

일 잘하는 사람들이 보이지 않는 곳에서 반드시 하는 것

2025년 4월 29일 화요일 오전 4:31

아다치 유야지음, 동양북스, 밀리의서재

저자의 책: 일 잘하는 사람은 말을 이렇게 시작합니다. 일할때 필요한 진자 커뮤니케이션, 빨리 단정짓는바보, 먼저 받아들이는 지적인 사람 .

▼ 서문, 목차

- **무턱대고 일하지 말고, 프로처럼 준비하라.**
- 완벽할 순 없겠지만, 완벽을 추구하자. 그래야 실수도 줄이고 아마추어 처럼 보이지 않을 수 있다고 생각한다. 누구나 처음은 있게 마련이지만 세상 사람들은 겉모습만 보고 판단하기 때문에 아마추어처럼 보여서는 안된다고 생각한다. 매 순간 느낀다.
- 진짜 차이는 '보이지 않는 곳'에서 결정된다.
보이지 않는 곳에서 차이를 만들어낸다.
- 실패를 그냥 실패로 두지마라.
- 변화는 항상 기회를 가져온다.
- 대화에서 다다익선은 통하지 않는다.
- 솔직한 의견을 듣고 싶다면 상대를 편안하게 만들어라.
- 강한 유대감을 원한다면 진솔함을 장착하라.
- 간절하게 '왜'를 고민하라.
- 자신보다 뛰어난 사람의 수가가 그 사람의 그릇을 보여준다.
- 무턱대고 노력만 하지 마라.

리더십

- 후배가 같은 실수를 한다면 자신을 돌아보라.
- 행동하는 사람을 이길 수 없다.
- 긍정적인 에너지를 채워야 일도 잘된다.
- 지금 당장 성과를 못 내도 설불리 판단하지 마라.
- 하나부터 열까지 알려주지 마라.
- 리더십은 내 자신에게 적용하자. 셀프리더십이다. 서채은 나의 뇌에게 리더십을 발휘한다.
목차만 봐도 깨닫는게 많은데 ㅎㅎ 그동안 영어공부한다고 책을 못읽었다. 앞으로 아침시간은 독서를 하자.

일 잘하는 사람들의 5가지 비밀

1. 실행력
2. 결단력

3. 의사소통력:

어떻게 말하느냐에 따라 일의 완성도가 달라진다. 그래서 일을 잘하는 사람들은 말하는 내용만큼이나 말하는 방식도 신경쓴다.

4. 통찰력 : 자신의 그릇을 키운다. 노력의 결을 바꾼다. (=노력하는 방법이나 방향 자체를 바꾼다)

5. 리더십

긍정적인 에너지를 쌓는다. 일단 시작하고, 잘못될 경우에는 빠르게 수습 방법을 찾는다. 일에 대한 철학을 되새기며 마음을 다잡는다.

▽ 1장.

