

# 《高效能人士的七个习惯》课程大纲

## 1、课程缘起

“习惯若不是最好的仆人，便是最差的主人。”是的，习惯的力量很大，而如何形成高效能人士的七个习惯。一提到现状，很多人都会用“忙、乱、累、烦”来形容。做为管

理者的您是否有以下困惑：

- 如何才能使自己的组织成为高绩效团队
- 如何才能规划好自己的时间
- 当下我们最希望得到的改善关系是什么
- 如何做到知己知彼
- 当对方没有双赢思维的时候，你如何创造双赢局面？
- 如何能与其取得持久的双赢
- 如何养成平衡发展的习惯
- 如何养成创造性合作的习惯

## 2、课程说明

《高效能人士的七个习惯》是美国柯维领导力中心的创始人、美国著名的领导学家史蒂芬·柯维博士开发的版权课程。柯维先生是曾被《时代周刊》誉为“思想巨匠”“人类潜能的导师”。柯维博士曾入选为全美 25 位最有影响力的人物之一。

《高效能人士的七个习惯》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。

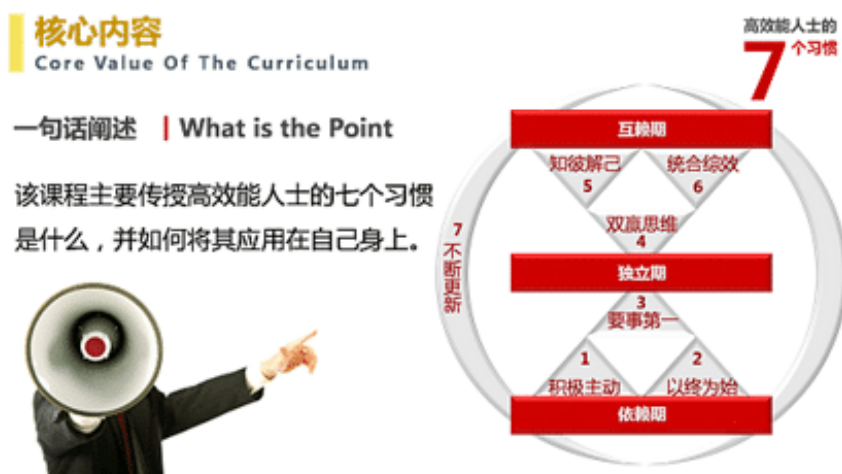
我们特邀企业管理专家陈宝光老师，与您分享《高效能人士的七个习惯》的精彩课

程，通过改变经理固有的思维和工作习惯，使经理人在自我管理和人际关系管理上得到显著的改善，并借由建立统一的文化和共同语言，使团队和组织的效能得到由内而外的根本性的改善。

### 3、培训对象

企业领导（骨干员工、企业各级管理层、总经理）

### 4、培训目标



- 了解获得和保持成功的基本条件
- 发展并明晰自己及团队的使命目标，厘清自己的工作计划；
- 建立人际交往中双赢的观念并进行实施，以达到更好的结果；
- 树立持续学习的习惯，保持您的不断成功
- 在自我管理方面，使经理人减少抱怨，更加成熟；
- 在人际关系方面，训练员工牢固树立客户意识，能够更多地站在他人的立场看问题，建立持久稳固的健康人际关系；
- 全方位提高工作效能，将良好的工作习惯渗透到团队及整个组织的各个层面。

### 5、课程大纲

第一章：开篇---基本原则

## 一、追求全面的成功，才是真正的成功

- 1.品德与个人魅力
- 2.“习惯”是如何产生
- 3.效能的原则：产出/产能平衡
- 4.由内而外全面造就自己，为圆满人生做准备

## 二、重新探索自我

- 1.由内而外全面造就自己
- 2.冰山模型：由内而外
- 3.为圆满人生做准备

## 三、自我转化：效能、效果与效率

# 第二章：从依赖期到独立期---习惯一：积极主动

## 单元目标：个人远景的习惯

充分认识积极主动的内涵，探索自我意识、想象力、良知、独立意志是人类的四大天赋，并了解每个人具备的天赋潜能，通过运用高效能的思维框架将这些潜能转化为成果。本单元通过真实的案例引导学员正确认识到调动自身潜能对人生发展的重要性，并能够有主动意识，去工作、生活。（改为：并能够有主动意识的去规划、经营并主宰自己的去工作与生活。）

