

まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- ①お名前、地域 ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④今日の参加目的
- 
- 

【オンラインセミナー受講の注意事項】

- ・ このレジュメは後程
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに
公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロン



あり方は一つ!
やり方は様々!

個人事業の成功法則はコレ!
七つの習慣実践部(後編)

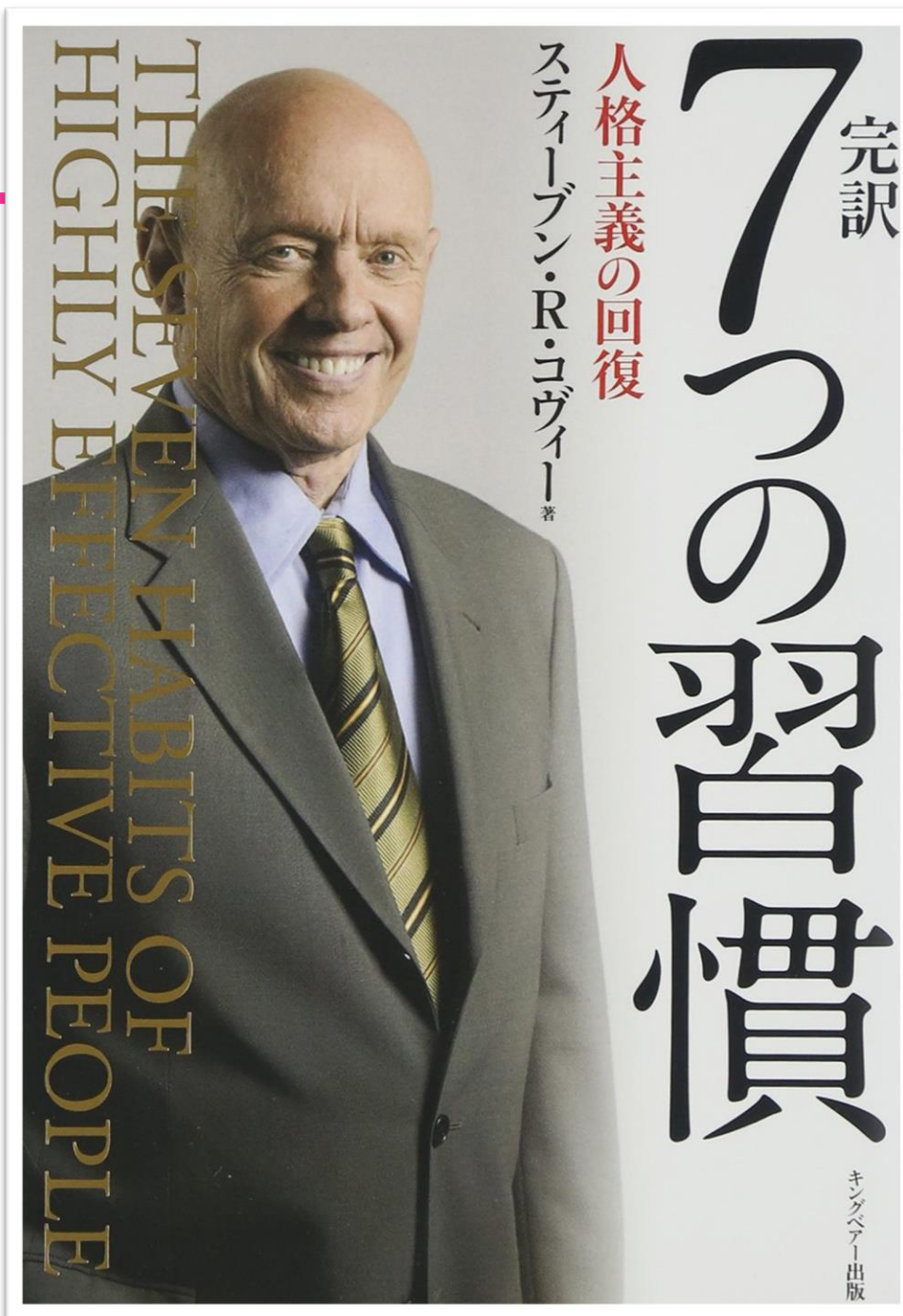
起業の基礎

■理を学ぶ一冊

7つの習慣

【コビー博士著書】

ビジネスだけでなく人としての
原理原則について書かれている。



起業の基礎

人格主義の回復



材料＝やり方【ノウハウ】

(資格、知識、技術、スキルなど)

土台＝あり方【マインド】

(原理原則、動機、使命、イメージなど)

⇒ 土台が緩いとブレる!ズレる!

前編のおさらい

7つの習慣

起業の基礎

7つの習慣

- | | |
|-------|-------------|
| 第1の習慣 | 主体性を発揮する |
| 第2の習慣 | 目的を持って始める |
| 第3の習慣 | 重要事項を優先する |
| 第4の習慣 | Win-Winを考える |
| 第5の習慣 | 理解してから理解される |
| 第6の習慣 | 相乗効果を発揮する |
| 第7の習慣 | 刃を研ぐ |