- 아주 사소한것만 알면 인생을 바꿀 수 있다.
 - 하루를 알차게 만들 작은 습관을 들여라. ex) 출퇴근 시간에 책읽기, 아침에 산에가기.
 - 다른 사람이 보지 않을 때도 친절하게 행동해라. 모든 변화는 사람들에게 친절을 베푸는 데서 시작된다. ex) 지하철에서 자리 양보하기
 - 인생을 바꾸겠다고 생각한 순간부터 이미 인생을 바뀌기 시작했다고 믿어라.
 - 저자가 만난 일잘러들은 대체로 **아웃풋을 먼저 선택했다**. 일을 잘하려면 주어진 시간엔에 성과를 내야 한다. 그런데 **인풋을 우선시하면 일을 빨리 끝내기가 어렵다**. 그래서 일잘러는 보이지 않는 곳에서 아웃풋에 집중한다. 일 잘하고 싶다면 일단 뛰어들어라. 좌충우돌 돌아가는 길 같아 보이지만, 성과를 내는 가장 빠른 길이다. 정해진대로만 하지 않는다. 인풋보다 아웃풋을 통해 먼저 확실이 성과를 낸다. **무엇이든 일단 겁없이 뛰어들어라.**
- 이걸 어떻게 영어공부에 적용을 하지... 방법을 모르겠다.
- 일단 목표를 정해라. 그러면 해야 할일이 뚜렷해진다. 그리고 목표까지 갈 여러 길을 찾는다. 빠른 길로 가다가 사고가 생기면 다른 길로 간다. 조금 늦더라도 반드시 목표에 닿을 수 있다. 실패할까봐 두려워 하지 마라.
 - 일류가 되고 싶은 분야를 정하라.
 - 일 잘하는 사람들은 회의 전에 자신의 의견을 미리 간결하게 정리한다. 그리고 일할때는 가장 먼저 의견을 낸다.
 - 일을 잘하는 사람의 정의는 맡은 일을 제대로 할 줄 아는 것. 마감일을 확인하고 어려운 일부 터 한다.
 - 일을 맡긴 사람이 원하는 방향을 알아낸다. 선례를 요청해서 세부 사항을 파악하는 것도 좋은 방법이다. 혼자 처음부터 생각하지 말고 선례찾아라. 인터넷과 책속에서.
 - 업무를 분담한다. 지금 막 요청 받은 일은 큰 바윗덩어리다. 일을 받으면 우선 업무를 분담해야 한다. 큰 바윗덩어리를 정리하기 쉽게 쪼갠다. 오전과 오후에 할일을 나누거나, 업무를 단계별로 세분화해 담당자를 배정해도 좋다.
 - 면접실에 들어가기 전에 마음을 여유롭게 만든다.

▽ 2장

- 일을 잘하고 싶다면 **월급을 주는 쪽의 마음을 헤아린다**. 일할때 마음가짐이 바뀌고 좀 더 고민하고, 더 나은 선택지는 없을지 다각도로 바라보게 된다.
- 진심으로 공감하는 내용이다. 사장의 마음을 헤아리는 직원이 되야한다. 그래야 일잘러가 될 수 있지 ^^
- **이익의 소중함:**
저자는 경영자가 되고나니 돈 생각을 멈출 수 없었다고 한다. 회사를 운영하면 거래가 끊겨도 직원들에게 월급을 줘야하니, 이 마음이 이해가 간다. 그래서 회사에 이익이 생기면 최대한 돈을 남겨두고 싶다는 생각이 강하게 들었다고 한다.
- **하고 싶은 일을 하려면 안정된 수입이 필요하다.**
- 일 잘하는 사람들은 실패를 통해 시각을 넓힌다. 그들은 보이지 않는 곳에서 새로운 시각으로 일을 바라본다. 그러면 직장인의 입장에서 보이지 않던 부분을 파악할 수 있다.
- **몰입**, 마음을 안정시키는 데 효과적이다. 무언가에 몰입함으로써 쓸데없는 생각을 지울 수 있다. 노력이 몰입을 돋는 도구인 셈이다. 일잘러는 보이지 않는 곳에서도 항상 무언가에 몰입한다. 단 이때, 보상에 얹매이지 않는다.
- 일 잘하는 보이지 않는 것에서 꼭 지켜야 할 선을 그린다.
주어진 권한을 제대로 이해하고 있는가. 주변 사람들을 배려할 줄 아는가? 보수적인 사람까지 배려한다.
-

▽ 직장 커뮤니케이션

직장인의 대화

- 직장인의 대화는 상하 관계가 존재한다.
직장인의 대화는 듣는 사람 중심이다.
직장인의 대화는 요구 사항에 포함된다.
- 직장인의 대화에서 상하 관계를 부드럽게 만드는 기술.
- **예의:**
 - 상대방에 대한 배려를 드러내는 것, 상대를 배려하지 않으면, 아무리 좋은 의견도 제대로 전달되지 않는다. 따라서 소통할 때는 반드시 예의를 갖춰야 한다.
- 매너가 좋아야 성공한다라는 말이 생각난다. 매너와 예의는 인간관계에 필수다.
- **정보제공:**
 - 일 잘하는 사람들은 '**정보 제공자 역할**'을 톡톡히 한다. **상사가 의사결정을 쉽게 내릴 수 있도록 적절한 정보를 제공해 둡는다**. 이때 포인트는 정보를 간결하게 전달하는 데 있다. 문서가 아닌 말로 전달하는 것이기에 더욱더 핵심에 집중해야 한다. K. **핵심을 빠르고 리듬감있게**

