

15차시

[성공하는 사람들의 7가지 습관] 새로운 시대의 도래, 협력적 공유사회

학습 내용

1. 효과성과 효율성
2. 성공하는 사람들의 7가지 습관

1. 효과성과 효율성

훈련함대에 배속된 2대의 전함이 수일 동안 계속되는 폭우 속에서 대대적인 해상기동훈련에 참가하고 있었다. 선두전함에 소속된 나는 밤이 되자 함교에서 감시 임무를 맡게 되었다. 안개가 너무 짙어 시야가 불분명 했기 때문에 선장은 모든 활동을 감시하기 위해 계속 함교에 남아 있어 야만 했다.

완전히 어둠이 깔렸을 때 함교의 안쪽에서 근무하던 감시병이 다음과 같이 보고하였다. "우현 이물(배의 앞부분) 쪽에 빛이 보입니다." 선장이 "불빛은 가만히 있는가, 아니면 고물(배의 뒷부분) 쪽으로 움직이고 있는가?" 하고 소리쳤다.

감시병은 "움직이지 않습니다. 선장님" 하고 대답하였다. 이는 우리 배가 그 배와 충돌할 수 있는 위험한 코스에 들어와 있음을 의미하는 것이었다. 그러자 선장은 신호수에게 소리쳤다. "저쪽 선박에 우리가 충돌 코스에 들어와 있다는 신호를 보내라. 그리고 항로를 20도 방향으로 바꾸라고 지시하라." 저쪽 선박에서 "당신들이 항로를 20도 바꾸시오"라는 신호가 왔다. 선장은 "나는 선장이다. 당신들이 20도를 움직여라"라는 신호를 보내도록 명령하였다. 그런데 "저는 이등 항해사입니다. 선장님께서 20도 바꾸시는 게 좋겠습니다"라는 응답이 돌아왔다. 그러자 선장은 매우 화가 나서 소리쳤다. "우리는 전투함이다. 당장 진로를 20도로 변경하라." 조명빛과 함께 다시 응답이 돌아왔다. "저희는 등대입니다"라고. 우리는 즉시 항로를 변경하였다.

개인적으로 매우 감명 깊었던 이 일화는 세계적인 베스트셀러인 스티븐 코비의 <성공하는 사람들의 7가지 습관>에 나오는 내용이다. 여기서 등대는 변할 수 없고 흔들리지 않는 원칙을 말한다.

나는 변화무쌍한 비즈니스 세계에서 개인적으로 가장 중요한 능력은 '적응력'이라고 생각한다. 새로운 환경과 계속해서 변하는 게임의 룰에 잘 적응할수록 효율적인 삶을 살 수 있기 때문이다. 하지만 항상 잊지 말아야 하는 것은 '우리가 왜 비즈니스를 하는가'라는 목적의식이다. 당신은 왜 비즈니스를 하는가?

스티븐 코비는 효과성과 효율성의 차이에 대해 말한다. '효과성이 있다'는 말은 어떤 일을 하면서 그 '목적'에 부합한다는 것이고, '효율성이 있다'는 말은 일의 목적과는 상관없이 경제적이고 능률적이라는 것이다. 즉 효과성은 방향성과 관련이 있고 효율성은 능력과 관련이 있다. 그런데 만약 효과성은 없고 효율성만 높다면 어떻게 될까? 예를 들어 당신이 활을 쏜다고 하자. 화살은 과녁을 향해 날아가야 한다. 즉 효과성이 있어야 한다. 그런데 화살이 매우 세고 빠르게 날아가더라도, 과녁을 정확하게 향하지 못했다면 어떻게 될까? 효과성이 없다면, 효율성이 높을수록 원하는 목적을 달성하지 못할 확률이 더 높다.

경영진이 법에 걸리지 않는다고 직원들을 마음대로 부리고, 협력업체를 을의 관계로만 보고 마진을 쥐어짜며, 또한 소비자를 기만한다면, 돈을 번다고 해도 과연 인간으로서 행복할 수 있을까? 게다가 요즘은 그 어느 때보다 신뢰가 중요시되며, 소셜 네트워크 시대에는 기만적 행위가 빠르게 드러나는데, 돈만 밝히는 비즈니스가 과연 지속 가능할까?

