

全球销量超亿册

The 高效能人士的  
7 HABITS of  
七个习惯  
Highly Effective People

美国公司员工人手一册的书

美国政府机关公务员人手一册的书

美国军队官兵人手一册的书

史蒂芬·柯维 著  
(Stephen R. Covey)

中国青年出版社

# 《高效能人士的七个习惯》

全国各大中城市经销商名录

(排名不分先后)

如果你是集团购买，请直接就近与本书各地经销商联系，  
以确保正版并享受折扣供书。

- |   |                 |     |
|---|-----------------|-----|
| 1. 北京儒士源精品书店  | 010 - 85805018  | 路秀峰 |
| 2. 当代世界出版社北京经营部   | 010 - 65934295  | 王京生 |
| 3. 广东省艺术研究所书刊部  | 020 - 34297130  | 陈树良 |
| 4. 上海天地新书总汇   | 021 - 64150238  | 葛惠英 |
| 5. 上海文学报社读者服务部  | 021 - 63763617  | 肖 斌 |
| 6. 四川新闻图书发行中心批发部  | 028 - 86666287  | 陈 琦 |
| 7. 陕西音乐天地书刊发行部  | 029 - 7421994   | 游 勇 |
| 8. 长沙晚枫书屋   | 0731 - 4451226  | 刘 奕 |
| 9. 武汉市成才杂志社读者服务部  | 027 - 85493552  | 彭正刚 |
| 10. 南京洪豫文化书店  | 025 - 3311865   | 万小勇 |
| 11. 辽宁文史书店  | 024 - 23916698  | 赵丽华 |
| 12. 重庆八一书店  | 023 - 69016734  | 阳光凯 |
| 13. 天津市新星书局   | 022 - 27489914  | 高小妹 |
| 14. 杭州图书有限责任公司  | 0571 - 88480015 | 杜伟民 |
| 15. 南昌青苑书店  | 0791 - 8511898  | 万国英 |
| 16. 青岛家教书刊发行部   | 0532 - 3848183  | 韩曙坤 |
| 17. 哈尔滨市精华书店  | 0451 - 6601971  | 于麟静 |
| 18. 福州丁龙书社  | 0591 - 3558765  | 章 林 |
| 19. 厦门天顶文化传播有限公司  | 0592 - 2209685  | 张 华 |
| 20. 新疆光华书店  | 0991 - 5834887  | 朱香芝 |
| 21. 宁夏画报书刊发行部   | 0951 - 6030248  | 丁 彬 |
| 22. 昆明经济书店  | 0871 - 4179197  | 刘国俊 |
| 23. 浙江省温州市文乐书社  | 0577 - 88852927 | 徐余芬 |
| 24. 贵阳供销社发行社青云经营部   | 0851 - 5982683  | 李中苏 |
| 25. 甘肃纸中城邦书业有限公司  | 0931 - 8831085  | 文 群 |
| 26. <a href="http://www.bolchina.com">http://www.bolchina.com</a> |                 |     |
| 27. <a href="http://www.joyo.com">http://www.joyo.com</a>         |                 |     |

新华书店首都发行所是全国新华书店总经销，

电话 010 - 66056183 联系人:袁丽敏

北京、广州、上海、深圳等各大、中城市的新华书店均为本书经销商。

如果读者在以上经销点不能购买到本书，请直接与中国青年出版社北京中青文书刊发行中心联系。

发 行:中国青年出版社北京中青文书刊发行中心

投诉电话:(010)65516875 65516873

投诉传真:(010)65516896

# 《高效能人士的七个习惯》

## 读者调查表

尊敬的读者,感谢您阅读本书,请把您的感受表达出来并寄给我们,您将得到精美礼品一件。

1. 您获得本书的渠道:

新华书店 书亭(摊) 普通书店 赠阅 网上书店 其他

2. 您通过何种渠道最早了解到本书:

偶然场合 经人介绍 书店广告 报刊 电视

3. 您的阅读情况:

全部 大部分 少部分 某一章节

4. 您手上的《高效能人士的七个习惯》大致传阅人数为:

1-2人 3-5人 5-10人 10人以上

5. 除本书外,您经常阅读的图书:

a. \_\_\_\_\_ b. \_\_\_\_\_ c. \_\_\_\_\_ d. \_\_\_\_\_

6. 您对本书的总体印象:

优秀 良好 一般 差

7. 您对本书的整体评价:

a. 全书内容 很好 较好 一般 较差 很差

b. 部分章节 很好 较好 一般 较差 很差

c. 译文水平 很好 较好 一般 较差 很差

d. 装帧设计 很好 较好 一般 较差 很差

e. 印刷制作 很好 较好 一般 较差 很差

8. 您对本书的观点是否赞成,为什么?您想对该书的作者、编者和其他读者说点什么?

