

## <<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：9787500695356

10位ISBN编号：7500695357

出版时间：2010-10

出版时间：中国青年出版社

作者：史蒂芬·柯维

页数：385

字数：250000

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>

## &lt;&lt;高效能人士的七个习惯&gt;&gt;

## 前言

《高效能人士的七个习惯》面世以来，世界发生了巨大变化。生活变得更多元，更紧迫，对人们也提出了更高的要求。我们已经从工业时代进入了信息，知识时代，并亲历了随之而来的深刻社会变迁。不仅广度和深度前所未有，种类更是千差万别。

这引发了一个非常重要的，也是我常被问到的问题：“今后10年、20年、50年甚至100年，《高效能人士的七个习惯》是否依然有效？”

”我的回答是：变化越彻底，挑战越严峻，这七个习惯对人们越重要。

因为我们的问题和痛苦是普遍存在的，并且日趋严峻。

而它们的解决之道，一直而且永远都建立在普遍、永恒、不证自明的原则之上，这些原则亲历了人类历史的每一个持久繁荣的社会。

大家不需要赞美我，因为这些原理并非我首创，我只是发掘并把它们整理出来而已。

我对生命的一种最深刻的感悟就是：要完成最渴望的目标，战胜最艰巨的挑战，你必须发掘并应用一些原则或自然法则，因为它们恰好左右着你苦苦期待的成功。

如何应用一个原理，因人而异，取决于个人独一无二的优势、天赋和创造力，但最根本的是，任何努力的成功，都离不开恰到好处并游刃有余地应用某些原则，这些原则对成功而言是不可或缺的。

然而很多人对此不以为然，至少会刻意回避。

实际上，这些强调原则的解决办法，与我们流行文化的通行惯例和思维定式大相径庭。

在这里，我想以人类面临的最普遍的几种挑战为例，来诠释两者的不同：恐惧感和不安全感 现代社会，太多的人饱受恐惧感的折磨。

他们恐惧将来，恐惧失业，恐惧无力养家。

这种弱点，常常助长了一种倾向：无论在工作时，还是回到家中，都倾向于零风险的生活，并逃避与他人互相依赖和合作。

面对这种问题，我们的文化通常会教导人们要独立、独立、再独立。

“我要专注于‘我和我的’，我要工作，要好好工作，要通过工作获得真正的快乐。

”独立是一种重要的，甚至带有决定性的价值观和成就观，而我们生活在一个互赖的社会中，最辉煌的成就要靠互赖和合作才能成就，远远不是个人能力可企及的。

“我现在就想得到” 人们想要的太多又太急切。

“我要钱，要豪宅，要豪车，要最奢华的娱乐中心，我什么都想要，我应该得到。

”尽管现代“信用卡”社会使“透支”变得轻而易举，但终究要面对经济现状，现有的产能远远不能满足购买力。

无视经济现实终难长久，因为对利益的追求是残酷无情的，甚至是血腥的。

努力工作是远远不够的，因为在市场和技术全球化的驱动下，竞争日趋白热化，技术领域的发展之快，令人眩晕，所以我们不能满足于校园教育，要不断重新教育和重塑自我。

我们必须训练头脑，大量投入，不断磨炼，提升自己的竞争力，以免被社会淘汰。

工作中，老板总有各种各样的理由，驱使员工不断出成绩。

竞争是惨烈的，生存岌岌可危。

今天，必须有所产出，这就是今天的现实，也代表了资本的内在需要。

但是，潜在的、持久的、不断上升的成功才是值得称颂的。

或许你。

轻而易举地就完成了季度目标，但问题的关键是，你是否做了必要的投入和准备，以保证今后1年、5年甚至10年都能继续保持并不断提升这种成功呢？

我们的文化以及华尔街引领的一切行业都强烈地要求：今天的结果，今天的成功。

但一个不争的事实是，我们绝对不能无视平衡的原则，我们要平衡现在和将来两种需要，前者满足今天的需求，后者满足投资并提高竞争力，以取得将来持久成功的需求。

平衡原则同样适用于健康、婚姻、家庭生活以及你所在的社区的需要。

## &lt;&lt;高效能人士的七个习惯&gt;&gt;

**谴责和抱怨** 任何情况下，只要发现一个问题，人们就倾向于把社会当成替罪羊来谴责，“如果我老板不是一个刚愎自用的白痴该多好……如果我的出身好点该多好……如果我没有遗传我爸的坏脾气该多好……如果孩子们不那么叛逆该多好……如果那房子不是整天乱得一团糟该多好……如果人们不那么随波逐流该多好……如果老婆再体贴点该多好……如果……如果……”面对问题和挑战，习惯性地谴责其他所有人和事，似乎成了现行的潜规则，但这只能带来短暂的解脱，同时却把我们禁锢在这些问题上，找不到解决办法。

