

高效能人士的七个习惯

课程背景：

本课程以管理干部和骨干员工为核心，依据史蒂芬·柯维博士的《高效能人士的七个习惯》从积极主动、以终为始、要事第一、双赢思维、知彼解己、统合综效和不断更新七个方面，全方打造高效能人的好习惯。个人的成长分为依赖期、独立期、互赖期三个阶段，在这个过程中，学员们从个人领域的成功走向公众领域的成功最终不断自我更新和完善！

课程收益：

- 1、意识：使学员意识到个人修养、人际关系、良好习惯、把握命运与追求成功之间的关系
- 2、知识：让学员学习到阳光心态、目标设定、时间管理、良好沟通、团队建设和与时俱进
- 3、技能：全面提升学员的自我管理能力、高效工作能力、团队协作能力及创造创新的能力
- 4、理念：夏老师一课四训教学理念（预训+正训+自训+复训）让学员牢固掌握学以致用
- 5、落地：531落地实施计划（5个收获点、3个行动项、1项立刻去做的事）助力落地实施

学员对象：企事业单位管理干部及骨干精英等

授课方式：

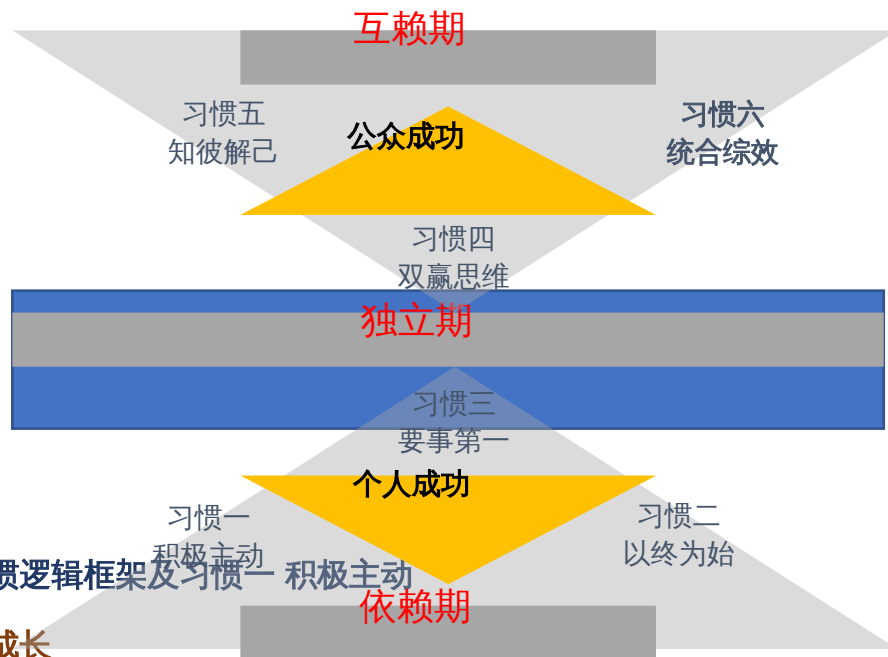
- 1、交互教学：讲师讲授、案例分享、视频多媒体相结合加之夏老师生动幽默演绎课堂氛围好
- 2、互动演练：现场练习、小组讨论、角色扮演、成果输出，加上课后作业和531落地效果好
- 3、行动学习：翻转课堂、群策群力、世界咖啡…使学员沉浸其中相互激发成就，体验评价