### 一、游戏导入：四两拨千斤

### 二、案例研讨：主动积极的力量

### 三、小组讨论：他们是如何做到的？

### 四、理论学习：何为积极主动

- 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;
  - A.可直接控制的问题：解决之道在于改变习惯。
  - B.可间接控制的问题：有赖改进发挥影响力的方法

## 五、单元练习：积极主动的练习

- 1.设想近期内是否遇到一些令人退缩想逃避的事情?
- 2.回想自己的语言中有没有“但愿”、“我不得不”的字眼

## 六、自我转化：一只积极主动的鸟

# 第三章：从依赖期到独立期---习惯二：以终为始

## 单元目标：个人领导的习惯

以终为始的习惯是个人领导的习惯，是人生方向管理的习惯，是目标管理的习惯，以终为始的基础是想象力——设想的能力、看到愿景的能力、用自己的头脑创造目前无法用眼睛看到的事物的能力。所以有2个字要牢记“停”和“想”。以终为始意味着，每年、每月、每天、每件事、都要对自己的方向和目的有一个清晰的构思和规划，然后再调动积极主动的力量去实现它。本讲帮助学员建立个人愿景和制作个人使命宣言。

### 一、游戏导入：达芬奇密码

### 二、案例分享：你只需做到良好

### 三、理论学习：何为积极主动（改为：何为以终为始）

- 1.以终为始、全力以赴
- 2.以终为始的思维优势

- 3.心智创作在行动之前
- 4.选择一个生活重心
- 5.千里之行始于目标!
- 6.为什么要有个人使命宣言?
- 7.今天的目标,决定了哪里是你的起点!
  - A. 撰写个人使命宣言
  - B. 撰写团队使命宣言

四、单元练习：您觉得自己人生中的哪一个角色，到目前为止扮演的最令自己满意？

五、自我转化：人生没有愿景，未来将会怎样？

## 第四章：从依赖期到独立期---习惯三：要事第一

单元目标：个人管理的习惯

明确人生的目标后，一定要牢记为了完成人生目标要做什么，不要做什么，但是“习惯”有着超强的引力，当你去实现目标时，会有太多你“想”做的事情让你觉得分身乏术，有时会疲惫不堪！本单元用实际案例，帮助学员认识，在实现目标的道路上有些事情是可以不做用的。必要时也药学会拒绝。正如一位名人所说“将军赶路、不撵小兔”！帮助学员判断哪些事情可以延后，哪些事情可以说 NO!

一、游戏导入：时光绞肉机

二、自我测试：你的时间够用吗？

三、理论学习：何为要事第一

- 1.什么是要事第一？
- 2.效能与效率的区别在哪里？

- 3.确认优先级的误区
- 4.时间矩阵：你在哪里？
- 5.以目标为导向的时间管理方式
- 6.怎样做到有效地活在第二象限
- 7.要事第一的秘诀——有效授权

#### 四、单元练习：要事第一：

- 1.画一个时间管理矩阵，按照百分比分配你的时间，想想那些事情可以授权？

#### 五、自我转化：找出一件对你来说重要，但一直没有做的事情，为这件事情设定

##### **S.M.A.R.T** 目标？

#### 六、阶段总结并承上启下：公众领导力培养---从依赖到互赖

- 1.你不是一座孤岛
- 2.大家都可以是赢家
- 3.建立你的情感银行

### 第五章：从独立期到互赖期---习惯四：双赢思维

#### 单元目标：人际关系领导的习惯

双赢思维是人际交往的终极目标，也是我们不断寻求的互惠互利的思维模式。怎样在自己与他人之间建立互信关系？同事之间、同行之间、朋友之间，部门门（去掉）之间，是否以共赢为目标？这些都是每个个（去掉）组织给予高度关注的问题。本单元将帮助学员认识双赢品格是双赢人际关系的基础。正直，成熟和富足心态。建立“不同人际观的成熟度”的意识。当对方缺乏双赢思维时，你怎样创造双赢局面呢？这也是本讲学习的重点。

#### 一、游戏导入：挑战红与黑

## 二、理论学习：双赢思维---人际关系领导的习惯

- 1.六种人际关系模式的特点
- 2.赢输思维与双赢思维
- 3.情感账户对双赢人际关系的意义
- 4.什么是双赢品格？
- 5.当对方没有双赢思维的时候，你如何创造双赢局面？

