

From : Kimbyung
Date : July 24, 2010

Subject : FW : 세계적인 부자들의 성공습관



※ 워렌 버핏은 열 여섯 살 때 이미 사업 관련 서적을
수 백권 독파한 지독한 독서광이다.

※ 워렌 버핏의 유명한 하루 일과가 있다.

<나는 아침에 일어나 사무실에 나가면 자리에 앉아

읽기 시작한다. 읽은 다음에는 여덟 시간 통화를 하고,
읽을거리를 가지고 집으로 돌아와 저녁에는 전화로 통화한다.>

정보싸움이 곧 투자의 성공인 주식시장에서 워렌 버핏이
마이더스의 손으로 불릴 수 있는 것은 바로
이 같이 지독한 독서습관을 지니고 있기 때문이다.

3 위> 매일 다른 사람들과 점심식사를 한다

- 하워드 솔츠



※ 하워드 솔츠가 무엇보다 중시 했던 것이

바로 인간중심의 경영철학.

그는 “회사의 최우선이 직원들이고, 그 다음이 고객이다”

라고 말할 만큼 사람을 중시한다.

매일 다른 사람과 점심식사를 하면서 다양한 사람들을 접하는 그의 습관이 이런 경영철학을 대변한다고 볼 수 있다.

※ 하워드 슐츠의 유명한 일화.

텍사스 지점의 한 관리자가 강도에 의해 살해되는 사건이 발생하자 그 소식을 들은 하워드 슐츠는 그날 밤 바로 비행기를 타고 텍사스로 가서 죽은 관리자의 가족을 위해 기금을 조성하고, 텍사스 점포를 처분한 비용을 모두 그 직원의 가족부양과 아이들 교육비로 헌납했다. 그의 이런 사람 중심적인 마인드가 커피 매장을 전 세계적으로 4 만개까지 확장시킨 힘이다.

4 위> 해보거나 했어?

- 故 정주영 회장



※ 이 말은 생전에 끊임없이 도전하고, 성취했던

故 정주영 회장의 삶을 대변하는 말이다.

정주영 회장은 생전에 “이봐 했어? 해보거나 했어?”라는

말을 입에 달고 살았다고 한다.

※ 故 정주영 회장의 또 다른 유명한 말로는

<무슨 일이든 할 수 있다고 생각하는 사람이 해내는 법이다>

라는 말이 있다. 이런 도전정신과 진취적인 사고방식은

가난한 집의 장남으로 태어나 초등학교 밖에 나오지 못한

정주영 회장이 한국을 대표하는 자동차회사와 건설

회사를 건립하게 만든 원천이었을 것이다.

5 위> 사람들과 쉽게 포옹하라

- 오프라 윈프리



※ 오프라 윈프리는 <나는 교황과도 쉽게 포옹할 수 있다>고

말할 만큼 그 사람이 사회적으로 지위가 높건 낮건간에

쉽게 다가가 편하게 해주는 탁월한 능력이 있다.

특히 출연자들과의 포옹은 토크로 풀 수 없는

정서적 커뮤니케이션을 가능하게 만든다.

오프라 윈프리의 이런 모습은 시간이 흐를수록

모든 사람들에게 공평하고 따뜻하다는

이미지를 심어주는 계기가 되었다.

※ 오프라 윈프리를 성공하게 만든 상징적인 것 세 가지!

1. 피부색 - 오프라 윈프리를 불행하게 만들었던 피부색이

지금은 그녀를 더욱 돋보이게 만드는 자신감의

상징으로 변화됐다.

2. 편지 - 오프라 윈프리는 팬 관리의 일환으로 직접 팬레터에 답장을 한다. 오프라 윈프리의 성공법칙 중 하나인 <나를 위한 강력한 지지자>를 만드는 방법이라고 한다.

3. 자동차 - 2004년 오프라 윈프리는 자신의 쇼에 참석한 방청객 276명에게 한화로 3200만원 정도 가격의 새 차를 한 대씩 선물해 화제가 됐다. 긍정적이고 창조적인 오프라 윈프리의 성격을 대변하는 일화이다.