

<<高效能人士的七个习惯>>

图书基本信息

书名：<<高效能人士的七个习惯>>

13位ISBN编号：9787500649038

10位ISBN编号：7500649037

出版时间：2008-5

出版单位：中国青年出版社

作者：[美] 史蒂芬·柯维

页数：286

字数：220000

译者：高新勇,王亦兵,葛雪蕾

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<高效能人士的七个习惯>>

前言

在正式讨论高效能人士的七个习惯之前，我想建议读者先建立两个新观念，这将使你阅读本书的收益大为增加。

首先，我建议各位不要对本书等闲视之，大略读过便束之高阁。

当然，你不妨从头到尾浏览一遍，以了解全书梗概。

不过我希望在你改进自我的成长过程中，本书能时时与你为伴。

本书在编排方式上分成几个循序渐进的章节，便于读者随时参阅并付诸行动。

即使你对书中的原则观念得心应手，还是可以不时翻阅，或许会有更多的体会与收获。

其次，我建议你改以老师的角色来阅读，除了吸收还要能复述。

在阅读过程中，应有心理准备，预计在48小时以内，与人分享或讨论读书心得。

我相信心态不同，阅读的成效就会两样。

比方你知道将要在48小时内，向别人讲解本书提到的产出 / 产能平衡原则(P / PC balance principle)，你的阅读成效定会有所不同。

现在你就可以假定今天或明天，要趁记忆犹新之际，把本章最后一节的主旨告诉家人、朋友或同事。

然后试着比较一下，感觉有何差别。

我保证，这种阅读方式可以增强记忆、加深体会、扩大视野，而且会有更强烈的动机去运用本书所讲述的原则。

同时，开诚布公地与人分享读书心得，可以改变形象，赢得友谊，甚至为你带来一群实践七个习惯的同伴。

你将收获什么我要借用美国作家佛格森(Marilyn Ferguson)的一段话：谁也无法说服他人改变。

我们每个人都守着一扇只能从内开启的改变之门，不论动之以情或说之以理，我们都不能替别人开门。

倘若你已决定打开“改变之门”，接纳本书所阐扬的观念，那么我保证，你会得到以下的收获。

首先你的成长过程虽是渐进的，效果却是革命性的。

你将会认同，仅产出/产能平衡这一项原则，如果得到充分应用，就会使大多数个人和企业发生变化。

前三个有关个人成功的习惯，可以大幅提高你的自信。

你将更能认清自己的本质、内心深处的价值观以及个人独特的才干与能耐。

凡是秉持自己的信念而活，就能产生自尊自重与自制力，并且内心平和。

你会以内在的价值标准，而不是旁人的好恶或与别人比较的结果，来衡量自己。

这时候，事情对错与别人是否发现海南无关。

你还会意外地发现，当你不再介意别人怎样看你时，反而会去关心别人对他们自身、他们所处环境以及与你关系的看法。

你不再让别人影响情绪，反而更能接受改变，因为你发现有一些恒久不变的内在本质，可以作为支柱。

至于追求公众成功的三个习惯，能够帮助你重建以往恶化、甚至断绝了的人际关系。

原本不错的交情则更为巩固。

习惯七可加强前面六个习惯，时时为你充电，达到真正的独立与成功的互赖。

不论你的现况如何，都请相信你与你的习惯是两码事，你有能力改变不良旧习，代之以意味着高效、幸福和互信的人际关系的新习惯。

我真心地希望你能打开自己的“改变之门”，在学习这些习惯的过程中不断成长和进步。

对自己要有耐心，因为自我成长是神圣的，同时也是脆弱的，是人生中最大规模的投资。

虽然这需要长时间下功夫，但是必定会有鼓舞人心的直接收益。

诚如美国开国初期政治思想家佩因(Thomas Paine)所说：得之太易必不受珍惜。

唯有付出代价，万物始有价值。

上苍深知如何为其产品订定合宜价格。

<<高效能人士的七个习惯>>

<<高效能人士的七个习惯>>

内容概要

《高效能人士的七个习惯》是福布斯“有史以来最具影响力的10大管理类书籍之一”，《首席执行官杂志》“20世纪最具影响力的经济类书籍”。在全球70个国家以32种语言畅销发行。

