

高效能人士的七个习惯

主讲老师：杨洪波

课程背景：

本课程源于史蒂芬·柯维博士的畅销书籍《高效能人士的七个习惯》。在这个充满挑战的年代里，组织时刻面临快速增长、行业竞争、体制改组、机构兼并以及客户需求转变等激烈挑战。有些组织还面临个人、团队和部门推诿责任、缺乏信任、沟通不善和效率低下的危机。

只有那些努力培养高效能员工的企业才能以坚实的步伐朝着目标迈进。一旦开始采取不同的思维模式，你的行动就会随之改变，而这些行动将产生非凡的结果。

《高效能人士的七大习惯》培训课程不仅仅是一门激发学员、愉悦学员的课程，还是帮助每一个学员创造积极人生、帮助每一个组织提高效能而专门设计的课程。通过帮助个人发现、应用恒久的基本行为原则，提供有效途径来解决企业发展、个人生活和职业所面临的挑战，适应急剧变化的环境、解决问题并带来真正的效果。并最终引导学员培养由内而外的建立在品格和能力之上的能被他人充分信任的领导力，帮助学员在成就自我的同时，有效完成组织所赋予的使命和任务。

本课程对于员工树立主动积极心态、强化人生目标管理、掌握时间管理工具、确立双赢思维、提高组织效能和创新水平，都将会产生积极和深远的影响。

课程收益：

- ◇ 了解高效能人士的七大习惯具体内容；
- ◇ 了解习惯的强大力量；
- ◇ 掌握高效能人士成长的三个层次；
- ◇ 掌握习惯养成的五大暗示因素；
- ◇ 掌握命运操之在我、学会聚焦影响圈；
- ◇ 学习要事法则，把握第二象限事项；
- ◇ 掌握六种人际关系模式，投资情感账户；
- ◇ 掌握高效沟通技巧，缔造双赢局面；
- ◇ 帮助组织打造积极主动、工作高效、团结协作、不断成长的职业化团队。

课程特色：

- ◇ 实用性与趣味性的完美结合，寓教于乐，深入浅出、善于和学员互动、亲和力强，幽默风趣；
- ◇ **1/3 理论讲解，1/3 模拟体验，1/3 互动分享；**
- ◇ 以学员为中心，在模拟中学习，在互动中学习，在体验中学习。

课程受众：企业基层员工、新员工、储备人才、基层管理者，中层管理者。

课程时间：1--2 天（6 小时/天）

课程大纲：

第一章、习惯的力量

【模拟体验】“左”还是“右”？

第一节·习以为常

1. 思维定式

【讨论】“女司机”开车技能差吗？

2. 习惯决定命运

习惯：知识、意愿、技巧相互交织的结果。

【案例】爱笑的人运气不会太差

3. 由内而外的改变

高效能人士成长三层次：依赖→独立→互赖

【讨论】生命还是食物？

4. 效能第一

做正确的事情

【问题】质优价廉还是适销对路？

第二节. 怎样养成好习惯？

【案例】为什么苏“神”这么神？

【工具】习惯回路

1. 找出惯常行为，用新行为替代

【案例】共享单车----让骑行成为一种习惯

【案例】白速得牙膏的热卖

2. 奖赏试验

【讨论】如何才能减肥成功？如何戒酒？

3. 找出暗示因素

五大习惯性暗示：时间、地点、情绪状态、他人、后续动作

【案例】“薄荷油”、“柠檬酸”与白速得牙膏

4. 制定计划

发现习惯回路，开启大脑自动循环模式

最好的核心习惯----运动

【案例】洛杉矶凌晨四点的科比

第二章、 个人领域的成功

第一节. 习惯一 积极主动

1. 消极与积极

低效能与高效能的区别

【案例】兰博基尼的由来、褚橙----励志橙

【案例】情人节没收到礼物

2. 操之在我

1 人类的四大天赋（自我意识，想象力，良知，独立意识）

2 终极自由

【案例】车祸未遂

3 从我开始

【案例】行有不得反求诸己

3. 关注圈与影响圈，聚焦影响圈

【案例】从辞职到升职

如何扩大影响范围？

1 面对可直接控制的问题

2 面对可间接控制的问题

3 面对无法控制的问题

第二节. 习惯二 以终为始

1. 行动前展望结果
 - 1 智力上创造----想法、目标
 - 2 体力上创造----实践、实现
2. 愿景目标、塑造未来----凡事预则立不预则废

【案例】地震后的1分36秒

3. 耶鲁大学的目标试验
4. 主动设计生命核心
5. 目标设定的七个步骤
6. 书写人生宣言

【模拟体验】人生宣言

第三节. 习惯三 要事第一

1. 抓主要矛盾

【案例】被泼水的李彦宏
2. 哪些事是“要事”？

【工具】时间矩阵—要式法则

【工具】帕累托原则—二八法则

【案例】扁鹊与上医治未病
3. 自我管理
 - 1 学会拒绝，主动说“不”

【案例】职场应用

 - 2 学会授权

【案例】单父县县长的故事
4. 自我管理的步骤

第三章、 公众领域的成功

第一节. 习惯四 双赢思维

【模拟体验】红与黑

1. 六种人际关系模式
双赢、赢/输、输/赢、双输、独善其身、好聚好散
2. 双赢思维的五个要领
品德、关系、协议、体系、过程
【案例】争抢到共赢
3. 情感账户对双赢人际关系的意义
情感账户的六种投资方法
信守承诺、注重细节、理解他人、明确期望、正直诚信、勇于致歉
4. 双赢的过程
 - 1 从对方的角度看问题。
 - 2 认清主要问题和顾虑。
 - 3 确定大家都能接受的结果。
 - 4 找到实现结果的各种可能。

【案例】多方共赢----四川航空免费乘车

第二节. 习惯五 知己知彼

【模拟体验】拼“人”

1. 沟通的原理
2. 真的听懂了吗？
 - ① 沟通障碍
 - 【案例】男女有“别”
 - ② 预设答案
 - 【案例】林克莱特与小朋友
3. 听懂--同理心倾听
 - ① 倾听的五个层次
 - 【案例】耐心的接线员
 - ② 换位同理
 - 【案例】郁闷的章子怡
 - 【工具】同理心测试
4. 讲明白--表达技巧
 - 1 表达能力
 - 【模拟体验】手臂平伸
 - 2 语言技巧
 - 【案例】“屡战屡败”与“屡败屡战”
 - 3 准确充分传达
 - 【案例】差三位与“ok”
 - 4 沟通效果公式

沟通的效果=55%肢体语言+38%有声语言+7 文字语言

 - 【案例】技术专家与车间主任
 - 5 情绪管理
 - 【案例】唐太宗与魏征

第三节. 习惯六 统合综效

1. 整体大于部分
 - 【案例】红杉的成功
2. 高效团队的要素
3. 沟通的层次

互相提防、互相尊重、双赢
4. 尊重差异--不同性格特质相处之道
 - 【工具】DISC 应用
 - 【讨论】工作中多结交什么样的同事？
5. 创造第三选择

我看到自己--我看到你--我找到你--我与你协同

 - 【案例】生活里的第三选择

第四章、自我提升和完善

习惯七 不断更新

1. 自我提升完善的四个层面

身体、精神、智力、社会/情感
2. 良性循环使人成长

让优秀成为一种习惯
3. 平衡更新 螺旋式上升

PDCA 管理循环

4. 七个习惯相辅相成
刻意练习，互相促进