

スティーブン・R・コヴィー 著
フランクリン・コヴィー・ジャパン 訳

7つの習慣であなたの人生を変える

7つの習慣

演習ノート

改訂版

THE SEVEN HABITS OF
HIGHLY EFFECTIVE PEOPLE
PERSONAL WORKBOOK

キングベアー出版

この演習ノートについて

私たちは変化の激しい時代を生きています。何もかもがめまぐるしく変化している時代です。もちろん、自分の考え方や生き方に取り入れてみたくなる良い変化もあります。しかし多くの変化は私たちを不安にさせ、とまどわせ、私たちの効果性を奪おうとします。

「7つの習慣」は時代を超えた普遍的な原則、人間の効果性の源泉である自明の原則に基づいており、このような変化の時代にあっても心を安定させて生きていくための「^{いかり}錨」となるものです。

本演習ノートによって、時代を超えて通用する原則を学びながら自分の考えを書きとめ、自己評価のスコアを記録し、さらにはじっくり考えるための質問、重要な気づきを得るための質問に答えることで、「7つの習慣」を身につけ実践できるようになるでしょう。

『完訳 7つの習慣 人格主義の回復』（キングベアー出版）をまだ読んでいないという方でも、「7つの習慣」の考え方がわかるように「7つの習慣」のエッセンスを要約していますので、スムーズに演習ノートを進めることができます。もちろん、『7つの習慣』を読みながら（あるいは再読しながら）本演習ノートに取り組むことがもっとも学習効果を高めますので、是非とも『7つの習慣』を手元に置いて本演習ノートに取り組むことをお勧めします。

書籍とこの演習ノートに書かれている習慣と原則を理解し、身につけるために努力を続けることで、あなたの人生を変えるほどの大きな成果が得られるでしょう。時間の使い方も、活動も、あなた自身が主体的に選択して、より豊かで、充実した人生を生きることができるようになります。そして、あらゆる人間関係が充実したものになっていくことでしょう。

この演習ノートを通して、効果性の原則を楽しみながら学んでください。これらの普遍の原則を繰り返し学ぶことが、自分自身へのエンパワーメントになるでしょう。自分に正直になり、質問や問いかけを深く掘り下げて考えてみてください。そして学んだことや気づいたことをほかの人たちにも教えてあげてください。この演習ノートがあなたの人生を変えるきっかけとなりますように！

※本書は2005年発刊の『7つの習慣 演習ノート』の改訂版です。『完訳 7つの習慣 人格主義の回復』に従って習慣名を改めています。

目次

第1部 パラダイムと原則 7

01 「7つの習慣」——概要.....	8
02 パラダイム.....	24
03 自分のパラダイムを見つめる.....	26
04 パラダイムシフト.....	28
05 原則.....	30
06 「7つの習慣」セルフ・アセスメント.....	36
07 「7つの習慣」——あなたの効果性.....	38
08 習慣.....	39
09 成長の連続体.....	41

第2部 私的成功 43

10 第1の習慣：主体的である.....	44
11 主体性を開発する.....	46
12 あなたの輪の大きさは？.....	51
13 率先力を発揮する.....	53
14 第2の習慣：終わりを思い描くことから始める.....	56
15 あなたのビジョンは？.....	58
16 個人のミッション・ステートメントを作成する.....	60
17 個人のミッション・ステートメント例.....	65
18 役割と目標.....	67
19 目標を具体化する.....	70
20 「どのように」と自分に問いかける.....	73
21 まとめ.....	76
22 第3の習慣：最優先事項を優先する.....	78
23 最優先事項とは？.....	80
24 「時間管理のマトリックス」クイック・アセスメント.....	81
25 「7つの習慣」は第II領域活動.....	83
26 私の最優先事項と時間の使い方.....	85
27 目的.....	87
28 価値観.....	90
29 役割.....	93
30 1週間の計画を立てる.....	96