私的 成功

公的 成功

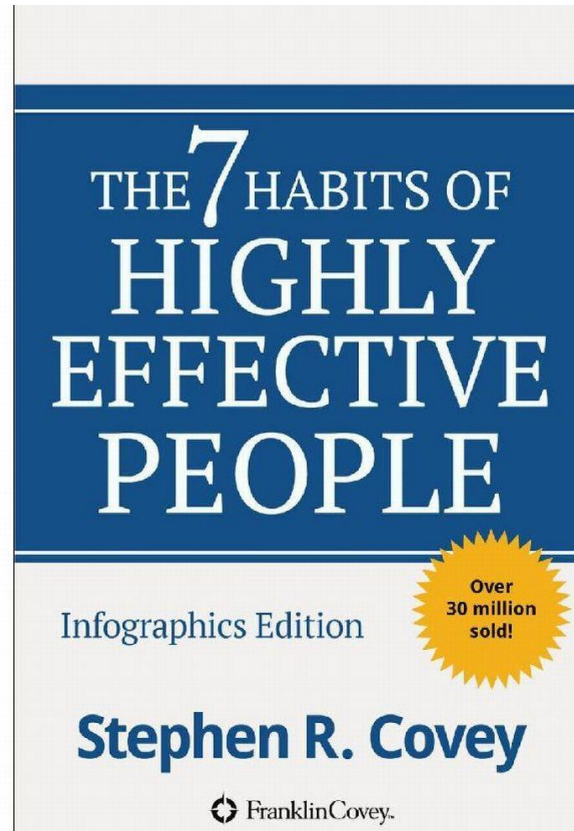
両方に通ずる



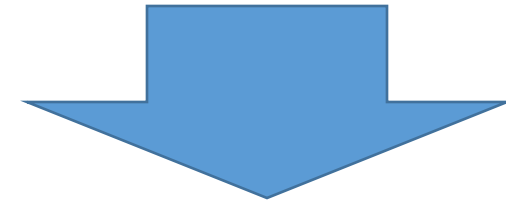
7つの習慣って何の習慣？



キングベアー出版



The 7 Habits of Highly Effective People



効果性が高い人が行う
7つの習慣

“効果性が高い人”ってどんな人？

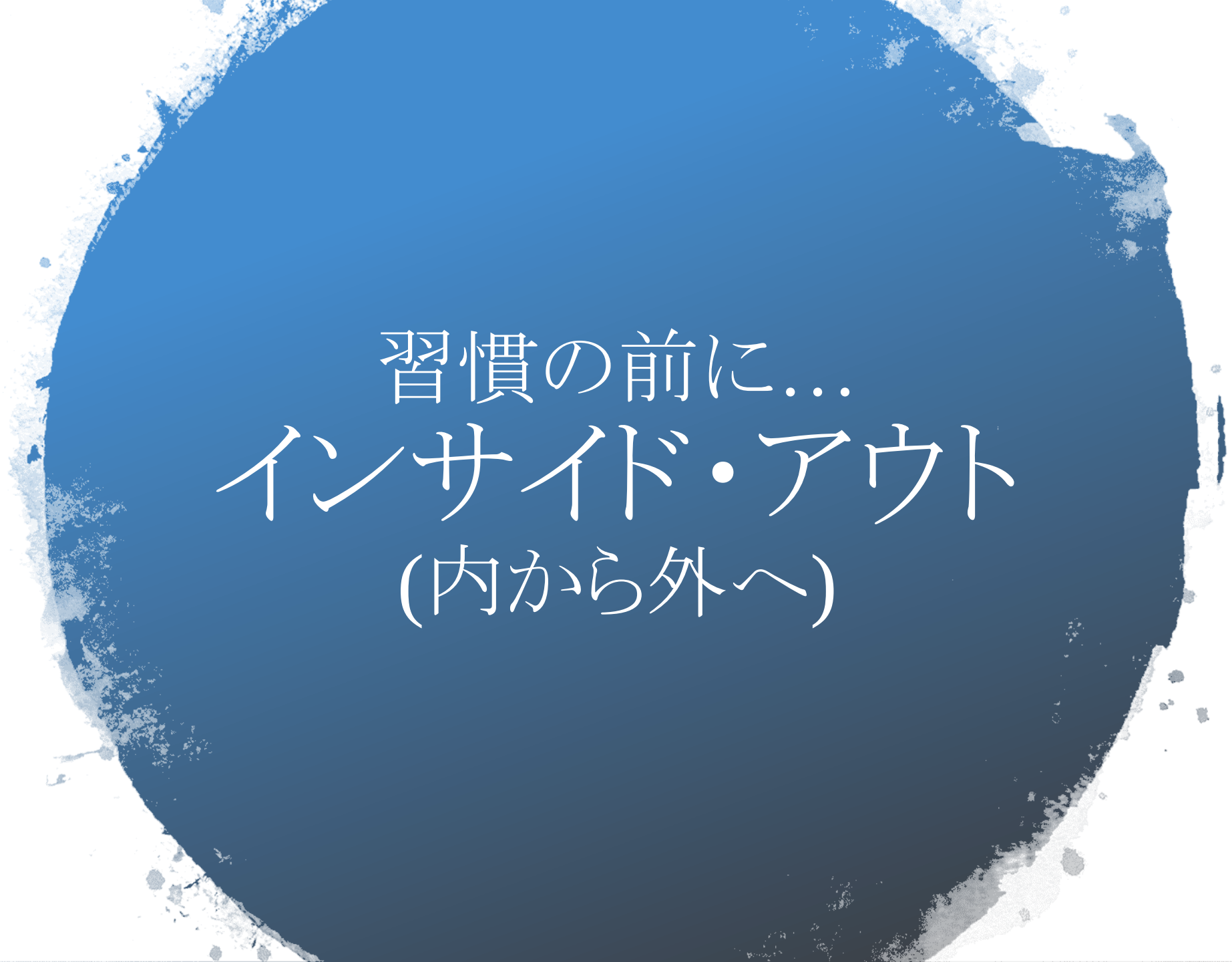
“効果性が高い人”ってどんな人？

いま欲しい結果を、将来さらに
良い結果に繋がるように得られる人

➡ 投資の観点でモノを見る

“効果性が高い人”ってどんな人？

目の前のことに右往左往したり、
出来事に対して反射的に反応するのではなく
長いスパンでモノゴトを見たり
心にスペース(心理的余白)を持てている人



習慣の前に...
インサイド・アウト
(内から外へ)