스티븐 코비는 당신과 당신이 속한 공동체의 행복이 인생의 목적이 되어야 한다고 말하며 이것이말로 진정한 성공이라고 말한다. 그리고 스티븐 코비는 이 목적을 달성하기 위한 7가지 습관을 소개하고 있다. <성공하는 사람들의 7가지 습관>의 원제목은 "The 7 habits of highly effective people"이다. 직역하면 '매우 효과적인 사람들의 7가지 습관'이다. 목적을 향해 효과적으로 움직이기 위해 필요한 7가지 원칙은 다음과 같다.

1. 자신의 삶을 스스로 주도하라.
2. 끝을 생각하며 시작하라.
3. 소중한 것을 먼저하라.
4. 승-승을 생각하라.
5. 먼저 이해하고 다음에 이해시켜라.
6. 시너지를 내라.
7. 끊임없이 쇄신하라.

2. 성공하는 사람들의 7가지 습관

1) 자신의 삶을 주도하라

빅터 프랭클(Viktor Frankl)는 나치의 강제수용소에서 겪은 자전적 체험수기인 <죽음의 수용소에서>를 쓴 오스트리아의 심리학자이다. 그의 책은 생사의 엇갈림 속에서도 삶의 의미를 잃지 않고 인간 존엄성의 승리를 보여주었다. 그는 이렇게 말했다.

"자극과 반응 사이에는 선택할 수 있는 자유가 있다."

스티븐 코비는 빅터 프랭클의 말을 인용하면서 올바른 목적에 따른 성공적인 삶을 살기 위한 첫 걸음은 자신의 삶을 주도하는 것이라고 말한다. 즉 자극이라는 외부 환경에 지배를 받지 말라는 것이다. 하지만 우리는 일상에서도 비즈니스에서도 환경에 크게 지배를 받거나 외부 탓을 한다. 어떤 이는 날씨가 무더워지면 때로는 가까운 지인들에게 말도 안 되는 짜증을 낸다. 현재 결혼 생활이 만족스럽지 못하면 남편은 아내 때문이라고 생각하고 아내는 남편 때문이라고 생각한다. 내가 공부를 못하는 것은 부모님 탓이라고 생각한다. 또한 내가 지금 이렇게 감정이복이 심하고 때로는 우울한 이유는 부모님의 사랑이 부족해서라고 생각한다. 이번 프로젝트가 실패한 이유는 김대리 때문이라고 생각한다. 이번주 매출이 부진한 이유는 직원 때문이라고 생각한다. 직원은 사장 때문이라고 생각한다. 내가 취직을 못하는 이유는 정치가 개판이기 때문이라고 생각한다. 내가 이렇게 된 이유는 부모 때문에, 형제 때문에, 친구 때문에, 세상 때문에, 바로 너 때문이라고 생각한다.

그렇다. 날씨가 무더워지면 짜증이 나기도 한다. 아내 때문에, 남편 때문에 결혼생활에 문제가 생기기도 한다. 실제로 부모님의 사랑 부족이 나의 감정에 영향을 주기도 한다. 김대리 때문에 프로젝트가 실패할 수도 있다. 직원의 근무태만으로 매출이 부진할 수도 있고, 사장의 판단 실수로 매출이 안 오를 수도 있다. 정치가 난장판이어서 국가경제가 망가져 내가 취직을 못할 수도 있다.

그런데 만약 결과를 모두 외부 탓으로만 돌린다면, 당신은 과연 무엇인가? 단 하루만이라도 자신이 하는 말을 점검해 보자. 아마도 내가 얼마나 외부 탓을 하는지, 어떠한 자극이 왔을 때 나에게 주어진 선택의 자유를 얼마나 많이 포기하고 사는지 알 수 있을 것이다. 그리고 진지하게 가족에게, 친구에게, 동료에게 나에 대해 평가해 달라고 말해 보라. 과연 내가 삶을 주도적으로 살고 있는지, 아니면 환경에 휘둘리며 살고 있는 것은 아닌지 말이다.