第3部 公的成功 101

31 「インサイド」から「インサイド・アウト」へ.....	102
32 信頼口座.....	104
33 預け入れのためのふたつの鍵.....	105
34 信頼口座が赤字になったら？.....	106
35 第4の習慣：Win-Winを考える.....	109
36 勇気と思いやり.....	111
37 立場を変える.....	113
38 Win-Winの関係を築くためのキーポイント.....	114
39 Win-Winの機会を見極める質問.....	115
40 Win-Win 実行協定.....	116
41 次のステップ.....	120
42 第5の習慣：まず理解に徹し、そして理解される.....	123
43 本当に聴いているか.....	125
44 自叙伝的反応——自分のことだけ.....	127
45 自叙伝的反応——私はどんなふうに聴いている？.....	129
46 共感による傾聴——黙っている権利もある.....	130
47 目と耳と心で聴く.....	132
48 言葉以外のコミュニケーション.....	133
49 傾聴のスキル——共感による傾聴を身につける.....	134
50 自分の聴き方を自覚する.....	137
51 そして理解される.....	138
52 伝わるのは人格.....	139
53 効果的なメッセージを伝える.....	141
54 自分のコミュニケーションを評価する.....	143
55 第6の習慣：シナジーを創り出す.....	144
56 違いを尊重する.....	146
57 能力を理解する.....	148
58 違いを尊重してより良い結果を出す.....	150
59 人と協力できるか？.....	152
60 壁を破る.....	153
61 第3の案を生み出す.....	154
62 シナジーを阻む壁を乗り越えよう！.....	157
63 第7の習慣：刃を研ぐ.....	159

64 準備する	161
65 プランニング	168
66 肉体の再新再生	169
67 計画	171
68 評価	172
69 精神の再新再生	173
70 活動を決定する	174
71 計画	176
72 評価	177
73 知性の再新再生	178
74 活動を決定する	179
75 計画と評価	181
76 社会・情緒の再新再生	182
77 自分自身	183
78 活動を決定する	184
79 計画と評価	186
80 人間関係	187
81 活動を決定する	188
82 計画と評価	190

第4部 それで次は？ 191

83 それで次は？	192
84 「7つの習慣」に生きる	197
85 おわりに	199

第1部

パラダイムと原則

PARADIGMS AND PRINCIPLES

THE SEVEN HABITS OF
HIGHLY EFFECTIVE PEOPLE
PERSONAL WORKBOOK

01 「7つの習慣」—— 概要

「7つの習慣」は効果性を高める習慣です。真の効果性は、自然の法則と調和する普遍的で不変の原則に基づいています。効果性の高い人は、自分自身のミッションを指針として人生を送り、原則に照らして日々の生活を営みます。

それに対して効果性の低い人は、「7つの悪習慣」に基づいて生活しているような人です。

そこで、まだ『7つの習慣』を読んだことがない方でも本演習ノートに取り組みよう、これから「7つの習慣」のエッセンスをご紹介しますので、わからない部分が出てきたらこのエッセンスを参照してください。

パラダイムと原則

パラダイム

「パラダイム」とは平たく言えば物事の「見方」であり、物事をどう認識し、理解し、解釈しているかということです。

パラダイムは色眼鏡に似ています。赤色の眼鏡をかけるとすべての風景が赤く見えるのと同様、ある考えだけに基づいて物事を見てしまうと、ほかの視点から見えることや正しい現実が見えにくくなってしまいます。そして、パラダイムは行動や結果に大きな影響を与えます。

インサイド・アウト

「インサイド・アウト」は、「7つの習慣」においてとても重要な考え方です。これは、自分自身のインサイド（内側）から始めるというアプローチで、あなたの主体性を力強くサポートします。たとえば、誰かと信頼関係を築きたいと思うのであれば、その人に原因を求める（アウトサイド・インの考え方）のではなく、まず自分自身が信頼される人間になるということです。

会社で評価されていないと感じたとき、「評価方法が問題だ」とか「どうして彼らだけが評価されるのか」といったように、被害者意識を持ち、自分がうまくいかない原因を周りの人や環境、制度のせいにする人は少なくありません。