- **관용:**

- 상사와 잘 지낼 열쇠는 관용에 있다. **상사 역시 평범한 사람이다.** 상사도 약점이 있고, 때론 실수한다. 물론 동료후배도 마찬가지다. 이때 **미흡한 부분을 비난하기 쉬운데, 일을 잘하는 사람들은 비난하지 않는다.** 비난은 소통뿐만 아니라 관계까지 엉망으로 만들기 때문이다. **관용을 베풀어** 상사의 **부족한 부분을 너그러이 받아들인다면**, 소통이 훨씬 매끄러워질 것이다.

듣는 사람을 배려하는 기술

- 일잘러의 대화는 항상 명쾌하다. 쉽고 명확한 표현을 쓴다. 어려운 표현을 쓰지 않고 **말의 의도가 변하지 않도록 주의를 기울인다.**
- **사람은 자신이 듣고 싶은 말만 듣는다.** 만약 상대방이 무엇을 원하는지 모르면 대화는 계속 걸돌뿐이다. 따라서 대화할 때는 항상 **상대가 무엇을 원하는지 물어야한다.** 꼭 기억해라. **말하기 전에 물기!**

요구사항을 받아들이게 하는 기술

- **감정공략:**

일잘러는 요구사항을 전할 때 논리만 내세우지 않는다. 상대방의 감정을 공략한다. 아무리 옳은 말을 해도 부정적인 감정이 들면 소통은 단절된다. **논리를 쌓고 감정을 자극해라.** '기대된다, 믿는다'처럼 **상대방의 감정을 공략**하면 요구를 더 잘 받아들일 것이다.

- **가치관 존중:**

일을 잘하는 사람들은 **자신의 요구 사항이 상대의 가치관에 부합하다는 점을 넌지시 전한다.** 그러면 상대가 요구 사항을 거부감 없이 받아들인다.

- **여유:**

요구 사항을 전달하고 기다려야 할 때도 있다. 일잘러는 그런 순간에도 **여유를 잃지 않는다.** 마감일을 넘겼다면 재촉해야 하지만, 아니라면 조급한 마음을 내려놓자. 괜한 재촉은 상과의 질을 낮추고, 상대와 내 사이에 벽을 만들뿐이다.

대화에서 다다익선은 통하지 않는다.

- 억지로 말할 필요없다. 대화를 잘하려면 상대방이 하고 싶은 말을 들어주는 것과 상대방이 듣고 싶은 말한 하면 된다. 그뿐이다. 다른 방법은 없다.
- 상대방이 알아서 말하고 싶게 만든다. 이게 중요하다. 그러니 먼저 상대가 하고 싶은 말을 들어야 한다. (경청중요)
- 이야기를 많이 할 필요는 없다. 호응만 해도 충분하다. 말을 많이 할 바에야 차라리 조용히 있는 편이 낫다.
- 매끄럽게 대화하고 싶다면 여유로운 마음으로 상대가 말하게끔 만들어라.
- 일 잘러는 **보이지 않는 곳에서 다양한 분야의 정보를 접한다.** 그리고 대화할 때는 한 가지를 가슴에 새긴다. 상대방이 하고 싶은 말을 들어줄 것.