물론 환경은 무시할 수 없다. 인간은 완벽하지 않고 때로는 나약하기 때문이다. 그래서 가장 현명한 방법은 환경을 나에게 맞게 조성하는 것이다. 그런데 환경은 항상 내게 맞출 수 있는 것이 아니다. 나는 너를, 부모를, 배우자를, 사장을, 직원을, 회사를, 날씨를, 세상을 완전히 통제할 수

없다. 그렇다면 어떻게 해야 할까? 다행스럽게도 우리에게는 빅터 프랭클의 진언(盡言)처럼 자극과 반응 사이에서 선택할 수 있는 자유가 있다. 삶을 주도적으로 살 수 있으며 그러므로 삶에 대한 책임은 나에게 있는 것이다. 책임감 있는 삶은 성공적인 삶의 첫걸음이다.

2) 끝을 생각하며 시작하라

28세의 젊은 사형수에게 총살형 직전에 5분의 시간이 주어졌다. 그는 동료 사형수와 작별인사를 하는데 2분, 지나간 삶을 되돌아 보는데 1분을 쓰고, 나머지 2분을 자연의 아름다움과 땅에 감사하며 작별을 고하기로 했다. 그의 눈에서는 계속 뜨거운 눈물이 흘러내렸다.

"아....., 내가 왜 지나온 세월을 더 아끼고 귀중하게 쓰지 못했던가!"

그때 병사들은 28세의 젊은이를 향해 정조준을 했다. 그런데 방아쇠를 당기려는 찰나 사형장으로 급하게 마차 한 대가 질주해 들어 왔고, 이윽고 관리가 감형서를 큰소리로 읽었다.

"사형집행을 중단하라! 피고는 4년 간 시베리아 유형에 처하고 그후 사병으로 병역을 치르는 것으로 감형되었다!"

28세 젊은 사형수의 삶은 어떻게 되었을까? 그는 이후 <죄와 벌>, <카라마조프가의 형제들>, <백야> 등 수많은 대작을 썼다. 이 사형수가 바로 러시아 대문호인 표도르 도스토예프스키이다.

이미 우리 모두 시간이 소중하다는 것을 안다. 그러나 그 소중한 시간을 막상 소중하게 사용하지 못할 때가 너무 많다. 즉 생각의 문제가 아니라 행동의 문제라는 것이다. 스티븐 코비는 무언가를 시작함에 있어서 마지막을 떠올릴 수 있다면 자신의 인생철학 혹은 자기 사명을 알 수 있고 더 나아가 그런 것들을 실행할 수 있는 힘을 얻을 수 있다고 말한다. 그런 의미에서 코비는 자신의 인생철학 내지 신조를 담은 자기사명서를 작성하라고 한다. 자기사명서는 자신이 어떤 사람이 되기를 원하는가(성품), 무엇을 하기 원하는가(공헌 및 업적)를 기술하고 자신의 존재와 행동이 바탕을 두고 있는 가치와 원칙에 초점을 맞춰야 한다. 다음은 자기사명서의 예이다.

<자기사명서>

- 우선 가정에서 성공하자.
- 정직함을 결코 타협의 대상으로 삼지 말자.
- 인간관계를 맺고 있는 사람들을 기억하자.
- 다른 사람의 충고를 귀담아들자.
- 그 자리에 없는 사람을 옹호하자.
- 내일의 계획을 오늘 세우자.
- 유머감각을 잃지 말자.

- 실수를 두려워하지 말자.
- 두 번 듣고 한 번 말하자.

3) 소중한 것을 먼저 하라

성공적인 삶을 위해서 가장 중요한 것 중에 하나는 시간관리일 것이다. 코비는 시간관리에 있어 단호하게 소중한 것을 먼저하라고 말한다. 즉 우선순위에 따라 계획하고 실행하라는 말이다. 그렇다면 소중한 것, 우선순위는 어떻게 알 수 있을까? 코비는 우리가 어떤 활동을 결정하는 데에는 ‘긴급성’과 ‘중요성’이라는 두 가지 요소를 기준으로 나뉘볼 수 있다. 그렇다면 활동은 다음 네 가지가 된다.

1. 긴급하면서 중요한 일(긴급성 O, 중요성 O)
2. 긴급하지 않지만 중요한 일(긴급성 X, 중요성 O)
3. 긴급하면서 중요하지 않는 일(긴급성 O, 중요성 X)
4. 긴급하지 않으면서 중요하지도 않은 일(긴급성 X, 중요성 X)

1번과 4번은 크게 신경쓸 필요는 없다. 일단 긴급하지만 중요한 일은 어느 누구나 알아서 할 가능성이 크다. 예를 들어 중요한 일과 관련된 사람에게 전화가 오는 상황이라면 대부분 전화를 바로 받는다. 내일 중요한 시험이 있다면 발등에 불이 떨어졌으니 시험공부를 대부분 할 것이다. 반대로 긴급하지도 않고 중요하지도 않는 일은 잠깐 할 수 있지만 대부분 이 일에서 쉽게 벗어난다. 바둑에 관심 없는 여성이 바둑 TV를 계속 볼일은 없는 것처럼 말이다. 문제는 2번과 3번이다.

