“CEO여! 웃음은 헤프게, 입은 무겁게 하라”

마셜 골드스미스 파트너스 제공

가부좌를 틀고 앉은 마셜 골드스미스. 그는 학창시절 불교 서적 400여권을 읽으면서 자연스럽게 불교 철학에 빠져들었다고 했다. 그의 리더십 철학 역시 상당 부분 불교 철학에서 영향받은 것이다.

‘리더십의 수퍼코치’ 골드스미스 박사

C1면에서 계속

올해 61세인 마셜 골드스미스는 강연과 컨설팅을 위해 늘 전 세계를 여행하고 있다. 미국 서부 캘리포니아 산타페 인근과 동부인 뉴욕에 집이 있지만, 베이스캠프일 뿐이다. 일주일에 2~3일은 비행기를 타고 있다고 해도 과언이 아니다.

1977년 UCLA에서 조직행동론으로 박사학위를 받은 그는 ‘360도 맞춤형 피드백 평가 프로그램’을 창안하면서 리더십 컨설턴트로 이름을 날렸다. 지금은 자신의 이름을 딴 마셜 골드스미스 파트너스라는 CEO 리더십 코칭 전문 기관을 운영하고 있다.

Weekly BIZ와 샌프란시스코 공항에서 만났을 때에도 그는 버클리대 강연을 왔다가 다시 뉴욕으로 돌아가는 길이었다. 그는 자신의 트레이드마크인 녹색 셔츠에 카키색 바지를 입고, 커피숍 테이블에서 노트북PC를 펴놓고 있었다. 비서나 직원 한 명 없이 혼자였다. 플라스틱 의자에 걸터앉은 그는 주변의 소음에 지지 않으려는 듯 큰 소리로 대화를 시작했다.

샌프란시스코=정철환 기자

■리더가 인상 쓰면 모두에게 독이다

—지금까지 수많은 글로벌 대기업의 CEO와 임원들을 만나셨죠. 훌륭한 CEO들의 공통점이 뭔가요?

“자신이 하는 일을 통해 삶의 진정한 행복과 의미를 찾으려고 노력하는 사람들이에요. 자기 일에 대한 성취동기가 높고, 다른 사람들을 탓하지 않습니다. 열정적·긍정적이며 진지한 동시에 힘이 넘쳤죠. 포드사 CEO인 앨런 멀럴리(Mulally)가 그랬고, 미국 걸스카우트 총재였던 프랜시스 헤셀바인(Hesselbein)도 그랬습니다. 나는 단 한 번도 이들이 불평하거나 풀이 죽어 있는 것을 보지 못했어요. 리더에게 이런 긍정적 기운은 정말 중요합니다. 리더십의 요체라고도 할 수 있죠. 만약 회의를 한다고 칩시다. 리더가 기분이 나쁘고 계속 짜증을 내면 어떻게 되겠습니까? 회의 자체가 무의미해지겠죠. 리더는 매사에 모두의 역할 모델이 되는 사람입니다. 리더는 다른 사람들과 일의 의미와 행복을 소통할 수 있어야 합니다.”

—리더의 긍정적 기운이 훌륭한 리더십의 핵심이라는 말씀인가요?

“맞습니다. 나는 이를 모조(mojo)라고 부르죠. ‘내면에서 우러나와 외부로 발산되는, 지금 당신이 하고 있는 일에 대한 긍정적인 태도’를 말합니다. 모조라는 개념은 ‘모든 것은 내 안에서부터 나온다’라는 제 개인적인 깨달음에서 출발했습니다. 지금까지 수많은 CEO와 임원의 리더십을 컨설팅했는데, 시간을 많이 들인 사람일수록 효과가 작고, 시간을 적게 들인 사람일수록 효과가 크더군요. 컨설턴트는 고객들이 변화하고 달라질 수 있도록 도와줄 뿐, 성과를 얻는 것은 고객들의 몫이라는 걸 깨달았죠. 즉 변화의 힘은 밖에서 주입되는 것이 아니라 안에서 나옵니다. 모조는 그런 변화를 불러일으킬 수 있는 당신 내면의 힘입니다. 내가 지금까지 만난 위대한 리더들은 하나같이 모조의 수준이 무척 높았어요.”

골드스미스 박사는 지금까지 리더십에 대해 총 30권의 책을 썼다. 가장 최근 것이 ≪일 잘하는 당신이 성공을 못하는 20가지 비밀(What got you here won’t get you there)≫과 ≪모조(Mojo)≫다.

