

7つの習慣(完訳・人格主義の回復) 「成功には原則があった、7つの習慣に基づいて行動すること」

※書籍:「7つの習慣(完訳・人格主義の回復)」著者:スティーブン・R・コヴィー 発行:2014年7月31日 ※所見:本書は全世界で販売数3,000万部を超えた名著であり、建築関係者のみならず全ての人(社長・サラリーマン等)が成功するための人格形成本である。

【まとめ】

1. 第1の習慣 ⇒ 主体的であること
2. 第2の習慣 ⇒ 終わりを思い描くことから始める
3. 第3の習慣 ⇒ 最優先事項を優先する
4. 第4の習慣 ⇒ Win-Winを考える
5. 第5の習慣 ⇒ まず理解し、そして理解される
6. 第6の習慣 ⇒ シナジーを創り出す

【まとめ】 ⇒ 図1参照

「7つの習慣」を身につける者は、継続的な幸福と成功の土台となる正しい原則を自分の内側にしっかりと植えつけることができる。この原則を深く理解し、実践する決意をする者は、段階を踏みながら進化的に成長できる。第1、第2、第3の習慣(私的成功的習慣)は、自分の内面から自分自身を定義でき、正しいか間違っているかを他者が決めるのではなく、自分で判断できるようになる。第4、第5、第6の習慣(公的成功的習慣)は、うまくいかなかった大切な人間関係を癒し、築き直す意欲が生まれ、そのための力を解き放つことができる。最後の第7の習慣を身につけることは、1~6の習慣を再新再生して磨きをかえ、真の自立、効果的な相互依存を実現できるようになる。

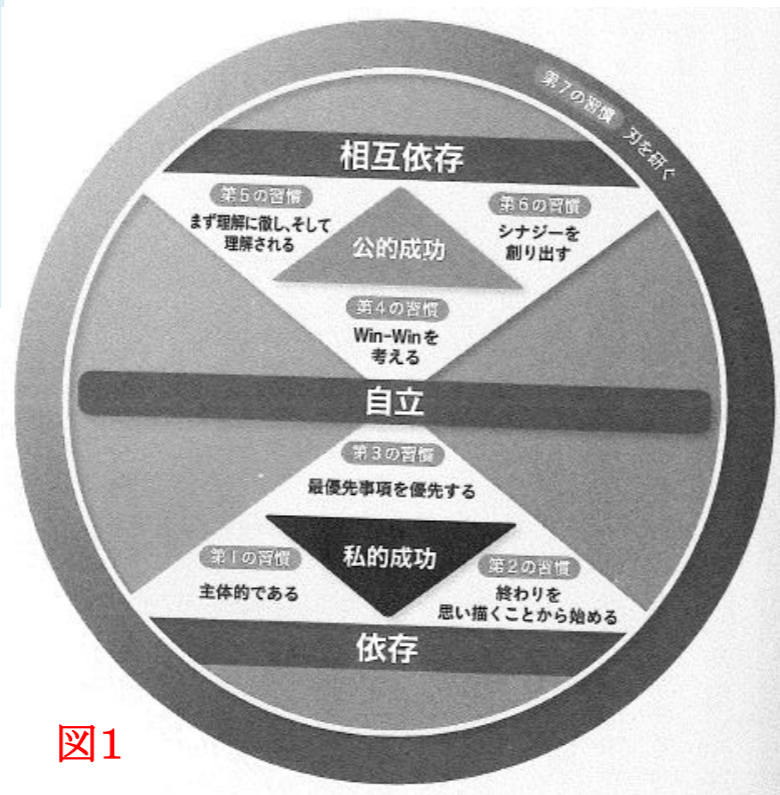


図1

第1の習慣:主体的であること

人間の本質の基本的な原則である選択の自由を発見したフランクルは、自分自身の正義な地図を描き、その地図に従って、効果的な人生を営むための第1の習慣「主体的であること」を身につけた。私たちの行動は、周りの状況ではなく、自分自身の決定と選択の結果である。人間は誰しも、自発的に、かつ責任を持って行動している。主体的な人は、影響の和の領域に労力をかけている(図2参照)。自分が影響を及ぼせる物事に働きかける。主体的な人のエネルギーには、影響の輪を押し広げていくポジティブな作業がある。一方、反応的な人が労力をかけるのは、影響の輪の外である。他者の弱み、周りの環境の問題点、自分にはどうにもできない状況に関心が向く。このような事柄ばかりに意識を集中していると、人のせいにする態度、反応的な言葉、被害者意識が強くなっていく。自分が影響を及ぼせる物事をおろそかにしてネガティブなエネルギーが増え、影響の輪は小さくなっていく(図3参照)。