本书中的七个习惯是一个整体，它们相辅相成，既讲到了个人要全力以赴确立目标，进行个人修炼，并由依赖转向独立，从而实现“个人成功”，也讲到了要通过建立共赢，换位沟通，集思广益等，促进团队沟通与合作。

而不断更新更是涵盖了前六个习惯，督促我们从身心开始完善。

本书汇集了作者10多年来对世界变化的新思考。

史蒂芬·柯维博士他被《时代周刊》评为“美国25个最具影响力人物”之一，《经济学人》杂志推举其为“最具前瞻性的管理思想家”。

<<高效能人士的七个习惯>>

作者简介

史蒂芬·柯维博士

他是美国学界的“思想巨匠”，入选“影响美国历史进程的25位人物”，被《时代周刊》评为“人类潜能的导师”，得到美国总统奥巴马的特别接见，是前总统克林顿倚重的顾问，《经济学人》杂志推举其为“最具前瞻性的管理思想家”。

在美国乃至全世界，他的思想成就与卡内基、德鲁克、杰克·韦尔奇并肩比齐。他是世界备受推崇的领导工作权威，家庭问题专家，教师，企业组织顾问，在领导管理理论，家庭与人际关系，个人管理等领域久负盛名。

《财富》杂志100强中的90%和500强中的75%的企业是他的受教者，AT&T、通用电子、全禄、可口可乐等大公司的高级主管都是他的学生，李开复等中国顶尖的企业家和管理者也深受其思想的启发。每年，来自全球的个人、家庭、企业、教育界及政府领导者的受教生更是高达百万人之多。

他是全球最大的、为组织和个人提供培训和管理咨询的世界顶级公司——富兰克林柯维公司的创始人之一。

公司与世界500强公司和成千上万的中小型企业及政府职能部门都有建设性的合作关系。

作为9个孩子的父亲，50个孩子的祖父，柯维博士曾于2003年被授予“最佳父亲奖”，他将此看成是他此生得到的最有意义的奖项。

其他奖项：“托马斯大学勋章”，“1994国际企业家年度奖”，1998年度锡克教徒“国际和平大师”称号，“1999年度演讲家”，以及1996“年度全美企业家领导者终身成就奖”，他还被授予了8种荣誉博士头衔。

.....

<<高效能人士的七个习惯>>

书籍目录

前言 变化的世界 不变的原则

如何善用本书

第一部分：重新探索自我

第一章 由内而外全面造就自己

第二章 七个习惯概论

第二部分：个人领域的成功：从依赖到独立

第三章 习惯一

积极主动——个人愿景的原则

第四章 习惯二

以终为始——自我领导的原则

第五章 习惯三

要事第一——自我管理的原则

第三部分：公众领域的成功：从独立到互赖

第六章 人际关系的本质

第七章 习惯四

双赢思维——人际领导的原则

第八章 习惯五

知彼解己——移情沟通的原则

第九章 习惯六

统合综效——创造性合作的原则

第四部分：自我提升和完善

第十章 习惯七

不断更新——平衡的自我更新的原则

第十一章 再论由内而外造就自己

附录

一 你是哪种类型的人——生活中心面面观

二 第四代的时间管理——高效能人士的一天

三 制订你的周计划

<<高效能人士的七个习惯>>

章节摘录

第一部分 重新探索自我 第一章 由内而外全面造就自己没有正确的生活，就没有真正卓越的人生。
——戴维·斯塔·乔丹（David starr JOrdan）美国生物学家及教育家你离卓越的人生有多远？