우리는 보통 2번과 3번 사이에서 갈등을 한다. 2번은 ‘소중한 것을 먼저하라’에서 작성한 가족, 대인관계, 건강, 성품, 비전 등의 자기사명과 관련된 내용이다. 3번은 좋아하는 TV 시청, SNS에서의 활동, 친구들과 놀기, 사고 싶은 명품 구입 등을 들 수 있다. 그런데 우리는 보통 2번과 3번이 충돌할 때 2번보다 3번을 우선순위 활동에 두는 경향이 강하다. 3번이 무조건 나쁘다고 할 수는 없다. 하지만 성공적인 삶을 살기 위해서는 2번이 삶에 우선순위가 되어야 한다. 친구들과 술자리를 하기보다 그 시간에 가족과 함께 보내는 것, 좋아하는 월화드라마를 보는 것보다 비전을 위해 독서를 하는 것, 너무 비싼 명품을 사는 것보다 그 돈으로 노후준비를 하는 것이 더 ‘효과적인’ 사람이 되기 위한 활동인 것이다.

4) 승-승을 생각하라

스티븐 코비는 인간관계에는 5가지 패러다임이 있다고 말한다.

인간관계의 5가지 패러다임

승-승 : 나도 이기고 상대방도 이기는

패-패 : 나도 지고 상대방도 지는

승-패 : 나는 이기고 상대방은 지는

승 : 나만 이기는

패-승: 나는 지고 상대방은 이기는

우리는 보통 5가지 중 어떤 관계일 때 비즈니스를 하게 될까? 바로 내가 이길 때이다. 우리의 관점은 보통 '나'한테 있다. 그래서 승-승, 승-패, 승의 관계일 때 우리는 비즈니스를 감행한다. 하지만 스티븐 코비는 나의 관점이 아니라 우리의 관점을 가지라고 말한다. 지금 당장 내가 이기면 좋을 것 같지만, 장기적인 관점에서 보면 거래 상대자가 이기지 못하면 결국 나도 쓰러지게 된다는 것이다. 그래서 그는 이렇게 주문한다.

"승-승이 아니면 무거래!"

우리는 먼저 서로의 관계가 승-승인지를 확인할 필요가 있다. 만약 승-승이 아니라면 협의를 통해 승-승의 관계로 만들도록 해야 한다. 그런데 협의를 해도 서로가 이기는 거래가 되지 않는다면 과감히 그 거래를 포기할 줄 아는 용기가 필요하다. 후일을 기약하면서 말이다.

5) 먼저 이해하고 다음에 이해시켜라

일찍이 그리스인들은 에토스(ethos), 파토스(pathos), 로고스(logos)라는 단계적인 세 가지 단어를 통하여 훌륭한 철학을 구체적으로 표현했다. 에토스는 당신이 가지고 있는 개인적 신용이다. 즉 사람들이 당신의 설상성과 능력에 대한 신뢰감이다. 파토스는 공감적 측면이다. 다른 사람의 감정을 느끼고 다른 사람의 관점에서 볼 수 있는 것을 의미한다. 로고스는 논리적인 측면을 말한다. 다시 정리하면 에토스는 성품, 파토스는 인간관계, 로고스는 설득의 논리성으로 말할 수 있다. 그런데 보통 우리는 비즈니스를 할 때 에토스와 파토스는 전혀 고려하지 않은 채 논리의 타당성만으로 다른 사람을 설득하려고 노력한다. 로고스-파토스-에토스 순으로 중요도를 둔다. 하지만 스티븐 코비는 그 순서가 반대가 되어야 한다고 말한다. 먼저 자신의 성품을 살피고(에토스) 그 다음 다른 사람과 공감대를 형성한(파토스) 후 논리성을 갖고 설득할 때(로고스) 비로써 가장 성공적인 비즈니스를 실행할 수 있다는 것이다.

