

7つの習慣【スティーブン・R・コヴィー】

この本は一言で言うと成功を手に入れ充実した人生を送るための方法を教えてくれる。

人生を充実させる7つの習慣

- 1 主体的である
- 2 終わりを思い描くことから始める
- 3 最優先 事項を優先する
- 4 win-winを考える
- 5 まず理解に徹しそして理解される
- 6 シナジーを作り出す
- 7 刃を研ぐ

主体的である

主体的か主体的とは周りから何を言われようと、自分の意思で選択し自分で責任を取れる状態になる。

選択肢を全て自分で決めてその責任を全て自分で取れる状態。

人は自分で決めて自分に全ての責任がある時に、本気になれる実際に数々の研究で人は好きなものでも自分で選んでいないと 興味が薄くなるし誰かに指示された通りに 動かされていると自分がただのコや操り 人形ペットみたいだと感じて モチベーションが下がってしまうことが 分かっている。

最終的に決めるのは自分だ自分で考えて自分で決めて自分で責任を取る必要 がある。

成功するには主体的になる必要があるということ

エネルギーや時間を自分の力で変えられることに集中させること。

主体的に行動するというのは、あくまで自分の力で変えられる 範囲内のこと。成功するにはエネルギー や時間を自分の力で変えられることに集中 させるということ

人生の終わりを思い描くことから始める

今から何をすべきなのかは自分の人生のゴールから逆算するとはっきりするからだ。

例えば家を作り始める時はまず家が 完成された状態をイメージしてから作り 始めるし飛行機や船を出す時もまず目的地 がはっきりしてから出発するもの。

最終的なゴールがはっきりしていないと今何をすべきなのかが分からない から最終的に自分の たどり着きたかった場所へたどり着けなくなってしまう。

まずは自分の人生のゴールつまり自分の 葬式をイメージしてその葬式に参列する人 たちに自分のことをどう思ってもらいたい のかをイメージしてみる。

はっきりとしたイメージができない人もいるし、自分が最終的にどうなりたいのかが分からない人も多い。最終的にゴールが変化することもあるから、まずはなんとなくでいいからこんな感じになりたいなと言ったふわっとしたイメージを持っておくこと。

職業で言うと、公務員なのかサラリーマンなのか。
フリーランスなのか経営者なのかをなんとなく決めておくようなイメージ。

自分は本当はこうなりたい。
こうありたいという願望を決めておくと、目の前にいくつもの選択肢が現れた時に勇気を持ってその中から自分の納得の行く1つの道を選ぶことができる。

自分にとって最も価値がある物事を優先する

最終的に自分はこうなりたいこうありたいという理想を思い描いてもらったわけだが、その想を叶えるために今何をすべきなのか。

例えば、お金持ちになりたいのなら、上場企業の会社員かフリーランスか経営者のどれかを目指すべき。
筋肉ムキムキになりたいのなら、怪我をしないような正しいフォームを学びながら筋トレを開始したりプロテインを飲み始める必要がある。

最終的に自分がなりたいものになるための細かいステップのこと。

その中から特にこれさえ達成できれば一気に成功に近づけると思うものを選んでそれを最優先事項として他のどんな作業よりも優先させる。

1日は24時間であり睡眠時間を差し引くと、私たちが1日に行動できる時間はかなり少ない。だからこそその限られた時間を自分の願望のために投資する必要がある。

例えば、人手不足でバイトのシフトが埋まらないから土日にシフトに入ってくれないかという店長からの圧力を感じるLINEが来た。
大体の人は自分の大事なことよりも緊急性のあるバイトを優先してしまうはず。

それが自分にとって差して重要ではないと思うのなら勇気を出して断り自分にとって重要なことを優先しなければならない。緊急性よりも重要性を優先するってそういうことかでも人に頼まれるとなかなか断れないという人も。

成功するには主体的に自分で決めて自分で責任を取ることが大事になる周りから何を言われても的に自分の時間をどう使うのかを決める権利は自分の手の中にある。

自分にとって最も価値がある物事を優先するためには、他人の力に頼るのもあり。
例えば自分にとって最も価値がある物事があるのにも関わらず、掃除や入れ掃除または食事の準備などどうでもいいけどやらなければならないことがある場合。
お金を払って誰かにやってもらって、自分はやるべきことだけに集中する。