9. 您以为本书的内容对您的生活、工作有多少直接的帮助?

10. 此前您知道美国富兰克林柯维(FranklinCovey)公司吗?了解有多少?您想知道他更多的产品吗?您读过富兰克林柯维(FranklinCovey)的《杰出青少年的七个习惯》吗?

11. 请写出您至少三个习惯。

12. 您愿意与作者或编辑面对面对话吗?

本社将根据您以下地址寄赠精美礼品一件。

姓名 \_\_\_\_\_ 性别 \_\_\_\_\_ 年龄 \_\_\_\_\_ 文化程度 \_\_\_\_\_

通讯地址 \_\_\_\_\_ 邮编 \_\_\_\_\_

请将本调查表寄至:北京市东城区东四10条王家园10号

中国青年出版社北京中青文书刊发行中心

邮编:100027

Near back

## 培训信息需求

富兰克林柯维公司 (FranklinCovey) 在中国唯一合法认证的合作伙伴为**双赢管理咨询有限公司 (Centre for Effective Leadership)**, 是亚洲首家为个人与组织提供世界一流的培训和管理咨询服务的公司。该公司提供多种培训课程, (如“高效能人士的七个习惯”, “掌握关键”, “高效领导的四角色”, “与客户双赢”等) 欢迎您与我们联系索取相关资料, 或登陆我们的网站寻求更多信息: [www. highlyeffectiveteachers.com](http://www.highlyeffectiveteachers.com)

请告知我们您需要了解的课程信息

- |                     |  |
|---------------------|--|
| ( ) 高效人士的七个习惯       | <b>The 7 Habits of Highly Effective People</b> |
| ( ) 掌握关键(时间管理和自我管理) | <b>What Matters Most</b>                       |
| ( ) 高效领导四角色         | <b>The 4 Roles of Leadership</b>               |
| ( ) 与客户双赢(顾问式销售)    | <b>Helping Clients Succeed</b>                 |

北京 电话: 010-85636393 传真: 010-85625186; E Mail: [Fecbj@public.bta.net.cn](mailto:Fecbj@public.bta.net.cn)

上海 电话: 021-63878222 传真: 021-63870188; E Mail: [Fecliang@sh163.net](mailto:Fecliang@sh163.net)

广州 电话: 020-83878706 传真: 020-83752205 E Mail: [Kuangh@public.guangzhou.gd.cn](mailto:Kuangh@public.guangzhou.gd.cn)

香港 电话: (852)2541 2218 传真: (852)2544 4311 E Mail: [Training@asiacel.com](mailto:Training@asiacel.com)

读者个人资料:

姓名:

公司:

职位:

公司地址:

电话:

传真:

E Mail 地址:

公司规模:

F270  
43

THE **7** HABITS OF  
HIGHLY  
EFFECTIVE  
PEOPLE

高效能人士的  
七个习惯  
(全译本)

[著] 史蒂芬·柯维 (Stephen R. Covey)

中国青年出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

高效能人士的七个习惯/(美)柯维著;顾淑馨等译.  
北京:中国青年出版社,2002

ISBN 7-5006-4903-7/G·1408

I. 高… II. ①柯…②常… III. 企业管理-通俗读物  
IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 084822 号  
本书部分中文译稿由台湾天下远见出版股份有限公司授权使用

Chinese translation Copyright © 2002 by

CHINA YOUTH PUBLISHING HOUSE

Copyright © 1989 FranklinCovey Company

The 7 Habits of Highly Effective People.

Franklin Covey and the FC Logo and trademarks are trade-  
marks of franklinCovey Co. and their use is by permission.

