

苏州企业管理培训《高效能人士的七个习惯》

产品名称	苏州企业管理培训《高效能人士的七个习惯》
公司名称	苏州弼力企业管理咨询有限公司
价格	100.00/个
规格参数	
公司地址	苏州工业园区星州街2号297幢121室（注册地址）
联系电话	15006209108

产品详情

苏州企业管理培训《高效能人士的七个习惯》

课程目标

了解习惯对人们生活和工作的影响

如何摆脱坏习惯，形成好的习惯

习惯、性格与素质之间的关系

人们成熟需要经过的三个必经阶段

养成积极主动的习惯

学会树立和坚定奋斗的目标

有效安排自己的工作时间

树立“双赢思维”，建立完美的人际关系

能够站在对方的立场思考问题，提高沟通水平

有效集合众人的智慧，使整体效益最大化

养成不断创新的好习惯

课程内容：

第一讲：成功与习惯

1.1 正确认识成功与成功人士

1.1.1 互动问题：什么是成功？

1.1.2 成功是达成目标的行为

1.1.3 成功的行为不是偶然的

1.1.4 成功需要持续的正确行为

1.2 成功靠一种好的习惯

1.2.1 什么是习惯？

1.2.2 案例分析：

1.2.3 习惯是“天使”也是“魔鬼”

1.2.4 互动看图讨论：

1.2.5 “机会总是留给有准备的人”

1.3 习惯的形成，是一种循环

1.3.1 思维与行为的关系

1.3.2 “观-为-得”的循环解释

1.3.3 案例分析

1.3.4 互动练习：

1.3.5 习惯有思维习惯和行为习惯

1.4 成功习惯是一种修炼的过程

1.4.1 观-为-得的转化过程

1.4.2 人的思维会被结果改变

1.4.3 成功的经验与失败的教训

1.4.4 案例分析

1.5 正确认识成功的七个习惯的关系

1.5.1 人成功的三个层次

1.5.2 个人成功的“观-为-得”

1.5.3 人际成功的“观-为-得”

1.5.4 不断更新的含义

第二讲：第一个习惯：积极主动

1.1 什么是积极主动？

1.1.1 互动练习

1.1.2 案例分析：

1.1.3 如何理解积极主动

1.2 确定人的关注焦点

1.2.1 “相关圈”与“影响圈”

1.2.2 案例分析

1.2.3 关注相关圈产生消极情绪

1.2.4 视频分析：小娟的故事

1.2.5 “情绪负债”使人关注相关圈

1.2.6 中国人的“情绪负债”

1.2.7 中国文化与美国精神的区别

1.2.8 互动练习：

1.3 如何面对外界的刺激

1.3.1 人与动物的反应模式的区别

1.3.2 人拥有四大天赋

1.3.3 案例分析：厕所小道

1.3.4 互动练习：

1.3.5 自我选择需要进行“自我对话”——心态

1.3.6 案例分析：

1.3.7 如何理解“赢”

1.3.8 案例分析：

1.3.9 互动练习：积极心态与消极心态的区别

第三讲：第二个习惯：以终为始

1.1 目标的作用

1.1.1 互动案例：

1.1.2 目标使人更加集中注意力和资源

1.1.3 不同的目标的结果是不一样的

1.1.4 如何理解“知易行难”

1.1.5 案例分析：

1.2 制定属于自己的目标

1.2.1 案例分析：

1.2.2 你要能够控制你自己所能控制的目标

1.2.3 如何你将目标定格在“未来死上”，你如何行动？

1.2.4 视频分析：纠正目标

1.2.5 制定目标的SMART原则

1.2.6 互动练习

第四讲：第三个习惯：要事第一

1.1 紧急的事情与重要的事情

1.1.1 案例分析：

1.1.2 如何区别效率、效果与效能的关系

1.1.3 高效能的事情是重要的事情

1.1.4 高效能的事情使“紧急”变为“从容”

1.1.5 高效能的事情需要强大的“后盾”

1.2 第二象限工作法

1.2.1 案例分析：

1.2.2 效率转化为效果需要的条件

1.2.3 效果转化为效能需要的条件

1.2.4 如何按照紧急与重要分为四个象限

1.2.5 互动练习：每个象限的内容是什么？

1.2.6 案例分析：HR经理的工作安排

第五讲：第四个习惯：双赢思维

1.1 阻碍人际交往的障碍

1.1.1 案例分析：

1.1.2 如何理解“利”

1.1.3 互动问题：

1.2 什么是双赢思维（如何看待“利”字）

1.2.1 人际相处的几种状态

1.2.2 什么是“双赢思维”

1.2.3 利与和的关系

1.2.4 案例分析：

1.2.5 同流-交流-交心-交易

1.2.6 古人如何处理“利”

1.2.7 案例分析：

1.3 第六讲：第五个习惯：知彼解己

1.4 什么是知彼解己

1.4.1 人际之间的问题解决

1.4.2 主观问题与客观问题的区别

1.4.3 互动练习：

1.4.4 沟通的最终目的是“通”

1.4.5 如何做到“求同存异”

1.4.6 案例分析

1.5 如何使别人了解自己

1.5.1 沟通的“渠道为王”

1.5.2 案例分析：

1.5.3 用对方熟悉的语言进行沟通

1.5.4 案例分析：

1.5.5 人的“情绪钟摆”分析

1.5.6 案例分析：

1.6 有效影响对方

1.6.1 互动练习：互拉

1.6.2 如何有效利用“驱动力”

1.6.3 案例分析：

1.6.4 如何理解“操之在我”与“受制于人”

1.6.5 案例分析：

1.6.6 如何理解SPIN法则

第七讲：第六个习惯：统合综效

1.1 超越自我是统合综效的前提

1.1.1 互动问题：盲人摸象

1.1.2 人认知都是具有片面性的

1.1.3 如何理解“君子和而不同”

1.1.4 互动案例：从组织架构图所想到的

1.1.5 如何能够得到系统的思考

1.2 统合综效需要机制和方法保障

1.2.1 案例分析：

1.2.2 企业内部的“点子损耗”

1.2.3 什么是水平思考（同一方向贡献方法）

1.2.4 案例分析：如此会议

1.2.5 统合综效需要机制做保障

1.2.6 案例分析：GE公司的群策群力的方法

1.2.7 群策群力需要有开放的企业文化

1.2.8 案例分析：

第八讲：第七个习惯：持续改进

1.1 如何坚持正确的观点

1.1.1 不受外界的影响

1.1.2 案例分析：

1.1.3 以真理为依据是坚持自我观点的前提

1.1.4 坚持观点源于“理解”

1.2 如何勇于超越自我（改变自己）

1.2.1 案例分析：

1.2.2 如何理解“失败是成功之母”

1.2.3 如何理解“通则不痛，痛则不通”

苏州弼力企业管理培训《高效能人士的七个习惯》