

《高效能人士的七个习惯》

【课程背景】

《高效能人士的七个习惯》，史蒂芬·柯维(Stephen R. Covey)，影响人类思想的新智慧学家，美国学界的“思想巨匠”，入选“影响美国历史进程的 25 位人物”。

2002 年，福布斯将《高效能人士的七个习惯》评为有史以来最具影响力的 10 大管理类书籍之一。

高效能人士的七个习惯是当今中国最经典、最著名的一部培训教材;世界 500 强企业必备培训课程。

俄罗斯应该出现史蒂芬·柯维这样伟大的思想家，建议每一位俄罗斯公民都应该阅读《高效能人士的七个习惯》。

——俄罗斯总理 普京

全球金牌畅销书，美国成年人最具影响力的书!美国政府机关公务员装备书!美国公司员工装备书!
美国军队官兵装备书!

【课程目标】

帮助掌握成功高效人士的七个习惯;

帮助树立从内而外的自我修炼心态;

掌握作为一个职业人应该具备的基本职业技能;

改善沟通不力的行为习惯;

帮助学员正确认识自我、理解自我;

加强团队合作，培养团队精神;

激励学员树立目标、立即行动、成就自我。

【课程大纲】

第一章：习惯一：主动积极个人愿景的原则

主动积极内涵

生命取决于价值观，受制于个人的感觉。

承担责任，信守承诺，慈厚待人，有愿景。

刺激-我有选择的自由-回应

态度-面对伤害如何回应

公司-愿景，目光远大，企业文化，共同承担，共创未来

主动积极它的涵义不仅仅是采取行动，还代表人必须为自己负责。个人行为取决于自身，而非外部环境：理智可以或者战胜感情；人有能力也有责任创造有利的外在环境。

弗兰克尔曾指出，人生共有三种重要的价值，一是经验价值，来自遭遇；二是创造价值，出自个人独创；三是态度价值，也就是面临困境，比如患绝症时的反应。

这三种价值中境界最高的是态度价值。逆境往往能激发思维的改变，使人以全新的观点去看人与事，并由此获得难能可贵的见地。

第二章：习惯二：以终为始 自我领导的原则

“以终为始”的习惯可以适用于各个不同的生活层面，而最基本的目的还是人生的最终期许，它是以前所有事物都经过两次创造的原则为基础的。

所有的事物都有心智的即第一次创造，和实际的即第二次创造。

我们做任何事都是先在心中构想，然后付诸实现。

第三章：习惯三：要事第一 自我管理的原则

有效管理是掌握重点式的管理，它把最重要的事放在第一位。

决定什么是重点后，再靠自制力来掌握重点，时刻把他们放在第一位，以免被感觉、情绪或冲动所左右。要集中精力于当急的要务，就得排除次要事物上的牵绊，此时要有说“不”的勇气。

第四章：习惯四：双赢思维 人际领导的原则

利人利己者把生活看作是一个合作的舞台，而不是一个角斗场。

一般人看事多用二分法：非强即弱，非胜即败。其实世界之大，人人都有足够的立足空间，他人之得不必就视为自己之失。

第五章：习惯五：知彼解己 同理心交流的原则

若要用一句话归纳我在人际关系学方面学到的一个重要原则，那就是：知彼解己——首先寻求去了解对方，然后争取让对方了解自己。

这一原则是进行有效人际交往的关键。

与人沟通时，我们常犯不分青红皂白妄下断语的毛病。

因此我必须强调，了解别人与表达自我是人际沟通不可缺少的要素，但有时我们有这样一种喜欢匆匆忙忙下建议来解决问题的倾向。

第六章：习惯六：统合综效 创造性合作的原则

在互赖关系中，综合效益是对付阻挠成长与改变的最有力的途径。

助力通常是积极、合理、自觉、符合经济效益的力量；相反地，阻力多半消极、负面、不合逻辑、情绪化、不自觉。

不设法消除阻力，只一味增加推力，就仿佛施力于弹簧上，终有一天引起反弹。

如果配合双赢的动机、同理心的沟通技巧与统合综效的整合功夫，不仅可以破解阻力，甚至可以化阻力为动力。

第七章：习惯七：不断更新 平衡的自我更新原则

人生最值得投资的就是磨练自己，因为生活与服务人群都得靠自己，这是最珍贵的工具。

工作本身并不能带来经济上的安全感，具备良好的思考、学习、创造与适应能力，才能立于不败之地。

拥有财富，并不代表经济独立，拥有创造财富的能力才真正可靠。