## 高效能人士的七个习惯

作者: [美] 史蒂芬·柯维(Stephen R. Covey)

译者: 顾淑馨 常青

责任编辑: 易小强 刘炜

文字编辑: 阳春

美术编辑: 李艳华

责任监制: 于今

出版: 中国青年出版社

发行: 中国青年出版社北京中青文  
书刊发行中心 (010)65516875

印刷: 中国青年出版社印刷厂

版次: 2003年1月第2版

印次: 2003年7月第5次印刷

开本: 880×1230 1/32

字数: 160千字

印张: 8

京权图字: 01-2002-5089

书号: ISBN 7-5006-4903-7/G·1408

定价: 19.00元

我社将与版权执法机

关配合大力打击盗印、盗  
版活动, 敬请广大读者协  
助举报, 经查实将给予举  
报者重奖。

举报电话:

北京市版权局版权执法处  
(010)84251190

中国青年出版社

(010)65516875

(010)65516873

中青版图书, 版权所有, 盗版必究

# 目 录

前 言 如何善用本书(05)

## 第一部分 重新探索自我

第一章 由内而外全面造就自己(11)

第二章 七个习惯——概论(41)

## 第二部分 个人的成功:从依赖到独立

第三章 习惯一:

积极主动——个人愿景的原则(57)

第四章 习惯二:

以终为始——自我领导的原则(85)

第五章 习惯三:

要事第一——自我管理的原则(115)

**第三部分** 公众的成功：从独立到互赖

第六章 你不是一座孤岛(143)

第七章 习惯四：

双赢思维——人际领导的原则(159)

第八章 习惯五：

知彼解己——同理心交流的原则(179)

第九章 习惯六：

综合综效——创造性合作的原则(197)

**第四部分** 全面观照生命

第十章 习惯七：(217)

不断更新——平衡的自我更新的原则

第十一章 再次由内而外造就自己(233)

**附录**

一、你是哪种类型的人？——生活重心面面观(243)

二、第四代时间管理——高效能人士的一天(249)



## 前言——

# 如何善用本书

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。即使你已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。

## 你将有何收益

最后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，事情对错的尺度已无关乎是否会被他人发觉。

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，天下没有改不了的习气。只要有心，我都鼓励大家敞开改变的大门，培养新的习惯，学习不同的行为模式。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：

得之大易者必不受珍惜。惟有付出代价，万物始有价值。上苍深知如何为其产品订定合宜的价格。

## 七习惯的简要定义与架构图

### 习惯一：主动积极(BE PROACTIVE)

主动积极即采取主动，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(BEGIN WITH THE END IN MIND)

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、原景和价值观之后，创造出一个文化。

### 习惯三：要事第一(PUT FIRST THINGS FIRST)

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，把要事放在第一顺位。

### 习惯四：双赢思维(THINK WIN/WIN)

双赢思维是一种基于互敬，寻求互惠的思考框架与心意，目的是更丰盛的机会、财富及资源，而非患不足的敌对式竞争。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 (SEEK FIRST TO UNDERSTAND, THEN TO BE UNDERSTOOD)

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(SYNERGIZE)

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,而是第三种远胜于个人之见的办法。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( $1+1=1/2$ ),不以妥协为目标( $1+1=1-1/2$ ),也不仅止于合作( $1+1=2$ ),他们要的是创造式的合作( $1+1=3$ 或更多)。

### 习惯七:不断更新(SHARPEN THE SAW)

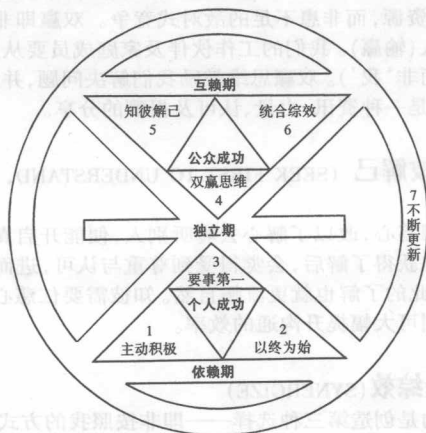
不断更新谈到的是,如何在四个基本生活面向(生理、社会/情感、心智及心灵)中,不断更新自己。这个习惯提升了其他六个习惯的实施效率。对组织而言,七习惯提供了愿景、更新及不断的改善,使组织不至呈现老化及疲态,并迈向新的成长之径。对家庭而言,七习惯透过固定的个人及家庭活动,使家庭效能升级,就像建立传统,使家庭日新月异,即是一例。

### 情感帐户(EMOTIONAL BANK ACCOUNT)

情感帐户用作比喻人际关系中的信任程度,如同银行里的帐户,可供存款与提款。诸如知彼解己、做出并信守承诺、忠于不在场人士等行为,都能增高信任的程度;寡情薄义、食言而肥、在别人背后蜚短流长等,都会减低、甚至瓦解关系中的信任感。

### 思维模式(PARADIGM)

这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。



# 重新探索自我

## 第一部分

9

1977年11月

# 重 藤 科 索 自 井



期望很高,也想尽办法善待他们,希望维持彼此良好的关系。可是总觉得员工不尽心,仿佛是有一天生病在家,他们一定会终日无所事事闲坐。为什么不把他们训练成积极主动有责任心的员工呢?为什么不给他们制定挑战性任务呢?