好

课程时间：2天，6小时/天

习惯七 不断更新

课程模型：



课程大纲：

第一讲：七个习惯逻辑框架及习惯一 积极主动

一、三个阶段的成长

- 1、依赖：以“你”为中心，靠别人实现愿望
- 2、独立：以“我”为中心，匹马单枪打天下
- 3、互赖：以“我们”为中心，群策群力实现最高成就

二、两个领域的成功

- 1、个人领域的成功
- 2、公众领域的成功

三、七个良好习惯

- 1、积极主动
- 2、以终为始
- 3、要事第一
- 4、双赢思维

5、知彼解己

6、统合综效

7、不断更新

习惯一 积极主动

一、关注圈与影响圈

1、关注圈定义

2、影响圈定义

3、积极主动的焦点

4、消极被动的焦点

二、积极心态的魅力

1、激发热情

2、增强创造力

3、获得更多资源

三、聆听自己的语言判断你是否积极主动

1、消极被动的语言

2、积极主动的语言

四、无论任何时候我都拥有选择权

第二讲：习惯二 以终为始

一、以终为始的两个原则基础

1、任何事物都由两次创造完成

1) 心智构想

2) 付出实践

2、自我管理

二、撰写自己的使命宣言/人生哲学/基本信念

- 1、使命宣言范本
- 2、现场互动实践

三、以终为始核心四方向

四、以终为始的含义

- 1、以人生基本原则为核心
- 2、确定自己的努力方向
- 3、整理自己的价值观
- 4、确定自己的需要和追求点

五、寻找你生活的重心

六、管理者的定位

- 1、决策层
- 2、中坚层
- 3、执行层

七、高效能人士的目标管理

第三讲：习惯三 要事第一

一、五代时间管理的演进

二、时间管理四象限法

- 1、重要紧急
- 2、重要不紧急
- 3、紧急不重要
- 4、不紧急不重要

三、普通人士与高效人士的差别

- 1、你的大部分时间处在第几象限

2、四个象限时间分配的差别

四、把精力集中在第二象限的关键步骤

- 1、确认角色
- 2、选择目标
- 3、安排进度
- 4、每日调整

五、50/30/20 方程式

- 1、被动性工作 50%
- 2、主动性工作 30%
- 3、突破性工作 20%

六、要事第一新解：GTD 法

- 1、GTD 法流程步骤
- 2、GTD 法两分钟原则
- 3、职场靠谱之人：凡事有交代、件件有着落、事事有回音

七、艾维李效率法（六要事法）

- 1、艾维李效率法核心：管理好优先事项
- 2、艾维李效率法步骤
- 3、艾维李效率法有效原因

八、抓 20%的核心关键工作产生 80%的工作效果

第四讲：习惯四 双赢思维

一、人际交往六个模式

- 1、双赢：利人利己
- 2、单赢：独善其身
- 3、无交易：好聚好散
- 4、输赢：损己利人
- 5、赢输：损人利己
- 6、双输：两败俱伤

二、双赢的思维

- 1、与双赢品格相辅相成
- 2、来源于高度信任的人际关系

三、双赢的品格

- 1、正直：正直的人忠于他们的感受、价值观及承诺
- 2、成熟：有勇气去表达自己，用体谅的心态看待他人
- 3、富足心态：相信世间有足够的资源，人人可以分享

四、双赢中勇气与体谅的关系

- 1、高体谅高勇气：双赢
- 2、高体谅低勇气：输赢
- 3、低体谅高勇气：赢输
- 4、低体谅低勇气：双输

五、构建双赢的自我修炼

- 1、努力
- 2、谦虚
- 3、反省
- 4、感恩
- 5、利他

第五讲：习惯五 知彼解己

一、完美沟通的标准

- 1、用耳朵听语言
- 2、用眼睛看表情
- 3、用心揣摩感受

二、沟通的基本原则：知彼解己

- 1、听别人想说的：先理解别人
- 2、说别人想听的：再争取别人理解自己

三、自传式回应

- 1、价值判断：对旁人的意见只有接受或不接受
- 2、追根究底：依自己的价值观探查别人隐私
- 3、好为人师：以自己的经验提供忠告
- 4、自以为是：根据自己的行为动机衡量别人的行为动机

四、倾听的五种境界

五、非同理心倾听

六、倾听五字要领

七、移情聆听四个阶段

- 1、复述语句使人专心聆听
- 2、加入解释用自己语句表达
- 3、渗入个人感情体会对方心情
- 4、既加入解释又带有感情

第六讲：习惯六 统合综效

一、统和综效的精髓：创造性合作

- 1、敌对： $1+1=1/2$
- 2、妥协： $1+1=1$ 又 $1/2$
- 3、合作： $1+1=2$
- 4、创造性合作： $1+1=3$ or.....

二、统和综效定义

- 1、结果导向，正面统合
- 2、研究、探索、寻求多元化展望来替代个人的思维

3、合作的取得共识

4、值得努力且效能最高的过程

三、统和综效难点：处理好“人与人之间的差异”

1、木桶理论

2、长板理论

3、没有完美的个人只有完美的团队

讨论案例：类夫妻的马云和蔡崇信

四、珍惜差异学会创造变通方案

1、偏见

2、容忍

3、接受

4、价值观共存

5、庆祝彼此差异

第七讲：习惯七 不断更新

一、持续更新的习惯

二、人类的四大天赋才能

1、身体才能

2、智力才能

3、情感才能

4、精神才能

三、个人可持续发展的四大策略

1、提升体商

2、提升智商

3、提升情商

4、提升灵商

四、七个习惯学员课堂研讨

课程回顾与总结：

一、答疑与互动交流：Q & A 时间

二、一课四训教学理念：

1、预训：需求问卷、预先建群、案例收集、问题访谈

2、正训：精力集中、案例演示、现场互动、全情投入

3、自训：社群学习、微课补充、作业群览、期限改变

4、复训：定期复训、复盘总结、持续跟踪、不断提升

三、531 落地实施计划

1、学员课后写出至少 5 个（多者不限）课程中的收获点

2、列出 3 个指导实际工作的学以致用的行动项

3、聚焦 1 个立刻去做行动，包含详尽具体的行动步骤

4、以“PDCA”来督促培训成果的落地实施，做到有计划、有实施、有查核、有总结

5、以 1 个月为期限（时间可根据情况调整）促使学员改变，督导者最终给出评估意见