会社で高い評価を得たいのならば、そのような人物になる、権限が欲しいならば

責任を引き受けて会社に貢献できる社員になる。これが「インサイド・アウト」のアプローチです。

原則

「7つの習慣」には、「原則」という言葉が頻繁に出てきます。スティーブン・R・コヴィー博士がもっとも大切にしている考え方のひとつです。

「私のいっている『原則』は難解なものでも、不可思議なものでも、宗教的なものでもない。どれも自明であり、誰でも日常生活の中で有効性を確認できるものばかりである。原則は、あらゆる状況に普遍的に応用できる深い基本の真理である。個人にも、夫婦や家族にも、あらゆる民間・公的組織に当てはめることができる」

少し難しい表現ですが、物体は重力によって下に落ちる、太陽は東から昇る、などの物理的な原理原則があるように、個人においても、人間関係においても、そして組織においても、原則が存在するということです。

第1の習慣 | 主体的である

第1の習慣はすべての習慣の土台です。自らの意志と率先力によって自ら行動を起こします。主体性のある人は、自分の行動に責任を持ち、状況や条件づけのせいにはしません。自分の行動は、状況から生まれる一時的な感情ではなく、価値観に基づいた自分自身の意識的な選択の結果であることを知っています。

刺激と反応



主体的であることの第一のポイントは、刺激と反応の間に選択の自由があるということです。その場の雰囲気や流されて感情的な言動をしないようにするために、私たちに「一時停止ボタン」(選択の自由)が必要なのです。

それは、DVDやオーディオプレーヤーについている「一時停止ボタン」と同じものです。誰かに失礼なことを言われたとき、大きなトラブルが起きたとき、即座に反応する前に自分自身の「一時停止ボタン」を押しましょう。ちょっとひと呼吸おいて心を落ち着け、自分の価値観に従い、自分がどう対処すべきなのかを考えてから行動に移すのです。

関心の輪 / 影響の輪

主体的であるためのもうひとつのポイントは、関心の輪と影響の輪を考えることです。私たちに多くの関心事があります。自身の健康、子どもの進学、家族の将来、上司の機嫌、今抱えている仕事の心配、株価、景気、天気、ゴルフのスコアなど、数えればきりがありません。

関心のあることで、あなたが実質的にコントロールできること(または大きく影響を与えることができること)は「影響の輪」の中に入れることができます。

あなたは影響を与えることができない「関心の輪」の中のことばかりに、とらわれていませんか？

主体的な人は、どちらの輪にエネルギーや時間を集中させているでしょうか。もちろん、自分でコントロールできる課題や問題に、時間と資源、自分の能力を向けるはずで。つまり、主体的な人は、努力と時間を「影響の輪」に集中させ、自らが影響できる事柄に働きかけようと努めます。そうしたエネルギーは積極的なものであり、その結果、「影響の輪」は大きく広がっていくことになります。



第1の悪習慣 人のせいにする

自分の問題を会社や上司、親や友人、国、政治のせいにしてしまう。自分はいつも犠牲者で、自分のことに責任など持てない。誰かに怒鳴られたら怒鳴り返す。やりたいようにやる。

第2の習慣 | 終わりを思い描くことから始める

「終わりを思い描くことから始める」というのは、目的地をはっきりさせてから一歩を踏み出すことです。目的地がわかれば、正しい方向へ進んでいくことができます。目的地をはっきりさせないまま仕事や勉強に追われてしまうと、進むべき方向が見えなくなります。そういう人は、成功へのはしごをせっせと登っているつもりでも、一番上に到達してはじめて、そのはしごが間違った場所にかけていたことに気づきます。

すべてのものは2度つくられる

「終わりを思い描くことから始める」は、「すべてのものは2度つくられる」という原則に基づいています。すべてのものは、まず頭の中で創造され、次に実際に形あるものとして創造されます。設計図を描いてから製作するモノづくりはイメージしやすいと思いますが、仕事の場合でもまったく同じなのです。

仕事を成功させるには、まず事業の目的を考え、実現しようとするイメージ（ビジョン）をしっかりと描くことが必要です。そしてそのビジョンを実現するために、資金、人事、マーケティング、設備などの資源を振り分け、それらをバランスよく配置するための「事業計画」を策定します。この作業が「第1の創造」ということになります。