“앞의 책은 사람과 사람 간의 관계(inter-personal)를 어떻게 개선할 수 있는가에 대한 이야기입니다. 반면 모조는 인간 내면(intra-personal)에 대한 것입니다. 리더가 자기 삶에서 행복과 의미를 찾아야 비로소 그의 리더십이 빛을 발한다는 거죠. 이는 기업의 이야기만이 아닙니다. 예컨대 가정의 리더인 부모가 ‘행복하지 않다’는 표정을 짓고 있다면 아이가 어떤 메시지를 얻겠습니까? ‘나는 아빠에게 별 의미가 없구나. 중요치 않은 존재야’라고 생각하겠죠. 정말 끔찍하지 않습니까? 리더의 모조는 주변 모든 사람에게 큰 영향을 미칩니다.”

■쓸데없이 제안하거나 지시하지 마라

—리더들의 공통적인 문제가 뭡니까?

“가장 큰 문제는 지나치게 자기 중심적인 태도입니다. ‘내가 하면 반드시 성공한다’는 미신의 함정(superstition trap)에 빠지죠. 이는 심각한 위험성이 있습니다. 과거 한국 민항기가 산에 부딪혀 추락한 적이 있죠? 그때 부기장이 충돌 위험성을 알았지만, 기장의 자기 확신이 너무 강해서 그냥 넘어갔다고 하더군요.”

리더가 이런 태도를 보이면 아래 직원들은 정반대의 모습이 된다고 한다. 조직 하부의 젊은 직원들은 자신감을 잃고 윗사람의 눈치만 본다는 것이다. 그가 버클리의 MBA 학생들에게 리더십 강의를 하는데, 한 학생이 질문을 던졌다.

모조(mojo)

내면에서 발산되는 ‘긍정의 힘’
CEO여 ‘활력’을 회사에 퍼뜨려라
당신이 찡그리면 직원이 운다
당신이 미소띠면 실적이 오른다
말 한마디에도 ‘웃음’을 담아라

“왜 당신은 리더의 자존심을 끌어올리는 방법에 대해서는 이야기하지 않습니까?”

“리더들 대부분은 오히려 자기 확신이 너무 강해 문제니까요.”

물론 CEO가 되려면 자기 확신이 필요하다. 하지만 그게 지나치면 조직에 독이 된다는 것이 그의 생각이다. 그렇다면 그는 CEO에게 어떤 조언을 할까?

“직원들에게 함부로 제안(suggestion)을 해서는 안 됩니다. 어떤 바보가 CEO의 제안을 제안으로만 받아들이겠어요? CEO의 말은 한마디 한마디가 명령입니다. 리더들은 어떤 행동이나 말을 하기 전에 반드시 ‘과연 이걸 할 필요가 있는가’ 자문(自問)해 봐야 합니다. 특히 큰 기업의 CEO일수록 이 질문을 진지하게 반복하세요. CEO가 지시하는 일의 절반은 쓸데없는 일일 때가 많습니다. 절대로 시간 낭비하지 마세요.”

그는 보통 사람들은 하루 24시간 중 상당 부분을 TV나 인터넷 서핑에 낭비한다고 했다. 또 대화 시간의 65%는 남을 헐뜯거나 흉보는 데 쓴다고 한다. 그는 이 이유가 ‘행동의 관성’ 때문이라고 했다. 마치 좀비(zombie)처럼 아무 생각 없이 TV를 켜서 보는 것처럼 말이다. “TV를 보지 말라는 게 아니라 생각 없이 습관대로 하지 말라”는 것이 그의 주장이다.

■관성의 족쇄를 깨라

—리더십 코치를 하면서 가장 강조하는 점은 뭡니까?

“실천(practice)이죠. 대부분 사람들이 리더십의 원칙은 어느 정도 이해해요. 하지만 그걸 제대로 실천하지는 못하죠. 머리로만 아는 리더십은 아무 쓸모가 없어요. 엄밀하게 말해 제대로 실천하기 전에는 리더십을 이해했다고 말할 수 없어요.”

그는 예를 하나 들었다. 미국 교육 제도의 효율성에 대한 논쟁이었다. 최근 한 교육학자가 “중요한 것은 시스템 그 자체가 아니라 시스템의 참여자, 즉 학생과 학부모, 교사가 얼마나 교육에 관심을 기울이느냐는 것”이라고 했다. 시스템 문제만 탓하면서 변화를 위한 실천을 하지 않는 게 문제라는 얘기였다.

“실천이 없으면 교육 제도 개선에 수십억 달러를 투입해도 아무런 소용이 없습니다. 기업도 마찬가지입니다. 리더십 컨설팅을 아무리 하고 조직 구성을 효율적으로 바꿔봐야 리더와 직원들이 스스로 실천하지 않으면 소용이 없어요.”

—어떻게 변화를 위한 실천을 이끌어낼 수 있을까요?

