

Win Partners 윈 파트너스(주)

이 덕 희

대표이사 / Consultant
공장관리기술사
경영지도사, 기술지도사

51674 경남 창원시 진해구 해원로 45, 105-1402
M. 010-8232-3369 F. 0508-927-2725
winpart@naver.com T. 055-542-0245

혁신 바우처사업 컨설팅 수행기관 — 중소벤처기업부 KOSME

환경컨설팅 회사 경남도 제 15호 등록 — 환경부 경상남도

경남형 스마트공장 교육·컨설팅기관 ESG컨설팅기관 — 경상남도 경남테크노파크

스마트 DX멘토단, DX코칭단, DX평가단 — 중소벤처기업부 KOSMO 스마트제조혁신추진단

공장관리기술사, 경영/기술지도사 — 한국기술사회 한국경영기술지도사회

첫 번째 밤 트라우마를 부정하라
알려지지 않은 '심리학 제3의 거장'
인간이 변할 수 있는 이유는 무엇인가
트라우마란 존재하지 않는다
인간은 분노를 지어낸다
과거에 지배받지 않는 삶
소크라테스, 그리고 아들러
당신은 '이대로' 좋습니까?
나의 불행은 스스로 '선택'한 것
인간은 끊임없이 '변하지 않겠다'고 결심한다
나의 인생은 '지금, 여기'에서 결정된다

p.42 경험에 부여한 의미에 따라 결정한다

p.44 우리는 모두 어떠한 목적을 따라 살고 있다

p.52 인간은 스스로 정한 목적을 향해 움직인다

p.58 무엇이 주어 졌느냐가 아니라 주어진 것을 어떻게 활용하느냐

p.69 아들러 심리학은 용기의 심리학

두 번째 밤 모든 고민은 인간관계에서 비롯된다
왜 자기 자신을 싫어하는가
모든 고민은 '인간관계에서 비롯된 고민'이다
열등감은 주관적인 감정이다
변명으로서의 열등 콤플렉스
자랑하는 사람은 열등감을 느끼는 사람
인생은 타인과의 경쟁이 아니다
내 얼굴을 주의 깊게 보는 사람은 나뿐이다
권력투쟁에서 복수로
잘못을 인정하는 것은 패배가 아니다
'인생의 과제'를 어떻게 극복할 것인가
붉은 실과 단단한 쇠사슬
'인생의 거짓말'을 외면하지 말라
'소유의 심리학'에서 '사용의 심리학'으로

p.83 용기 부여

p.93 열등감은 객관적 사실이 아니라 주관적 해석이다

p.109 우월성추구는 보편적 욕구이다

세 번째 밤 타인의 과제를 버리라
인정욕구를 부정하라
'그 사람'의 기대를 만족시키기 위해 살지 말라
'과제를 분리'하라
타인의 과제를 버리라
인간관계의 고민을 단숨에 해결하는 방법
'고르디우스의 매듭'을 끊으라
인정욕구는 부자유를 강요한다
진정한 자유란 무엇인가
인간관계의 카드는 '내'가 쥐고 있다

p.166 자신의 과제와 타인의 과제를 분리할 필요

p.169 자신을 바꿀 사람은 자신밖에 없다

p.177 누구도 내 과제에 개입시키지 말고

나도 타인의 과제에 개입하지 않는다

p.188 타인의 과제에 개입하는 것이야말로

자기중심적인 발상

네 번째 밤 세계의 중심은 어디에 있는가
개인심리학과 전체론
인간관계의 목표는 '공동체 감각'을 향한 것
왜 '나' 이외에는 관심을 두지 않는가
나는 세계의 중심이 아니다
더 큰 공동체의 소리를 들으라
칭찬도 하지 말고, 야단도 치지 말라
'용기 부여'를 하는 과정
스스로 가치 있는 사람이라고 생각하려면
여기에 존재하는 것만으로 가치가 있다
인간은 '나'를 구분할 수 없다