现在请你找出一个虚怀若谷的人，他必须能认可并承担对周围环境的责任，必须有足够的勇气且秉承任何必要的首创精神，能够以非常创意的方式，找到所面临的挑战的出路，只要你找到了这样一个人，我就告诉你至高无上的力量，教你如何选择。

**绝望无助** 谴责周围人和事的必然结果是变成犬儒主义，绝望无助。

当我们最后向命运低头，认为自己是环境的牺牲品，屈服于宿命论带来的厄运时，我们就丢弃了希望，抛却了理想，习惯了听天由命，选择了停滞不前。

“我是微不足道的小人物，似傀儡，又像车轮上的小齿轮，面对现实，我无能为力，请告诉我该怎么做。

”很多聪明能干的人都遭遇过这种滑铁卢般的心路历程，并饱尝各种挫折以及随之而来的消沉。

流行文化提倡的生存之道是犬儒主义——“不要对生活期望过高，这样你就不会对周围的人或事失望。

”相反，历史上那些鼓励人们怀抱希望，励志成长的原则却提倡“我就是我生命的创造力”。

**缺乏人生平衡** 现代社会，资讯发展一日千里，生活日益复杂多元，对人要求更为苛刻，让人感觉更加紧迫和心力交瘁。

尽管我们付出良多，尽量有效地利用时间，努力工作，积极进取，并利用现代科技不断提高效率，然而让人不解的是，我们越来越陷在一些鸡毛蒜皮的小事上不能自拔，而把健康、家庭、品德以及许多重要的事情放在了工作之后，舍本逐末。

我们不能把问题归咎于工作，或社会的复杂和变迁，而在于我们的流行文化提倡：“早来，晚走，高效，从现在起就要懂得牺牲”——可事实上，心灵的平和宁静远非这些技巧所能带来的，而是取决于人们是否明白什么是最重要的事情，是否懂得轻重缓急，并能抓住生活的重点，客观地面对现实。

