



高效能人士的

七个习惯

Group 7



Stephen Covey

他在个人效能方面的贡献
可以用图形用户界面之于个人电
脑来比喻
就好比 Macintosh 和 Windows 一样

In this Book:



conflict 冲突
despair 绝望
prefer 偏爱
fear 恐惧
犬儒主义
I Want it NOW
Influence 影响力
complain 抱怨
品德
risk 风险



YOU WILL
FIRST LEARN TO:

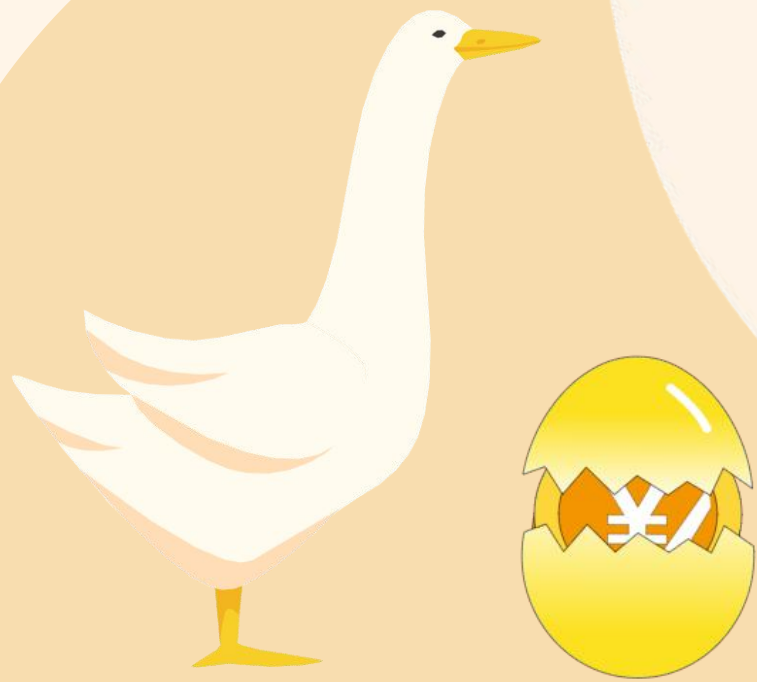
“塑造性格”

THEN WE TALK
ABOUT:

“获得成功”



先听三个故事



鹅与金蛋的故事



雾天行船的故事



少女 or 老姬

THREE MAIN IDEAS

1.

产出和产能的平衡

P/PC Balance

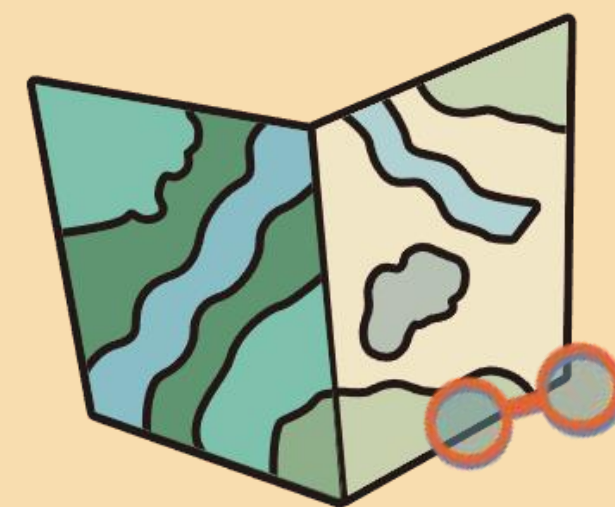


2.



原则为中心的思考方式

3.