「第2の創造」は、事業計画を実施するために具体的なタスクを作成・実行することです。事業が成功するかどうかは、「第1の創造」がしっかりしているか否かにかかっています。この「知的な第1の創造」「物的な第2の創造」の原則は、私たちのあらゆる生活にも作用します。仕事でも生活でも、何かに取り組むときは、この「知的な第1の創造」「物的な第2の創造」の原則を意識することで、効果が飛躍的に高まるでしょう。



ミッション・ステートメントを作成する

目的地に導くコンパスになるのがミッションであり、それをまとめたものがミッション・ステートメントです。ミッション・ステートメントはあなたの個人的な憲法であり、信条、信念ともいえます。自分はどうなりたいのか、何をしたいのか、何を基盤として生きていくのかを記したものです。

そこで、自分の中心をはっきりと表すミッション・ステートメントを作成すれば、迷ったとき、岐路に立ったときに、ミッション・ステートメントに立ち返って、心から納得できる選択をすることができるでしょう。

ミッション・ステートメントを持つことによって、周りの変化に対応する能力が大きく高まるのです。ミッションを持っている人は、主体性を発揮する（選択できる）土台ができていますので、人生に価値観とビジョンを持ち、長期、短期の目標を設定する基本的な方向づけが可能です。自分の中に確固たる中心を持ち、毎日の行動をそれに照らし合わせることで、時間、才能、資源を効果的に使えるようになるのです。

第2の悪習慣 終わりを思い描かないで始める

計画も立てなければ、目標もない。今さえ楽しければそれでいい。先のことはわからないし、考えても仕方がない。

第3の習慣 | 最優先事項を優先する

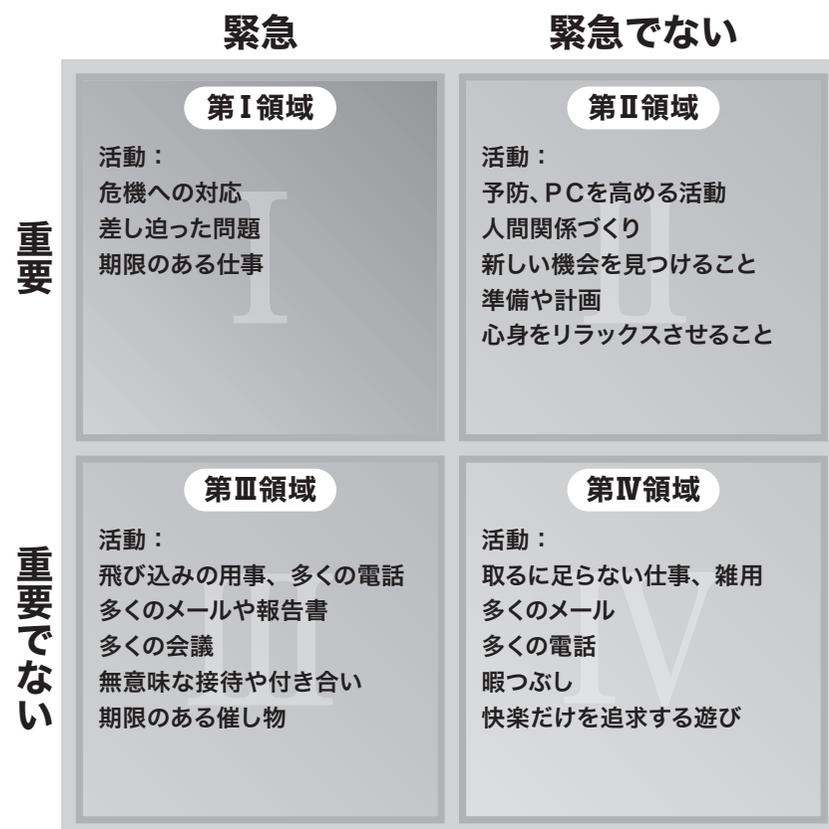
第3の習慣は、第1の習慣と第2の習慣で身につけたことを実践する習慣です。第3の習慣は第2の創造、すなわち知的創造で思い描いたビジョンを形あるものにする物的創造の習慣であり、自分自身を効果的にマネジメントして、日々の生活の中でビジョンを実現することです。