“我的定位在哪儿” 我们的文化倡导，如想从生活中有所收获，必须“独占鳌头”。

也就是说“生命是场游戏，是场比赛，是种竞争，所以，你必须赢”。

同学、同事甚至家人都被当做竞争对手——你周围的人得到的越多，留给你的就越少。

当然，在表面上，我们尽力表现大度，为他人的成功喝彩，而私底下，在心灵最深处的某个角落，却为他人的成就唏嘘不已。

人类文明史上，许多杰出成就或攸关事件常常由某个铁腕人物的决绝意志来成就。

但是，在知识时代，千载难逢的机遇和卓越的成就，通常是留给那些深谙什么是“我们”——团队精神——的人们。

真正的大事业，通常只会由思维开阔、内涵丰富的头脑，经由忘我的合作精神——互敬和双赢——取得。

**渴望理解** 在人们心灵深处，没有比渴望理解更强烈的需要了——希望他人聆听、尊重、重视自己的声音，希望能影响别人。

大多数人认为，要具备影响力，关键在于良好的沟通——明白无误地表达自己的观点，并让言谈有理有据。

事实上，稍加思索，你就会发现，别人在诉说时，你并非努力聆听并试图理解对方，而常常是忙于准备，看自己接下来该怎么说。

而影响力的初显，始于他人发觉你正在受他们影响。

当对方感觉你敞开心扉，虔诚地聆听，并理解他们的时候，他们就感觉自己有了影响力。

但大多数人的情绪易受他人左右，无法专注地聆听——他们无法在说出自己的想法前，先把自己的事情搁置一旁，倾尽全力来理解对方的想法。

我们的文化迫切需要，甚至苛求这种理解力和影响力。

## <<高效能人士的七个习惯>>

可是，影响力是以互相理解为前提的，而互相理解基于谈话者全心投入地做一个专注、主动的聆听者，至少谈话一方要首先学会聆听。

冲突和分歧 人们是如此的相似，又是那样的不同。

思维方式不同，价值观、动机和目标也不尽相同，有时甚至是完全对抗的。

毫无疑问，这些分歧带来了冲突。

面对这些分歧和冲突，社会倾向于用竞争的方法来解决，强调“全力以赴，赢得胜利”。

尽管巧妙地利用“折衷”的办法取得了一定的成效，即在追逐目标过程中，在彼此都能接受的程度上互相妥协，但结局通常是双方失望而归。

这些分歧驱使人们机械地、平均化地接纳双方仅有的共同特征，这是一种多么巨大的浪费！

而且人们也没能充分利用创造性合作，找到比任何一方的最初想法都好的解决办法，这又是一种多么巨大的浪费！

个人的停滞不前 人的本质是四维的——身体、精神、智力、社会/情感。

请比较以下两种问题解决方式(分别依据现有文化倾向和原则)的区别和效果： 请你不仅要把人类的普遍苦难铭记于心，也要把自己的实际需要和磨难牢记于心。

只有这样，你才会获得一种长久的解决办法，并明了生活的方向。

同时，你会发现，流行文化提倡的方法和永恒的，千百年沉淀下来的、原则性很强的方法的差距将渐行渐远。

最后，我想重复强调一个问题，在我教学中经常提及的问题：有多少人在弥留之际，希望自己花更多的时间工作或看电视？

没有一个人希望这样。

此时，人们想到的是爱人、家人和他们付出过爱心的人。

即使最伟大的心理学家亚伯拉罕·马斯洛(Abraham Maslow)，在生命的最后，也把幸福感、成就感和对后人的福祉置于“自我实现”(这是他著名的“需求层次理论”的最高级别)之上，他称之为“自我超越”。

对此，我心有戚戚焉。

目前，七个习惯中提到的原则和法则，带给我最满足、最深刻的感受是，我的子孙后代正着实感知，并在生活中身体力行这些原则和法则。

我们的孩子都已成家，他们和另一半一起，渐渐地形成了以服务他人为核心，以这些原则为基础的人生规划。

看到孩子们走上了这样的人生旅程。

我们感到莫大的欣慰和幸福。

我敢说，当你开始阅读《高效能人士的七个习惯》时，你已经开始了一段激动人心的成长历程。

请和你所爱的人分享你的收获，最重要的，是在生活中开始践行它们。

记住，只学不做等于没学，只知不做也等于无知。

就我而言，身体力行这七个习惯是个不断挣扎的过程。

最主要的原因是，你做得越好，就会发现面对的问题变得越复杂，好像一些运动规则一样，例如滑雪、高尔夫、网球或者其他运动。

因为我每天都努力地工作，并在生活中全力实践七个原则蕴涵的真理，所以我真诚地渴望和你一起，共度这段激动人心的成长历程。

史蒂芬·柯维

## <<高效能人士的七个习惯>>

### 内容概要

中国商界最经典、最著名的一部培训教材；世界500强企业必备培训课程。  
奥巴马、克林顿、普京、李开复、汤姆·彼得斯、肯·布兰佳、世界领导力大师沃伦·本尼斯、世界潜能大师博恩·崔西、《一分钟经理》的肯·布兰佳世界第一潜能专家安东尼·罗宾、华人成功学权威陈安之、《纽约时报》《福布斯》《财富》《商业周刊》《经济学人》《哈佛商业评论》鼎力推荐阅读。

本书不仅是企业、组织机构，更是个人获得自我提升的人生必修教材。  
读者遍及工商业、政府部门、军队、学校以及家庭等各个领域。  
改变人的思维方式和行为方式。  
这种改变甚至帮助实现一个国家的强大。

## <<高效能人士的七个习惯>>

### 作者简介

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

- 前言变化的世界不为的原则
- 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
- 付诸行动
- 第二章七个习惯概论
- 付诸行动
- 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
- 付诸行动
- 第四章习惯二：以终为始——自我领导的原则
- 付诸行动
- 第五章习惯三：要事第一——自我管理的原则
- 付诸行动
- 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
- 付诸行动
- 第八章习惯五：知彼解己——移情沟通的原则
- 付诸行动
- 第九章习惯六：统合综效——创造性合作的原则
- 付诸行动
- 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
- 付诸行动
- 第十一章再次由内而外造就自己
- 付诸行动
- 附录
- 一你是哪种类型的人——生活重心面面观
- 二第四代时间管理——高效能人士的一天
- 三答读者问