그런 의미에서 스티븐 코비는 ‘먼저 이해하고 다음에 이해시키라’라고 말한다. 즉 먼저 공감적 경청을 한 이후에 다른 사람에게 자신이 원하는 바를 말하라는 것이다. 공감적 경청은 다른 사람이 가진 준거틀의 내면에 들어가는 것을 말한다. 다른 사람의 관점을 통해서 사물을 보는 것, 즉 그들이 세상을 보는 방식에 입각하여 세상을 보는 것이다. 이때 우리는 그들의 패러다임과 감정을 이해하는 것을 말한다. 그리고 공감적 경청을 한 후 상대방에게 자신의 이야기를 들려주게 된다면 설득력은 한층 높아질 수 밖에 없다. 다음은 어느 회사 중역의 실제 고백담이다. ‘먼저 이해하고 다음에 이해시키라’는 코비의 조언을 잘 들어나 있다.

우리 회사 사장은 협상 테이블에 마주 앉아 있는 상대방에게 이렇게 말했습니다. “우리는 당신들이 원하는 방식대로 계약서를 작성하고 싶습니다. 그렇게 함으로써 여러분의 요구와 관심사항이 무엇인지를 확실히 이해하고 싶습니다. 그리고 답변을 하겠습니다. 그 다음에 우리는 여기에 대해 이야기할 수 있을 것 같습니다.” 이 말에 상대방 협상팀의 구성원들은 적잖이 압도된 눈치였습니다. 자신들이 계약서를 작성할 기회를 갖게 된다는 것에 대해 깜짝 놀라는 것이었어요. 이후 그들은 3일에 걸쳐 계약서를 만들었고 우리는 다시 만났습니다.

이들이 계약서를 제시했을 때 사장은 다음과 같이 말했습니다. “자, 당신들이 원하는 것을 우리가 제대로 이해했는지 확인해 봅시다.” 그리고 사장은 계약서를 검토했습니다. 그는 계약서 내용을 하나하나 짚어 가면서 상대방에게 중요한 것을 자신도 이해했다는 점을 자기 자신과 상대방이 확신할 때까지 내용을 재구성하여 말해 보고 느낌도 반영하였습니다.

이렇게 해서 사장이 이 사람들의 관점을 철두철미하게 이해했을 때 그는 자신의 관점에서 몇가지 관심사항을 설명했습니다. 그렇게 하자 이들은 듣고 있었지요. 이 사람들의 경청할 준비가 되어 있었습니다. 처음에 매우 공식적이고 신뢰감도 없었고 적대적이기조차 했던 분위기에서 시작된 협상은 이제 시너지를 얻을 수 있는 훌륭한 분위기로 바뀌어 있었습니다.

협상이 종결되는 말미에 협상 팀의 구성원들은 이렇게 말했습니다. “우리는 귀사와 일하기를 원합니다. 우린 이 계약을 하고 싶습니다. 가격이 얼마인지만 말씀해 주십시오. 서명할 테니까요.”

6) 시너지를 내라

시너지란 무엇인가? 시너지는 전체가 각 부분들의 합보다 더 크다는 것을 의미한다. 1+1은 2가 아니라 11이 되는 것이 시너지다. 시너지는 자연적 현상이다. 두 개의 식물을 서로 가까이 심어 놓으면 그 뿌리들이 얹혀서 주위의 토양을 더욱 비옥하게 하기 때문에 이를 각각 따로 심을 때보다 훨씬 더 잘 자라게 할 수 있다. 또 두 개의 판자를 함께 쪼개면 각각 따로 지탱할 수 있는 무게보다 훨씬 더 큰 무게를 지탱할 수 있다. 무엇보다 남자와 여자가 만나 아기를 낳는 것만큼 시너지를 멋지게 표현할 수 있는 것은 없을 것이다. 최고의 시너지 아닌가? 그렇다면 비즈니스

에서는 과연 어떻게 시너지를 낼 수 있을까? 바로 신뢰라는 촉매제가 있어야 한다.

제2차 세계대전이 끝난 후 미국 정부는 새로 신설한 원자력위원회의 책임자로 데이비드 릴리엔탈을 임명하였다. 릴리엔탈은 각계의 영향력이 큰 명사들을 위원으로 초빙하였다. 이들은 모두 뛰어나고 소신이 뚜렷한 사람들이었다. 이처럼 다양한 사람들로 구성된 위원회는 거창한 의제들을 가지고 있었고 그것들을 다루는데 조급해 하고 있었다. 더구나 언론이 재촉하고 있었다.