起業の基礎

■ インサイド・アウト

全ての問題は自分の中にあり、
自分が変わらなければ周囲も変わらない
という考え方

起業の基礎

■ 基本

問題は自分の外に
あると考えるならば
「その考え」こそが
問題である。



起業の基礎

■ 基本

全ては自分から。
自身の影響力を
高めることで
周囲は変えていける





第1の習慣 主体性を発揮する

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

主体性とは…

自分の人生に対して自ら選択し、
自ら責任をとるということ

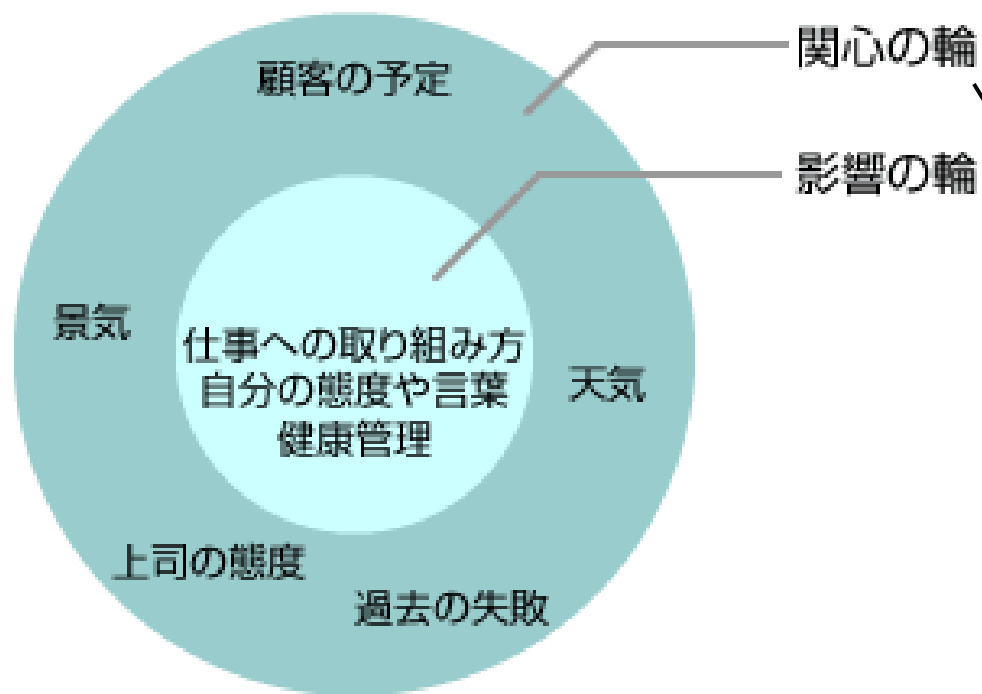
■ 第1の習慣 主体性を発揮する

「主体的」の反対は「反応的」

何か起こったこと、自分への様々な刺激、問題、事件、出来事に対し、そのまま感情的に反応してしまう人。
その反応に対して自己が責任を負う準備はできていない。

起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

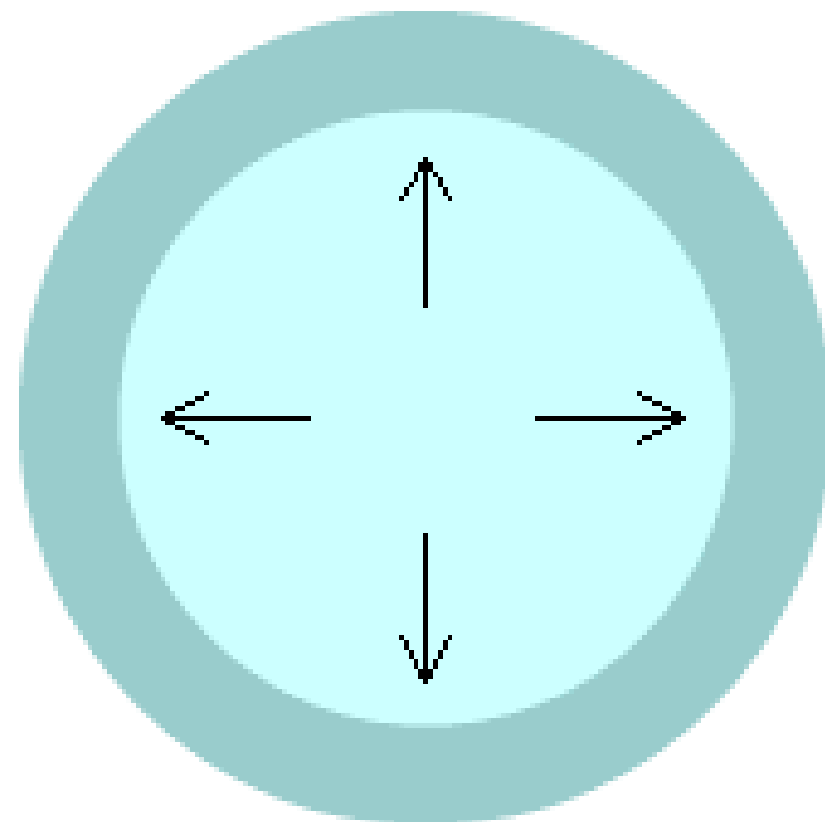


ただし、自分が
管理できるものと
管理できないものが
あります。

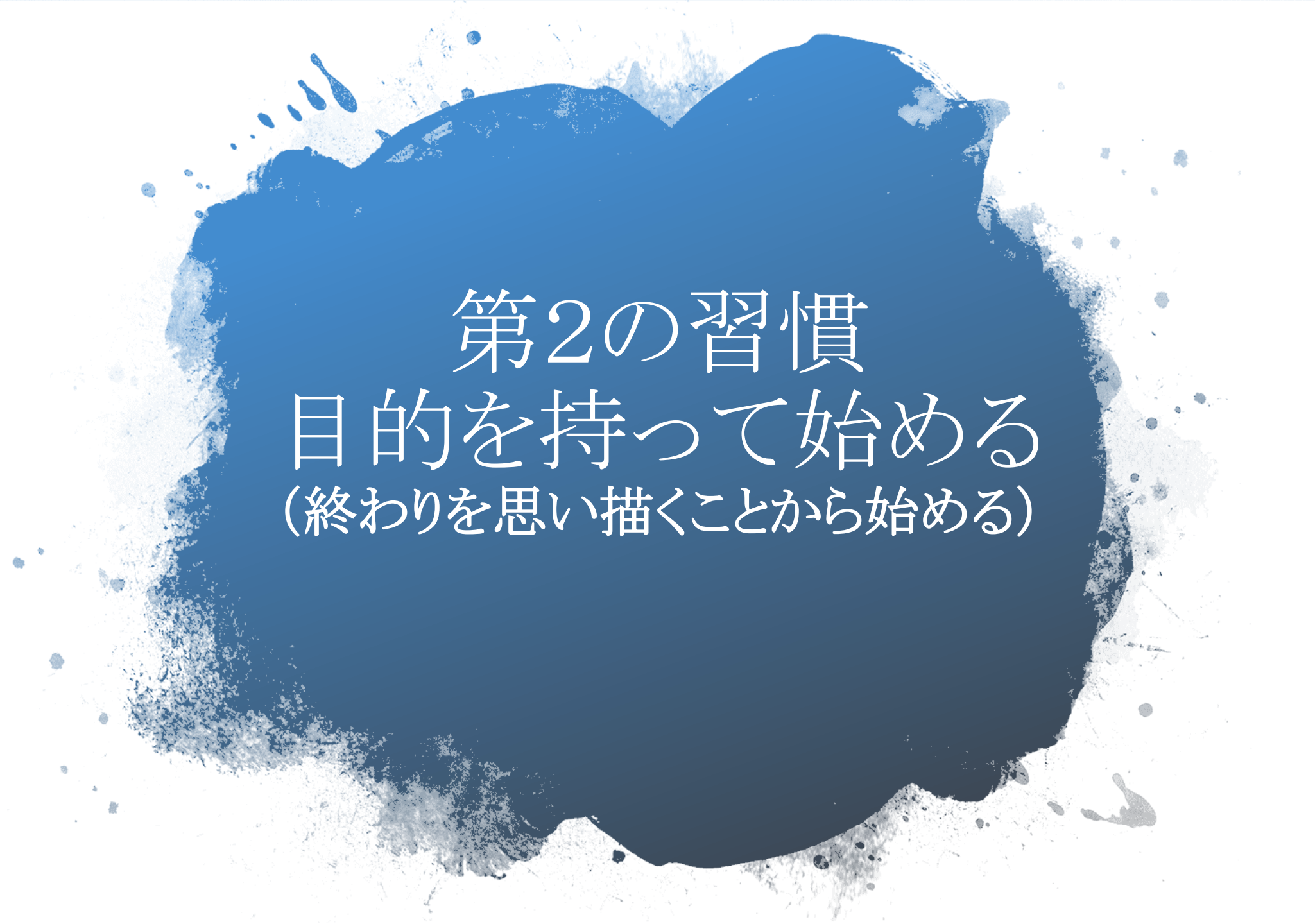
■ 第1の習慣 主体性を発揮する

影響の輪＝信頼の輪

主体性を発揮し
誰からも信頼され
必要とされる人になろう。



影響の輪が広がる



第2の習慣

目的を持って始める (終わりを思い描くことから始める)

終わりを
思い描くところから
始める

起業の基礎

■ 第2の習慣 目的を持って始める

◆ コビー博士

人生や仕事において最も簡単に効果をもたらす方法のひとつはミッション・ステートメントを書くことです。

自分はどうなりたいのか、何をしたいのか、
