성공하는 사람들의 7가지습관

1. 인트로 : 내면으로부터 시작하라
   1. 성격윤리와 성품윤리
      1. 성공의 기초를 이루는 특성은 '내적 성품중심의 사고'이다. 이는 효과적인 삶을 가능케하는 기본적인 원칙이 있으며,이 원칙을 배워서 자신의 기본적인 성품과 결합해 갈수 있는 사람만이 진정한 성공과 지속적인 행복을 성취할 수 있다고 본다

언행일치, 겸손, 충성, 절제, 용기, 정의,인내, 근면, 소박함,수수함, 황금율 등의덕목

자신의 본성 깊은 곳에 감춰진내면적 원칙과 실제행동으로 나타나는 습관을 통합하려고 노력하는 인간

* + 1. 최근의 성공관련 서적은 주로 외적 성격중심의 사고를 중시한다. 이는 대인관계를 원활하게 해주는 성격, 대중적 이미지, 태도와 행동, 기법과 기술등이 성공에 더 크게 이바지한다고 본다

개인및 대중을 상대할 때 필요한 각종 기법의 습득

적극적인 사고방식

* 1. 우리가 자신의 태도와 행동에 지엽적인 변화만 주는 것을 그만두고, 그 대신 태도나 행동의 근본 뿌리인 패러다임을 변화시킬 때 비로소 획기적인 개혁을 할 수 있다.
  2. 내면에서 시작하여 외부로 향하는 것은 자기 자신으로부터 시작하는 변화를 의미한다
  3. 내면으로부터 시작하는 접근방법에서는 자기 자신에 대한 '개인의 승리'가 다른 사람들과의 관계에서 얻을 수 있는 '대인관계의 승리'보다 앞선다.
  4. 가장 중요한 재정적 자산은 일을 해서 돈을 벌 수 있는 자신의 능력이다. 자신의 생산능력을 개선하기 위해 계속해서 투자를 하지 않는다면 자신이 할 수 있는 활동 범위를 크게 줄이는 것이다.
  5. 생산/생산능력의 균형이 바로 효과성의 본질이다.