그러나 릴리엔탈은 신뢰를 쌓는 데 여러 주를 보냈다. 그는 우선 위원들이 서로 친숙해지도록 만들었다. 즉 각자의 취미, 희망, 목표, 관심, 배경, 가치관 등을 서로 파악하게끔 도와주었다. 그는 위원들간의 결속력을 다져 주는 인간적인 상호작용을 촉진시켰는데 주위에서는 그가 이런 것들에 많은 시간을 들이는 것을 비효율적이라고 맹렬히 비난했다.

그러나 이 집단은 서로 아주 가까워지게 되었고 매우 개방적이 되었을 뿐만 아니라 더 나아가 생산적이고 시너지적으로 변화하였다. 위원회의 위원들간의 상호 존중심은 매우 높아서 견해상의 불일치가 생길 때 반대하고 방어적인 태도를 갖기보다는 서로 이해하려고 노력했다. 결국 이상적인 집단 문화를 탄생시켰다.

신뢰수준이 낮은 상황다면 집단 구성원들은 방어적이고 보호적이며 법률적인 용어들이 사용하게 된다. 이런 커뮤니케이션은 일이 잘못되었을 경우를 대비하여 자기보호 조항, 제한조건, 면책 조항을 분명히 한다. 결국 승-패, 패-패의 결과를 만들 가능성이 커진다.

신뢰수준이 중간인 경우에는 어느 정도 성숙한 사람들이 교제하는 수준이다. 이들은 서로에 대해 존중하지만 심한 충돌이 일어날 가능성은 피하고 싶어한다. 따라서 공손하게 대화하지만 진지하게 공감하는 것은 아니다. 또 서로를 지적으로 이해할 수 있지만 상대방이 견제하는 입장의 배후에 있는 관점과 의향을 깊이 들여다볼 수 없기 때문에 새로운 가능성을 발견하지 못하며 창의적인 해결책이 잘 도출되지 않는다.

신뢰수준이 높은 경우에 시너지가 작용하면 원래 제한된 것보다 훨씬 더 나은 해결방안을 만들어 낸다. 관련된 모든 이해 당사자들이 그것을 느낄 수 있으며 사람들은 그러한 창조적인 과정을 즐기게 된다. 나아가 그 자체만으로 기쁨과 만족을 주는 작은 문화가 저절로 형성된다. 승-승의 시너지가 폭발할 가능성이 크다.

신뢰를 쌓는 데에는 오랜 시간이 걸린다. 그래서 쓸데 없는 것처럼 보인다. 하지만 신뢰가 높은 수준으로 형성 되면 신뢰는 빛보다 빠른 커뮤니케이션을 선물해 준다. 신뢰가 없는 두 사람이 거래를 할 때는 각종 상황을 따져가며 정교한 계약서를 작성해야 하지만 신뢰가 높은 두 사람이 거래를 할 때는 따뜻한 악수 하나에 끝날 수 있는 것처럼 말이다. 신뢰가 쌓일 때 시너지는 폭발한다.

7) 끊임없이 쇄신하라

당신이 산에서 열심히 나무를 베고 있는 사람을 우연히 만났다고 하자. 당신이 묻는다.

“무엇을 하고 계십니까?”

“보면 모르오? 이 나무를 베려고 톱질하고 있는 중이래요.”

“매우 지쳐 보이는군요. 얼마나 오랫동안 나무를 베었습니까?”

“다섯 시간 이상 이 일을 했소. 나는 지쳤소. 무척 힘든 일이에요.”

“그러면 잠시 시간을 내서 톱날을 가는 것이 어떻습니까? 그게 일을 훨씬 빠르게 할 겁니다.”

“내겐 톱날을 갈 시간이 없어요. 왜냐하면 나는 톱질하는 데 너무 바쁘기 때문이지요.”

성공하는 사람의 7번째 습관인 ‘끊임없이 쇄신하라’는 재충전을 위해 톱날을 가는 시간을 할애하는 것이다. 이것은 다른 6가지 습관들을 실천할 수 있게 해주는 근본적인 힘이 된다. 그렇다면 무엇을 쇄신해야 할까? 스티븐 코비는 네 가지 차원에서 쇄신을 하라고 한다.