言い換えれば、自分の生活の中で「重要事項」を優先し、毎日その瞬間、瞬間で確実に実行することです。つまり、自制する力であり、実行力です。

そのためには、緊急度ではなく重要度を優先して物事を実行することがポイントになります。

時間管理のマトリックス

時間管理のマトリックス



仕事においては、上司に指示されたり、やるべきことが決まっていたりするなど、「緊急」性を抱えてやってくることが多いと思います。あるいは重要も緊急も一緒になって「これは大事な仕事だからすぐにやれ」といわれることもあるでしょう。ここで、活動や出来事を「緊急度」と「重要度」のふたつの観点から見る「時間管理のマトリックス」をご紹介します。

縦軸は重要度（重要か重要ではないか）、横軸に緊急度（緊急か緊急ではないか）です。そして、第I領域は「緊急で重要」、第II領域は「緊急ではないが重要」、第III領域は「緊急だが重要でない」、第IV領域は「緊急でも重要でもない」となっています。大切なことは、「緊急ではないが重要」な第II領域の活動を優先して計画し、実行することです。そうすれば、あなたの緊急事項が減り、充実した人生へと変わっていきます。

大きな石

ここに一定量の「大きな石」「小さな石」「砂利」があり、空のバケツになるべく多く入れなければならないとしたら、あなたはどうしますか？ 実際にやってみればわかりますが、小さなものから先に入れるより、大きな石を先に入れ、その隙間に小さな石や砂利を埋めていくほうが、ずっとたくさんの石が入ります。

計画もこれと同じで、大きな石（重要な事柄）が確実に入るようにするには、まず大きな石から入れることが大切です。このように、重要なものからスケジュールに入れていき、確実に実行できていれば、もし小さな砂利（ささいな事柄）が1日のスケジュールからこぼれたとしても、そう大きな支障はないはずです。

第3の悪習慣 一番大切なことを後回しにする

いつも、だらだらしている。家に帰ればまずテレビを見て、それから何をするかを考える。面倒なことは常に後回し。大切なことに取りかかるのはいつも締切りの直前になってしまう。

第4の習慣 | Win-Winを考える

「Win-Win」とは、あらゆる対人関係でお互いの利益を追求し、相手を尊重する、人間関係のパラダイムです。誰にでも機会はあるという豊かさマインドを持ち、「私」ではなく「私たち」の視点から考えます。

豊かさマインド

Win-Winは、人生はゼロサム・ゲーム（一方が勝てば他方は負ける）ではなく、協力する舞台と考えます。パイの配分に例えると、パイは限られているから誰かが多くもらえば自分のパイが小さくなってしまおうという「欠乏マインド」から、みんながもらえるだけのパイは充分にあるという「豊かさマインド」へのパラダイムシフトを意味します。

人間関係の6つのパラダイム

人間関係には次のような6つのパラダイムがあります。

- **Win-Win**（自分も勝ち、相手も勝ち）

すべての人間関係において、豊かさマインドに基づいて相互の利益になる結果を見つけようとする考え方と姿勢です。あなたのやり方でもなければ、私のやり方でもない、もっとよい方法、もっとレベルの高い方法はあるという考え方です。

- **Win-Lose**（自分が勝ち、相手が負ける）

リーダーシップのスタイルでいえば、「私のやり方を通す。君の意見は聞くまでもない」という権威主義的なアプローチです。

- **Lose-Win**（自分が負けて、相手が勝ち）

これはWin-Loseよりもたちが悪いともいえます。Lose-Winには基準というものがなく、相手に何も要求せず、何の見通しも持たないからです。リーダーシップのスタイルなら、放任主義か部下の意のままになることです。たとえ「いい人」が最後は負けるとわかっていても「いい人」と思われたいのです。