- 이 내용 중요하다. ㅎㅎ 경청이 답이고 말 많이 하지말고, 맞장구 호응이 답이다. 그리고 독서필수. 아는 것이 많아야 상대방이 듣고싶어 하는 말을 깊이 있게 핵심을 짜르며 말할 수 있다고 생각한다 ㅎ

일잘러 대화기술 8가지 법칙

1. 결론부터 말해라
2. 구체적으로 말해라
3. 하고 싶은 말 말고, 상대의 질문에 답해라.
4. 상대의 반응에 따라 표현을 골라라
5. 전체부터 말해라
6. 상대의 눈높이에 맞춰라
7. 지시대명사 많이 쓰지마라
8. 이야기를 마무리짓고 다음 화제로 넘어가라

- 딜리버리 스킬: 메시지를 효과적으로 전달하기 위해 목소리 톤이나 말의 속도를 조정하고 표정과 몸짓을 활용하는 기술
- 일 잘하는 사람들은 항상 어떻게 말할지 고민한다.
- 상대를 이기려고 하지 않는다. 보이지 않는 곳에서 상대의 반론을 예측한다. 그리고 이를 토대로 더 완벽한 성과물을 완성한다.
- 상대의 마음을 헤아린다.
- 질문에 명확하게 대답한다.
- 강한 유대감을 원한다면 진솔함을 장착하라.
- 소통의 달인은 만난 사람, 특히 처음 만난 사람에게는 '취미나 좋아하는 것'을 꼭 물어봤다., 그리고 마지막에 반드시 이렇게 물었다. "제게 추천할 만한게 있나요? 좋은게 있으면 알려주세요"

상대가 추천해 준것에 대한 이야기를 꺼낸다. 그러면 상대는 좋아한다. **사람은 자기와 관심사가 비슷한 사람을 좋아한다. 그리고 자기의 관심사에 관해 초보자에게 알려주는 것을 더 좋아한다**, 일을 잘 하는 사람들은 이 점을 활용해 신뢰를 얻는다. mt.꿀팁, 반드시 적용 ^^ 상대가 무언가를 추천해주면 일단 시도하라. 보이지 않는 곳에서 추천받은 것을 직접 해보고 신뢰의 씨앗을 심어라.

- 일 잘하는 영업사원은 타사 제품이나 서비스도 추천한다. 고객을 잘 파악하고 있어야 딱 맞는 제품을 추천할 수 있다. 경쟁사를 깊이 연구한다. 고객은 가장 좋은 서비스를 알고 싶을 테니까. 그걸 알려줄수 있어야 진짜 훌륭한 제안력을 갖춘 셈이다. 억지로 자사 제품을 밀어붙이는지,

아니면 타사 제품이라도 좋은 제품을 추천하는지.

일을 잘하는 사람들은 보이지 않는 곳에서 경쟁사의 제품을 분석한다.

▽ 4장: 일 잘하는 사람은 핵심을 정확히 파악한다.

- 똑똑한 사람들은 상황을 예리하게 분석한다. 문제를 파악하는 능력이 뛰어나고, 도전해서 성과를 낸다. 용기, 도움요청 필수.
- 실패는 단순히 좌절이 아니라, 다음 단계로 나아가기 위한 발판인 셈이다. 꾸준히 도전한 사람만이 성과를 올릴수 있다.
- **N잡은 새로운 트렌드.**
소설을 써서 전자책을 출판.
일 잘하는 사람은 돈 때문에 부업을 하지 않는다. 그들은 돈 버는 연습을 위해 부업에 도전 한다. 직접 상품을 만들고 판매하여 돈을 벌고 재투자하는 과정을 경험하는 것이다.
- 세상은 빠르게 변하는 중이고 회사의 수명은 점점 짧아지고 있다. 일하는 기간보다 회사가 존속하는 기간이 훨씬 짧다. 따라서 한 회사에서 주어진 일만 계속하는 것은 위험하다. 일을 잘하는 사람들은 회사와 자신을 운명공동체로 두지 않는다, 자신의 성장과 성과에 집중한다.
- 일잘하는 간절하게 '왜'를 고민한다 _ 왜 내가 만든 상품이 팔리지 않지? 왜 내가 만든 서비스를 이용하지 않지?
- 성과를 내려면 무엇이 필요한지 파악하는 능력을 기른다.
- 일을 잘하는 방법에 지름길은 없다. 요령 피우지 않고 오로지 계속 반복하는 방법뿐이다. 일에 필요한 기술을 하루에 30분씩이라도 꾸준히 연습한다.
- 열린마음으로 다른 사람의 뛰어난 점을 배우고 스스럼없이 도움을 요청한다. "자신보다 뛰어난 자에게 도움을 구할 줄 아는자"
- 자신의 그릇을 키운다.
- 힘든 노력을 오래가지 않는다, 고통을 견디는 것일뿐이다. 꾸준히 노력하기 위해선 편한 방법을 찾아야하다. 어떻게 편하게 할 수 있는지 고민한다. _ 편하게 노력하는 방법.

