

「7つの習慣」基礎編の狙いと使い方

本編は、大きく7章に分かれています。どの章の内容も、「7つの習慣」を学ぶ前に、前提となる基本的な考え方を紹介していますので、しっかり理解してください。

この「基礎」の部分を理解しておくことで、「第一の習慣」～「第七の習慣」まで、各習慣の理解と実践がスムーズになるばかりでなく、「7つの習慣」が全体を通してお伝えしていることが何であるか、おぼろげながら見えてくるはずです。

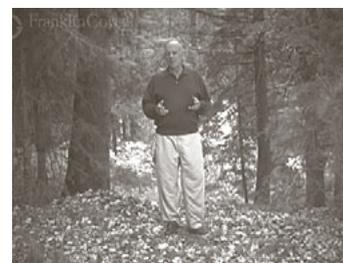
事例を豊富に取り入れ、皆さんの仕事やプライベートの内容を振り返っていただけるように編集してありますので、素直に感じたことや思ったことを自由に書き込んでいただき、あなたが本来持つ力（能力）を発見してください。

自由に記入していただく箇所には、特に正解があるわけではありませんので、リラックスして取り組み、ありのままの気持ちを表現してください。正しい答えを探究するというより、「なぜそのようなアプローチをとるのか」について深く考えていただくことをお勧めします。そうすることで、普段とは違う自分自身、思いがけない真の姿を発見することができるはずです。

本書には、映像作品が2タイトル収録されています。「7つの習慣」セミナーではおなじみの作品ですが、本書の中で、「DVDをご覧ください」と表記してあるところでご視聴ください。ご紹介する原則を見事に実践した事例が、ストーリーの形でリアルに展開されていますから、より深い理解と実践への意欲が高まることでしょう。

演習ページには余白スペースが多めにとってありますので、思いついたことや気がついたことはどんどん書き込みましょう。後で見返したときに、そのメモが思わぬ力を発揮します。それではリラックスして取り組んでください。

DVD の紹介



効果性のルーツ



農場の法則

演習欄や余白には、しっかりと書き込みましょう。



パラダイムとは何か

パラダイムとはどういう意味でしょうか？

パラダイムとはものの見方や考え方のことです。私たちの毎日の言動は、このパラダイムによって大きく左右されます。

たとえば、同じ「雪」を見ても、「寒いから憂鬱になる」と思う人もいれば、「きれいだから楽しい」と思う人がいるように、同じ現象を見ても、人それぞれによって捉え方は違います。

これをパラダイムの違いといいます。

この絵を見てください。



何に見えますか？

では今度は次のイラストを見てください。

今度は何に見えますか？



いかがでしょうか。もちろん、「ネズミ」に見えますよね。

でも、先に次の絵を見たあとでしたら何に見えるのでしょうか？



おそらく最初とは異なる判断になったのではないのでしょうか。このように、私たちは経験やこれまでの条件づけによって、無意識のうちに「決めつけ」を行いがちです。この絵のように、わずか数秒見ただけのものでも大きな結論の違いを生むことがあるわけですから、先入観や印象による決めつけは非常に危険なものといわざるを得ません。

これまでの人生の中で築き上げたあなたのパラダイムは、あなたの人生にどんな影響を及ぼすでしょうか。

ビジネスにおいても、「お客様はこういうものを望んでいるはずだ」「この商品が売れるわけがない」といった思い込みに陥りがちです。長年にわたりこういうパラダイムを築いてきた人が、そこから抜け出し新しい考え方の下に戦略を打ち出していくのは、並大抵のことではありません。

 パラダイムは空気のようなものです。あつて当たり前で、普段はその存在を気にすることはありません。無意識に空気を吸っているように、私たちは無意識にパラダイムに従って判断し行動してしまいます。それが本当に正しいのか、疑うことすらしません。そこに大きな落とし穴があります。