## 三、单元练习：双赢思维

- 1.列出最能妨碍双赢模式的因素
- 2.请列出你生活中最重要的三个人际关系，估算一下与这些人的情感帐户余额
- 3.列举出现实生活中在双赢思维里的成功者

## 四、自我转化：我们如何倡导双赢？

- 1.在工作生活中有那些事情对我们来说很重要，但又是我们解决的难点和痛点？
- 2.结合您的影响圈，您希望达到的双赢状态是什么？
- 3.您可以怎么做？

## 第六章：从独立期到互赖期---习惯五：知彼解己

### 单元目标：同理心沟通的习惯

这是移情沟通的重要原则。人际沟通中既要懂得倾听，又要充分表达自己的意思（去掉）。在倾听的过程中，以倾诉者的角度去看待问题，设身处处地了解他们的感受和想法，要耳到，更要眼到、心到。本章将重点通过实际案例使学员体验真正的同理心，认识倾听要比说更重要，沟通前要先了解对方的需求，才能达到沟通的最高境界。

## 一、游戏导入：明明白白我的心

## 二、案例研习：扁鹊见蔡桓公

## 三、理论学习：知彼解己---同理心沟通的习惯

- 1.沟通不良的四大障碍
- 2.无效的沟通与有效的沟通
- 3.倾听的五种境界
- 4.怎样避免自传式回应
- 5.同心理沟通的五个步骤

## 四、单元练习：知彼解己

- 1.找一个情感帐户出现赤字的人际关系，试着从对方的角度理解他
- 2.练习与一个孩子的对话
- 3.练习石头与大佛的对话

## 五、自我转化：我们如何知彼解己？

- 1.当下我最希望得到改善的关系是？
- 2.您觉得如何能与其取得持久的双赢？
- 3.请设计与其沟通的对话过程。

## 第七章：从独立期到互赖期---习惯六：统合综效

### 单元目标：创造性合作的习惯

这是在知彼解己前提下的集思广益。敞开胸怀，旁征博引，集众家之所长。统合综效的基本心态是：如果一位具有相当聪明才智的人跟我意见不同，那么对方的主张必定有我尚未体会的奥妙，值得加以了解。统合综效意味着你能与他人共同创造一个人达不到的业绩，其实质是重视差异、尊重差异、建立优势互补的合作共赢的状态。本讲将测试学员对待人与人

之间差异的态度：排斥，容忍，还是尊重，拥抱？本单元向学员传授创造性的利用彼此差异、寻找第三替代方案的“解题模型”。

### 一、游戏导入：团队接龙赛

### 二、案例研习：梦之队

### 三、理论学习：统合综效---创造性合作的习惯

- 1.协作增效谈的是创造第三种选择
- 2.情感帐户与激励
- 3.1+1>2的精髓与集思广益
- 4.什么是“珍视差异”：有差异才会有收获
- 5.短中见长之术
- 6.协作增效的心智准备

### 四、单元练习：统合综效

- 1.回想一位常与你观点不同的人，有哪些方式可以使彼此从分歧中找到第三条路？

### 五、自我转化：我们如何知彼解己？

- 1.找出一件您工作中极有挑战的事情，请您思考可以整合那些人的力量去共同完成？

## 第八章：全面关照生命的习惯七：不断更新

### 单元目标：平衡发展的好习惯

当今社会日新月异，我们处在一个竞争激烈的环境中，如何保证你能与时俱进？

只有不断学习、更新自己的知识、技能，才能向高效能人士迈进。本章将讲授不断更新的四个方面：身体（体商）、智力（智商）、情感（情商）、精神（灵商）。

### 一、游戏导入：心中有灵犀

## 二、案例研习：不知道还是全知道

## 三、理论学习：不断更新---平衡发展的习惯

1.什么是持续更新的习惯

2.最佳的“自我投资策略”

3.从四方面磨练自己：身体（体商）、智力（智商）、情感（情商）、精神（灵商）

4.向上螺旋

## 四、单元练习：不断更新

1.今年你对自己的不断更新有多少“投资”？

## 五、自我转化：我们如何知彼解己？（去掉）

1.从今天起，请列出一件事情，对积极（改为：规划时间，对自己）开始不断更新。

## 六、课程总结：七个习惯相辅相成

## 七、视频分享：七个好习惯，改变人一生

## 八、课程落地：如何让七个习惯融会贯通

## 九、课程收尾：讲师总结，答疑解惑，梦想的力量收尾，合影留念

**启发式讲授+小组讨论+实战练习+案例+竞赛学习 现场演练 讲师点评**

经过一天的学习，每个小组成员选代表，总结当天学习的收获，老师对每个学员的整体情况及表现的提升部分给予评分。