## <<高效能人士的七个习惯>>

### 章节摘录

版权页：插图：七个习惯的简要定义  
习惯一：积极主动“积极主动”即采取主动，为自己过去、现在及未来的行为负责，并依据原则及价值观，而非情绪或外在环境来下决定。

主动积极的人是改变的催生者，他们扬弃被动的受害者角色，不怨怼别人，发挥了人类四项独特的禀赋——自觉、良知、想像力和自主意志，同时以由内而外的方式来创造改变，积极面对一切。他们选择创造自己的生命，这也是每个人最基本的决定。

习惯二：以终为始所有事物都经过两次的创造——先是在脑海里酝酿，其次才是实质的创造。个人、家庭、团队和组织在做任何计划时，均先拟出愿景和目标，并据此塑造未来，全心投注于自己最重视的原则、价值观、关系及目标之上。

对个人、家庭或组织而言，使命宣言可说是愿景的最高形式，它是主要的决策，主宰了所有其他的决定。

领导工作的核心，就是在共有的使命、愿景和价值观之后，创造出一个文化。

习惯三：要事第一“要事第一”即实质的创造，是梦想（你的目标、愿景、价值观及要事处理顺序）的组织与实践。

次要的事不必摆在第一，要事也不能放在第二。

无论迫切性如何，个人与组织均针对要事而来，重点是，把要事放在第一位。

习惯四：双赢思维“双赢思维”是一种基于互敬，寻求互惠的思考框架与心意，目的是更丰富的机会、财富及资源，而非敌对式竞争。

双赢即非损人利己（赢输），亦非损己利人（输赢）。

我们的工作伙伴及家庭成员要从互赖式的角度来思考（“我们”，而非“我”）。

双赢思维鼓励我们解决问题，并协助个人找到互惠的解决办法，是一种资讯、力量、认可及报酬的分享。

习惯五：知彼解己当我们舍弃回答心，改以了解心去聆听别人，便能开启真正的沟通，增进彼此关系。

对方获得了解后，会觉得受到尊重与认可，进而卸下心防，坦然而谈，双方对彼此的了解也就更流畅自然。

知彼需要仁慈心；解己需要勇气，能平衡两者，则可大幅提升沟通的效率。

习惯六：统合综效“统合综效”谈的是创造第三种选择——即非按照我的方式，亦非遵循你的方式，而是第三种远胜过个人之见的办法。

它是互相尊重的成果——不但是了解彼此，甚至是称许彼此的差异，欣赏对方解决问题及掌握机会的手法。

个人的力量是团队和家庭统合综效的利基，能使整体获得一加一大于二的成效。

实践统合综效的人际关系和团队会扬弃敌对的态度，不以妥协为目标，也不仅止于合作，他们要的是创造式的合作。



## <<高效能人士的七个习惯>>

### 媒体关注与评论

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！

俄罗斯应该出现史蒂芬·柯维这样伟大的思想家，建议每一位俄罗斯公民都应该阅读《高效能人士的七个习惯》。

——普京 俄罗斯总理 《高效能人士的七个习惯(20周年纪念版)》是一本非常好的书。

——李开复 《高效能人士的七个习惯(20周年纪念版)》是一本能改变你命运的奇书。

——汤姆·彼得斯 世界管理学大师《追求卓越》作者 自从1996年将《高效能人士的七个习惯(20周年纪念版)》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。

——刘辉 摩托罗拉亚太区人才管理及摩托罗拉大学总监 《高高效能人士的七个习惯(20周年纪念版)》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。

——麦子莆 玫琳凯(中国)化妆品有限公司大中国区总裁 《高效能人士的七个习惯(20周年纪念版)》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。

——周寰 大唐电信集团董事长兼总裁 《高效能人士的七个习惯(20周年纪念版)》这门课程在我们的管理人员中引起了极大的反响。

在新的挑战中，每个人都需要秉持原则，由内而外地发挥自己的影响力。

——冯丽英 中国建设银行人力资源部副总经理 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(20周年纪念版)》。

——赵学军博士 嘉实基金管理有限公司总经理

<<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>