

《高效工作的七个习惯》

课程背景：

从企业角度出发，只要结果评价无可厚非，但作为企业中的一名管理者，没有好的过程控制就难以实现好的结果，高绩效的组织大多是高效个体的结果输出。个体如何高效？显著特征是什么？本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。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。

培训对象：

企业职业经理人、管理人员、高潜员工、新员工

课程收益：

1. 掌握七个习惯的基本概念解析和科学的底层逻辑
2. 调整认知，从依赖性向独立型、再向互助共赢型职场心态转变
3. 通过积极主动，让工作热情更高、正向面对一切问题、责任和未来。
4. 通过以终为始和要事第一，掌握时间管理和目标管理的具体方法。


5. 通过双赢思维和知彼解己，让团队氛围更好、沟通更顺畅
6. 通过协同增效和不断创新，实现组织内协同工作和个人的持续学习

课程时长：1天（6小时）可根据企业实际情况做调整

授课方式：传统讲授+分组互动+案例分析+视频解析+课程复盘

一、七个好习惯是什么

1、积极主动、以终为始、要事第一、双赢思维、知彼解己、协同增效、不断更新

- 1) 你的关注点是什么？
- 2) 毫无目的地工作就是刷存在感、没有目标的个体最终只是另一种躺平
- 3) 时间管理是管理什么？
- 4) 百年管理思想：分工、协作、协同
- 5) 沟通就是管理、沟通就是工作，中国人的沟通特点
- 6) 第三选择
- 7) 复盘 

2、改变习惯要转变思维

- 1) 习惯的悖论：21天、60天、半年
- 2) 为什么不能投资自己：改变习惯很痛苦

互动：人类固有的思维天性

第一讲 习惯 1：积极主动

1、刺激和反应

- 1) 路怒症、领导的责备、遇到挫折
- 2) 面对工作压力和环境的变化：是什么决定了你的回应方式；
- 3) 选择是人类最大的自由

2、人类四项独特的天赋

- 1) 自我意识
- 2) 想象力
- 3) 良知
- 4) 独立意识

3、改变我们的判断习惯

- 1) 给自己一个思考的过程（老祖宗的智慧）
- 2) 先看自身问题，列出问题项
- 3) 与外界因素做对比，列出因果关系

4、影响圈与关注圈

- 1) 二圈的关系
- 2) 对自身有什么影响？“君子求诸己、小人求诸人”

案例讨论：“倒霉”的张经理（工作失误所产生的推脱、自我、抱怨……）

5、如何扩大你的影响范围；

- 1) 可直接控制的问题的处理原则：与自己相关，培养自己正确的习惯来把控
- 2) 可间接控制的问题的处理原则：与他人相关，改进施加影响，比如以身作则而不是口头说教
- 3) 无法控制的问题的处理原则：我们无法改变，平和、微笑的态度去接受。

其实主动权都掌握在我们自己手里；信守承诺；知易行难，唯有行动带来改变。

第二讲 习惯 2：以终为始

1、以终为始工作中的反例

- 1) 毫无目的的会议
- 2) 毫无目的的工作安排

2、先拟出愿景和目标，并据此塑造未来

- 1) 扪心自问，在这家单位你的目标是什么？你有目标吗？
- 2) 是先干着看，还是有目的的干？
- 3) 企业人才培养的通用工具：岗位轮换

案例：耶鲁大学的实验：今天的目标，影响着未来的成果

3、see-do-get：目标管理模型

分组讨论：有没有胆量说出你在这家企业的目标？

第三讲 习惯 3：要事第一

1、什么是要事第一？

- 1) 为什么你很忙？（自测）
- 2) 什么是要事？
- 3) 紧急的事是不是要事？
- 4) 如何确认优先级？

视频：《兵临城下》

2、时间管理究竟是什么？

- 1) 时间都去哪了？
- 2) 工作一天的时间都用在哪了？

3) 时间管理管的是谁？

现场自测：《你的时间控制的如何》

4) 勤奋到底有没有用？

视频：《白岩松对勤奋的定义》

3、时间管理的四个象限及其特点

1) 象限说明

2) 李老师对时间管理的改进建议

4、怎样将事情或任务有效分布在四个象限中？

1) 杯子理论

2) 分配方法

5、要事第一的秘诀——有效授权

1) 授权不是甩手掌柜

2) 责、权、利

第四讲 习惯 4：双赢思维

1、六种人际关系模式

1) 利人利己（赢、赢）

2) 损人利己（赢、输）

讨论：真的赢了吗？

3) 损己利人（输、赢）

讨论：真的输了吗？

4) 两败俱伤（输、输）

- 5) 独善其身 (赢)
- 6) 好聚好散 (无交易)

2、职场人如何理解双赢思维理念

- 1) 如何理解中国人的“和”，“己于立立人、己欲达达人”---孔子

2) 案例：可口可乐与百事可乐

- 3) 真诚、成熟、资源

3、职场中实现利人利己五要领

- 1) 双赢品格
- 2) 双赢人际关系
- 3) 双赢协议
- 4) 双赢制度
- 5) 双赢流程

4、构建双赢人际关系的关键：**沟通**

第五讲 习惯 5：知彼解己—同理心沟通

1、一个重要概念——情感账户。

- 1) 生活中的情感账户---微信
- 2) 职场中的信赖来源于什么？
- 3) 商场中的诚信来源于什么？

2、如何增进你与他人的情感账户余额

- 1) 随手“存款”
- 2) 警惕无意识“取款”
- 3) 接受别人的帮助并给予反馈

3、高情商的沟通习惯

举例：中国人职场沟通的不良习惯

- 1) 同理心沟通的习惯
- 2) 先理解别人，再争取别人理解自己的习惯
- 3) 以寻求理解为宗旨去聆听别人的习惯；
- 4) 创造双向沟通环境的习惯；

互动：双向沟通

4、中国人知己知彼的有效工具：性格识别

思考：有效沟通也是高效执行力的关键环节

第六讲 习惯 6：协同增效

- 1、 协同增效的精髓是 $1+1>2$ ； 举例：协同的误区：依赖
- 2、 协同增效谈的是集思广益；
 - 1) 如何集思广益？
 - 2) 会议是有效的共识工具，but！！，你会开会吗？
 - 3) 头脑风暴和六顶思考帽
- 3、 协同增效的难点在于处理好“人与人之间的差异”；
 - 1) 分工、协作、协同
 - 2) 一个人成熟的标志之一，在组织内欣赏对方
- 4、 高情商的人际关系模式是珍视差异；

5、协作增效就是创造第三种选择（发现第三替代方案）。

第七讲 习惯 7：不断更新

1、什么是持续更新的习惯

1) 复盘并形成习惯 2) 七个习惯前后逻辑

2、自我更新的四个面向

身体、精神、智力、社会（情感）

3、不断更新的成长原则：**学习、坚持、实践**