어떤 일어든 잘하고 싶다면 키워야 할 능력

- **시간관리**
시간이 오래 걸리고 어려운 일을 먼저 처리하는 역방향 계획법 Eat the frog
- **문장력**
문장력은 일 잘하는 사람의 필수 능력이다. 회의자료나 세미나 자료를 요약하는 연습을 추천한다.
- **토론:** 1분안에 핵심 주장 말하기를 연습하라.
- **발표력:**
발표 내용을 외우고 연습, 또 연습, 카메라로 촬영해 시선처리, 목소리톤까지 다듬어라. 자신감이 생기면 어디서든 성공적으로 발표할 수 있다. 연습은 자신감을 쌓는 가장 확실한 방법이다.

- **독해력:**

많은 자료를 읽어도 핵심을 정확히 파악해야 한다. 독서가 답이다. 읽은 책을 꼭 아웃풋해라.

- **스스로 생각하는 힘:**

일을 잘 하기 위해서는 스스로 생각하는 힘을 길러야 한다. 상사에게 질문하기 전에 자신의 의견 정리하기.

- **매너를 지켜 좋은 인상을 남겨라.**

▼ 5장. 일 잘하는 사람은 혼자 빛나지 않는다.

- **후배가 같은 실수를 한다면 자신을 돌아봐라.**

같은 실수를 두 번하면 본인책임, 세 번 하면 상사책임. 왜? 상사는 두 번째 실수를 보고도 재발 방지책을 제대로 세우지 않은거나 마찬가지. 일 잘하는 사람은 보이지 않는 곳에서 해결사가 된다. 후배 직원이 세 번째 실수를 하지 않도록 구조적인 방안을 찾는다.

- **머리 좋은 리더와 행동력 있는 리더** _먼저 직접 해보고, 직관적으로 판단하는 사람. 실수는 종종하지만 바로 수정하는 사람이다. k. 행동하는 리더.

일을 잘하는 사람들은 두려워 하지 않고 일단 행동한다.

- **사람들은 실수하지 않는 리더가 아니라 솔선수범하고 실수했을 때 잘못을 빠르게 수정하는 리더를 원한다.**

- **긍정적인 에너지를 채워야 일도 잘된다.**

- **안좋은 기분을 티내지 않는다.** 속마음이 지쳐 있더라도 겉으로 드러내 일에 영향을 주지 않는다. 까탈스러운 고객을 만나도 '기분좋게, 제대로' 대응한다.

- **회사의 장점에 집중하며 그속에서 더 성장할 기회를 찾는다.** 일잘리는 회사의 매력을 분명하게 이야기할 수 있다. 회사의 문제점도 알지만 반드시 장점을 같이 이야기 한다.

- **자신의 실수를 솔직하게 인정할 줄 안다.** 실수했을 때 먼저 잘못을 인정하고 사과한다, 그다음 신속하게 다음 일을 진행한다.

- **생각이 다른 사람의 의견에 귀기울인다.** 내가 놓친 부분을 깨달을 수 있다. 다양한 시각으로 문제에 접근할수 있다.

- **꾸준히 공부한다.** 세상은 계속 변하고 예상하지 못한 문제도 일어나기에 정보를 수집하고 책을 읽고 꾸준히 경험하며 노하우를 쌓는다.