“사람은 가던 방향대로 가고, 하던 것만 하고, 그동안 얘기하던 대로 말하려는 경향이 있습니다. 이런 관성의 족쇄(shackles of inertia)를 끊는 것이 정말 중요합니다. 무척 힘든 일이죠. 그래서 끊임없이 이런 질문을 해보세요. ‘왜 내가 이런 일을 해야 하지?’ TV를 볼 때나 멍하니 인터넷을 할 때도 마찬가지예요. 끊임없이 질문하지 않으면 이런 습관적 행동들이 우리를 완전히 지배하게 될 겁니다.”

그는 스스로 변화를 이끌어 낼 수 있도록 체크리스트를 활용하라고 했다. 동료들과 함께 해야 할 일들을 매일 체크하라는 것이다. 지속적으로 체크하면 실천력을 높일 수 있고 변화가 나타난다. “매우 간단하지만 강력한 방식이죠. 이렇게 하면 개인뿐만 아니라 조직의 모조를 끌어올릴 수 있습니다. 나는 친구인 짐 무어(Moore)와 서로 전화를 걸어 매일 20여개의 체크리스트를 제대로 실천하고 있는지 확인합니다.”

■불교에서 리더십의 철학을 깨닫다

그의 유쾌한 어조로 말했지만, 한 마디 한 마디가 폐부(肺腑)를 파고드는 느낌이었다. 그는 철저한 현실주의자였다. 그는 “좋았던 지난날은 절대 오지 않는다”고 했다. 과거에 대한 미련을 버리란 얘기였다.

“제2차 세계대전 이후 미국에선 사지 멀쩡한 백인 남자는 누구나 중산층이 될 수 있었습니다. 경기는 좋았고, 일자리는 넘쳐났죠. 하지만 지금 우리는 엄청난 글로벌 경쟁 상황에 놓여 있습니다. 그 어느 때보다 도전적인 경제 환경이 펼쳐지고 있죠. 경쟁이 심해져서 예전처럼 쉽게 벌어먹을 수 있는 시절은 다시 오지 않을 겁니다. ‘잘나가던 시절’은 모두 잊어버리세요. 그런 날이 다시 돌아오기를 기다리는 건 정말 바보 같은 짓입니다.”

—너무 가혹한 이야기 아닌가요?

“기업과 노동자들에게 시장이 요구하는 기대치는 예전보다 훨씬 높습니다. 또 인터넷과 통신 기술의 발전으로 당신은 24시간 365일 일의 속박에서 벗어날 수 없게 됐습니다. 이런 상황에서 당신이 ‘이건 정말 불공평해’라고 말해봤자 무슨 소용이 있을까요? 현실을 직시해야 합니다.”

그는 우리가 완전히 새로운 세상으로 들어서고 있다고 했다. “내가 처음 박사학위를 받을 때만 해도 내 성적은 최상위권이었어요. 그런데 지금은 똑같은 성적으로 중간에도 못 낍니다. 글로벌 경쟁 때문이죠. 내 딸 켈리(Kelly)는 예일대학에서 박사학위를 받았는데, 박사과정 학생 22명 중 미국에서 태어난 사람은 자기 하나뿐이었다는군요. 학생들의 절반 이상은 아시아 출신이었고요. 이게 현실이에요. 우리는 글로벌화를 통해 여태껏 경험해보지 못했던 새로운 세계로 들어가고 있습니다. 당신이 이러한 환경의 변화를 되돌려 놓을 수 없다면, 당신이 변해야 합니다.”

불교, 깨달음

20代 때 불교사상에 심취
부처에게서 리더십을 배웠다
인간은 머물지 않고 변하는 존재
세상 일은 모두 마음먹기에 달려
‘변화의 힘’은 당신 안에 있다

어느새 그의 뉴욕행 비행기 시간이 다가오고 있었다. 우리는 서둘러 짐을 챙겼다. 그는 문득 “나는 불교 신자”라고 했다. 미국의 코칭 전문가가 불교 신자라니 신기했다. 그는 30여년 전인 20대 후반에 400여권의 불교 서적을 읽으면서 불교철학에 심취하게 됐다고 했다. 내면의 힘을 중시하는 그의 리더십 코치 철학도 냉엄한 현실 속에서 자기 자신의 해탈(解脫)을 강조하는 부처의 가르침과 맞닿아 있다는 것이다.

“불교 사상에 심취하면서 나는 겉모습은 하얀데 속은 노란 계란 같은 사람이 됐어요. 훌륭한 리더가 되려면, 그리고 행복하고 의미 있는 인생을 살려면 현실을 직시하고 자신의 허상에서 벗어나야 합니다. 내가 얻은 작은 깨달음이죠.”

plomat@chosun.com

모조(mojo)가 뭐죠?