自分から動くのか、動かされるのか、率先力を発揮する人とならない人の違いは、天と地ほどの開きがある。効果性において25%とか50%の違いではない。率先力を発揮でき、そのうえ賢く感受性豊かで、周りを気遣える人なら、そうでない人との効果性の差は天文学的な数字になる。自らの責任を引き受けて行動を起こすのか、それとも周りから動かされるのか、どちらの道を選ぶかによって、成長や成功の機会も大きく変わるのである。

第2の習慣:終わりを思い描くことから始める

第2の習慣「終わりを思い描くことから始める」は、生活の様々な場面やライフステージに当てはまる習慣であるが、最も基本的なことは、人生における全ての行動を測る尺度、基準として自分の人生の最後を思い描き、それを念頭に置いて今日一日を始めることである。終わりを思い描くことから始めることは、目的地をはっきりさせてから一步を踏み出すことであり、目的地がわかれば、現在いる場所が分かるので、正しい方向へ進むことができる。

仕事に追われ、「活動の罫」に人はいとも簡単にはまる、成功への梯子を登っている気持でも、一番上に到達したときに初めて、その梯子は間違った壁に掛けられたことに気づくこともある。結局は、全く効果のない、多忙極まりない日々を送っていることが多いにある。自分の葬儀で述べてもらいたい弔辞を真剣に考える、それが私たちの成功の定義になる。名声や業績、金持ちが成功だと思っているかもしれないが、その梯子は正しい壁でないかもしれない。

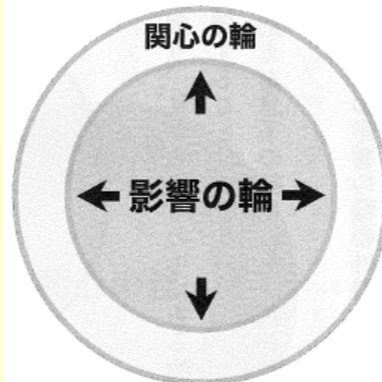


図2 主体的な生き方 (ポジティブなエネルギーが影響の輪を広げる)



図3 反応的な生き方 (ネガティブなエネルギーが影響の輪を小さくする)

第3の習慣:最優先事項を優先する

第3の習慣は、人生と時間管理の本質「優先順位をつけ、それを実行する」である。時間の優先順位には、4つの領域がある(図4参照)。活動を決める要因は、緊急度と重要度の二つである。緊急の活動とは、電話等の緊急の用事であり、重要な用事とは、あなたのミッション、価値観、優先度の高い目標の実践につながるものである。

人は第I領域(緊急・重要)を意識すると、この領域に殆ど支配される。この人たちは、毎日次々押し寄せる問題に打ちのめされ、精神的に追い込まれて緊急でも重要でもない第IV領域に逃げ込む。時間の90%が第I領域で残り10%が第IV領域となっている。人によっては、緊急だが重要ではない第III領域の用事を第I領域の用事と思ひ込み、それに多くの時間を費やすこともある。それらの用事は、殆どが他者の仕事の優先順位から来るものであり、早く対応してほしいと期待されていることである。本人にとって重要なことは、自分の能力を大きく伸ばす第II領域の活動に時間を使うことである。誰もが第I領域の緊急事態に直面することはあり、その時は直ぐに対応するが、その状況は少なくするように努力し、多くの時間を個人にとって重要な第II領域を最優先事項としたい。