- **다양성과 결속력이 공존하는 팀**

- **후배직원을 재촉하지 않는다.** 재촉은 아무일도 하지 않는 것과 같다. 도울 수 있는 일을 묻고, 우선순위를 알려줘라, 그리고 목표를 정확히 말하면 일은 빨리 끝난다.

- **사람들에게 설명할때 항상 도표를 그린 저자.** 상대방의 머릿속을 정리해주는 좋은 방법이다.

- **후배직원에게 하나부터 열까지 전부다 알려주지 않는다.** 후배 직원의 역량으로 답을 알아낼 수 있다면 그저 격려하고 기다려주면 된다. 주의할 점만 전달하고 이제 편하게 생각해봐라고 시간을 줘라.

- 일은 고객이나 회사를 위해서도 하지만 무엇보다 자신의 자유를 위해서 해야 한다 자유가 느껴질때 가장 행복하다. 일에 대한 철학을 되새기고 마음을 다잡는다.
- 인생에서 일이 전부는 아니지만, 일을 잘해야 더 행복해진다.
- 보이지 않는 곳에서 원칙을 세우고 미리준비한다. 새로운 도전도 하고, 일의 의미도 찾는다.

▽ 핵심요약

- 일 잘하는 사람들은 보이지 않는 곳에서 자신만의 원칙을 세워 일한다.
 - 사소한 습관을 들이고 실패하면 다른 습관을 들인다.
 - 남 탓 하지 않는다. (내부귀인)
 - 항상 친절하게 행동한다.
 - 이미 인생이 바뀌기 시작했다고 믿는다.
 - 목표를 그저 막연한 상태로 두지 않는다. 보이지 않는 곳에서 미션을 시도한 뒤 목표를 말한다.
- 해보고 싶다와 해봤다의 차이. (더 과학적)
- 일잘하는 무엇이 다른가? 성과는 모두가 볼 수 있지만 준비하는 시간은 아무도 모른다. 성과는 보이지 않는 곳에서 결정된다. 결과가 다르다면 준비가 달랐던 것이다.
 - **다른사람보다 앞서 출발하는 실행력.**
 - 후회할 일을 줄이고 성공을 끌어당기는 결단력**
 - 내 뜻을 정확하고 쉽고 전달하는 의사소통력**
 - 핵심을 정확히 찾는 통찰력**
 - 동료, 후배와 함께하는 빛나는 리더십**

▽ 느낀점

1. 나에게 질문

- 일류가 되고 싶은 분야를 정하라.

“**오늘이 인생의 마지막 날이라고 가정해보라. 그리고 ‘오늘 하려는 일이 정말 내가 하고 싶은 일인가?’** 라고 물어보라.

만약 이 질문에 ‘NO’라고 대답하는 날이 계속 된다면 슬슬 무언가를 바꿔야한다. <스티브 잡스>”

내가 정말 하고 싶은 것에 대해 생각해봤다. 글쓰고 싶다. 잘 쓰지 못하는데 뭔가 내 생각을 하얀 도화지 위에 다 쓸어내고 싶다. 아이템도 없는데 전자책은 쓰고 싶고, 책도 출간하고 싶고.. 내가 딱 1년 밖에 못산다고 하면 영어공부보다 책을 읽고, 글을 쓰고, 시를 쓰고 싶을 것 같다. 그만큼 쓰는게 좋은데.. 뭔가 막연하기만 하다. 그렇다고 영어공부가 싫은 건 아니다. 영어를 잘 말하려고 하고 스피킹, 원어민처럼 말하고 싶은 욕구가 나를 지치게 하는 것

같다. 말하지 말고 그냥 읽는 것은 참 즐거운데.. 리딩은 즐거운데 스피킹은 지친다.
왜 그렇까? 그러면 영어실력이 안늘잖아. 그냥 내가 좋아하는 방향으로만 공부해도 될까?
읽는게 좋으니 그냥 원서 읽기와 성경읽기로 하고 독서와 글쓰기를 꾸준히 이어갈까? 고민
이다.