美 흑인들 소원·부적 담은 ‘작은 주머니’서 유래
에너지·매력으로 통용… 영화에 쓰여 유명해져

모조는 미국 흑인들의 토속 신앙에서 유래한 말로, 원래 소원이나 부적을 담은 작은 주머니를 의미했다. 그러던 것이 1960년대 이후 흑인 문화가 주류로 스며들기 시작하면서 자신감에서 우러나오는 만족감이나 심리적 활력을 뜻하는 속어로 쓰였다. 1997년 007을 패러디한 영화 ‘오스틴 파워(Austin Powers·**사진**)’에서 성적 에너지나 매력을 의미하는 표현으로 쓰이면서 유명해졌다. 지금은 미국뿐 아니라 영어권에서 널리 통하는 단어가 됐다.

모조는 행복하고 의미 있는 삶을 만드는 데 핵심적인 요소다. 직장·가정·학교에서 훌륭한 리더가 되기 위해 반드시 갖춰야 할 점이기도 하다. 골드스미스 박사는 모조를 ‘내면에서 우러나 밖으로 드러나고 확산되는, 지금 하고 있는 일에 대한 긍정적 에너지’라고 정의한다.

모조는 자신의 정체성(identity)과 객관적 성취감(achievement), 나에 대한 평판(reputation), 그리고 현실에 대한 수용(acceptance)이라는 네 가지 요소로 구성된다. 이 네 가지가 서로 균형 있고 바람직하게 유지될 때 ‘모조가 높다’라고 할 수 있다.

15가지 ‘체크리스트’로 긍정의 힘 끌어내세요

정철환 기자

익숙해진 생활의 관성을 깨고 변화를 불러일으키기 위해선 어떻게 해야 할까? 골드스미스 박사는 “실천하기로 다짐한 항목들을 ‘체크리스트’로 만들어 동료나 가족과 함께 매일 체크하는 것이 효과적”이라고 말했다. 그 자신도 매일 이를 실천하고 있다.

그는 “한국의 조선일보 독자들을 위해 내가 직접 이용하는 체크리스트를 보여주겠다”고 했다. 그리고 인터뷰 직후 자신의 체크리스트를 이메일로 보내왔다.

골드스미스 박사의 체크 리스트를 보면 그의 변화 목표가 드러난다. 1~2번을 보면 자신의 일에서 행복과 의미를 끌어올리겠다는 결심이, 3~6번은 쓸데없이 시간을 낭비하지 않겠다는 의지가 엿보인다. 7~8번은 자신이 말하는 ‘똑똑한 사람들의 잘못된 습관’에 빠지지 않고 리더십을 향상시키기 위한 노력이다. 9~12번과 15번은 건강 챙기기, 13~14번은 가족에 대한 애정과 관심과 관련된 항목이다.

그런데 친구나 동료, 가족과 함께 체크리스트를 이용할 때 한 가지 주의해야 할 점이 있다. 절대로 스스로든 남에게든 부정적 평가(negative feedback)를 내리지 말라는 것이다. 예를 들어 친구가 오늘 팔굽혀펴기 운동을 30개 했다고 하자. 그때는 “그것 갖고 되겠느냐”고 말하기보다는 “60살 먹은 사람치고는 상당히 잘했는데”라며 힘을 북돋아 주는 것이 좋다. 부정적인 평가는 아무리 좋은 의도라도 죄책감만 불러일으키기 때문이다.

그는 “나 스스로 이런 체크리스트를 이용할 때와 하지 않을 때 효과의 차이가 크다는 점을 체험했다”고 말했다. 날마다 이러한 과정을 통해 변화의 동기를 부여함으로써 내 안의 긍정적 변화의 힘, 즉 ‘모조(mojo)’를 끌어올릴 수 있다는 것이다.

골드스미스의 자기 진단 리스트

❶ 오늘 난 얼마나 행복했나?
❷ 오늘 하루는 의미가 있었나?
❸ 하루를 잘 계획하고 실천했나?
❹ 명상과 긍정적인 생각에 몇 분을 썼나?
❺ 내가 어찌할 수 없는 일에 몇 분이나 허비했나?
❻ TV나 인터넷 서핑에 몇 분을 소모했나?
❼ 몇 번이나 화를 내고 공격적인 말을 내뱉었나?
❽ 별것 아닌 일에 내가 옳다고 주장한 게 몇 번인가?
❾ 몇 시간이나 잤는가?
❿ 몇 분이나 걸었나?
⓫ 팔굽혀펴기는 몇 번 했나?
⓬ 오늘 몸무게는 몇 kg이었나?
⓭ 아내를 얼마나 챙기고 도와주었나?
⓮ 아이들을 위해 무얼 했나?
⓯ 고칼로리, 단 음식을 얼마나 먹었나?