你有以下困惑和苦恼吗？

我的事业十分成功，但却牺牲了个人生活和家庭生活。

不但与妻儿形同陌路，甚至无法肯定自己是否真正了解自己，是否了解什么才是生命中最重要。

我很忙，确实很忙，但有时候我自己也不清楚是否有价值。

我希望生活得有意义，能对世界有所贡献。

我上过无数关于有效管理的课程，我对员工的期望很高，也想尽办法善待他们，但就是感觉不到他们的忠心。

我想如果我有一天生病在家，他们一定会无所事事，闲聊度日。

为什么我无法把他们训练得独立而负责呢？

为什么我总是找不到这样的员工呢？

要做的事太多了，我总是感到时间不够用，觉得压力沉重，终日忙忙碌碌，一周7天，天天如此。

我参加过时间管理研讨班，也尝试过各种安排进度计划的工具。

虽然也有点帮助，但我仍然觉得无法像我希望的那样，过上快乐、高效而平和的生活。

看到别人有所成就，或获得某种认可，表面上我会挤出微笑，热切地表示祝贺，可是，内心却难受得不得了。

为什么我会有这种感觉？

我个性很强。

比乎在任何交往中，我都能控制结果。

多数情况下，我甚至可以设法影响他人通过我想要的决议。

我仔细考虑了每种情况，并且坚信我的建议通常都是对大家最好的。

但是我仍感到不安，我很想知道，他人对我的为人和建议到底是何态度。

我的婚姻已变得平淡无趣。

我们并没有恶言相向，更没有大打出手，只是不再有爱的感觉。

我们请教过婚姻顾问，也试过许多办法，但看来就是无法重新燃起往日的爱情之火。

我那十来岁的儿子不听话，还打架。

不管我怎么努力，他就是不听我的话，我该怎么办呢？

我想教育孩子懂得工作的价值。

但每次要他们做点什么，都要时时刻刻在旁监督，还得忍受他们不时地抱怨，结果还不如自己动手来得简单。

为什么孩子们就不能不要我提醒，快快乐乐地料理自己的事呢？

我又开始节食了——今年的第五次。

我知道自己体重超标，也确实想有所改变。

我阅读所有最新的资料，确定目标，并采取积极的态度激励自己，但我就是做不到，几周后就溃败了。

看来我就是无法信守诺言。

这些都是我在任职咨询顾问和大学教师期间遇到的一些普遍而又深层次的问题，不是一两天就能解决的。

几年前，我和妻子桑德拉就为类似的问题大伤脑筋。

我们的一个儿子学习成绩很差，甚至看不懂试卷上的问题。

他与同学交往时也很不成熟，经常弄得周围的人很尴尬。

他又瘦又小，动作也不协调。

打棒球时，他往往在投手投球之前就挥动了球棒，招来他人的嘲笑。

我和桑德拉觉得，若要十全十美，首先要做完美的父母。

<<高效能人士的七个习惯>>

于是我们尝试用积极的态度来激发他的自信心：“加油，孩子，你能办得到！

我们知道你行！

手握高一点，看着球，等球快到面前再挥棒。

”只要他稍有进步，我们就大夸一番以增强他的信心：“干得好，孩子，继续。

”尽管如此，还是引来了嘲笑，我们对此大加斥责：“别笑，他还在学习呢。

”而这时我们的儿子却总是哭着说：“我永远也学不好，我根本就不喜欢棒球！

”所有的努力似乎都徒劳无功，那时我们真是心急如焚，看得出来这一切反而伤害了他的自尊心。

开始我们总能对他加以肯定、鼓励和帮助，可是一再失败后，还是放弃了，只能试着从另一个角度来看待。

后来，在讲授有关沟通与认知的课程中，我对思维定式的形成，思维定式如何影响观点，观点又如何左右行为等问题深感兴趣，并进一步研究了预期理论（EXpectancy Theory）、自我实现预言

