

# <7つの習慣>

## 第一部 パラダイムと原則について

人格主義 まず自分自身、自分の知覚、ものの見方そのものを変える  
農場の法則 種を撒かねば実を得る事は出来ない、近道は無い  
自然の法則 パラダイムは原則を見る地図、原則を破る事は出来ない  
インサイド・アウト 自分自身を改善せずに他の人を改善する事は出来ない  
習慣を確立する三つの要素 知識+スキル+やる気  
成長の連続体 依存 → 自立 → 相互依存  
効果性のパラダイム P/PCバランス従業員を顧客同様に扱う必要がある

## 第二部 私的成功

(1) 第一の習慣：主体性を発揮する  
自己責任の原則 自分の反応は自分で決められる、責任は自分にある  
影響の輪と関心の輪 コントロールできるものに努力を集中させる  
(2) 第二の習慣：目的を持って始める  
自己リーダーシップの原則 自分の人生の目的を明確にし自己管理する  
リーダーシップとマネジメント：二つの創造 原則中心の生活  
(3) 第三の習慣：重要事項を優先する。  
自己管理の原則 「感情を目的意識に服従させる」  
生き方を変える第二の領域 緊急性ではなく重要性に集中する  
目標を達成する方法  
①自分で実行する ②デレゲーション

デレゲーション5つの条件  
<1>望む結果 <2>ルール <3>使える資源 <4>評価基準 <5>履行の結果

## 第三部 公的成功

相互依存のパラダイム 相互依存の関係は、自立した人間にしか出来ない  
信頼残高という名の財産 (六つの大切な預け入れ)  
★相手を理解する ★小さな事を大切にす ★約束を守る ★期待を明確にする ★誠実さを示す  
★「引出し」をしてしまった時は、誠意をもって謝る  
(2) 第四の習慣：Win-Winを考える。  
人間関係におけるリーダーシップの原則

Win-Winを支える五つの柱

### ★人格

人格こそがWin-Winの基礎であり、他の全ての柱はこれを土台にしている。誠実さこそが大事。  
① 成熟→相手の話を聞いて感情移入をすると同時に、勇気をもって自分の立場を主張することができる。  
② 豊かさマインド→全ての人を満足させることが可能であるというパラダイム。

### ★関係

Win-Winの関係は、人格の上に立てられ、維持されるものである。信頼残高こそがWin-Winの本質である。

### ★合意

Win-Winの実行協定

信頼がない人一人をコントロールまたは監視しようとする。(使い走りのデレゲーション)  
他人に裁かれるより、自らを裁く機会を与えられた方が、人の精神は高められる。自己評価が原則である。

### ★システム

不必要な競争を必要な協力に変換させれば、効果が大きく向上することになる。PとPCの双方を築くのだ。

### ★プロセス

どうすればWin-Winの結果に至らせることができるか？

★問題を相手の立場から見る。相手と同じくらい、あるいはそれ以上に、相手のニーズを表現する。  
★対処しなければならぬ課題と関心事(立場ではない)を明確にする。  
★完全に納得できる解決には、どういった結果を確保しなければならないかを明確にする。  
★その結果を達成する為の新しい案や選択肢を打ち出す。

(3) 第五の習慣：理解してから理解される  
感情移入のコミュニケーションの原則  
★内容を自分の言葉で言い、同時に感情を反映する(言葉と感情を反映する)  
(学校に行きたくなくて、なんだかイライラしているようだね・・・！)

相手を本当に理解する為には・・・  
感情移入→傾聴の最も高いレベル  
自叙伝的な反応をせず感情移入の傾聴をする  
理解することがWin-Winの扉を開く

(4) 第六の習慣：相乗効果を発揮する  
創造的な協力の原則：相乗効果  
第三の案を探し出す 双方が満足できる策を見つけるまで、話し合う  
相違点を尊ぶ 相乗効果の本質は相違点を尊ぶこと

## 第四部 最新再生

(1) 第七の習慣：刃を研ぐ 毎日1時間は最新再生に使う