- **Lose-Lose**（自分も負けて、相手も負ける）

Win-Loseタイプの人間が角を突き合わせると、結果はLose-Loseとなり、ふた

りとも負けるのです。そしてふたりとも「この借りは絶対に返すぞ」と復讐心に燃えます。

- **Win**（自分が勝ち）

Winタイプの人には、ほかの誰かが負けることを望んでいるわけではありません。他人の勝ち負けはどうでもよく、自分の欲しいものを手に入れることだけが大切なのです。

- **Win-Win or No Deal**（自分も相手も勝ち、それが無理なら取引しないことに合意する）

双方にメリットのある解決策を見つけられないなら、「合意しないことに合意する」という選択肢です。

現実の人間社会においては、ほとんどの状況が相互依存関係ですから、Win-Win or No Dealを除く5つのパラダイムの中では、Win-Winが唯一の実行可能な選択肢となります。「Win-Winを考える」は、人間関係におけるリーダーシップの習慣であり、Win-Winのパラダイムの基礎となるのは人格であることを忘れてはいけません。

第4の悪習慣 Win-LoseあるいはLose-Winを考える

人生をゼロサム・ゲームと考える欠乏マインドの人。コミュニケーション力が低く、他者の信頼口座から引き出しをしてしまう。その結果、自己防御に走り、相手に悪感情を持つ。

第5の習慣 | まず理解に徹し、そして理解される

コミュニケーションは人間関係を築くうえで欠かすことはできません。コミュニケーションでもっとも重要なのは「聴く」ことです。しかし私たちはほとんど「聴く」ことについて学んだことはありません。効果的なコミュニケーションの鍵は、聴くことと、理解することです。

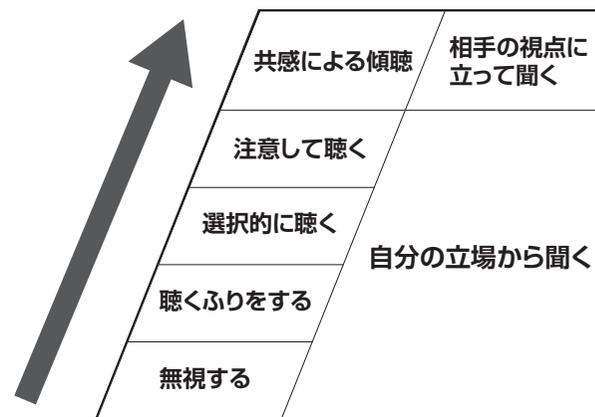
「理解に徹する」ためには、大きなパラダイムシフトが必要です。私たちはたいいてい、まず自分を理解してもらおうとします。ほとんどの人は、相手の話を聞くととき、次に自分が何を話そうか考えながら聞いています。話しているか、話す準備をしているかのどちらかです。

共感による傾聴

コミュニケーションの原則となる共感による傾聴とは、自分の意見を言う前に、まず相手を理解しようと聴くことです。人の話を深く聴けるようになると、とらえ方は人によって大きく異なることがわかってきます。その違いこそが、他者と力を合わせて何かをするときに、ポジティブな効果をもたらします。

一緒に話し合う場では、まず相手を理解しようと思う気持ちが大切です。そしてみんなの意見を聴けるようにするにはどうしたらいいか話し合います。双方が理解を示すことができる関係になれば、多くの課題を解決することができるようになります。

共感による傾聴の大きな強みは、正確なデータを得られることです。時間はかかりますが、ずっと先に進んでから誤解を正したり、やり直したりすることに比べたら、たいした時間ではありません。



理解される

理解されることが第5の習慣の後半であり、それは Win-Win の結果に到達するためにも不可欠です。相手を理解するには思いやりが必要であり、自分を理解してもらうには勇気が必要です。Win-Win を実現するには、思いやりと勇気の両方が高いレベルで必要です。相互依存の関係においては、自分をわかってもらうことも重要なのです。

