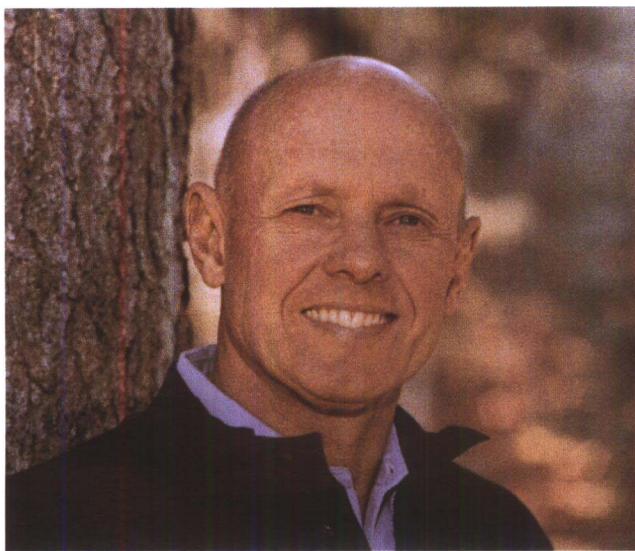




财富首脑(business masterminds)

F-279.712.3
H12a1

斯蒂芬 科维



〔英〕罗伯特·海勒 / 著

杨玉成 戴音 / 译

中国社会科学出版社



DORLING KINDERSLEY

www.dk.com

Copyright© 2001 Dorling Kindersley Limited.London

Text copyright© 2001 Robert Heller

All rights reserved

图字：01-2001-4013 号

图书在版编目（CIP）数据

斯蒂芬·科维 /（英）海勒著；杨玉成译．—北京：中国社会科学出版社，2002.1

（财富首脑译丛）

书名原文：Stephen Covey

ISBN 7-5004-3161-9

I. 斯… II. ①海…②杨… III. ①企业管理—研究—美国②斯蒂芬·科维—生平事迹 IV.F279.712.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2001）第 065368 号

责任编辑 任 明

责任校对 王海英

技术编辑 张汉林

封面设计 唐全梅

出版发行 **中国社会科学出版社**

社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号

邮 编 100720

电 话 010-84029453

传 真 010-64030272

网 址 <http://www.csspw.com>

经 销 新华书店

印 刷 北京中煤新大印刷厂

装 订 三河鑫鑫装订厂

版 次 2002 年 1 月第 1 版

印 次 2002 年 1 月第 1 次印刷

开 本 880 × 1230 1/32

字 数 75 千字

印 张 3.5

印 数 1-12000 册

定 价 25.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书，如有质量问题请与本社发行部联系调换
版权所有 侵权必究

目 录

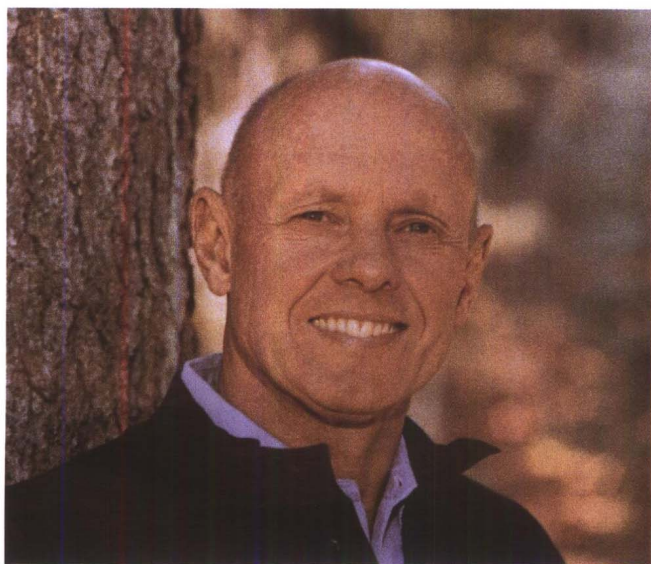
商务的福音传教士	4
大师小传	6
1 建立基本效率	12
发现性格伦理学	26
2 赢得私人胜利	28
选择对刺激的反应	44
大师课堂 1：训练自我领导能力	46
3 从私人胜利到公共成就	52
大师课堂 2：与人共事	66
4 领导原则	72
大师课堂 3：管理你的时间	86
5 让领导起作用	92
交流商务经验	106
词汇表	108
参考文献	109
作者简介	110



财富首脑(business masterminds)

F-279.712.3
H12a1

斯蒂芬 科维



〔英〕罗伯特·海勒 / 著

杨玉成 戴音 / 译



A1004071

中国社会科学出版社



DORLING KINDERSLEY

www.dk.com

Copyright© 2001 Dorling Kindersley Limited.London

Text copyright© 2001 Robert Heller

All rights reserved

图字：01-2001-4013 号

图书在版编目（CIP）数据

斯蒂芬·科维 / （英）海勒著；杨玉成译. —北京：中国社会科学出版社，2002.1

（财富首脑译丛）

书名原文：Stephen Covey

ISBN 7-5004-3161-9

I. 斯… II. ①海…②杨… III. ①企业管理—研究—美国②斯蒂芬·科维—生平事迹 IV.F279.712.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2001）第 065368 号

责任编辑 任 明

责任校对 王海英

技术编辑 张汉林

封面设计 唐全梅

出版发行 **中国社会科学出版社**

社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号

邮 编 100720

电 话 010-84029453

传 真 010-64030272

网 址 <http://www.csspw.com>

经 销 新华书店

印 刷 北京中煤新大印刷厂

装 订 三河鑫鑫装订厂

版 次 2002 年 1 月第 1 版

印 次 2002 年 1 月第 1 次印刷

开 本 880 × 1230 1/32

字 数 75 千字

印 张 3.5

印 数 1-12000 册

定 价 25.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书，如有质量问题请与本社发行部联系调换
版权所有 侵权必究