自分の行動の基礎となる価値観や原則を明らかにするのです。



■ 第2の習慣 目的を持って始める

ミッション・ステートメントは
「生き方面」と「仕事面」など
いくつかあってもOK



第3の習慣 重要事項を優先する

時間管理のお話し

まず決めるべきはゴール

■ 時間の考え方 = 志から見て行動を決める

	緊急	緊急でない
重要	【第一領域】 緊急かつ重要	【第二領域】 緊急でないが重要
重要でない	【第三領域】 緊急だが重要でない	【第四領域】 緊急でも重要でもない

志、使命から考えて
重要か緊急かを考える
第二領域がカギとなる！

【バランスが大事】

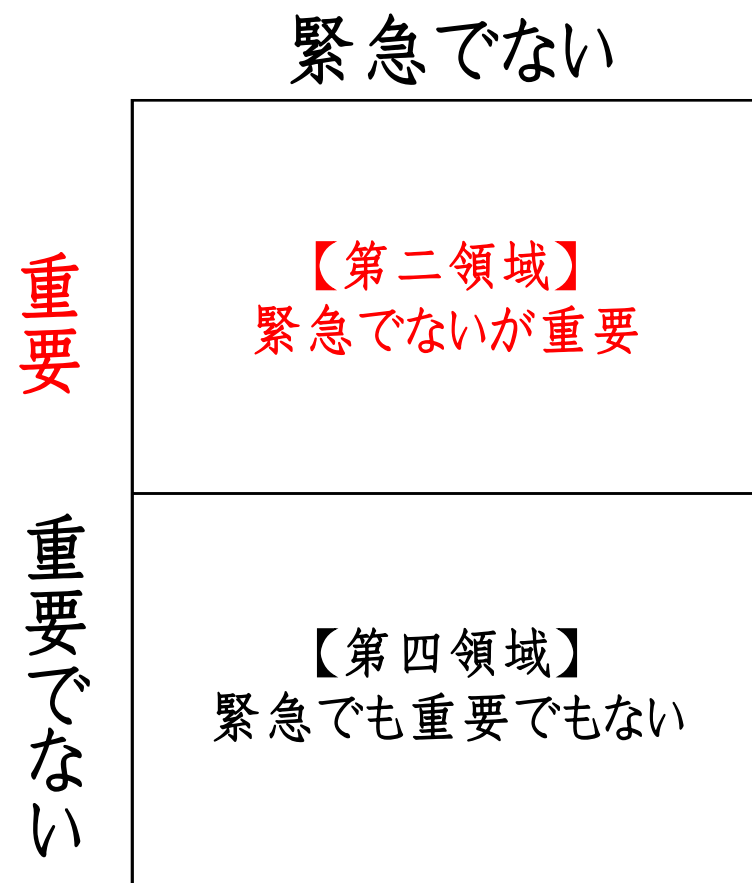
どこかをゼロにする必要はないが、3や4が多いと志を果たすまで時間がかかる。

まず決めるべきはゴール

■ 緊急度ではなく重要度を優先する

第2領域は第1、第3領域のように
向こうから働きかけてはくれず、
自分で管理しなければならない
難しさがあります。

でも第2領域が未来を創ります！



起業の基礎

■ 7つの習慣（前編）

第1の習慣 自分が選択する

→ 自分の影響力が全てを変える。**自分がどうあるか。**

第2の習慣 終わってから考えて始める

→ 将来、どうなりたいのか。**今の行動はどこに繋がるのか。**

第3の習慣 一番大切なことを優先する

→ 今一番大事なことは何か。**感情を目的意識が上回る！**

起業の基礎

7つの習慣

- | | |
|-------|-------------|
| 第1の習慣 | 主体性を発揮する |
| 第2の習慣 | 目的を持って始める |
| 第3の習慣 | 重要事項を優先する |
| 第4の習慣 | Win-Winを考える |
| 第5の習慣 | 理解してから理解される |
| 第6の習慣 | 相乗効果を発揮する |
| 第7の習慣 | 刃を研ぐ |