（Self-fulfilling Prophecy）和皮格马利翁效应（Pygmdion Effect）。

从中我意识到，每个人的思维定式都是那么根深蒂固，仅仅研究世界是不够的，还要研究我们看世界时所戴的“透镜”，因为这透镜（即思维定式）往往左右着我们对世界的看法。

我跟桑德拉谈到这些想法，并借此分析我们的困境，终于认识到我们对儿子往往言不由衷。

自省后我们承认，内心深处的确觉得儿子在某些方面“不如常人”。

所以不论我们多么注意自己的态度与行为，其效果都是有限的，因为表面的言行终究掩饰不住其背后的信息，那就是：“你不行，你需要父母的保护。

”此时我们才开始觉悟：要改变现状，首先要改变自己；要改变品德与个人魅力孰重当时我正潜心研究自1776年以来美国所有讨论成功因素的文献。

我阅读或浏览过的论著不下数百，论题遍及自我完善、大众心理学以及自我帮助等等。

对于爱好自由民主的美国人民所公认的赢得成功的种种关键因素，已算得上了如指掌。

从这200年来的作品中，我注意到一个令人诧异的趋势。

前150年的论著强调“品德（Character Ethic）”为成功之本——如诚信、谦虚、忠诚、节欲、勇气、公正、耐心、勤勉、朴素和一些称得上是金科玉律的品德。

本杰明·富兰克林（Benjamin Franklin）的自传就是这个时期的代表作，它主要描述一个人如何努力进行品德修养。

然而第一次世界大战后不久，人们对成功的基本观念改变了。

由重视“品德”转而强调“个人魅力（Personality Ethic）”，即认为成功与否更多取决于性格、社会形象、行为态度、人际关系以及长袖善舞的圆熟技巧。

这种思潮朝两大方向发展：一是着重人际关系与公关技巧；二是鼓吹积极进取的心态。

由此衍生的行为和习惯，有些的确是金科玉律，例如“态度决定成败”、“微笑比皱眉更能赢得朋友”以及“有志者事竟成”等等。

但另一些却显然是玩弄手段，甚至是欺骗性的。

例如运用技巧赢得好感，假装对他人感兴趣以套取情报，或虚张声势，甚至以威胁手段达到目的。

因此，近50年来讨论成功术的著作都很肤浅，谈的都是如何树立社会形象的技巧和如何成功的捷径。

但这种用“阿斯匹林”和“创可贴”来治疗心灵痛苦的方法，往往是头痛医头，脚痛医脚，治标而不治本。

有时似乎取得了暂时的效果，但是深层次的问题没有解决，不时又会重新浮现。

我终于了解，过去我与桑德拉潜意识里都受到这种速成观念的影响，才会对儿子采取上述做法。

在我们心目中，这个孩子有失颜面，我们重视成为模范父母，维持良好形象，更甚于对孩子的关切，这种心态也影响到了对孩子的看法。

的确，在看待与处理这个问题时，我们偏重许多其他因素，反而忽略了孩子的幸福与快乐。

一方面，因为好面子，我们给予孩子的不是无条件的关爱，造成了他自我评价的低落。

所以我们决定从自身下功夫，不再讲究技巧，而是着重调整内心的真正动机和对孩子的看法。

我们不再设法改变他，转而从客观的角度去发现和了解他的特色、个性与价值。

另一方面，我们也自觉地改变了自己的动机，培育了内在的安全感，不再用孩子的表现来判断自己的

<<高效能人士的七个习惯>>

价值。

一旦摆脱了过去对孩子的看法，培育了基于价值观的动机，我们顿时感到一种新气象——不必再拿孩子与旁人比较，不必把固定的社会模式强加在他身上，这样反而能够平心静气地欣赏他的优点。

我们相信他有能力应付人生的种种挑战，也就不急于保护他免受外界的嘲笑。

可是孩子已习惯于接受保护，因此一开始表现得相当畏缩。

他向我们求援，但我们只是认真聆听，不一定如他预期地回应。

这无形中传达了一个信息：“父母不用保护你，你没问题！”

几个月过去了，他渐渐有了信心，也开始肯定自我价值，终于以自己的速度与步调发挥出了潜能。

不论在学业、运动场还是社交场合上，以一般社会标准来衡量，他的表现都是相当杰出的。

这一切都发生在转念之间，远远超过了所谓的自然发展速度。

后来他还当选学生社团领导、州运动员，门门成绩优秀。

另外，他还锻炼出了坦诚、热心的性格，走到哪儿都能与人融洽相处。

我和桑德拉都相信，这个孩子“出人头地”的成就中，自动自发因素的作用要多于外在影响。

这是前所未有的经验，对我们教育子女以及扮演其他角色很有启发作用，也使我们体验到凭借品德和个人魅力成功的天壤之别。

赞美诗中唱得好：努力探寻你自己的心灵吧，因为生活源自于此。

光有技巧还不够从教育儿子的经验、对人们认知过程的研究以及成功论著的阅读中，我顿悟了品德的强大影响力，也认清了自己从小所学并目，深植于心的价值观，其实与现在流行的追求捷径的速成哲学相去甚远，而这种差异经常被有意地忽略。