自分の時間は限られているからこそ最終的に最も価値があること以外は誰かに やってもらうような意識を持って仕事をするのが成功するために必要なこと。

win-winを考える

どちらもおいしいという状況を作らないと長続きしない。

ギブ&テイクという本には、1番損をするのは自分が損をするけど誰かに与える人であり1番渡するのは相手の 望みを叶えながら自分の望みも叶えられる 人だということが科学的に分かっていると書かれているそうなのかじゃあ自己犠牲で 誰かにあげるのも良くないんですねそうなるでも相手が奪うき満々だったり自分が相手を勝たせられない場合もありますよね その場合はノーディールつまり取引しないという選択肢を選ぶことが大事だという誰 かが負けるのなら取引ないかそうただただ これは簡単なようでとても難しいこと。

ビジネスの場合、まず自分に実力がないと誰かを勝たせることができないし人はつつい自分が1番得をしたくなってしまう。

どんな人と絡むにせよ、常にwin-winを意識して行動しないと長続きしないということ。

奪いすぎないし奪われすぎない絶妙なバランス の上に、豊かな人間関係が成り立っている。

まず理解に徹しそして理解される

相手を理解し理解に徹する。

相手の話を聞いて理解に徹する。

これは 最も重要なコミュニケーションスキルになる。

人は自分の話を真剣に聞いてくれた人のいうことを理解しようとする。

自分の話を聞いてくれない人の話を聞こうとする人はいない。

人は常に自分が次に何を話すのか 意識して、相手の話を聞いてしまう癖がある。

相手の話を聞きつつ

- ・自分ならこうする
- ・もっとこうしたら
- ・そういえばこの前こういうことがあったと

自分語りをしてしまう。

コミュニケーション自体がなくなってしまうんだ夫婦で会話が全くなくなるのも同じ理由。

スポンジに水が染み込んでいくように相手の話を聞くこと。

ただ相手の話に共感して聞く練習 をすること。

そうすれば自分の考えも、やがて相手に理解されるようになる。

反論をせずに相手の話を聞いて理解に徹するということ。

シナジーを作り出す

成功習慣は自分と異なる能力を持った人と協力して相場効果を発揮する。

異なる能力を持った人と協力して相場効果を発揮する。自分1人でやれることよりもみんなで力を合わせた方が圧倒的に大きな結果を出しやすい。

例えばAppleの共同創業者である スティーブジョブズとスティーブ ウォズニアックの2人が協力することで1+1が100になるようなこともある。

アニメも脚本家や声優さん作画なども、たくさんの人たちの異なる能力の組み合わせでできている。

バンドも作曲者ボーカルギターベースドラムなど異なる能力の組み合わせでできている。

大きな結果を出すには、異なる力を持つ者同士が協力しなければならない。

そのためにはコミュニケーションスキルが大事になる。

相手の本音を引き出して、関わっている人全員がwin-winになる状態を目指していくこと。

無気力に仕事に取り組んでいる人や能力が著しく低い人と組んでも相場効果は生まれない。バンドで言うとボーカルが下手だと一気に全体のクオリティが崩壊する。

まず自分の力で変えられることに励み、自分の実力をコツコツ上げてから誰か協力して相場効果を発揮するのが大事になる。

大きな成果を出すには、異なる能力を持つ物同士が組んで相場効果を発揮する必要がある。

刃を研ぐ

シンプルに人間の能力は刃のように放っておくと劣化したり廊下したりして切れ味が悪くなってしまふ。

常に手入れを怠らずに 万全の状態を維持し続けなさいということ。

この本では

- ・体
- ・心
- ・知性
- ・人間関係

この4つの要素を常にメンテナンスしておくことを推奨している。

体のメンテナンスではしっかり寝る。そして体にいいものを食べて定期的に運動すること。

心のメンテナンスもしっかり寝て運動することが大事になるが、その他にも遊んだりリラックスできる趣味を持ったり誰かと定期的に話すことのできる環境を作ることが大事になるだろう。

知性は世の中にある様々な考えやaiなどの新しいテクノロジーを使ったり本を読んだりして知識を増やして時代遅れの人にならないようにすること。

人間関係は周りの人や若い人の話を否定もアドバイスもせずに聞いてwin-winを意識してうまく付き合えるようになることになる。

体・心・知性・人間関係の4つの要素を気にかけて好調を維持し続けておく必要がある。

そうすれば急に飛び込んできた大きなチャンスにも飛びつけ常にいい仕事ができるようになる。結果として長い間活躍し続けることができる。

ちょっと成功した途端に慢心して遊びほけたり、酒を飲んだり散在して没落していく人も多い。自分という商品を常にお手入れしておくということ。