
《高效能人士的七个习惯》培训方案

(2天)

郑奕老师提供

一、课程介绍

课程观点：

《高效能人士的七个习惯》引进摩托罗拉以来，数千名员工参加过该培训，从而改变了他们的思维方式和做事方法，对摩托罗拉在中国的发展和成功起了重要作用。现在该课程依然是摩托罗拉领导力发展项目的常设课程。

—摩托罗拉亚太区人才管理及摩托罗拉大学总监 刘辉

《高效能人士的七个习惯》不仅使我获益良多、更是我带领着公司所有员工由内而外地传承和发扬公司文化的法宝。如何在公司提倡的“心到”“智到”“人到”“力到”四个方面做得更好，我想在七个习惯中都能找到答案。

—玫琳凯（中国）化妆品有限公司大中国区总裁 麦子莆

《高效能人士的七个习惯》非常精彩和实用。我相信史蒂芬·柯维倡导的原则，不仅对我，而且对我们企业的高层管理人员都有非常深刻的触动、大家的思想境界更高了，并将以积极主动的心态去思考和感悟，这种思考和感悟将持续改变我们，并且需要我们用一生去实践。

—大唐电信集团董事长兼总裁 周寰

《高效能人士的七个习惯》这门课程在我们的管理人员中引起了极大的反响。在新的挑战中，每个人都需要秉持原则，由内而外地发挥自己的影响力，人而使组织发挥最大的效能。

—中国建设银行人力资源部副总经理 冯丽英

课程缘起：

《高效能人士的七个习惯》是当今世界上非常受欢迎的培训课程。在美国被前 100 家大公司的 82 家、世界 500 强的 300 多家采用作为高层经理和主管的培训课程。实践证明 7 个习惯的确对个人人生和事业乃至团体绩效有很强的促进作用。学习了这个培训课程后，可以把学到的东西融会贯通用到自己的生活和事业发展中。七个习惯这门课程解决了复杂的个人修养、人际关系、把握命运与追求成功之间的链接关系，在有关成功者素质的探讨中，使受训者完成了领导力发展的训练。

课程目标：

1. 识别蕴藏在人与人差异中的巨大潜能，并使之化为双赢的资源。
2. 剖析自己的事业生涯并学会情绪管理与目标管理。
3. 学会创造学习型人际关系的方法和与他人共赢的做事技能。
4. 掌握时间管理，把生命中最宝贵的时间和精力投入到最重要的事情上。
5. 设计自己开拓进取，蓄能更新的目标。
6. 学会倾听，改善沟通，建立双向渠道，减少管理内耗。
7. 创新观念，掌握正确的成功的方法与规则，培养团队协作的合作意志。

课程大纲：

习惯一：积极主动

1. 人类四项独特的天赋
2. 团队成员之间消极被动行为的危害
3. 面对工作压力和环境的变化：是什么决定了你的回应方式；
4. 解决问题的第一步在于改变我们的习惯，改变我们的影响途径
5. 影响圈与关注圈：重点放在影响范围上；

-
6. 如何扩大你的影响范围；
 - 1) 可直接控制的问题的处理原则
 - 2) 可间接控制的问题的处理原则
 - 3) 无法控制的问题的处理原则

习惯二：以终为始

1. 以终为始的思维优势
2. 先拟出愿景和目标，并据此塑造未来
3. 耶鲁大学的实验：今天的目标，影响着未来的成果
4. 今天的目标，决定了哪里是你的起点！
5. see-do-get：目标管理模型
6. 如何善用你的左右脑
7. 谁是你一生中最重要的领导

习惯三：要事第一

1. 什么是要事第一？
2. 确认优先级的误区
3. 在目标和事情这两个层面中，到底哪一个层面应当优先处理？
4. 怎样做到以目标为导向的管理你的时间？
5. 时间管理的四个象限及其特点
6. 怎样将事情或任务有效分布在四个象限中？
7. 怎样做到有效地活在第二象限？
8. 要事第一的秘诀——有效授权

习惯四：双赢思维

1. 六种人际关系模式
2. 如何运用双赢思维找到互惠的解决方案。
3. 什么是双赢思维的人际观？
4. 不同人际观的成熟度
5. 利人利己五要领
6. 构建双赢人际关系的策略

习惯五：知彼解己

1. 一个重要概念——情感账户。
2. 如何通过沟通增进你与他人的情感账户余额
3. 高情商的沟通习惯
 - 1) 同理心沟通的习惯
 - 2) 先理解别人，再争取别人理解自己的习惯
 - 3) 以寻求理解为宗旨去聆听别人的习惯；
 - 4) 创造双向沟通环境的习惯；
4. 怎样避免自传式回应。
5. 沟通不良的四大沟通障碍。
6. 同理心沟通的五个步骤。

习惯六：统合增效

1. 统合增效的精髓是 $1+1>2$ ；
2. 统合增效谈的是集思广益；
3. 统合增效的难点在于处理好“人与人之间的差异”；
4. 高情商的人际关系模式是珍视差异；

5. 统合增效就是创造第三种选择（发现第三替代方案）。

6. 在谈判中寻找第三替代方案的解题模型。

习惯七：不断更新

1. 什么是持续更新的习惯

2. 自我更新的四个面向

3. 不断更新的成长原则

4. 最佳的自我投资策略