p.221 소속감이란 태어나면서부터 주어지는 것이

아니라 스스로 획득하는 것

p.237 수평관계에 근거한 지원을 용기부여라고 한다

다섯 번째 밤 '지금, 여기'를 진지하게 살아간다
과도한 자의식이 브레이크를 건다
자기긍정이 아닌 자기수용을 하라
신용과 신뢰는 어떻게 다른가
일의 본질은 타인에게 공헌하는 것
젊은 사람은 어른보다 앞서나간다
일이 전부라는 인생의 거짓말
인간은 지금, 이 순간부터 행복해질 수 있다
'특별한 존재'가 되고픈 사람 앞에 놓인 두 갈래 길
평범해질 용기
인생이란 찰나의 연속이다
춤을 추듯 살라
'지금, 여기'에 강렬한 스포트라이트를 비추라
인생 최대의 거짓말
무의미한 인생에 '의미'를 부여하라

p.277 타자공헌이란 나를 버리고 누군가에게 최선을 다하는 것이 아니라 오히려 나의 가치를 실감하기 위한 행위

p.296 인정욕구를 통해 얻은 공헌감에는 자유가 없지. 우리는 자유를 선택하면서 더불어 행복을 추구하는 존재

컨설턴트의 길

1. ‘과제의 분리’: 냉철한 객관성과 전문가적 거리두기

아들러 심리학의 핵심인 **'과제의 분리'**는 컨설턴트에게 가장 먼저 요구되는 덕목입니다. 컨설턴트는 고객사의 문제를 내 문제처럼 고민하되, 결코 고객의 과제를 침범해서는 안 됩니다.

* 실행의 책임: 컨설턴트의 과제는 최선의 전략과 솔루션을 제안하는 것이며, 그 제안을 선택하고 실행하여 결과를 만드는 것은 고객의 과제입니다.

* 감정적 독립: 고객이 제안을 거절하거나 변화를 두려워할 때, 이를 개인적인 실패로 받아들여 좌절하기보다 '과제의 경계'를 명확히 해야 합니다. 그래야만 감정에 휘둘리지 않고 전문가로서 객관적인 조언을 유지할 수 있습니다.

2. ‘미움받을 용기’: 고객의 기분이 아닌 '본질'에 집중하기

컨설턴트는 때로 고객이 듣기 싫어하는 불편한 진실(Uncomfortable Truth)을 말해야 합니다.

* 비위 맞추기 탈피: 고객의 기분을 맞추기 위해 실현 불가능한 장밋빛 미래만을 제시하는 것은 아들러가 경계한 '인정 욕구'에 매몰된 행동입니다.

* 진정한 임팩트: 진정한 변화는 기존의 틀을 깨는 과정에서 발생하며, 이 과정에서 저항이나 미움을 살 수도 있습니다. 하지만 '미움받을 용기'를 가지고 데이터와 논리에 기반한 쓴소리를 할 수 있을 때, 컨설턴트는 단순한 조력자를 넘어 진정한 '변화의 주도자'가 됩니다.

3. ‘원인론’에서 ‘목적론’으로: 변화를 만드는 솔루션

책은 과거의 사건이 현재를 결정한다는 '원인론' 대신, 현재의 목적을 위해 과거를 해석하는 '목적론'을 강조합니다.

* 과거에 매몰되지 않기: "우리는 예전부터 이래서 안 된다" 혹은 "산업 구조상 불가능하다"는 과거의 제약 조건에 매몰되는 것은 원인론적 사고입니다.

* 미래 지향적 접근: 컨설턴트는 "우리가 달성하고자 하는 목적(예: 탄소 중립, 공정 효율화)을 위해 지금 당장 무엇을 할 수 있는가?"를 질문해야 합니다. 과거의 실패 사례를 분석하는 것에 그치지 않고, 그 데이터를 바탕으로 현재의 선택을 바꾸는 '용기'를 불어넣어 주는 것이 컨설턴트의 역할입니다.

4. ‘공동체 감각’: 가치 창출을 통한 공헌감

아들러가 말하는 행복의 정의는 '타인에게 도움이 된다는 공헌감'입니다.

* 수단이 아닌 목적: 컨설팅 프로젝트를 단순히 수익 창출의 수단으로 보는 것이 아니라, 내가 가진 전문 지식이 고객사와 사회(AI, ESG, 탄소 중립 등)에 어떤 긍정적인 영향을 미치는지 체감해야 합니다.

* 수평적 관계: 컨설턴트와 고객은 갑을 관계가 아닌, 공동의 목표를 향해 나아가는 '수평적 파트너'입니다. 내가 제공하는 솔루션이 공동체에 기여하고 있다는 확신이 있을 때, 컨설턴트 개인의 직업적 만족도와 성과 또한 극대화될 것입니다.