1. 신체적 차원 : 신체적 차원은 우리 몸을 효과적으로 돌보는 활동으로 영양가 있는 음식의 섭취, 충분한 휴식과 긴장이완, 규칙적인 운동 등을 포함한다. 우리들 대부분은 운동할 만큼 충분한 시간이 없다고 말한다. 하지만 통계에 의하면 우리는 스마트폰 보기와 TV 시청을 보는데 하루 3시간 이상을 할애하고 있다. 운동은 가장 대표적인 핵심 습관으로서 여타 다른 좋은 습관들을 만들어 주는 역할을 하며 신체 건강은 업무의 결정적인 역할을 할 뿐만 아니라 행복 도에도 매우 큰 영향력을 발휘한다. 몸을 튼튼히 하는 것은 너무나 중요하다.

2. 영적 차원 : 영적 차원을 재충전하고 쇄신하는 것은 자신의 인생에 리더십을 제공한다. 이는 습관 2 ‘끝을 생각하고 시작하라’와 매우 밀접한 관계가 있다. 영적 차원은 우리가 가진 가치체계의 핵심이고 중심이며 약속이다. 이것은 우리 인생에서 대단히 개인적인 영역으로 가장 중요하다. 이것은 우리에게 영감을 주고 우리 자신을 향상시키는 원천이다. 신앙생활, 위대한 문학이나 음악에 심취하는 것, 명상, 자연과의 대화 등이 도움이 된다.

3. 정신적/지적 차원 : 정신적/지적 차원은 자신의 지성을 발전시키는 것을 말한다. 정신적/지적 차원의 쇄신은 기본적으로 독서를 통해 가능하다. 독서를 통해 많은 지식을 쌓을 수 있을 뿐만 아니라 깊이 있는 사고가 가능해진다. 이런 지성의 향상은 자신의 비전을 보게 하고 이루게 한다. 글쓰기도 독서 못지 않게 큰 도움이 된다. 글쓰기는 정신적인 톱날을 매우 날카롭게 한다.

4. 사회적/감정적 차원 : 삶의 사회적 차원과 감정적 차원은 서로 밀접하게 연결되어 있다. 우리

의 감정적 삶은 주로 사회에서의 대인관계를 통해 개발되고 드러나기 때문이다. 사회적/감정적 차원의 삶에서 가장 중요한 것은 내면적 안정이다. 그렇다면 내면적 안정은 어디서에서 나오는 것일까? 이것은 다른 사람이 우리를 어떻게 생각하는가 또는 우리를 어떻게 대우하는가로부터 나오지 않는다. 또한 다른 사람이 우리에게 건네주는 각본이나 우리가 처한 상황과 입장으로 부터 나오지 않는다. 내면적 안정은 우리의 심오한 가치관을 반영해 주는 언행일치의 생활에서 나온다. 말과 행동이 일치 될 때 우리의 내면은 안정되고 굳건해 진다. 또한 봉사를 통해서도 가능하다. 다른 사람을 도와줄 때 우리는 자존감이 높아지며 그 높은 자존감은 내면의 안정을 선물해 준다.

우리는 지금까지 성공하는 사람들의 7가지 습관을 알아보았다. 7가지 습관을 곰곰이 보다보면 흥미로운 사실을 알 수 있다. 처음에 나온 3가지는 대인관계가 아니라 개인과 관련이 있다. 자기 자신을 사랑하지 못하면 타인을 사랑하지 못한다는 말이 있듯이, 자기 자신이 제대로 서지 못한다면 효과적인 대인관계를 형성할 수가 없다. 결국 스티븐 코비의 말을 빌리자 면 "개인의 승리가 있어야 대인관계의 승리를 보장할 수 있다." 그래서 처음 3가지를 제대로 해낼 수 있을 때 다음 3가지를 원활히 수행할 수 있다. 다음 3가지는 대인관계에서의 승리를 말하고 있기 때문이다. 그리고 그 6가지의 습관이 제대로 작동하기 위해서는 7번째 습관이 끊임 없이 연료를 제공해 줘야 한다. 이 7가지가 말 그대로 '습관'이 될 때 진정한 성공의 길로 갈 수 있다.