

高效能人士的七个习惯

主讲：翁涛

课程背景：

每一个人都有习惯，但是习惯是如何根深蒂固地影响我们的？我们又该如何形成新的习惯而去除不良的习惯？这来源于习惯的影响因素即知识、意愿与技巧。

你希望获得信任吗？你希望在工作上享有更多的自主吗？惟有反求于己，从思维与品德做起，由内而外的全面造就自己，才能使你在人生各个层面表现出众。

Liebig 告诉我们：植物成长需要基本元素；只要基本元素足够，植物的生长是自动的；影响植物发展的是某一短缺元素；增加这个短缺元素能引发植物的生长，缺少它即使增加再多其它元素也无效；增加短缺元素，其功效比增加几吨的肥料都大；短缺元素永远在变化之中。

课程对象：

想提升自己综合能力的所有人士。

课程目标：

- 改善我们的思考方式与思维模式；
- 如何学会自我改变与自我提升；
- 如何建立好的习惯；
- 不再让别人影响自己而是主动改变

课程大纲：

第一部分 高效能人士的自我管理

1. 改善形象；
 - 修心、修态、修能
 - 互动：“气场”---谁来选择你
2. 卓越的时间管理法则；
 - 优先矩阵，重要在于分类与运用
 - 古人每日“三省吾身”的现代应用：早上中午下午

3. 分清轻重缓急；
4. 激情和热忱比自信与能力都重要；
 - 激情与热忱可以克服许多缺点
 - “我想要”、“我不要”、“我要做”
5. 决策艺术；
 - 智慧的内涵
 - 易经中的“三易”
 - 判断抉择实践
6. 细节决定成败；
 - TP 型与 CL 型
 - 关注点必须进行的改变

第二部分 高效能人士的七个习惯

1. 习惯一：积极主动——个人愿景

——采取主动并不表示要强求或具有侵略性，只是不逃避为自己开创前途的责任

- 哈佛大学进行的 25 年的跟踪调查
- 两种人永远得不到提升
- 消极被动，人生失控
- 积极主动，人生自控

2. 习惯二：以终为始——自我领导

——是不是在实现目标之后反而感到空虚？是不是在得到名利之后发现牺牲了更宝贵的东西？那就要掌握真正重要的目标

- 互动研讨并分享：你到底想要什么？
- 盖棺定论
- 你是你自己的主人
- 内圣外王
- 《商道》中的林尚沃
- 山顶理论：不同行业的顶尖人士将会如何？

3. 习惯三：要事第一——自我管理

——有效的管理是掌握重点的管理，即把最重要的事放在第一位，以免被感觉、情绪或冲动所左右

- 管理的真正内涵
- 对内管理与对外管理
- EQ：做情绪的主人
- 让EQ助IQ双臂之力
- 减少外界环境的干扰

4. 习惯四：双赢思维——人际领导

——利人利己者把生活看作自己的舞台而不是角斗场，赢输或输赢甚至输输都不会保持长久的状态

- win-win; win-lost; lost-win; lost-lost
- 从经济学的观点解释上下互动的关键
- 任何合作长久都必须具备三个三分之一
- 尊重信任与关怀会带来什么？
- 你与员工之间的本质关系是什么？
- 互动研讨：the husband store

5. 习惯五：知彼解己——将心比心

——人与人之间的交流与合作的原则是，首先寻求去了解对方，然后在争取让对方了解自己

- 换位思考并不像想象的那样容易
- 心理学解释：世上最无价的东西又最容易得到的东西
- 心理学上解释“以牙还牙”
- 千万别小看别人轻视别人
- 越是对职位低层次低的人表现出尊重，越体现你的高达

6. 习惯六：统合综效——创造性合作

——与人合作最紧要的是，重视不同个体的不同心理、情绪与智能以及个人眼中所见到的不同世界，只有分歧才有收获

- 你不仅要用手，还要用人的脑
- 人与人是不同的：家庭、学习、经历等

- 不同性格的人有不同的关注点
- 不要指望别人来遵从你，而是你首先要适应别人

7. 习惯七：不断更新——平衡的自我更新

——人生最值得投资的就是磨练自己，工作本身并不能带来经济上的安全感，具备良好的思考、学习、创造与适应能力，才能立于不败之地

- 互动：T1 与 T2 再次进行
- 互动：你会改变吗？是什么制约着你？
- 人生注重：平衡
- 原来是不进步就是落伍，现在是进步慢就是落伍
- 唯有持续更新持续前进持续提高，方能保证你的价值与地位