私的 成功

公的 成功

両方に通ずる



私的成功と
公的成功

起業の基礎

私的 成功と公的 成功の違い

私的 成功

＝自分自身が自立するための習慣

公的 成功

＝周囲も巻き込んで成功するための習慣

相互依存(支えあえる)の状態



起業の基礎



主語	視点	生き方
私たち	生かされている 支えられている	チームで物事に 取り組んでいく
私	自分で生きている	自分で人生を 創っていく
あなた	あの人のせいで	他の人の人生に 影響されている

起業の基礎



主語	視点	生き方
私たち	生かされている 支えられている	チームで物事に 取り組んでいく

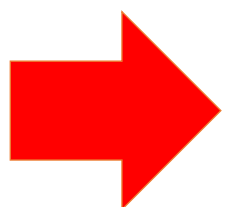
Independence me では
コレを実践に落とし込みます！



第4の習慣 Win-Winを考える

■ 第4の習慣 Win-Winを考える

相手を蹴落とすのではなく
相手を尊重し、相手と共に
満足できる方法を探る

 双方が勝者になれる

起業の基礎

人間関係6つのパラダイム

Win-win

自分も相手も勝つ
両者が納得する
第3案を発見する

Win-Lose

自分が勝ち
相手が負ける
競争の結果自分が勝つ

Lose-Win

自分が負けて、相手が勝つ
競争・突破を避けた結果
相手は満足。自分は不満。

Lose-Lose

自分も相手も負ける
相手を負かしたい一心で
自分もリスクを冒し損をする

Win

自分だけの勝ちを考える
自分の目的だけを考え他人の
不幸や迷惑は関心がない

No Deal

取引しない
Win-Winを目指したが
双方が納得できない場合

起業の基礎

■ 第4の習慣 Win-Winを考える

自立を遂げてない人は
この4つをやる。

自分に自信を持てないが故
守りに入ってしまうと堂々と
他人に接することができない。

Win-Lose

自分が勝ち
相手が負ける
競争の結果自分が勝つ

Lose-Win

自分が負けて、相手が勝つ
競争・突破を避けた結果
相手は満足。自分は不満。

Lose-Lose

自分も相手も負ける
相手を負かしたい一心で
自分もリスクを冒し損をする

Win

自分だけの勝ちを考える
自分の目的だけを考え他人の
不幸や迷惑は関心がない

起業の基礎

■ 第4の習慣 Win—Winを考える

◆ コビー博士

私たちは勝つか負けるかで
物事を考えがちだ。



しかし公的成功とは他者を負かして手に入れるものではなく
関わったすべての人が喜べる結果を手に入れることである。

起業の基礎

■ Win-Winを考える

「勝者がいれば必ず敗者がいる」
と考えるのは間違い。

自分のやり方、相手のやり方だけでなくもっと
良い方法を模索する。

お互いに良いのはどんな方法か。

Win-win

自分も相手も勝つ
両者が納得する
第3案を発見する

No Deal

取引しない
Win-Winを目指したが
双方が納得できない場合

起業の基礎

■ Win-Winを考える

「勝者がいれば必ず敗者がいる」
と考えるのは間違い。

場合によっては取引をしない選択肢も！
信頼関係の構築・回復に努める。

特に感情的になっている時は注意！

No Deal

取引しない

Win-Winを目指したが
双方が納得できない場合



■ Win-Winを考える

自分のWinを求めて

誠実に気持ちを伝える「勇気」
相手にWinを与える「思いやり」が
Win—Winを成立させる資質

ココでクエスチョン！

ずっとこれらを続けると
どんな人生に
なりそうですか？

Win-Lose

自分が勝ち
相手が負ける
競争の結果自分が勝つ

Lose-Win

自分が負けて、相手が勝つ
競争・突破を避けた結果
相手は満足。自分は不満。

Lose-Lose

自分も相手も負ける
相手を負かしたい一心で
自分もリスクを冒し損をする

Win

自分だけの勝ちを考える
自分の目的だけを考え他人の
不幸や迷惑は関心がない

ココでクエスチョン！

ずっとWin—Winを
意識し続けると
どんな人生に
なりそうですか？

Win-win

自分も相手も勝つ

両者が納得する

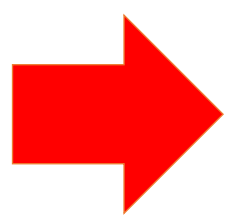
第3案を発見する

起業の基礎

■ Win-Winを考える

口では「おめでとう」と言うが
内心では嫉妬し
自分の分を取られたと思う

「欠乏マインド」から
「豊かさマインド」へ



全ての人が幸せになることは可能！
幸せの量は新しく作り出せる！

起業の基礎

■ Win-Winの達成を支える5つの柱



起業の基礎

■ Win-Winの達成を支える

これらが第5、第6の習慣に繋がっていきます。

①相手を理解する

②解決すべき課題を明確にする

③確保すべき結果を明確にする

④結果を出すための方法を出す

④システム

⑤プロセス

結果に至るための望ましい過程をたどっている

①人材

基礎として
自分の人材を
充実している

起業の基礎

■ 第4の習慣 Win-Winを考える

【ワーク】

(↓自分が！でも相手が！でもOK)

