

# 高效能人士的七个习惯

## 课程背景：

2002年，福布斯将《高效能人士的七个习惯》评为有史以来最具影响力的10大管理类书籍之一。该书在全球以32种语言发行过亿册。

史蒂芬·柯维曾被《时代》杂志誉为“人类潜能的导师”，并入选为全美25位最有影响力的人物之一。

财富500强中80%以上的公司都有把此课程当作其职员必备学习的课程。

播种思想，收获行动，播种行动，收获习惯，播种习惯，收获品格，播种品格，收获命运。职场专业人士通过播种“自我高效能思想”培育并养成更好的自我管理习惯（积极主动、以终为始、要事第一）、更高效影响他人习惯（双赢思维、知彼解己、统合综效）从而收获“更高绩效的产出，最终成为高效能的人士”。

## 课程收益：

- 掌握先进的通向高效能的方法
- 掌握建立在原则基础上的自我管理能力、人际沟通能力
- 培养职业化人士的责任感、使命感，帮助学员找到可以有所贡献、产生影响力的领域
- 能描述运用双赢思维、创新合作思维处理人际关系，融入并打造高效能团队
- 更新心智模式，培育更优质高效的自我管理与影响他人的工作习惯

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：中层管理人员

课程方式：建构理论学习、体验式学习、案例分析、活动互动等

## 课程大纲

### 第一讲：基本原则

#### 一、原则的定义

#### 二、品格与能力的定义

#### 三、成熟模型图

1. 如何做到个人成功

2. 独立阶段的三个特征：



- 1) 经济独立
- 2) 生活独立
- 3) 心智独立

### 3. 互赖阶段的典型特征：

- 1) 能够正面的影响他人
- 2) 能与他人建立高品质的人际关系

### 4. 思维定式

学习活动：不可能的任务

- 1) 思维-行动-结果模型
- 2) 如何突破思维定式

### 5. 产能与产出平衡

- 1) 产出的定义：金蛋，即丰富的成果
- 2) 产能的定义：健康的鹅，即获得丰富成果的能力

学习活动：如何维持产能产出平衡



## 第二讲：如何成为更高效能的自我

### 习惯一：积极主动，一个关于选择的习惯

案例研究：如何工作才能更优雅

#### 1. 消极被动的行为

- 1) 消极被动的坏处
  - a 影响力消退
  - b 追随者离去
  - c 个人效率降低
  - d 很难发现机会

#### 2. 积极主动的行为

- 1) 积极主动的收益
  - a 影响力持续加强
  - b 会更自信更乐观
  - c 产生深层次吸引力，甚至追随力
  - d 效率更高

#### 3. 如何应用人的四大天赋成为积极主动的人



**案例研究：**郭亮隧道、了不起的盖茨、罗尼库尔曼的传奇、报任安书

4. 选择圈、影响圈

**学习活动：**找出您的关注范围、影响范围、控制范围

**5. 学习活动：如何在职场提升个人正面影响力**

2) 如何提升组织权力角度的影响力？

3) 如何提升个人权力角度的影响力？

4) 如何成为转型人成就他人？

**习惯二：以终为始，一个关于愿景的习惯**

**案例研究：**不负此生

1. 选择工作、生活的重心

**2. 心智创造与实际创造**

1) 心智创造先于实际创造

2) 行动前先展望结果

3) 创造您的个人使命宣言

**学习活动：**80、90 岁生日的祝寿词

3. 如何逻辑倒推目标实现路径

**4. 如何发现自我优势**

1) 品德的优势

2) 心智的优势

3) 性格的优势

4) 起点的优势

**习惯三：要事第一，一个关于诚实和执行的习惯**

**学习活动：**自我效能测试

**案例研究：**CrossFIT 运动员的一周

**1. 自我方向与时间管理的关系**

1) 自我方向代表使命、价值观

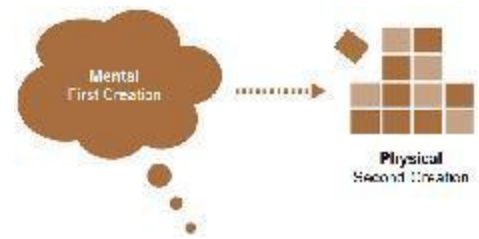
2) 时间管理代表约会、日程、行动

**2. 时间管理矩阵**

**学习活动：**回顾工作周当中的大小石头

1) 时间矩阵的各区域意义

2) 高效能时间管理工具特点：一体化、便携性、个性化



### **3. 时间管理常用方法**

- 1) 定期按某时间节点回顾使命和角色
- 2) 优先处理高价值事件
- 3) 提高效率、设定期限执行、主动确认、定期反馈
- 4) 管理好个人精力、酌情奖励与激励自我
- 5) 酌情外包
- 6) 职业经理人如何更好的授权管理