그래픽=김의균 기자egkim@chosun.com

똑똑한 리더들이 가장 많이 저지르는 ‘나쁜 버릇’

정철환 기자

승부욕 과다
분노의 표출
파괴적인 말
잘난 척하기
⋮
“인간관계 망치고 리더십 무너진다”

마셜 골드스미스는 리더들의 나쁜 버릇 스무 가지를 소개했다. 이는 ‘똑똑한 사람들이 가장 많이 저지르는 습관’이기도 한데, 그는 “당장 그만두라”고 했다.

제일 우선적으로 지적한 리더의 심각한 문제점은 ‘과도한 승부욕(winning too much)’이다. 승리에 대한 집착은 일 잘하고 성취욕이 강한 사람들의 공통된 특성이다. 동시에 그들이 주위 사람들에게 욕을 먹는 가장 큰 이유이기도 하다.

예컨대 지나치게 논쟁적인 태도나 남을 비난하는 태도, 정보를 독점하려는 태도, 파벌을 만드는 태도 등은 남을 이기려고 하는 승부욕 때문에 나타난다. 그는 “현명한 리더는 지는 것을 마다하지 않으며 상대방을 승리자로 만들어 준다”고 했다. ‘지는 게 이기는 것’이란 얘기와 상통한다.

‘아니요’, ‘그렇지만’ 같은 부정적인 단어로 말문을 여는 것도 피해야 할 나쁜 버릇이다. “부정적 단어로 이야기를 시작하게 되면 상대방도 반박하게 되므로 결코 생산적인 대화로 이어질 수 없다”는 것이다. 이 습관을 끊는 가장 좋은 방법은 자신이 이런 단어를 쓸 때마다 벌금을 받으라고 친구나 동료에게 부탁하는 것이라고 했다.

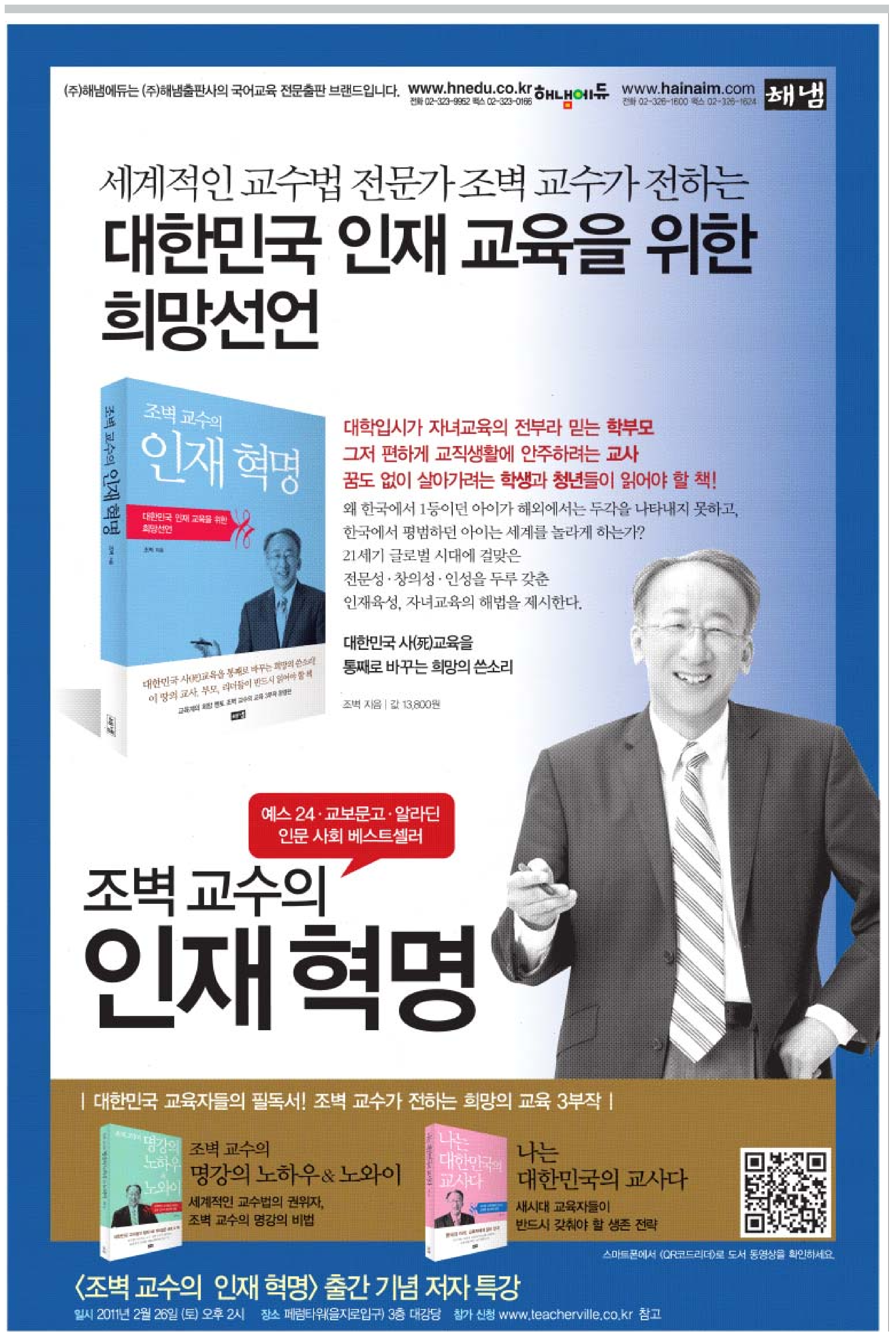
똑똑한 사람들의 악습(惡習)으로 빼놓을 수 없는 것이 ‘잘난 척하기’다. 사람은 남들의 인정을 받고, 최소한 남들과 비슷한 수준이라는 것을 알리기 위해 무의식적으로 잘난 척을 한다. “남이 당신 앞에서 잘난 척을 할 때 그 사람이 바보같이 느껴지듯, 남들도 당신이 잘난 척을 할 때 똑같이 느낍니다. 똑똑한 사람은 매력적이지만, 똑똑한 티를 내는 사람은 전혀 매력이 없어요.”