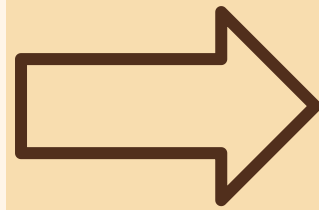
思维方式是看世界的眼镜与地图



Habit No.1

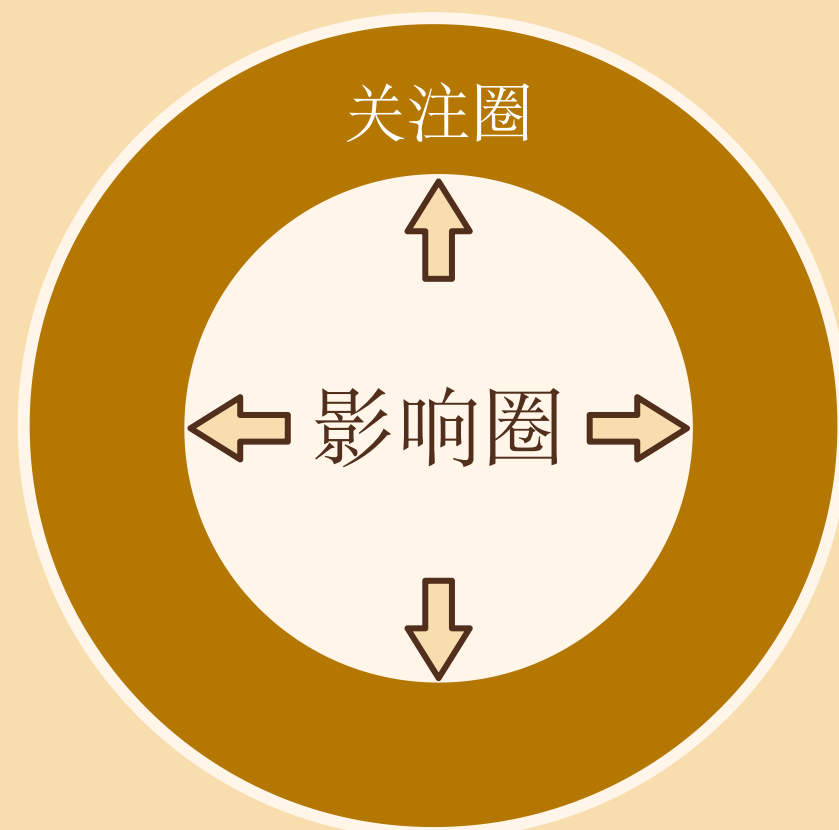
积极主动

外界刺激



响应

刺激与响应之间，就是能动性发挥的空间



小明的故事

烂课?
水课?
好课?