### **第三讲：从个人成功走向公众成功**

**学习活动：**如何选择私人健身教练

**案例研究：**甘地的故事

#### **一、职业经理人胜任岗位与个人成功的逻辑关系**

1. 良好的自律是管理（影响）他人的基础

#### **2. 领导力发展阶段**

- 1) 管理自我、发展自我阶段
- 2) 管理他人、发展他人阶段
- 3) 管理业务、发展业务阶段

#### **二、情感帐户**

1. 情感帐户的释义

#### **2. 人际关系的本质**

- 1) 价值相互依赖
- 2) 魅力相互欣赏

#### **3. 情感帐户的特点**

- 1) 5 : 1 原则
- 2) 接受方决定原则
- 3) 真诚的原则

**学习活动：**如何向核心利益人情感帐户“存款”

### **第四讲：如何更高效的管理（影响）他人**

**习惯四：双赢思维，一个关于互利的习惯**

**学习活动：**龙的传人

1. 人际关系的六种思维模式
2. 富足心态与匮乏心态
3. 寻求成熟的平衡
4. 如何在工作中应用双赢协议

**习惯五：知彼解己，一个关于顾问式沟通的习惯**

**1. 沟通的简述**

学习活动：风语者

- 1) 沟通定义、沟通模型图
- 2) 职场沟通的重要性

案例研究：微软 CEO 鲍尔默的激励演讲

案例研究：给儿子的一封信

学习活动：工作沟通效果自我测评

**2. 如何克服沟通障碍**

- 1) 职场沟通常见障碍

案例研究：建筑设计师与工作体验、被激怒的销售经理

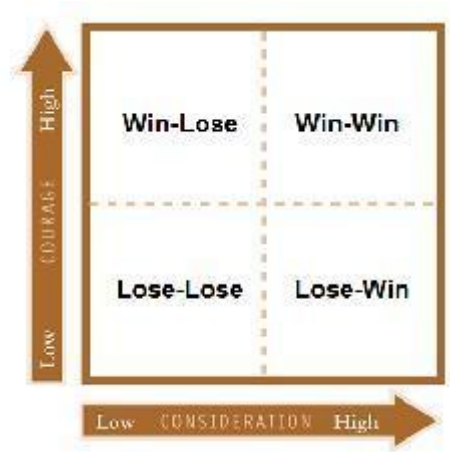
视频案例：国王的演讲、李云龙给小孩起名字的冲突

- 2) 如何克服上述障碍

**3. 常见高效沟通技巧**

- 1) 有逻辑的进行编码
  - a 掌握 10-20-30 法则
  - b 掌握金字塔原则
- 2) 传输方式多元化
  - a 如何营造参与感
  - b 如何营造体验感
  - c 如何进行示范性编码
  - d 如何进行多媒体式编码
  - e 如何擅用图片来吸引眼球
- 3) 以接收者为中心
- 4) 主动反馈
- 5) 践行礼仪

案例研究：海军罪案调查局、被解救的航班、如何理解上司的潜在需求



学习活动：充分理解“接送者”测评

学习活动：如何向上、下、横向沟通

**习惯六：统合综效，一个关于创造性地合作的习惯**

学习活动：疯狂矿车

1. 差异的价值

## 2. 团队的定义及作用

1) 创业期经理人的关注重心

2) 发展动荡期经理人的关注重心

3) 规范期经理人的关注重心

4) 变革期经理人的关注重心

视频案例研究：Google 公司的实习生

3. 尊重差异阶梯

## 4. 人际互动的不同类型

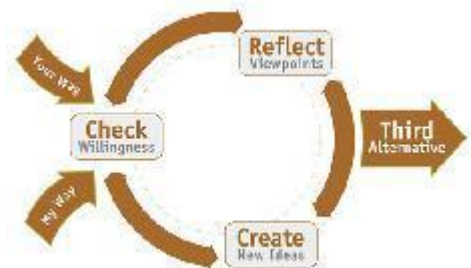
1) 创造第三方案型

2) 妥协型

3) 防卫型

4) 敌意型

学习活动：如何融入团队创造价值



## 第五讲：如何维持、增值个人产能

**习惯七：不断更新，关于维持自我产能的习惯**

案例研究：某司了解竞品与自我更新产品线的故事

案例研究：巨石强森的自我产能维持计划

## 1. 自我更新四个范围

1) 生理

2) 情感

3) 智力

4) 精神

## 2. 自我投资的最佳策略

1) 螺旋式上升渠道

2) 如何在工作中实际操作进行提升



3) 如何在人际互动中进行提升

4) 如何正式学习进行提升

**案例研究：**职场专业人士的自我年度投资示例