분노를 드러내는 것도 피해야 한다. 어떤 리더들은 자연스러운 분노를 통해 사람들을 조종하고 동기를 부여할 수 있다고 생각한다. 하지만 오산이다. 처음 몇 번은 그렇지 몰라도 그다음부터는 “저 사람 본래 저래”라고 낙인찍히고, 무시당하게 된다. 화를 내봐야 느는 것은 오해와 적(敵), 주름살뿐이다. 골드스미스 박사는 “화가 치밀어 오르면 거울을 보라”고 조언했다. 화를 내는 자신의 모습이 얼마나 우스꽝스러운지 직접 보라는 것이다.

그는 솔직함을 핑계로 다른 이에게 상처를 주는 ‘파괴적인 말’은 자신의 리더십과 인간관계를 동시에 망치는 가장 효과적인 방법 중 하나라고 했다. 또 알량한 자존심과 쑥스러움 때문에 다른 이에게 ‘감사합니다’, ‘죄송합니다’, ‘제 잘못입니다’라고 제대로 표현하지 못하는 것, 남을 칭찬하고 인정해 주지 못하는 것 또한 똑똑한 사람들을 실패로 몰고 가는 고질적인 문제라고 지적했다.

골드스미스 박사는 리더십 컨설팅을 할 때 철저하게 실천의 중요성을 강조한다. 고치기 쉬운 습관부터 먼저 고쳐나가라는 것이다. 거창하고 추상적인 리더십 개선 목표를 세우기보다는 당장 할 수 있는 일부터 하나하나 실천하는 것이 훨씬 효과적이기 때문이다. 그런 면에서 그는 실용주의자다.

그는 이와 관련, “바꾸는 것보다 중단하는 법을 배우라”고 권했다. 예를 들어 주변인들에게 ‘더 친절해지자’고 결심했다고 하자. 그러기 위해 남들에게 입에 발린 달콤한 말이나 선의의 거짓말을 하는 것이 좋을까? 아니다. 낯 간지러워서 실천하기도 어렵고 오히려 ‘이중인격자’라는 오해를 사게 된다. 이것보다는 그저 악의적인 말과 행동을 멈추는 것이 효과도 확실하고 실천하기도 쉽다.



(주)해냄에듀는 (주)해냄출판사의 국어교육 전문출판 브랜드입니다. www.hnedu.co.kr 전화 02-323-9952 팩스 02-323-0166 해냄에듀 www.hainaim.com 전화 02-326-1600 팩스 02-326-1624 해냄

세계적인 교수법 전문가 조벽 교수가 전하는
대한민국 인재 교육을 위한
희망선언

대학입시가 자녀교육의 전부라 믿는 학부모
그저 편하게 교직생활에 안주하려는 교사
꿈도 없이 살아가려는 학생과 청년들이 읽어야 할 책!