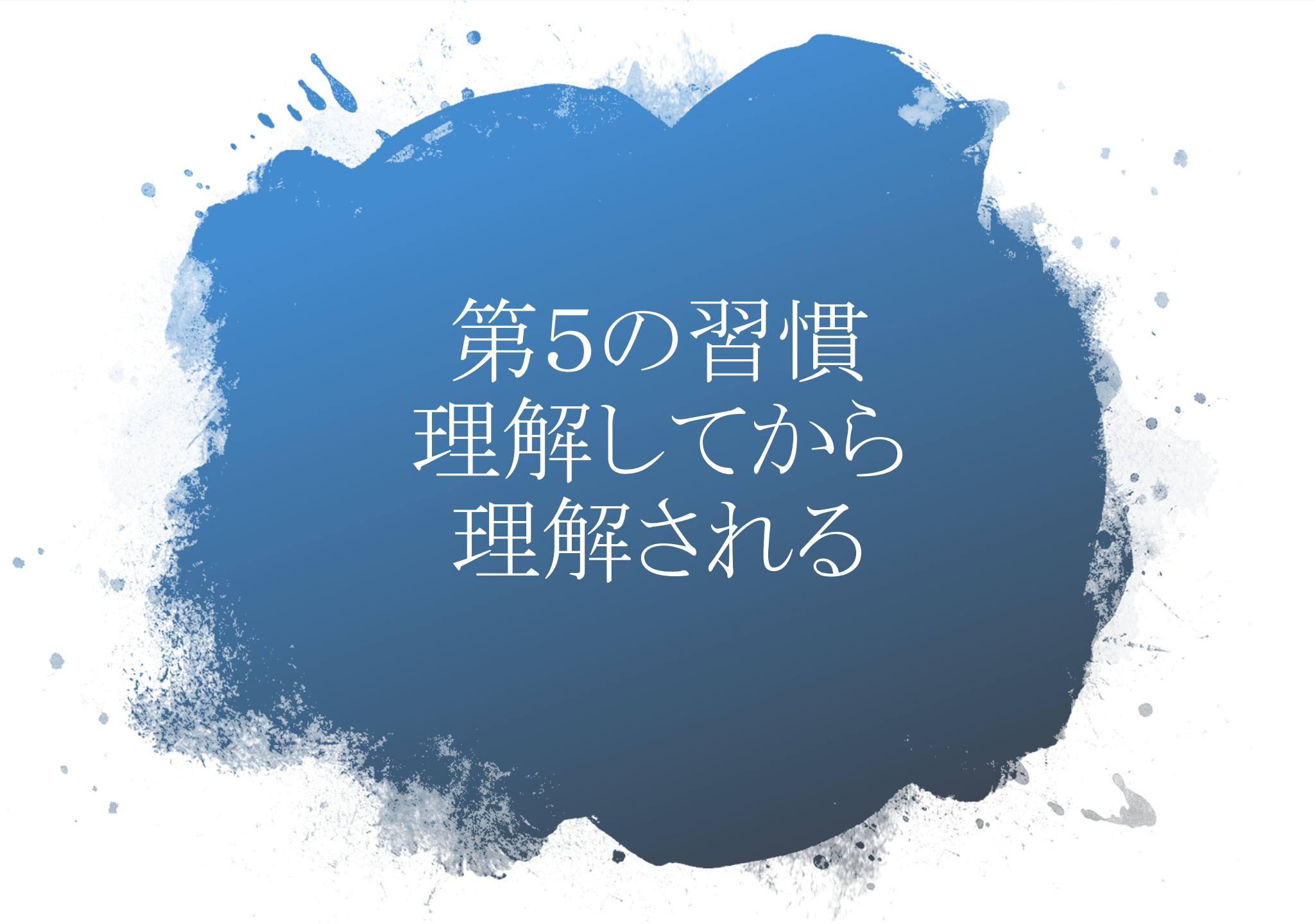
つい勝とうとしてしまう人はいいますか？
具体的に名前を出してみましょう。



もしWin-Winになると日常はどう変化しそう？



シェア
タイム



第5の習慣
理解してから
理解される

起業の基礎

■ 第5の習慣 理解してから理解される

◆ コビー博士

本当の信頼を得て
影響力を発揮するには
まず相手の話を深く聞く必要がある。

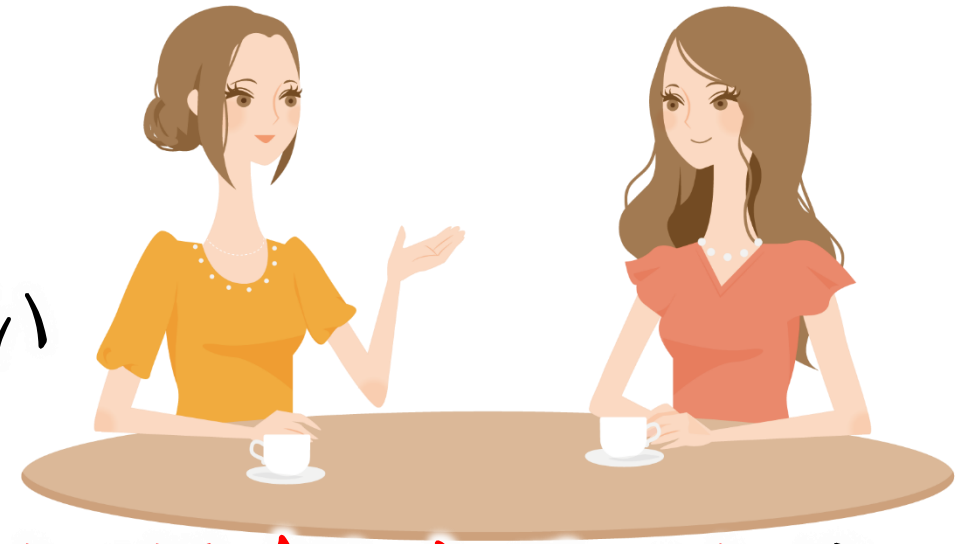


「自分の答え」に急がず「相手の答え」に耳を傾けよう。

起業の基礎

■ 第5の習慣 理解してから理解される

人は話すことに「快樂」を感じる
自分の「快樂」を優先してはいけない



大事なことは問題をきちんと理解することや
「どう感じているか」に耳を傾けること。

起業の基礎

■ 第5の習慣 理解してから理解される



理解せずにアドバイスをすると
「操ろうとされている」と警戒されることも…

聴くことで信頼され、自分の影響力も高まります。
Win—Winのために「共感のための傾聴」を行いましょう。

起業の基礎

Win—Winの関係をうむ

会話の段階

高い

④感情移入して聴く

相手の目線で聴く。相手が世界をどう見ているか感情移入によって理解する。

③注意して聴く

関心をもって深く聞く。相手が問題と思っていることが何か理解しようと努める。

②選択的に聞く

自分が興味がある部分にのみ関心をもち自分の目線で解釈・評価する

①聞くふりをする

ただ相槌をうつだけで話の内容には無関心。別のことを考えている。

①無視する

話しかけられても返事もしない。相手の存在を認めた振る舞いをしない。

低い

「自分の場合」に あてはめない

— 自叙伝的反応でなく

心の底から理解しようという聞き方へ—

言葉の正しさでは
人は動かない

—テクニックでなく誠意で聴く—

起業の基礎

■ 第5の習慣 理解してから理解される

お客さんが求めていることを
ちゃんと理解していますか？



本質的な問題：マインド、習慣、あり方、軸、強み

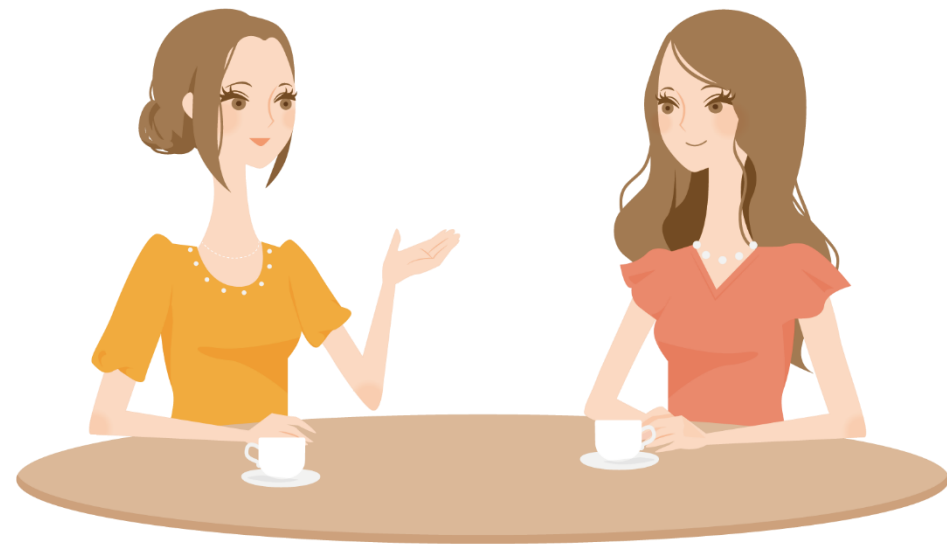
