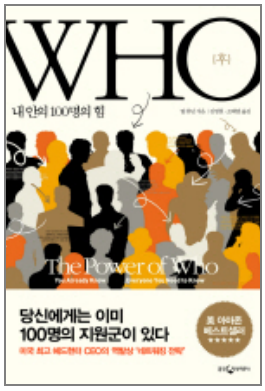
# 내가 가진 100 명의 지원군을 발견하라

## 당신이 알아야 할 사람은 이미 다 알고 있다

우리는 얼마나 많은 사람을 만나고, 또 그들에게 어떤 도움을 받고 있을까. 미국 최고의 헤드헌팅 회사의 CEO 밥 보딘은 어느 날 자신의 주소록에 저장된 사람들을 살펴보았다. 5,365명 중 실제로 그의 삶과 사업에 중요한 영향을 미친 사람은 87명에 지나지 않았다. 원하는 목표를 이루는 데 도움을 얻을 수 있는 사람을 이미 다 알고 있는 셈이었다. 이 사실을 안 후 그는 새로운 사람들을 만나는 것 보다 알고 지내던 그들과 함께 하는데 더 많은 시간을 보내기 시작했다. 그리고 도움이 필요한 일이 생기면 그들에게 먼저 요청했다. 놀랍게도 대부분의 문제가 그들을 통해 해결될 수 있었다.



WHO(후)
밥 보딘 | 웅진지식하우스

## WHO를 발견하라

대부분의 사람들은 자신이 처한 문제를 해결해주거나 성공으로 이끌어 줄 '누군가'가 어딘가 먼 곳에 있다고 생각한다. 그래서 새로운 인간관계를 끊임없이 맺고, 또 그 범위를 넓히려고 한다. **『WHO』는 이제 이러한 근성을 바꿔 새로운 사람을 만나기 보다 이미 알고 있는 사람들을 한번 돌아볼 것을 권한다.** 이것이 지금 알고 있지도 않은 그 '누군가'를 기다리는 것보다 훨씬 더 유익한 결과를 가져올 수 있을 것이다.

저자는 자신에게 도움을 주고, 새로운 기회를 열어줄 수 있는 사람들을 'WHO'라고 지칭한다. WHO는 어떤 지위나 위치에 있건 상관없이 진정한 관심으로 자신과 관계하는 사람들이다. 또 어려울 때 조건없이 도움 되는 행동을 하는 사람들이다. 신뢰하고 아껴주는 마음으로 맺어온 이들은 꼭 필요한 순간에 최고의 힘을 발휘한다. 우리가 언제든 손을 내밀면 도와줄 마음을 가진 WHO가 주변에 있지만 이를 발견하지 못하고 있다. 그렇다면 어떻게 WHO를 발견하고 이들로 하여금 원하는 것을 얻어낼 수 있을까.

## WHO를 발견하는 100/40 전략

이 물음에 대한 답으로 제시하고 있는 것이 일명 '100/40' 전략이다. 100/40은 저자 '밥 보딘'이 이끌고 있는 헤드헌터 회사 '이스트먼 보딘'이 개발한 인맥관리 방법이자, 그가 직접 자신의 삶에서 응용하고 있는 인간관계 전략이다. **우리가 만나고 관계 맺는 모든 사람들 중 그냥 스쳐지나는 이들을 제외하면 인생의 변화에 진지한 영향을 줄 수 있는 가능성을 가진 사람들은 '100'으로 추려진다. 이들이 바로 WHO다.** 그리고 100 중 '40'은 자신이 목표를 이루는 데 분명한 도움을 얻을 수 있음을 아는 사람들이다. 보통은 이 40에만 집중하고 100은 간과하기 쉽다. 100/40 전략은 자신이 가진 사람들을 되짚어 보고 그들에게서 WHO를 발견할 수 있는 기회를 제공한다.