◎我病了,当然就不上班,还吃补药,“病”又怎上班,这病还怎么上班呢?

◎我要做的事情太多了,可是总感到时间不够用,每天都要忙得团团转,忙得焦头烂额,忙得喘不过气来。

## 第一章

# 由内而外全面造就自己

每个人都想获得成功,但往往在追求成功的道路上,却迷失了方向。其实,成功并不在于你拥有多少财富,而在于你拥有多少品德。品德成功论强调,圆满的生活与基本品德是不可分的。惟有修养自己具备品德,才能享受真正的成功与持久的快乐。

在这个世界上,每个人都在追求成功,但往往在追求成功的道路上,却迷失了方向。其实,成功并不在于你拥有多少财富,而在于你拥有多少品德。品德成功论强调,圆满的生活与基本品德是不可分的。惟有修养自己具备品德,才能享受真正的成功与持久的快乐。

每个人的个性不同,但追求成功的道路却是相通的。在追求成功的道路上,我们需要具备坚定的信念、顽强的毅力和无私的奉献精神。只有具备这些品德,我们才能在激烈的竞争中脱颖而出,实现自己的人生价值。

成功不是一蹴而就的,它需要长时间的积累和付出。在追求成功的道路上,我们要学会坚持,学会忍耐,学会在逆境中奋起。只有具备这些品德,我们才能在风雨兼程中,最终抵达成功的彼岸。

没有正常的生活,就没有真正卓越的人生。

——乔登(David Starr Jordan),美国生物学家及教育家

12

25余年来,我在商界、大学与担任家庭婚姻顾问的工作经验中,接触过形形色色表面上事业有成、内心却感到匮乏的人,他们极渴望过和谐、圆满的生活,并享有不断开展的良好人际关系。我相信他们所面临的问题,也是你所关注的:

●我曾为自己定下许多目标,也都一一达成。我的事业十分成功,但却牺牲了个人与家庭。不但与妻儿形同陌路,甚至不知道还认不认识自己,不了解什么对自己是真正重要的。我不得不扪心自问——这样做值得吗?

●我今年已开始第5次控制饮食。我知道自己身体过重,也的确想改变。我阅读了所有的新资料,确定目标,用积极的态度激励自己,说我是可以做到的。但我并没有做到。几周后,我失败了。我似乎根本不能实现自己的诺言。

●我上过无数教导主管如何有效管理的课程,我对员工的



期望很高,也想尽办法善待他们,希望维持彼此良好的关系。可是总觉得员工不忠心,我若是有一天生病在家,他们一定会终日无所事事闲扯。为什么不能把他们训练成独立又有责任心的员工呢?为什么我始终找不到这种员工?

●我那十几岁的儿子不听话,还吸毒。不管我怎么说,他就是不听我的话。我该怎么办呢?

●我要做的事太多了,可是总感到时间不够用。每天都觉得神经紧张、匆匆忙忙。一周7天,天天如此。我参加时间管理研讨会,也尝试过不下6种规划时间的办法,虽然不能说没有帮助,但是仍觉得无法过上理想中的既充实又自在的生活。

●我想教我的孩子懂得工作的价值,但是每次要他们做点事,都得时时刻刻在旁边监督,还得忍受他们不时发出的怨言,结果还不如自己动手来得简单。为什么孩子们就不能快快乐乐地料理自己的事而用不着别人来提醒呢?

●我很忙,的确很忙。但有时候我并不清楚,从长远看,我做的工作是否有意义。我的确希望在我的生活中,那是有意义的,希望由于我的存在,事情会出现某种不同。

●看到别人有所成功,或获得某种肯定,表面上我会堆出一张笑脸,热忱地恭贺他们。可是,心底却难过得不得了。为什么会有这种感觉?

●我的个性很强。我知道,几乎在任何交往中,我都能控制结果。多数情况下,我甚至可以影响其他人通过我想要的决议。我仔细考虑每种情况,并且觉得我提出的建议通常对大家都是最好的。但是我感到不安。我往往不知道他人对我的建议到底取何态度。

●我的婚姻已变得平淡无趣。我们并没有恶言相向,甚至