
高效能人士的七个习惯

覃老师

曾任中国移动管理学院领导力中心主任

学习收益：

一门经典中的经典课程，影响了美国千万的职场人士

一门改变自己，改变人生的课程

一门改善关系，获得成功的课程

本课程源自国际著名领导学大师史蒂芬·柯维的理论，通过改变参训人员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。本课程结合中国企业管理实际及国内特有的文化，更加适合中国职场人士的接纳吸收，从而帮助学员在自己的职业发展中有有效的运用，改变对待工作生活的态度，获得职业生涯的成功和人生的平衡发展，促进员工与企业的双赢。

课程设计原理：

- 1、习惯是知识、技巧、态度的混合体，内在原则和行为模式（习惯的建立）
- 2、成长的三个层次：依赖——独立（个人成功）——互赖（团队成功）
 - (1) 依赖：围绕“你”这个思维——需要你照顾我，事情若有差错，我便怪罪你，你要对我的成败负责。（靠别人来完成愿望）
 - (2) 独立：着眼于“我”的思维——我可以独立自主对自己负责，我可以自由选择。（靠自己打天下）
 - (3) 互赖：从“我们”的思维出发——我们可以自主、合作、统合综效，共同开创伟大的前程。（群策群力达到成功）

学员行为转化：

经过七个习惯的培训之后，学员的为人处世和工作都有显著变化。其上司、同事或下属可以观察出来，主要表现在以下几方面：

- (1) 对自己的行为和态度负责并承担责任，而不是抱怨别人或找借口推卸责任；
- (2) 在工作和生活中培养良好的习惯并保持产出与产能的平衡；
- (3) 能够协调和平衡对工作的关心及对他人关心、帮助，为他人着想；
- (4) 学会有效的自我管理、自我领导，在人际关系中有效的运用双赢思维；
- (5) 增加企业内部的凝聚力，增强员工的归属感地，增进员工与企业的互信。

课程对象：

企业中高层管理者

课程时长：

2 天

学习内容：

高效能人士的七个习惯	养成七个习惯的结果 思考方法与技巧培训
主动积极	勇于对自己的行为负责，积极地行动，而不是把错误归咎于外部环境和他人
以终为始	以目标为起点，全力以赴，设计愿景和使命，做自己生命的领导者。
要事第一	对工作进行优化排序，掌握关键，平衡角色，提高工作效率。
双赢思维	掌握利人利己五要领，建立牢固的人际关系。
知彼解己	设身处地为别人考虑，克服自传式回应，掌握同理心回应的技巧。
统合综效	尊重差异，集思广益，创新思维，寻求第三替代方案。
不断更新	更新体商、情商、智商、灵商，使四个层面均衡发展。

习惯一：主动积极（个人领导的原则）

这是员工个人具备卓越发展能力的基础，每个人都有自己做决定的权力，当人们根据价值观用这种权力来选择反映时，他们是主动积极的，他们致力于有能力控制的事情（即影响范围），而被动消极的人会更注意关切范围。

- 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

习惯二：以终为始（自我领导的原则）

最有效能的人会设计自己的未来，他们的工作及生活的各个领域是由使命开始，他们有自己的使命宣言，不会被环境和周围的人决定他们，一个高效能的企业同样也会有自己的使命。

- 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、今天的目标，决定了哪里是你的起点
- 4、谁是你一生中最重要的领导？

习惯三：要事第一（自我管理的原则）

以原则为导向，帮助学员结合自身目标与公司目标确定什么是最重要的事情，从而让我们走向正确方

向，实现我们使命宣言。

在这里讲师会告诉每位学员如何结合公司目标与个人目标确立核心价值，进行时间管理，区分传统的时间管理与以原则为中心的自我管理。

- 1、什么是要事第一？
- 2、确认优先级的误区
- 3、怎样做到以目标为导向地管理你的时间？
- 4、时间管理的四个象限及其特点
- 5、怎样将事情或任务有效分布在四个象限中？
- 6、怎样做到有效地活在第二象限？

习惯四：双赢思维（人际领导的原则）

在人际关系交往中建立双赢思维将帮助您改善人际关系，减少冲突，有效的增强领导力。人际交往中要寻求互利，双方都对决定感到满意并决定致力于计划的实施（而不是妥协）。

- 1、情感账户与双赢思维的人应具备三种品格：正直、成熟、富足的心态。
- 2、什么是双赢品格？当对方没有双赢思维的时候，你如何创造双赢局面？
- 3、构建双赢人际关系的策略——利人利己五要领
- 4、不同人际观的成熟度——高体谅与高勇气的平衡
- 5、如何运用双赢思维找到互惠的解决方案

习惯五：知彼解己（移情沟通的原则）

先要学会理解他人，然后在寻求被他人的理解。这个修炼可以培养你耐心倾听的技巧，善解人意的心思和明白无误的沟通方式。信任就这样在无形之中得到加强，问题也随之迎刃而解。

- 1、自传式回应——人际关系的大敌。
- 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
- 4、聆听中你扮演的角色是什么？
- 5、同理心回应的技巧及同理心沟通的五个步骤

习惯六：协作增效（创造性合作的原则）

红木虽然根部系统很浅，但紧密地长在一起，它们的根相互交错从而防止主干在狂风到来时倒塌。善于学习他人的智慧，珍惜彼此之间的差异， $1+1>2$ 的创造性合作会使工作和生活产生更高的效能。

- 1、协作增效的精髓是 $1+1>2$
- 2、珍视差异：协作增效的难点与高情商的人际关系模式
- 3、协作增效就是创造第三种选择，发现第三解决方案

习惯七：不断更新（平衡的自我更新的原则）

锯用久了会变钝，锯齿不再能锯断木头。人也需要不断从情感、心智、生理和心灵四个方面提高自己并平衡发展，才能更好地加强所有习惯的有效性，以百倍的信心迎接工作和生活的挑战。

- 1、什么是持续更新的习惯
- 2、四大天赋才能运用的自我评价：身体才能(PQ)、智力才能(IQ)、情感才能(EQ)、精神才能(SQ)

3、自我更新的四大策略：提升体商、提升智商、提升情商、提升灵商