第5の習慣の効果が大きいのは、あなたが自分の「影響の輪」の中心に働きかけるからです。相手を理解する努力はいつでもできますから、あなたの力でコントロールできます。第5の習慣は、今すぐにも実行に移すことのできる習慣です。まず理解に徹し、それから自分を理解してもらうために「エトス」→「パトス」→「ロゴス」の順序を意識してください。

- **エトス**——個人の信頼性を意味する。あなたが他者に与える信頼である。
- **パトス**——あなたの感情を意味する。相手に共感し、相手の身になってコミュニケーションをとることである。
- **ロゴス**——論理を意味し、相手に筋道立てて表現することである。

第5の悪習慣 まず理解されることに徹する

自分が最初に話す。まず相手を理解しようとせず、自分の動機、自叙伝に基づいた意見を一方的に話す。診断せず、やみくもに処方箋を書く。

第6の習慣 | シナジーを創り出す

第1から第5までの習慣は、シナジーを創り出す習慣の準備です。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、共感の傾聴のスキル、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ます。

シナジーを生み出すために

チームでシナジーを生み出すにあたってもっとも必要なのは、「メンバーが一丸となって突き進むことのできるひとつのビジョンを持つ」ことです。

チームメンバーが具体的なひとつの目標に向かって突き進んでいるとき、そのチームは大きなエネルギーに満ちあふれています。

次に重要な点は、周囲の人たちと自分の「違い」を尊重するということです。

自分自身と他人はいくら似ているようであっても、同一ではありません。能力や価値観、人格、視点、考え・アイデアにおいて、自分と全く同じ人は存在しません。全員が必ず異なるものを持っています。シナジーを生み出すには、違いを単に「認める」だけでなく、「歓迎する」「尊重する」へと発展させていかなければなりません。

一言で「違い」といっても、実にさまざまな要素があります。外見、内面、生まれ、育ち、これまで培ってきた価値観や能力、得意科目やスキル、センスなど、100人いれば100の個性があります。

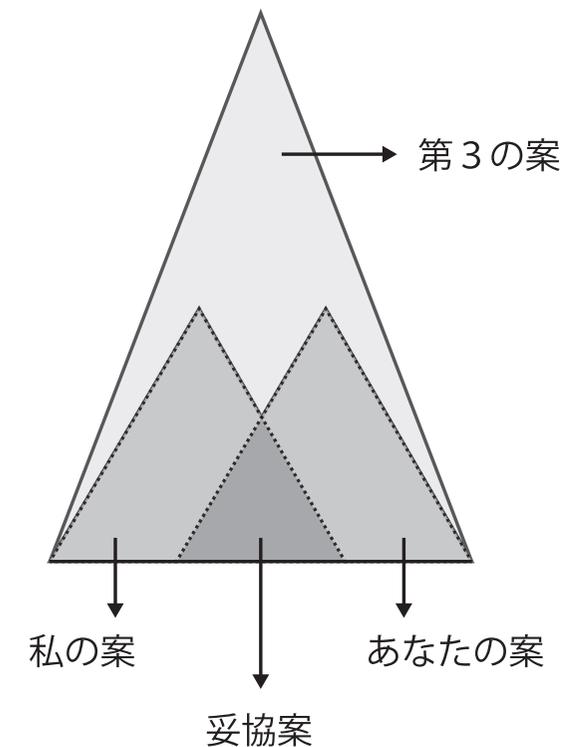
シナジーという目的のためには、努めてお互いを理解するコミュニケーションを行うことが必要になります。チームやプロジェクトにおいても、各メンバーの特技や個性が理解され共有できるようになると、チームとしての可能性が大きく膨らみます。

第3の案を生み出す

両者の意見を点線の三角形とすると、「第3の案」は外にある太枠の三角形にあたります。

両者の意見の間にある、網目の小さな三角形は、両者の意見の違いや長所を全く生かすことなく、お互いのエゴにあふれた主張の末に生まれた「妥協案」です。

お互いの案という意味では同じですが、成果の大きさは雲泥の差です。



第6の悪習慣 妥協、闘争か逃走か

効果性の低い人は、全体は部分の合計よりも少ないと考える。他者を自分の「クローン」にしようとする。他者の違いを脅威に感じる。

第7の習慣 | 刃を研ぐ

効果性の高い人は、人間の4つの側面（肉体、社会・情緒、知性、精神）を日頃から再新再生しています。これによって、ほかの6つの習慣を実践する能力が高まります。第7の習慣は、あなた自身の価値と能力を高めていくだけでなく、人間関係を再新再生することでシナジーのレベルを高めることができます。