Habit No.2

以终为始

强调在开始任何事情之前，
先设定一个明确的目标或结果，
然后根据这个目标来规划和执行行动。



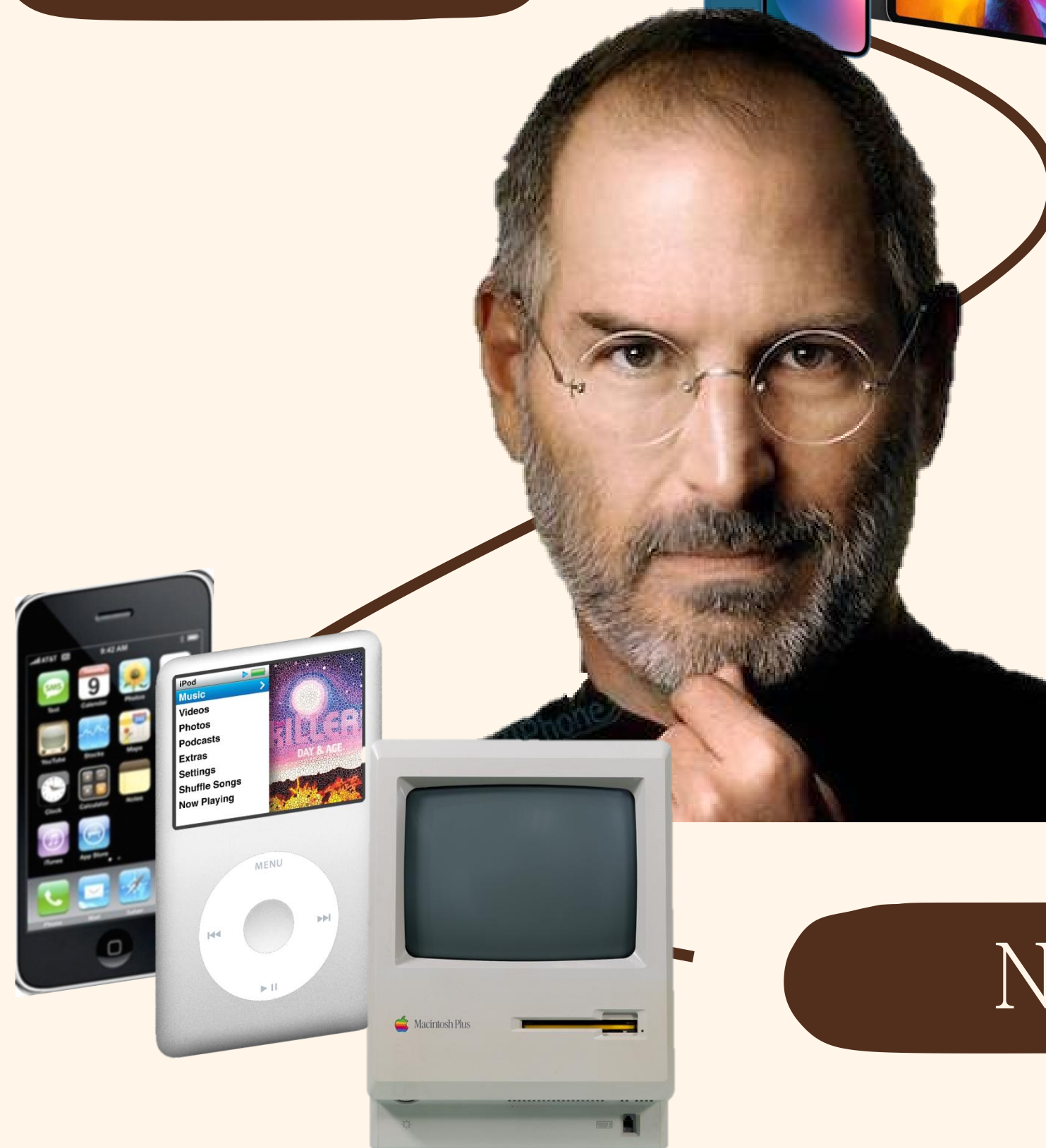
第一次创造——构思

第二次创造——实践



以终为始最有效的方法，
就是写一份个人使命宣言， 专注核心

Future



Now

Habit No.3

要事第一

	紧急	不紧急
重要	<div>I</div> <div>危机 迫切问题 在限定时间内必须完成任务</div> <div></div>	<div>II</div> <div>预防性措施、培育产能的活动 建立关系 明确新的发展机会 制定计划和休闲</div>
不重要	<div>III</div> <div>接待访客、某些电话 某些信件、某些报告 某些会议 迫切需要解决的事务 公共活动</div> <div></div>	<div>IV</div> <div>琐碎忙碌的工作 某些信件 某些电话 消磨时间的活动 令人愉快的活动</div> <div></div>

致 謝

优先级

时间管理

目标导向

EXAMPLE

“通常情况下，问题都源于体系，而不是人。再好的人置身于一个糟糕的体系中，也不会有好结果。想要赏花就要浇水。”