成功の秘訣が何か1つあるとしたら、相手の視点を知り、自分だけでなく相手の角度からも物事を見ることである。

— ヘンリー・フォード

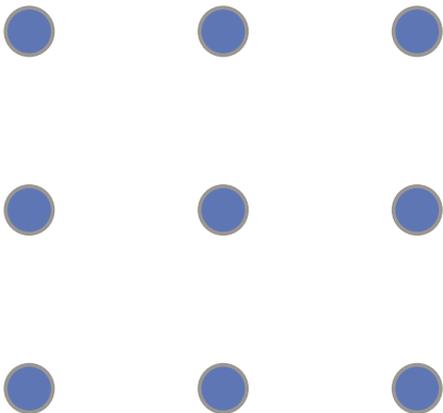
パラダイム転換の基礎力を鍛える

パラダイム転換とは、これまでとは全く異なる角度からものを眺めてみることに、あなたが今までいた箱の中から出てゼロから考えてみることに、といえるでしょう。

同じ方向からものごとを眺めてみても、同じ結果しか得られません。見る立場を変える、角度を変える、視点を変える、といった工夫が必要になります。

「9つの点の練習」と呼ばれるゲームを紹介しましょう。前にこのドリルをやったことがある方ももう一度やってみてください。

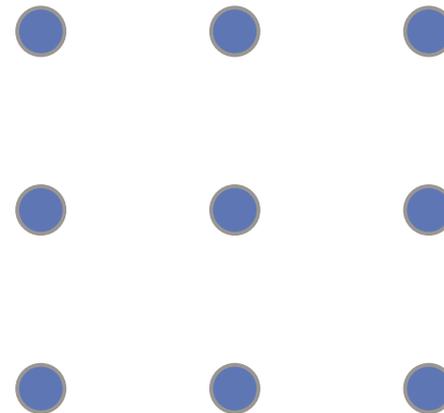
下にある9つの点を使って、一筆書きで、9つの点をすべて通る4つのまっすぐな線を引いてください。



いかがでしょうか？ わからなかった方は、おそらく自分の引く線が点の外まで突き抜けてはいけないというパラダイムを持っていたのではないのでしょうか。あるいは、まっすぐな線＝水平または垂直というパラダイムを持っていませんでしたか？

このようなトレーニングを重ねることで、パラダイム・シフトを起こす能力を鍛えることができます。

では、もう1つ考えてみてください。9つの点を全部通るまっすぐな線を1本引いてください。どうしますか？



人は変化を求めるとき、仕事や友人、配偶者を変えたがるものだが、自分自身ではなく。

— アクバラリ・H・ヘザー

👉 解答は次ページ

DVD : 「農場の法則」を見る

ここでまた DVD をご覧ください。「農場の法則」という映像です。付属している DVD をセットしてください(6分38秒の映像)。

この映像は、あるアメリカの農場でのストーリーです。農場では、即効性のあるソリューションなど存在しません。種を蒔き、肥料を与え、水をやり、成長を支え、そして刈り取る。このプロセスを無視したり、逆らったりすることはできません。種を蒔いたものしか収穫できないのです。

稲作を想像してください。春の“田起こし”に始まり、苗を育てる“籾撒き”、苗を移し変える“田植え”のあとに定期的な雑草取り、肥料散布を行い、台風などの雨風に負けないことを祈りながら、秋を迎えます。そして稲が実ったら“稲刈り”と呼ばれる収穫作業に入ります。

今でこそ品種改良や農薬、農耕機の登場といった技術革新により人間が行う作業は楽になったものの、どの作業も省略できず、手を抜いて稲刈りを迎えることはできないという点では、古代と何ら変わりません。夏に田植えをしても、雑草取りをさぼっても、稲刈りのタイミングを逃しても、豊作が望めないどころか収穫という成果を得ることすらできません。この法則を「農場の法則」と呼んでいます。

ではここで DVD をご覧ください。

さて、映像はいかがでしたか？ 人生にも農場の法則は当てはまります。つまり人間の成長過程には、しかるべき順序とプロセスが存在し、「蒔いたものしか収穫できない」のです。これは原則なのです。

では、次のページの質問に答えてみてください。

- ・あなたがこれまでに体験したことのある「成長のプロセス」を教えてください。

【例】 テニスを覚えるとき、フットワーク、グリップ、素振りというプロセスを経て、ゲームができるようになった。

- ・あなたが現在、取り組んでいる「成長のプロセス」を教えてください。

【例】 プロジェクト・リーダーとしてのスキルを学んでいる。基本のスキルを学んでいる。

- ・あなたにとって次に必要なプロセスは何ですか？

【例】 プロジェクト・リーダーのアシスタントとして実践を積む

- ・「蒔いたものしか得ることができない」原則をあなたの仕事に当てはめると、どのような例がありますか？

【例】 よくできた提案をしない限り受注することはない

 農業は自然の制約を受けながら行う人間の作業であり、自然法則に従ったプロセスを経なければ収穫を迎えることはできません。ビジネスは自然界ではなく人間社会における作業ですが、「農場の法則」と同様、必要なプロセスを経なければ成果を上げることができません。どんなものも、一足飛びに成果を得ることはできないのです。ただし、ビジネスのプロセスはパラダイムによっても左右され、パラダイムは時代と共に変化しますから、原則とは分けて考える必要があります。

真義を彫った記念碑、記した彩飾写本は五万とある。もうそれは必要ない。人が実践することによって命を与えなければならぬ。

— ジョン・W・ガードナー