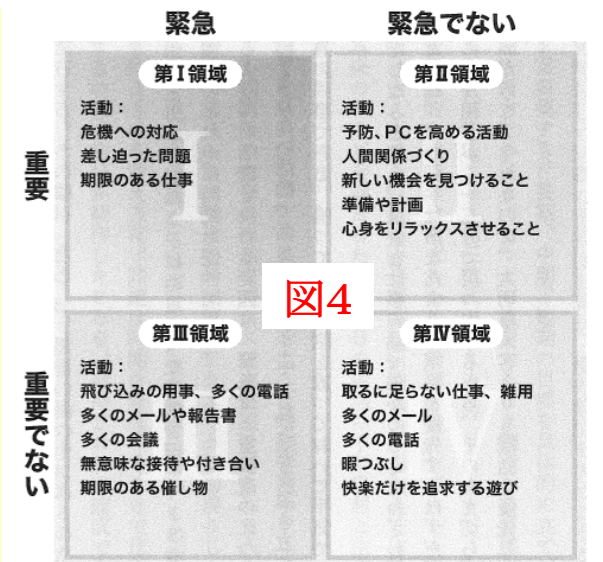


図4

第4の習慣:Win-Winを考える

人間関係の代表的なものとして、図5に示すWin-Win(自分も勝ち、相手も勝ち)、Win-Lose(自分が勝ち、相手は負ける)、Lose-Win(自分が負けて、相手が勝ち)、Lose-Lose(自分も負けて、相手も負ける)がある。Win-Winは、全ての人間関係において、必ずお互いの利益になる結果を見つけようとする考え方と姿勢である。個人だけの利益を追求するのではなく、お互いに満足できる結果を目指すことであり、あなたのやり方でもなければ、私のやり方でもない、もっと良い方法、もっとレベルの高い方法を共に見つけることである。

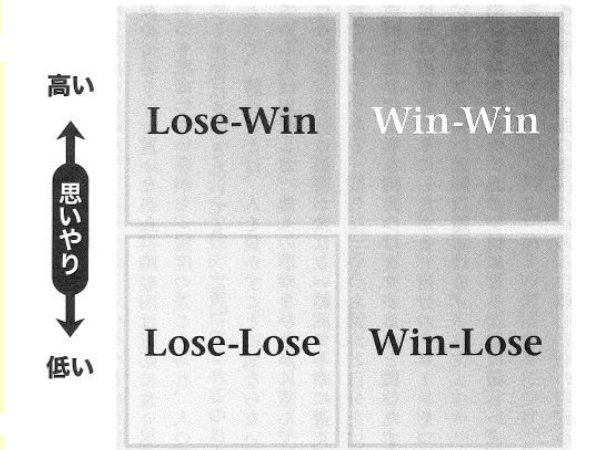


図5 低い ← 勇気 → 高い
コミュニケーションのレベル

第5の習慣:まず理解し、そして理解される

まず理解に徹する。問題が起こる前に、評価したり処方したりする前に、自分の考えを主張する前に、まず理解するよう努力する。それは、人と人が力を合わせる相互依存に必要な不可欠な習慣である。お互いに本当に深く理解し合えたとき、創造的な解決策、第3の案に通じる扉が開かれる。

第6の習慣:シナジーを創り出す

シナジーとは、全体の合計が個々の部分の総和より大きくなることである(1+1=2ではなく8にも16にも1600にもなること)。シナジーを創り出すには、他社とのコミュニケーションを相乗効果的に展開する必要がある。図6は信頼関係がコミュニケーションの質にどのように影響するかを示したものである。シナジーは、あらゆる人の人生において最も崇高な活動であり、他の全ての習慣を実践しているかどうかの真価を問うものであり、またその目的である。どんな困難な試練に直面しても、人間だけに授けられた4つの能力(自覚・想像・良心・意志)、Win-Winの精神、共感の傾向のスキル、これらを総動員すれば、最高のシナジーを創り出すことができる。そうすると奇跡としか言いようのない結果に到達できる。



図6

第7の習慣:刃を研ぐ

第7の習慣は、個人の成果を生み出す能力である。あなたの最大の資産、つまりあなた自身の価値を維持し高めていくための習慣である。あなたという人間をつくっている4つの側面(肉体、精神、知性、情緒)の刃を研ぎ、最新再生させるための習慣である(図7参照)。



図7