ノコギリの刃を手入れする

物理の有名な法則にエントロピーの法則があります。新しいエネルギーが補給されない限り、物事は劣化するというものです。これは、社会や私たちの生活においても起きています。たとえば、健康管理をおろそかにしていれば、身体を壊します。人間関係においても、相手との関係をおろそかにしていれば、ふたりの関係は悪化することでしょう。空いている時間すべてをテレビの前で過ごしていれば、思考力や想像力が低下します。

このように、意識的な努力を払わなければ、すべてのものは劣化する道をたどり、秩序が乱れ、いずれ壊れてしまいます。

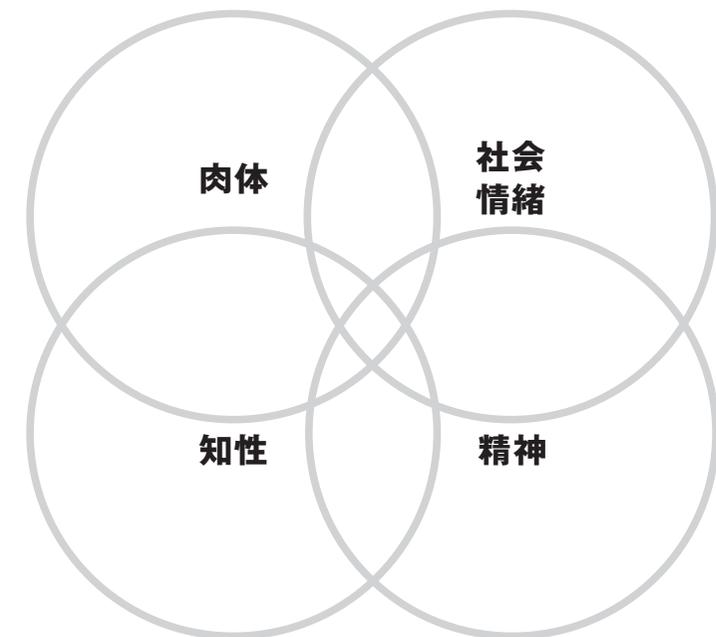
あなたが大木をノコギリで切り倒そうとしているところを想像してみましょう。あなたは手を休めることなくノコギリを引いています。横を見ると、同じようにノコギリを引いている人がいて、1時間に1回は休んでいたのに、もうすぐ木が倒れそうです。同じような時間から同じような木を切り始めたにもかかわらず、あなたはまだ半分しか切れていません。

「どうなっているんだい？」と、あなたは男に尋ねます。すると、その男は「1時間に1回休むたびに、私がノコギリの刃を研いでいることに気づかなかったのですね」と笑顔で答えました。

4つの能力をバージョンアップ

自分を磨くことは、人生の大切な4つの側面（肉体、知性、社会・情緒、精神）において、再新再生（リフレッシュし、さらに能力を高める）を図ることです。正しい方法で一貫してバランスよく自分を磨くことで、既存のスキルを保持しながら、さらに磨いていき、新たなチャレンジへの準備を行います。

PCで最新のソフトを使うには、OSのバージョンアップが必要なように、新たなハードルを越えるには4つの能力をバージョンアップ（自分を磨く）しなければならないのです。自分を磨く習慣は、人生の困難を乗り越えるための自分自身への投資です。どのような投資を行えばいいのか、本演習ノートを参考にしながら考えてみてください。



第7の悪習慣 刃を鈍らせる

効果性の低い人は、自己再生や自己啓発を行っていない。その結果、以前はよく切れていたかもしれない刃が鈍ってしまう。