表面的な問題：集客、売上、セールス、ライティング

起業の基礎

■ 第5の習慣 理解してから理解される

【ワーク】

皆さんのお客さんの
本質的な課題と
表面的な悩みは何でしょう？





シェア
タイム

第6の習慣
相乗効果(シナジー)
を発揮する

起業の基礎

■ 第6の習慣 相乗効果(シナジー)を発揮する

◆ コビー博士

違いを尊重することがシナジーの本質である。



本当の意味で豊かに生きられる人は
自分のものの見方には限界があると認める謙虚さをもち
違いを尊重することによって得られる豊かな資源を大切にする。

この世界は
シナジーで出来ている

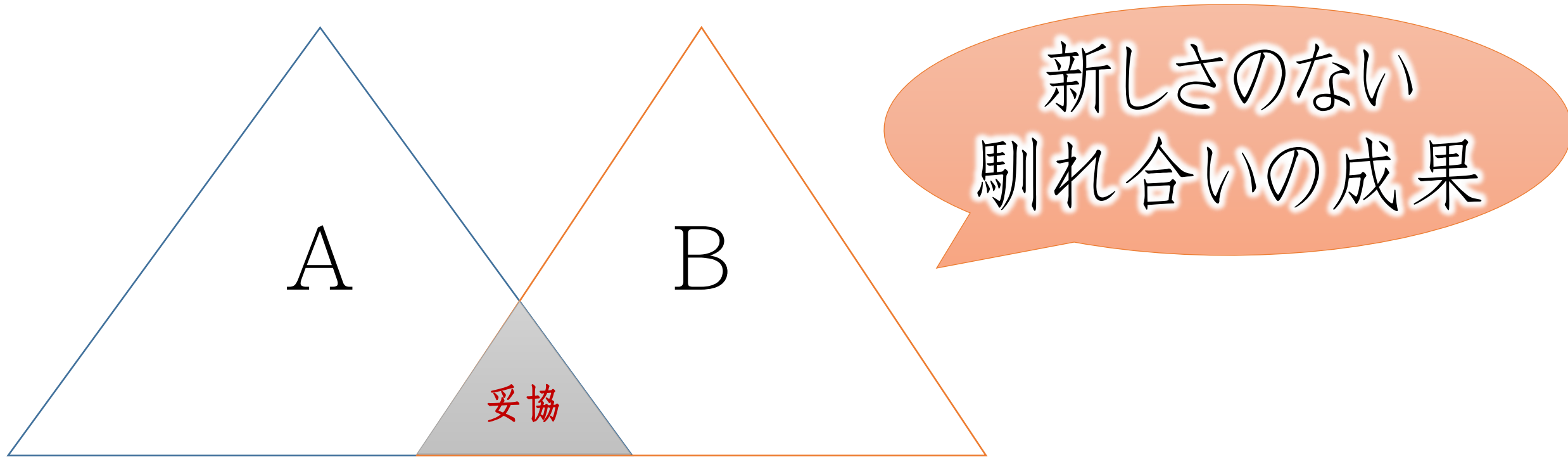
Q、身の回りにはどんなシナジーがありますか？

妥協がシンナジーを殺す

妥協＝コミュニケーションの諦めです。
馴れ合いで生まれる成果などその程度。
「第三の案」は必ずあると信じて話していく。

起業の基礎

妥協案: AとBの意見が異なるとき、お互いに消極的になることで至る



防衛より尊敬 尊敬より共感・協力

シナジー的コミュニケーションで、
それぞれの違いを理解し相乗効果を発揮する

起業の基礎

相乗効果: AとBの意見から大きな成果が生まれる

第三の案

A

B

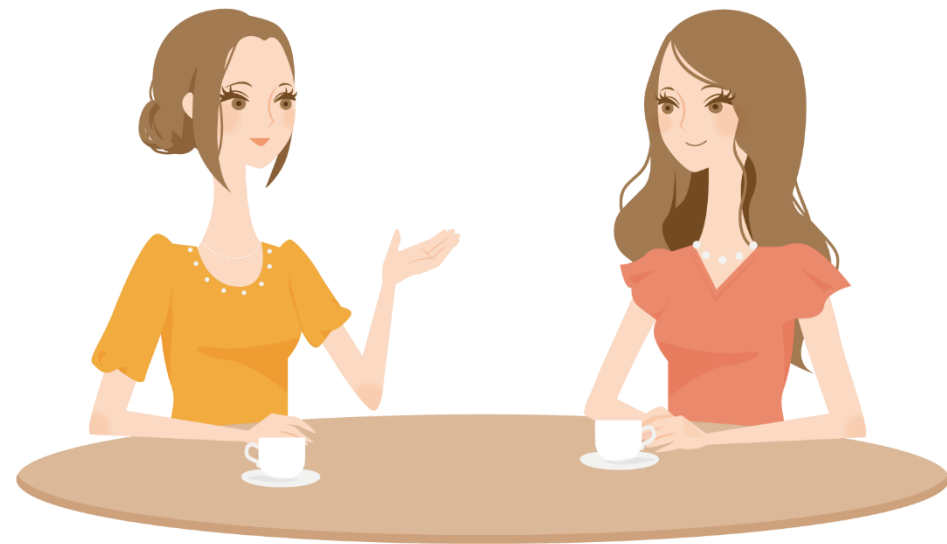
創造的でお互いに
大きなメリットを
もたらす成果

■ 第6の習慣 相乗効果(シナジー)を発揮する

【ワーク】

皆さんのビジネスにおいて
相乗効果を起こせそうな
コラボ相手やパートナーはいますか？

(お客さんに喜んで頂ける成果を、共に生み出せそうな人)





第7の習慣 刃を研ぐ

起業の基礎

■ 第7の習慣 刃を研ぐ

◆ コビー博士

一日のうちわずか一時間を、
自分を内側から磨くことに使うだけで
私的 成功という大きな結果を生み、人間関係も良くなる。



長期的に肉体、精神、知性を日々鍛え、強くし
人生の難局に立ち向かい乗り越えられるようになるのだ。

起業の基礎

■ 自分自身を磨く(刃を研ぐ)活動例

肉体を磨く

食事・運動によって身体をメンテナンス

- ・定期的な運動の時間
 - ・規則正しく食事をし、十分睡眠をとる
