

책의 제목은 무엇인가요?

강연 읽는 시간 2회

어떤 이유로 이 책을 읽게 되었나요?

내용을 약간 '어떻게 살아야 할까?'의 주제를 중심으로 해석해 봤음.

**다른 회원들에게 읽어주고 싶은
책에서 좋았던 구절을 적어주세요,
그 구절이 좋았던 이유는 무엇인가요?
무엇이 당신의 마음을 움직이게 했나요?**

<1부> 어떻게 살아야 할까? - 행복..나...기준...

#42- 내 인생의 의미를 만드는 4가지 기둥
삶의 의미를 찾기 위해서는 4개의 기둥이 필요.
(소속감 / 목적 / 초월성 / 스토리텔링)

그리고,

4개의 기둥으로 (회복/성장/사랑)으로 정리해서 자신만의 이야기를 만든다.

● **소속감?**

어느 집단에 소속이 아닌,

자신을 구성원으로 인정하고, 자신 역시 가치 있다고 생각하는 사람들 사이에서 생겨나는 '서로 연결되어 있다는 느낌' 이다.

→ 자신을 가치있다고 생각하게 된다.

→ 소속감을 느끼기 위한 환경을 보는 눈도 중요 - 2부참조>

● **목적**

자신의 강점을 이용해 타인을 돕는것에 있으며
경제적인 것이 아닌... 존재에 관한 것.

(예제- 아이를 키우는 아빠들~ㅎ)

→ 혼자사는세상 아니므로, 타인이 없다면, 나의 존재 자체가 무의미 해진다.

● 초월성

자신을 잊을 정도로 경이로운 순간...

우리가 훨씬 더 큰 무언가와 연관되어 있다고 느낄 때

(우주를 바라볼 때...? 결국 흙의 존재로 돌아간다고 생각할 때...?)

● 스토리텔링

자신의 이야기를 만들면서, 일상의 경험과 자신을 둘러싼 주변 세계를 이해

객관적인 정보에 근거하여(어떤문제때문인지...) 근거하여

스토리텔링하면 자신이 왜 이런 상황에 부닥치게 되었는지 알수 있고,

그 안에서 이야기를 만들며 삶의 의미를 찾을수 있다.

(나는 이 세계의 유일 나-> 곧 영화 주인공>

다른 사람이 아닌 내가 나에게서 삶의 의미를 발견하고 가면 될듯~

<2부> 어떻게 살아야 할까? - 관계???

#.147 - 타인을 도우며 성공하는 사람들 (사람을 알아보는 객관화)

타인과의 관계에서 3가지 양식을 선택하여 행동

*테이커(19%)- 자신이 준 것보다 더 많이 받기를 바라는 사람

*기버(25%)- 자신이 받은 것보다 더 많이 주는 것을 좋아하는 사람

*매처(56%)- 손해와 이익이 균형을 이루도록 애쓰는 사람.

기버가 약간 핵심주제.

*포인트

성과가 안 좋은 사람도 대부분 기버 이지만,

놀랍게도 최고의 성과를 내는 사람도 기버다! (데이터)

그리고...

성공기버와 안좋은성과 기버와는 분명한 차이가 있다.

*탈진안하기: 당장 내코가 석자인데도 남을 돕는 것은 바보, 먼저 자신을 보호

*타인의 이익과 나의 이익을 함께 도모

*상대의 성향을 보면서 베풀기

기버성향이라도 상대에 따라 매치의 행동도 취함

(위의 소속감을 느끼기 위한 내 주위환경설정과 연관-사람보는눈)

상냥함과 무뚝뚝함으로 테이커와 기버를 구분하는 오판 하지 말 것,
상냥한 테이커도 있으며, 무뚝뚝한 기버도 있다. (오래보고 판단하라!)

<표를 참조하세요>

성공의 대한 잘못된 믿음을 갖지 말라!

착한사람을 짓밟고 성과 위주의 꼭대기를 올라가는 테이커가 결코 성공하지는
않더라...

왜-> 최고이 성과자가 기버 성향인 것이 객관적으로 나왔음을 데이터 증명.
(물론...예외도 있다고 보지만)

<3부>어떻게 살아야 할까? – 일..나..가치..뿌듯함

#129- 사람의 마음을 움직이는 0.1%의 차이

나는 왜 이 일을 하는가? 라는 질문에서 출발해라!

왜 에서 나온 답인 신념과 믿음, 가치가 무엇인지 명확해야

➔ 사람의 마음을 움직이고 성공에 도달한다.

훌륭한 리더는 사람을 조종해서 움직이게 하지 않는다.

그저 영감을 주어 스스로 움직이게 할 뿐이다.

*사람의 마음은 언제 움직이는가?

혁신가(2.5%)/얼리어답터(13.5%)/초기대다수(34%)/대다수(34%)/느린수용자(16%)

혁신가와 얼리어답터들 (15%) 잡으면 티핑포인트에 도달 할수도 있다.

(ex. 아이폰 6시간 줄서서 구매하는 사람들... / 파레토 법칙?)

사람들의 마음을 움직이려면 아이디어의 참신함,제품의 성능보다는 신념과느낌 같은 직관이 중요하다.

(ex. 아이폰의 프리젠테이션 / 코코샤넬의 사상)

골든서클 눈으로 보아라! - 왜? -> 어떻게? -> 무엇을?

- 포인트

*why? 가 통하는 이유 (생물학적 근거)

'무엇을?' 를 먼저 생각하면?

신피질을 건드림.

(신피질은 이성과 분석적 사고, 언어를 담당, 많은양의 정보를 이해)

하지만,,, 영감을 주고 행동을 이끌지 못함.

'왜?' 를 먼저 생각하면?

변연계를 건드림.

(변연계는 감정과 행동을 조절하는 부분.)

먼저 행동하고 그 다음 행동을 합리화하는데,

이것이 직관에 의해 결정되는 방식

'왜'를 질문하는 사람들은 세상을 바라보는 고급렌즈를 가졌다.

인지심리학자들은 이 렌즈를 프레임이라는 개념으로 설명.

"프레임의 질을 높여라!"

(ex.음식물을 찍어내는 사업가와 건강한 음식을 고집하는 장인의 프레임 차이)

"프레임의 차이는... 어떤 질문을 하느냐?"

분명한 것은 삶의 깊은 통찰 없이는 좋은 렌즈와 질문을 갖기 힘들다!

<왜 나는 000 을 하는가...?>

책을 다 읽고 나서 감상에 대해서 말해주세요

본인의 감상을 적어 주시는 곳입니다. 구체적으로 적어 주실 수록 좋습니다.