



《高效人士的七个习惯》

——自我实现与自我超越的绝佳工具

推荐讲师：张鹏浩

适合对象：1.有志成功人士 2.企业高阶主管、中阶主管 3、有心为自己规划更清晰之未来者

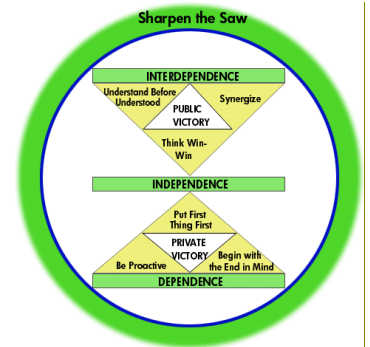
培训形式：封闭训练、讲学互动、游戏体验、团队竞赛、
分析诊断、实战答疑、小组研讨、心得分享

授课课时：2天（6小时/天）

课程前言：

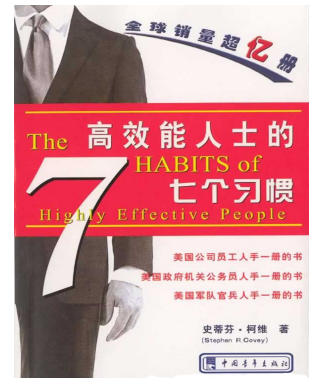
在今天商业环境瞬息万变、竞争激烈、动态复杂的环境中，我们依靠什么把握自己的变革？有一种东西在永远保持着不变，而正是这种不变的东西决定我们做事的所有结果。这种不变的东西叫做“原则”（又曰自然法则或客观规律）。只要把握“原则”，就能把握变革。

课程的源于史蒂芬·柯维博士商业管理书籍《职业人士的七个习惯》培训课程通过改变受训员工的工作态度和对人际关系的看法，而使全球数千万的组织发生变化。

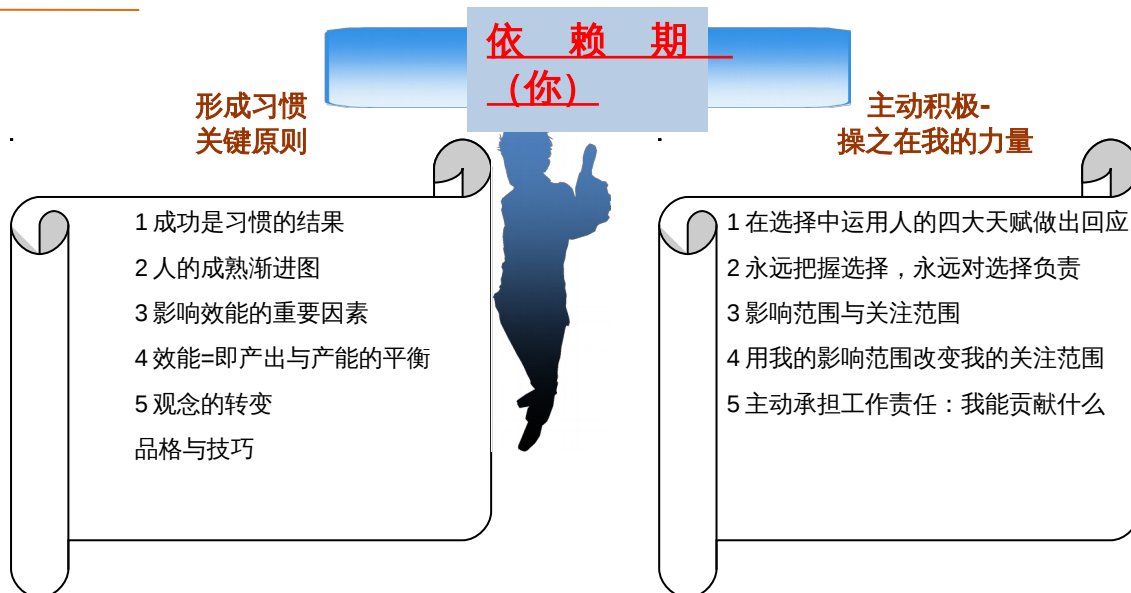


课程收益：

- 1、提高自己自信，认清自己本质，内心深处的价值观以及个人独特的才能
- 2、以终为始，建立自己的人生信念，激发自尊、自重、自制力并内心平和
- 3、拥有自身的价值标准，而不是通过与旁人的比较和认知来衡量自己
- 4、接受改变，发掘自身恒久不变的内在本质作为支柱，面对人生
- 5、改善以往恶化的人际关系，建立互信双赢的人际交往
- 6、培养正确的工作与思维习惯,为企业直接产生贡献



课程大纲





**以终为始-
锁定生命的坐标**

- 1、心理创造决定物理创造
- 2、选择生活的重心
- 3、个人使命宣言制订原则及步骤
- 4、如何制定目标并且有效的执行



**独立阶段 (我)
(我)**

**要事第一-
掌握重点的自我管理**

- 1、定义要事才能管理要事
- 2、时间管理的矩阵
- 3、对大事说 YES 对小事说 NO
- 4、20-80 法则
- 5、个人时间效能提升要诀品格与技巧

**双赢思维-
利人利己的人际观**

- 1、与人交往中的输赢概念
- 2、双赢是一种选择
- 3、双赢的五个要领
- 4、双赢的优势与特点
- 5、建立个人情感账户



**知彼解己-
设身处地的沟通原则**

- 1. 先诊断后开处方
- 2. 倾听在沟通中的作用
- 3. 沟通最易产生的障碍
- 4. 同理心沟通要诀
- 5. 同理心的基本态度
- 6. 同理沟通与聆听技巧

**统合综效-
脑力激荡的合作原则**

- 1、珍惜差异，彼此增值
- 2、团队的定义及特征
- 3、团队发展的阶段性
- 4、识别我们队伍中的差异
- 5、创造第三方案
- 6、冲突的处理艺术



**不断更新-
最佳自我投资策略**

- 1、四个方面的蓄能更新
身体/脑力/精神/人际关系
- 2、个人身心灵均衡提升
- 3、打造持之以恒的学习力
- 4、更新就是与自己斗争过程

**互赖阶段 (我们)
(我们)**