多年来我一直向他人传授七个习惯，自信十分有效，却总是发现这些知识与流行的思潮不同甚至相逆，现在终于对个中原因有了深一层的领会。

我并非暗示个人魅力论所强调的因素不具效用，比如个人成长、沟通技巧方面的训练，积极思维和影响力方面的教育等，有时确实是成功的要素，但只居于次要，而非主要地位。

或许我们在前人的基础上施展个人能力时，太过注重造就自己，却忽略了前人基础的支撑；也或许我们习惯坐享其成，遗忘了耕耘的必要。

即使我可以玩弄手段使他人投我所好，为我卖力，因我发奋，和我“惺惺相惜”，然而一旦我品德有缺陷——比如言不由衷、虚情假意，就无法获得长远的成功。

因为言不由衷难免遭人怀疑，任何行事都会被视作别有用心，就算所谓的人际关系技巧也无济于事。

任凭你巧舌如簧，动机纯良，只要没有或者缺乏信任感，就不要说什么永久的成功。

只有心存善念，才能赋予人际关系技巧以生命。

只重技巧就仿佛考前临时抱佛脚，纵使有时顺利过关，甚至成绩还不错，但没有日积月累的付出，绝对无法学得精通。

试想如果耕种也临时抱佛脚会有多荒谬。

春天忘了播种，夏天忙着享乐，秋天能收获什么呢？

耕种是一个自然体系，必须付出代价，一步一步完成。

一分耕耘，一分收获，没有捷径可循。

人类行为和人际关系也是基于收获法则的自然系统。

在暂时性的人际交往中，你或许能摸清并操控“人造”法则，按“规矩”办事，暂时蒙混过关；你也可以凭借个人魅力八面玲珑，假扮他人知音，利用技巧赚取好感。

但在长久的人际关系中，单凭这些次要优势是难有作为的。

倘若没有根深蒂固的诚信和基本的品德力量，那么生活的挑战迟早会让你真正的动机暴露无遗，一时的成功就会被人际关系的破裂所替代。

许多人具备这些次要优势，是社会所认可的人才，但是缺乏基本的品德，长期来看，他们与同事、朋友、配偶或者孩子的人际关系早晚会出现问题。

只有品德才是交流中最伶俐的“口齿”，正如爱默生（Emerson）所说：“大声喧哗反而难以入耳。”

当然，也有品德有余却沟通技巧不足的人，但即便人际关系质量因此受到影响，也是瑕不掩瑜。

归根到底，我们的本质要比言行更具说服力，这个道理人人都懂。

<<高效能人士的七个习惯>>

有些人是我们绝对信任的，因为我们了解他的品德，不论他是否能说会道、擅长交际，我们就是信任他们，而且能够与之合作顺畅。

威廉姆。

乔治·乔登（William George Jordan）曾说：人性可善可恶，冥冥中影响着我们的一生，而且总是如实反映出真正的自我，那是伪装不来的。

思维定式的力量本书包含人类效能的许多原则，是基本而首要的，可永葆成功与幸福，放之四海皆准，不过，我们必须先了解人类的思维定式以及如何实现思维定式的转换，才能真正理解这七个习惯。