——史蒂芬·柯维

到底是什么出了问题？

员工缺乏主动性，不了解产品，也不懂销售技巧？

店长以身作则，花更多时间进行销售？

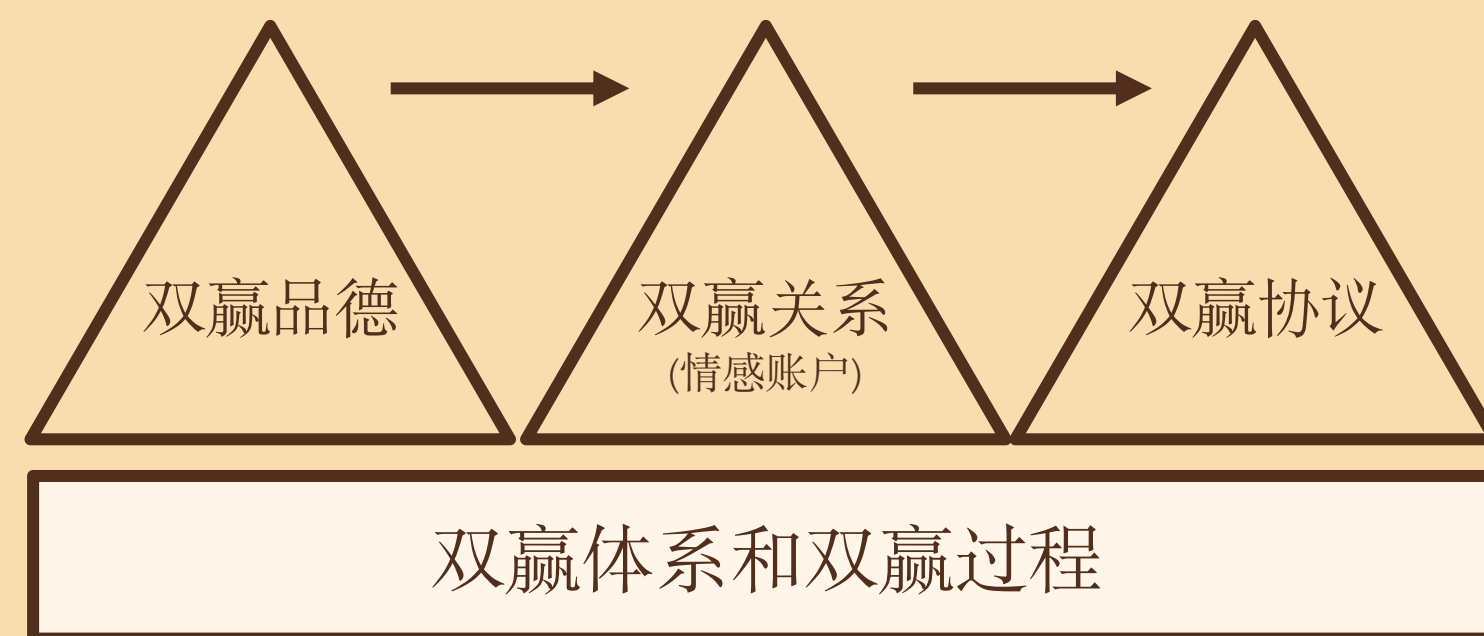
调整薪酬体系，确保店员和店长能共享销售业绩！



Habit No.4 双赢思维

有福同享

双方受益



双赢思维五个要领

Example

松下幸之助两次销售改革



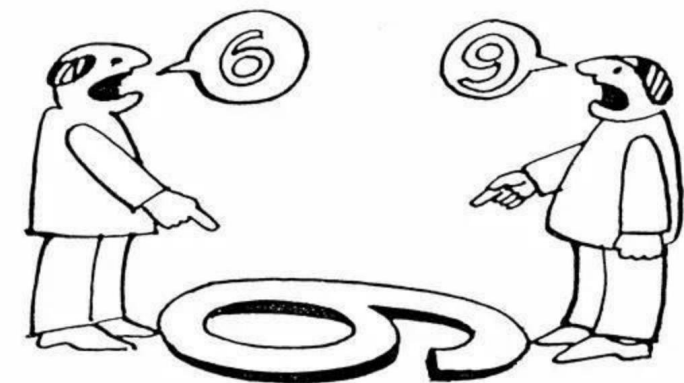
Habit No.5 知彼解己



以理解为目的倾听
给予对方“心灵空气”



价值判断、追根究底
好为人师、自以为是



理解差异、取长补短

“缺乏安全感的人认为所有的人和事都应该依照他们的模式。他们不知道人际关系最可贵的地方就是能接触到不同的模式。统合综效的精髓就是尊重差异。”



Habit No.6 统合综效

QUESTION: $1 + 1 = ?$



2

10000!!!



接纳别人 贡献自己的想法;
看似是摒弃了“以始为终”的理念,
但其实不然。

eg. 飞书“飞阅会”的概念

Habit No.7

不断更新

- 建筑工人在工作时要维护好自己的工具
- 老师要确保教案、书本的放置井井有条
- 农民检查田地为下一年的种植做好准备

著名音乐剧《汉密尔顿》就是在米兰达休息时灵光乍现写下的

罗斯福的《租借法案》也是在一次钓鱼假期中完成的。

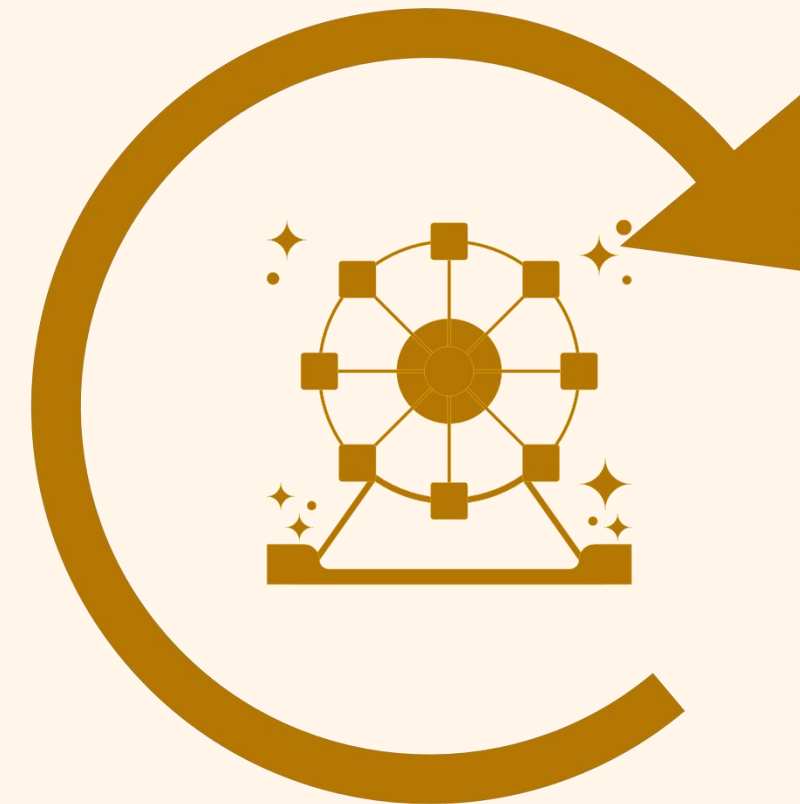


花点时间打磨“锯子”

平衡产能与产出

身体
锻炼 营养
压力调节

智力
阅读 想象
规划 写作



社会/情感
服务 移情
综合综效
内在安全感

精神
实现价值
忠诚 学习 冥想

READING REVIEW



个人领域

公众领域

实践出真知

Thank You !

Group Member

略