- 第一の習慣 主体的である

精神を磨く

心を静めて自らの価値観を深く見つめる

- ・瞑想、ヨガなどで自分と向き合う
 - ・文学や音楽鑑賞、自然でリフレッシュ
- 第二の習慣 終わりから考える

社会・情緒を磨く

他人との関係を強化し心の平安を保つ

- ・意見が異なっても納得できるまで話し合う
 - ・相手の立場を尊重して話を聴く
- 第四～第六の習慣

知性を磨く

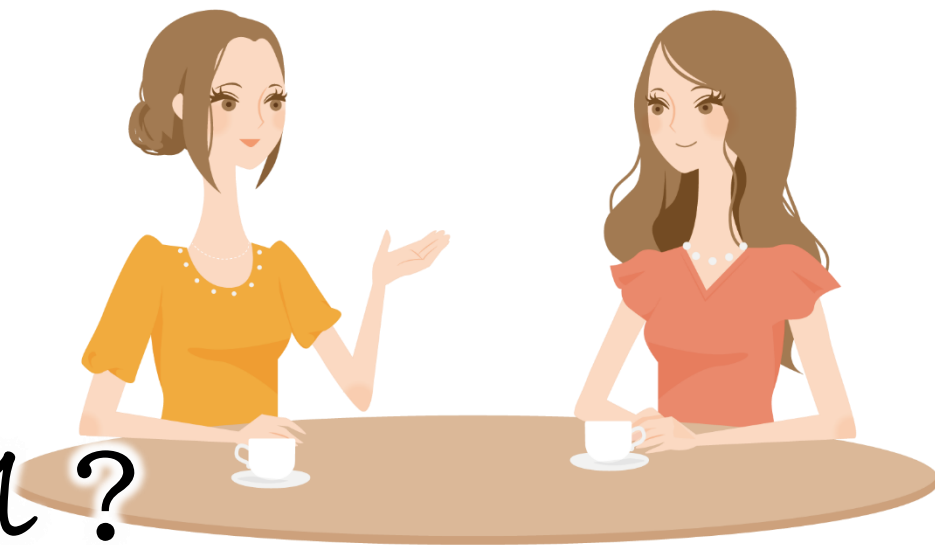
知識を増やし、情報選択・収集力を身に着ける

- ・優れた書物を読むことで社会を知る
 - ・ブログやSNSで経験や考えをアウトプットする
- 第三の習慣 重要事項を優先する

■ 第7の習慣 刃を研ぐ

【ワーク】

四つの側面で、
足りていないと思う側面はどれ？
また具体的にどんな習慣をつけたいですか？



起業の基礎

■ 以上、7つの習慣でした。

- 第1の習慣 主体性を発揮する
- 第2の習慣 目的を持って始める
- 第3の習慣 重要事項を優先する
- 第4の習慣 Win-Winを考える
- 第5の習慣 理解してから理解される
- 第6の習慣 相乗効果を発揮する
- 第7の習慣 刃を研ぐ



最後に皆さんに問います。



成功

とは・・・？

成功とは・・・

素晴らしい
一人の人間になること

最後にシェアタイム

- 今日感じたこと
- 具体的にやること

この1週間で
取り組むことを
シェアしてみよう。
(公的成功に繋がる取組み)

質疑応答タイム



以上です。
ご清聴ありがとうございました。

【7月開催 毎回am10—12時】

2日—7つの習慣実践部—前半

10日—その存在自体に集まる！—“イケてる”あり方セミナー—

17日—7つの習慣実践部—後半

24日 豊かさの源泉湧きまくり！エネルギーほとばしりセミナー—

31日 大人になるのが楽しみになる 子供起業セミナー—（誰でも無料）



【8月開催 毎回am10—12時】

7日自動的に売れる！ PCで動画作成&販売 前編

14日自動的に売れる！ PCで動画作成&販売 後編

21日 ファーストアンサーorスコアリング作る部

28日 紹介される商品作りワークショップ