先前提到的品德成功论与个人魅力论就是两种典型的社会思维定式。

“思维定式（Paradigm）”这个词来自希腊文，最初是一个科学名词，现在多用来指某种理论、模型、认知、假说或参考框架。

但广义上是指我们“看”世界的方法，这种“看”和视觉无关，主要指我们的感知、理解与诠释。

它是每个人看待世界的方式，未必与现实相符。

它是一份地图，而非领域本身，是由每个人的成长背景、经验及选择打造而成，我们会透过它来窥探万事万物。

为了方便理解，我们可以把思维定式比作地图。

我们都知道地图不代表地域，只是对地域的某些方面进行说明。

思维定式就是这样，它是关于某种事物的理论、诠释或者模型。

假设你想去芝加哥中心区的某个地方，地图本应该帮助你到达目的地，但是由于印刷问题，你得到了一张标注为芝加哥，实际上却是底特律的地图。

你能想象无法到达目的地的那种沮丧和无助吗？

你可以改变行为，比如更努力，更勤奋，更迅速，但是这种努力只会让你更快地到达错误的地点。

你还可以改变态度，比如更加积极地思考，但你仍然到不了正确的地点。

或许你并不在乎，因为你抱着积极的态度，不管到了哪里你都高兴。

但关键是，你还是走错了路。

根本问题不在于你的行为和态度，而在于那张错误的“地图”。

我们每个人脑中都有很多地图，可以分成两大类：一类是依据世界本来面目绘制的地图，反映现实情况；另一类是依据思维定式绘制的地图，反映个人价值观。

我们用这些地图诠释所有的经验，从来都不怀疑地图的正确性，甚至意识不到它们的存在。

我们理所当然地假定自己的所见所闻就是真实的世界。

我们的态度与行为皆源自这种假定，我们对事物的看法决定着我们的思想与行为。

现在来做一个智力和情感的小测验，请花几秒钟观察下面的图1—1和图1—2，并仔细描述所看到的形象。

你是否看到了一位女士？

她的年龄大约多少？

长相如何？

衣着如何？

身份又如何？

或许你认为这位女士是个可爱的摩登女郎，鼻子小巧，时尚靓丽。

如果我说你看走眼了，这位女士已经六七十岁，而且面带愁容，绝非模特儿，或许过马路时还需要你扶她一把，你会有何反应？

……插图：

<<高效能人士的七个习惯>>

媒体关注与评论

一本能改变你命运的奇书。

——汤姆·彼得斯自从1996年将《高效能人士的七个习惯》引进摩托罗拉以来，数千名员工参加过该培训，从而改变了他们的思维方式和做事方法，对摩托罗拉在中国的发展和成功起了重要作用。

现在该课程依然是摩托罗拉领导力发展项目的常设课程。

——摩托罗拉亚太区人才管理及摩托罗拉大学总监 刘辉《高效能人士的七个习惯》不仅使我获益良多、更是我带领着公司所有员工由内而外地传承和发扬公司文化的法宝。

如何在公司提倡的“心到”“智到”“人到”“力到”四个方面做得更好，我想在七个习惯中都能找到答案。

——玫琳凯（中国）化妆品有限公司大中国区总裁 麦子莆《高效能人士的七个习惯》非常精彩和实用。

我相信史蒂芬·柯维倡导的原则，不仅对我，而且对我们企业的高层管理人员都有非常深刻的触动、大家的思想境界更高了，并将以主动积极的心态去思考和感悟，这种思考和感悟将持续改变我们，并且需要我们用一生去实践。

——大唐电信集团董事长兼总裁 周寰如果你是一个胸怀远大的人，就一定要读《高效能人士的七个习惯》。

——嘉实基金管理有限公司总经理 赵学军博士

<<高效能人士的七个习惯>>

编辑推荐

《高效能人士的七个习惯》是福布斯“有史以来最具影响力的10大管理类书籍之一”。

《首席执行官杂志》“20世纪最具影响力的经济类书籍”。

在全球70个国家以32种语言畅销发行。

出版20年，稳居《纽约时报》、《华尔街日报》、亚马逊书店、中国各大书店、当当网、亚马逊网书籍排行榜，长销不衰。

企业领导都知道：只有每一个员工都成为高效能人士，企业才会真正成为高效能企业。

最新版本维持“七个习惯”主题框架不变，每一个章节增加了更丰富的内容含量，汇集了柯维博士10多年来对世界变化的新思考，与旧版简介的翻译风格相比，新版事例和分析语言更详尽、更直接、更透彻、更流畅。

全球金牌畅销书，美国成年人最具影响力的书！

美国政府机关公务员装备书！

美国公司员工装备书！

美国军队官兵装备书！

<<高效能人士的七个习惯>>

名人推荐

<<高效能人士的七个习惯>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>