왜 한국에서 1등이던 아이가 해외에서는 두각을 나타내지 못하고,
한국에서 평범하던 아이는 세계를 놀라게 하는가?
21세기 글로벌 시대에 걸맞은
전문성·창의성·인성을 두루 갖춘
인재육성, 자녀교육의 해법을 제시한다.

대한민국 사(死)교육을
통째로 바꾸는 희망의 쓴소리

조벽 지음 | 값 13,800원

예스 24·교보문고·알라딘
인문 사회 베스트셀러

조벽 교수의
인재 혁명

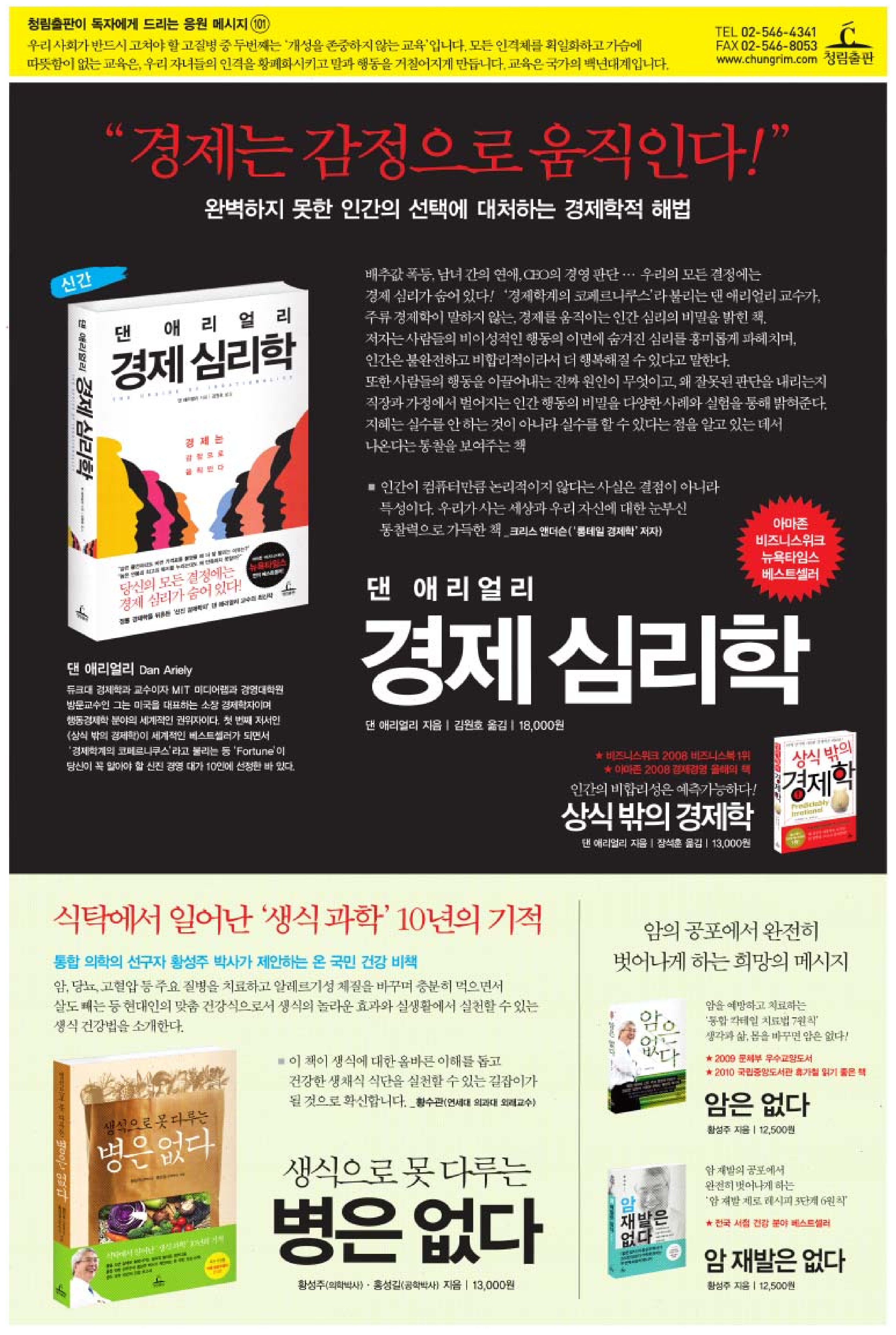
| 대한민국 교육자들의 필독서! 조벽 교수가 전하는 희망의 교육 3부작 |

조벽 교수의
명강의 노하우 & 노와이
세계적인 교수법의 권위자,
조벽 교수의 명강의 비법

나는
대한민국의 교사다
새시대 교육자들이
반드시 갖춰야 할 생존 전략

스마트폰에서 (QR코드리더)로 도서 동영상을 확인하세요.

