝이며 자기도 모르게 눈에서부터 온 얼굴로 미소가 퍼져 나갈 것이다. 처음엔 어색하겠지만 습관이 되면 누가 봐도 온화하고 따뜻한 얼굴 표정을 가질 수 있다. 쑥스러워만 하지 말고 일단 시작해보자. 백만 불짜리 표정이 생동감이라는 매력을 가져다 줄 것이다.

걸음걸이에서도 생동감을 전할 수 있다. 절대로 땅을 내려다보며 걷지 않아야 한다. 사람들은 기분이 우울하거나 생각에 빠지면 아래로 고개를 떨군다고 한다. 고개가 숙여진 걸음은 무겁고 초라해 보인다.

고개를 들고 허리를 곧게 펴자. 2~3미터 앞의 정면을 바라보며 어깨나 다리 등 신체의 한곳에 너무 힘을 신지 말고 전체적으로 편안하면서도 곧게 펴진 자세로 걷는 것이 바람직하다. 여성의 경우 간혹 지나치게 높은 하이힐을 신어 무릎을 다 펴지 못하고 구부정하게 걷는 모습을 본다. 이런 걸음은 무겁고 세련되지 못해 보일 뿐 더러 허리와 무릎, 발목에도 부담을 준다. 3~5센티 가량의 하이힐을 택해 경쾌하고 건강한 걸음을 걷도록 하자.

걸음의 속도는 그 사람의 건강상태와 기분, 성격을 반영한다. 보폭이 넓고 빠르게 걷는 사람은 급하거나 시원시원한

터프한 성격이 많으며 천천히 사방을 둘러보며 걷는 사람은 느긋하고 낙천적이다. 뛰는 듯이 바빠 걷는 사람은 초조한 상태일 때가 많고 발걸음이 무거워 쿵쿵 울리는 사람은 화가 나거나 우울한 성향일 경우가 많다고 한다.

평소보다 한 템포 정도 빠르게 경쾌한 속도로 걷자. 활기차고 가볍게 걷는 사람은 생동감을 느끼게 할 뿐 더러 자신감 있고 스마트한 인상까지 형성한다.

목소리도 생동감을 표현하는 좋은 포인트다. 여성일 경우엔 솔음 정도의 높이, 남성일 경우엔 파음 정도의 높이가 가장 듣기 좋은 음역이라고 한다. 너무 낮거나 침울한 톤으로 말하기 보다는 약간 띄우는 듯한 기분으로 목소리를 내자. 듣는 사람이 편안하고 호감을 느껴야 집중이 되고 경청 할 수 있다.

말의 속도로 중요하다. 속사포처럼 쏟아 내는 빠른 말속도는 자칫 방자하거나 가벼운 인상을 줄 수 있기 때문에 각각의 단어가 또렷이 들릴 수 있을 정도의 속도로 말을 해야 하며 문장의 끝이 들리도록 분명히 마무리 짓도록 한다. 사무리나 억양 보다는 말과 말 사이의 간격과 리듬감이 이미지에 훨씬 큰 영향을 미친다. 신뢰감을 주려면 거침 없는 속도로 말해야 하지만 문장이나 단락 사이를 적당히 쉬어가며 단정한 마무리를 짓는 듯한 느낌이 들도록 해야 한다.

표정과 걸음걸이, 목소리의 조절. 아주 간단한 내용이지만 습관이 되어 몸에 체득되면 무엇보다 큰 매력을 갖출 수 있다. 생동감이 느껴지는 리더, 모습만 봐도 믿고 싶고 힘이 되는 리더다.

봄이 오면 나는
조금은 들뜨게 되는 마음도
너무 걱정하지 말고
더욱 기쁘게 노래하는 명랑
한 새가 되고 싶다

이 해인의 시
'봄이 오면 나는' 중



이미지21 대표 하민희