1. 1.자신의 삶을 주도하라
   1. 주도성이란 스스로의 삶에 대해 책임을 져야 한다는 뜻이다.
   2. 가치보다 충동을 하위에 두는 지혜는 주도적인 사람의 본질이다. 반사적인 사람은 기분, 분위기, 조건, 주변여건에 따라 행동한다.
   3. 오늘의 나는 어제 내가 한 선택의 결과이다
   4. 적극적이 되라 : 결국 좋은 직장을 갖는 사람은 문제를 해결하는 주도적인 사람이지, 그들 스스로가 문젯거리인 사람은 아니다.
   5. 주도적인 사람들은 적극적인 에너지가 영향력의 원을 확장하지만, 반사적인 사람들은 소극적인 에너지가 영향력의 원을 축소한다.
   6. 실수를 어떻게 대처하는가는 삶의 질에 큰 영향을 준다. 따라서 실수를 즉시 인정하고 고침으로써 이 같은 실수가 앞으로의 삶에 영향을 미치지 못하게 한다면 우리는 다시 무한한 능력을 갖게 된다.
   7. 영향력의 원에서 가장 중요한 것은 약속을 하고 그 약속을 지킬 수 있는 능력이다. 즉 자신 및 다른 사람에게 약속을 하고 이를 성실하게 지키는 것이야말로 주도성의 본질이자 명확한 표현이다.
   8. 우리가 자신의 생활을 직접적으로 통제하는 데는 2가지 방법이 있다
      1. 약속을 하고 그것을 지키는 것
      2. 목표를 설정하고 이를 달성하는 것
   9. 결론
      1. 작은 결심을 하고 이를 지켜라
      2. 심판하지말고 안내자가 되어라
      3. 비판가가 되지 말고 본보기가 되어라
      4. 문젯거리가 되지말고 해결사가 되어라
2. 2.끝을 생각하며 시작하라
   1. 끝을 생각하며 시작하라는 말은 모든 것은 두번 창조된다는 원칙에 기초한다
   2. 첫번째 창조는 마음속에서 하는 것을 말하며, 두번째 창조는 행동으로 옮기는 것을 말한다.
   3. 머리 속에 없는것은 세상에 없는 것이다. 머리 속에만 있는 것도 세상에 없는 것이다.
   4. 관리하는 것은 어떤 일을 바르게 하는 것이지만, 리더십은 바른 일을 하는 것이다.
   5. 삶의 4가지 요소
      1. 안정감 : 가치의식, 자기정체성, 정서적 안정, 자존의식, 강직한 성품에서 나온다
      2. 원칙 : 인생의 방향을 인도해주는 길잡이. 일상생활에서 일어나는 일을 해석하는 우리 내부의 준거틀인 패러다임이며, 매순간의 의사결정과 행동을 다스리는 표준이자 원칙, 내재하는 기준이다.
      3. 지혜 : 인생을 보는 시각과 균형유지 감각에서 나오며, 다양한 개체와 원칙이 어떻게 상호관련되고 적용되는 지에 대한 이해력이다.
      4. 역량 : 어떤 것을 성취하는 잠재력 및 정신력, 행동하는 능력과 자질을 의미한다. 버릇이 되어버린 습관을 개선하여 더 좋고 효과적인 새로운 습관을 개발하는 능력 역시 역량에 포함된다.
   6. 조직 구성원 모두를 참여시키는 과정은 완성된 사명서 그 자체 못지 않게 중요하고, 사명서의 실천을 위한 필수조건이다.
3. 3.중요한 것을 먼저하라
   1. 독립의지 : 생활속에서 자신의 독립의지를 얼마나 개발했는 지는 성실성과 언행일치의 정도를 보면 알 수 있다. 성실성이란 본질적으로 자기 자신에게 부여하는 가치이다. 그것은 언행일치를 가능케 하는 자질이고, 자신에게 약속을 하며 그 약속을 지키는 능력이다.
   2. 효과적 관리란 중요한 것을 먼저 하는 것이다.
   3. 성공적인 인간은 실패자들이 싫어하는 일을 기꺼이 하는 습관이 있다. 그들도 그것이 좋아서 하는 것은 아니다. 분명한 목적의식이 좋고 싫은 감정을 뒤로 밀어내는 것뿐이다.
   4. 시간관리의역사
      1. 1세대 시간관리 : 메모지에 기록하고 목록표를 이용하는 것
      2. 2세대 시간관리 : 달력과 약속기록부
      3. 3세대 시간관리 :우선순위 개념 추가. 목표설정에 초점을 맞추고 장기, 중기, 단기 목표와 활동을 수행하는 구체적인 계획 포함
      4. 4세대 시간관리 : 시간을 관리하는 것이 아니라 자신을 관리. 인간관계의 유지와 증진, 결과의 달성을 강조한다.
   5. 성공적인 사람은 당면문제 위주가 아니라 미래 기회 위주로 생각한다. 또 이들은 예방위주로 생각한다. 이들도 역시 위기와 긴급사태에 직면하지만 그 빈도는 상대적으로 낮다.
   6. 시간만을 다룰 때는 효율성을 생각하게 되지만, 원칙중심적인 사람이 다른 사람을 다룰 때는 효과성을 생각하게 된다. 사람에 대해서는 효과성을, 일에 대해서는 효율성을 생각해야 한다.
   7. 실행력을 높이기 위해서는 독립의지와 자기절제, 언행일치, 건전한 몰입이 필요하다. 말하자면 단기적인 목표나 일정, 순간적인 충동에 몰입하는 것이 아니라, 삶과 목표, 스케쥴에 존재의미와 배경을 부여하는 올바른 원칙과 소중하고 가치있는 것에 몰입하는 것이다.
   8. 효과적 관리의 핵심은 권한의 위임이다. 신임적 위임은 방법이 아닌 결과에 초점을 둔다. 이것은 위임받은 사람이 방법을 선택하고 결과에 대해서 책임지도록 하는 것이다.
4. 4.윈윈을 생각하라
   1. 승승, 승패, 패승, 패패, 승의 철학 중 가장 효과적인 것은?...상황에 따라 다르다는 것이다.
5. 5.먼저 이해하고 다음에 이해시켜라
   1. 적극적 경청에서 공감적 경청으로
      1. 공감적 경청의 본질은 우리가 누군가에게 동의하는 것을 의미하는 것이 아니다.
   2. 욕구를 이해하라, 지금 당신은 공기를 마시고 있기 때문에 이것이 욕구를 유발시키지 못한다. 즉 만족하여 부족함이 없으면 더 이상 욕구가 유발되지 않는다.
   3. 훌륭한 판단을 위한 열쇠는 이해하는 것이다. 판단부터 하는 사람은 결코 완전히 이해하지 못한다.
   4. 로고스, 파토스, 에토스를 갖추어라. 이성, 열정, 인격을 갖추어라
   5. 우리가 서로를 진정으로 깊이 이해할 때 창의적인 해결방법과 제3의 대안에 접근하는 문을 열게 된다. 오히려 이같은 차이점은 시너지 효과를 얻기 위한 디딤돌이 된다.
6. 6.시너지를 내라
   1. 인간만이 가진 4가지 천부능력(자아의식, 상상력, 양심, 독립의지)과 윈윈을 하려는 동기, 그리고 공감적 경청기술을 가지고 우리가 일상생활에서 직면하는 가장 어려운 문제에 도전하는 것이 시너지의 가장 고차원적인 형태이다.
   2. 신뢰수준의 단계별 커뮤니케이션
      1. 신뢰가 낮은 경우 : 방어적이고 보호적이며 일이 잘 못 되었을 경우를 대비한 단어선택. 결과가 비효과적이므로 더욱 자기방어와 보호를 해야하는 더큰 이유가 된다.
      2. 신뢰가 중간인 경우 : 상호존중하는 커뮤니케이션이지만 충동을 회피하기 위한 대화. 절충만이 이루어진다. 방어적이고 보호적이지 않고 화를 내거나 기만적이지도 않다.
      3. 신뢰가 높은 경우 : 관련된 이해당사자들이 긴장과 생산적 토론 자체를 즐기게 된다.
   3. 중도는 타협이 아니라 삼각형의 정점과도 같이 보다 높은 어떤 것을 의미한다
7. 7.끊임없이 쇄신하라
   1. 나는 톱날을 갈 시간이 없소이다.
      1. 광범위한 독서를 하고 위대한 사상을 접하는 것이 중요한 이유는 자신의 인생계획을 더욱 큰 질문과 목적, 기존의 패러다임과 비교해서 검토할 수 있는 능력을 키울 수 있기 때문이다.
      2. 여러가지 정보를 얻고 마음을 넓히기 위해 규칙적으로 좋은 책을 읽는 습관보다 더 좋은 방법은 없다.
   2. 언행일치의 삶이야말로 개인적 가치의 가장 중요한 기초가 된다.
   3. 인생을 살아오면서 나도 스스로를 믿지 못하는데, 다른 사람이 자신을 믿어주는 경우가 있었을 것이다. 그렇게 지지자가 되자.
   4. 결심-학습-실천의 나선형 상승 체험이 중요하다.