〈조벽 교수의 인재 혁명〉 출간 기념 저자 특강
일시 2011년 2월 26일 (토) 오후 2시 장소 페럼타워(을지로입구) 3층 대강당 참가 신청 www.teacherville.co.kr 참고



청림출판이 독자에게 드리는 응원 메시지 (101)
우리 사회가 반드시 고쳐야 할 고질병 중 두번째는 ‘개성을 존중하지 않는 교육’입니다. 모든 인격체를 획일화하고 가슴에 따뜻함이 없는 교육은, 우리 자녀들의 인격을 황폐화시키고 말과 행동을 거칠어지게 만듭니다. 교육은 국가의 백년대계입니다.
TEL 02-546-4341 FAX 02-546-8053 www.chungrim.com 청림출판

“경제는 감정으로 움직인다!”
완벽하지 못한 인간의 선택에 대처하는 경제학적 해법

신간

배춧값 폭등, 남녀 간의 연애, CEO의 경영 판단 … 우리의 모든 결정에는
경제 심리가 숨어 있다! ‘경제학계의 코페르니쿠스’라 불리는 댄 애리얼리 교수가,
주류 경제학이 말하지 않는, 경제를 움직이는 인간 심리의 비밀을 밝힌 책.
저자는 사람들의 비이성적인 행동의 이면에 숨겨진 심리를 흥미롭게 파헤치며,
인간은 불완전하고 비합리적이라서 더 행복해질 수 있다고 말한다.
또한 사람들의 행동을 이끌어내는 진짜 원인이 무엇이고, 왜 잘못된 판단을 내리는지
직장과 가정에서 벌어지는 인간 행동의 비밀을 다양한 사례와 실험을 통해 밝혀준다.
지혜는 실수를 안 하는 것이 아니라 실수를 할 수 있다는 점을 알고 있는 데서
나온다는 통찰을 보여주는 책

■ 인간이 컴퓨터만큼 논리적이지 않다는 사실은 결점이 아니라 특성이다. 우리가 사는 세상과 우리 자신에 대한 눈부신 통찰력으로 가득한 책 _크리스 앤더슨(‘롱테일 경제학’ 저자)

아마존 비즈니스위크 뉴욕타임스 베스트셀러

댄 애리얼리 Dan Ariely
듀크대 경제학과 교수이자 MIT 미디어랩과 경영대학원 방문교수인 그는 미국을 대표하는 소장 경제학자이며 행동경제학 분야의 세계적인 권위자이다. 첫 번째 저서인 《상식 밖의 경제학》이 세계적인 베스트셀러가 되면서 ‘경제학계의 코페르니쿠스’라고 불리는 등 ‘Fortune’이 당신이 꼭 알아야 할 신진 경영 대가 10인에 선정한 바 있다.

댄 애리얼리
경제 심리학
댄 애리얼리 지음 | 김원호 옮김 | 18,000원

★ 비즈니스위크 2008 비즈니스북 1위
★ 아마존 2008 경제경영 올해의 책
인간의 비합리성은 예측가능하다!
상식 밖의 경제학
댄 애리얼리 지음 | 장석훈 옮김 | 13,000원

식탁에서 일어난 ‘생식 과학’ 10년의 기적
통합 의학의 선구자 황성주 박사가 제안하는 온 국민 건강 비책
암, 당뇨, 고혈압 등 주요 질병을 치료하고 알레르기성 체질을 바꾸며 충분히 먹으면서 살도 빼는 등 현대인의 맞춤 건강식으로서 생식의 놀라운 효과와 실생활에서 실천할 수 있는 생식 건강법을 소개한다.
■ 이 책이 생식에 대한 올바른 이해를 돕고 건강한 생채식 식단을 실천할 수 있는 길잡이가 될 것으로 확신합니다. _황수관(연세대 의과대 외래교수)
생식으로 못 다루는
병은 없다
황성주(의학박사)·홍성길(공학박사) 지음 | 13,000원

암의 공포에서 완전히
벗어나게 하는 희망의 메시지
암을 예방하고 치료하는
‘통합 칵테일 치료법 7원칙’
생각과 삶, 몸을 바꾸면 암은 없다!
★ 2009 문체부 우수교양도서
★ 2010 국립중앙도서관 휴가철 읽기 좋은 책
암은 없다
황성주 지음 | 12,500원
암 재발의 공포에서
완전히 벗어나게 하는
‘암 재발 제로 레시피 3단계 6원칙’
★ 전국 서점 건강 분야 베스트셀러
암 재발은 없다
황성주 지음 | 12,500원