WHO는 자신이 가진 인간관계에 임의로 카테고리를 만들어 봄으로써 더욱 세부적으로 구분할 수 있다. 누구나 가지고 있는 이 카테고리는 사람들의 관계가 더해질수록 얽히고 설키면서 더욱 강력한 힘을 형성한다. 따라서 사람들에게서 도움 받고자 하는 마음만 있다면 자신이 가진 '100'명 만으로도 해결의 열쇠를 쥐고 있는 전혀 모르는 사람과도 연결될 수 있다.

### 개인적인 이사회를 조직하라

특히 앞서 다루었던 100/40 전략을 활용하여 자신만의 최고 조언자 그룹을 구축하는 것도 좋다. 인생의 롤모델의 역할을 하기도 하는 이 그룹은 '개인적인 이사회'로써 사실상 가장 가까이에서 힘을 북돋우는 정예소수의 WHO다. 부모, 배우자 혹은 애인, 가장 친한 친구 한 명, 법적 조언자, 금융관련 조언자, 영적인 조언자가 이에 속할 수 있다. 이들의 요건은 정직하고 진실하며 당신에게 절대적인 신뢰를 줄 수 있는 충실한 사람이어야 한다는 것이다. 또한 이들은 자신과 같은 핵심 가치를 가지고 그 뜻을 이해하면서 어떤 선택에 대해서도 대담한 충언을 할 수 있어야 한다. **언제든 도움과 격려를 아끼지 않는 개인적인 이사회 모형은 모든 사람이 WHO를 바탕으로 다져나갈 수 있는 든든한 성공 자산이 될 수 있을 것이다.**

### 성공의 방해꾼, 드림킬러

때때로 삶의 긍정을 빼앗고, 보는 것만으로도 지치게 만드는 '드림킬러'를 만나기도 한다. 드림킬러는 상대의 가치를 무시하거나 열정에 찬물을 끼얹는 말로 감정을 자극하는 일을 서슴지 않는 사람들이다. 이들을 설득하거나 인정받아 새로운 내 편으로 만들려고 애쓰는 것은 에너지 소모가 큰 일이다. 그보다는 자신을 인정해주고 힘을 북돋아주는 WHO에 집중하는 것이 더 낫다. **WHO는 자신이 중요시하는 목표와 가치를 분명히 알기 때문에 진심으로 성공을 응원하며 제대로 된 평가를 내려줄 수 있다.**

드림킬러는 외부에만 있는 것이 아니다. 자신 안에도 존재한다. 매력적인 두 가지 조건에서 분명한 하나를 결정하지 못하고 주저하는 마음 또한 드림킬러의 일부다. 어떤 목표와 정체성을 가지고 있는지만 분명히 안다면 성공을 방해하는 드림킬러를 제거할 수 있을 것이다.

### 서로의 WHO가 되면 꿈은 이루어진다

살다보면 혼자서는 감당하기 어려운 문제들에 부딪히게 마련이다. 그럴 때는 주변 사람들에게 알리는 것을 꺼리지 말고, 이미 알고 있는 이들 중 도움을 구할 수 있는 사람을 적극적으로 찾아보아야 한다. 이것이 '100/40 전략'을 비롯한 WHO의 핵심이다. 성공을 위해 전략적으로 사람을 이용하는 것은 자칫 그릇되거나 부담스러운 일로 생각될 수 있다. 하지만 **WHO는 '나를 도와줄 준비가 된' 사람들이며, 살아오면서 자신이 쌓아온 최고의 자산이기에 어려워할 필요가 없다.** 더욱이, 자신이 반대로 언젠가 그들의 WHO가 되어줄 수도 있다는 사실을 생각한다면 그들을 보다 확실한 지원군으로 받아들일 수 있을 것이다.

문득 휴대전화 주소록 안에 저장된 많은 사람들을 생각해본다. 오랫동안 연락하지 못하고 있지만, 진심으로 서로의 안녕을 기원해 줄 사람들이 무수히 많다. 먼저 연락하는 것이 쉽지만은 않겠지만 이들에게 용기내어 작은 메시지를 전해보는 것은 어떨까. 이 사소한 노력이 온 마음으로 자신을 지지하고 응원하는 WHO를 되찾아가는 일의 시작이 될 수 있을 것이다.

**교보문고[북모닝CEO]편집팀**