目 录

商务的福音传教士	4
大师小传	6
1 建立基本效率	12
发现性格伦理学	26
2 赢得私人胜利	28
选择对刺激的反应	44
大师课堂 1：训练自我领导能力	46
3 从私人胜利到公共成就	52
大师课堂 2：与人共事	66
4 领导原则	72
大师课堂 3：管理你的时间	86
5 让领导起作用	92
交流商务经验	106
词汇表	108
参考文献	109
作者简介	110



商务的福音传教士

斯蒂芬·科维是美国管理学界的权威。他最为成功地运用心理上和精神上的洞察力激励管理者(和许多其他类型的读者),提高他们的工作业绩,改变他们的生活。

科维的影响是世界性的,他的思想在整个世界所引起的非凡反响同他的思想本身一样重要。他的著作《高效率者七习惯》(*The Seven Habits of Highly Effective People*)出版于1989年,已经销售1000万册,赢得了无数读者,其读者范围从不公开暴露身份的个人到全球性公司。科维已经使人们广泛地感觉到有必要相信:物质上的成就建立在人们可清楚理解的、可传达的个人道德原则的基础之上。他的教导反映了他作为虔诚的摩门教徒的基督教信念——以实践性为基础,就像他自己的职业一样。

作为一位强有力的演讲者,科维通过讨论会、顾问工作、许多媒体和他自己的跨国组织——目前的富兰克林科维有限公司(Franklin Covey, Inc.)传播他的观念。但所有这些活动的核心是《七习惯》。该书的核心观点是:个人是一种道德存在物,他能够掌握自己的命运,而无私的自助是通向非凡成功的道路。

A handwritten signature in black ink, reading "Robert Heller". The signature is written in a cursive, flowing style with a long horizontal line extending from the end.

大师小传

斯 蒂芬·R. 科维 (Stephen R. Covey) 1932 年出生于犹他州的摩门教徒世家。他的职业生涯始于学术界。他拥有哈佛大学的工商管理硕士学位 (MBA) 和位于犹他州摩门教心脏地带的布里恩扬大学 (Brigham Young University, BYU) 的博士学位，并作为一名教授在布里恩扬大学讲授组织行为学。MBA 的经历不仅给他的教学带来了可靠的商务背景，同时还培养了有价值的技巧。在布里恩扬大学的带有商业色彩但却是神权式的环境下，他表现出相当的组织才能，扮演了大学关系的指导者和校长助手角色。目前的布里恩扬大学校长，梅里尔·J. 贝特曼 (Merrill J. Bateman) 同样是摩门教徒两重性的一个例证。他曾经是玛斯 (Mars) 公司的总经理，还做过许多其他事情，同时又是摩门教派的首席主教。

摩门教信仰的激励

摩 门教对科维的经历和思想有巨大影响。首先，人们很容易看出摩门教规“十三条基本信念”和科维在其一鸣惊人的《高效率者七习惯》(1989) 中所阐述的“七习惯”之间的关系。摩门教义必定是科维的这个信念的源泉：存在基本的、无可争议的诸原则，而且这些原则的数量是有限的。其中某些信念，如第十三条信念“我们相信诚实、忠诚、节制、仁慈、善良和施善于所有的人”，与科维自己有关个人的、人与人之间的和组织的效率的信条直接相关。

科维可以说是历史上最为成功的教育家之一。据他自己的说法，他的学生数以百万计。他经常引用中国哲

学家老子的一些论述及其“永恒的箴言”：“给人一条鱼，你养活他一天；教人如何捕鱼，你养活他一辈子”。从教学中获得的知识使科维相信，人们能够彻底改善自己，只要他们理解如何进行改善。

启蒙的声音

老子的智慧话语对科维的职业生涯来说是相当重要的：“培养捕鱼人的教师，你将改进整个社会”。像他的福音派前辈一样，科维力图教导个人，以使他们的整个家庭、组织乃至整个社会，都追随他们走上正义之路。就像圣·伊格内修斯·洛约拉(St. Ignatius Loyola)(西班牙教士，天主教耶稣会的创立者——译注)及其耶稣会士一样，科维吸引了追随者，并创立了组织，这些追随者和组织能够比任何单个的人更为广泛地传播他的教导。

在这里，他的商务能力和他的哈佛MBA学位被证明是名副其实的。科维离开布里恩扬大学，创立斯蒂芬·R. 科维协会，实现了他对美国管理给以重要影响的雄心。科维和一些会员一道，使公司迅速发展，以致重要的世界性扩张成为可能。1984年，科维把他的商务活动纳入新的管理训练组织，该组织名为科维领导中心。13年后，该中心和以时间管理设计出名的富兰克林·奎斯特(Franklin Quest)公司合并，变成富兰克林科维公司，现在，科维是该公司的联合主席。

科维的合伙主席是海鲁姆·W. 史密斯(Hyrum W. Smith)。他们的公司是一个正在茁壮成长的公众公司，1997年在纽约股票交易所上市，公司的职员或“成员”逾4000人。有128个“富兰克林科维七习惯”零售店，

大多在北美出售该公司的产品，在其他30多个国家亦有其踪迹。科维的著作被译为28种语言，当今福音主义者的教导已经传播到整个世界。富兰克林科维公司的成员每年培训超过75万人，售书150万册。

传播格言

富兰克林科维公司共有1500万册书在付印。其中最主要的是《高效率者七习惯》。该书出版于1989年，此时科维正值中年。当然，富兰克林科维公司的活动远不只是培训和售书。它设在犹他州洛基山的机构（科维和他的妻子就生活在那里），“授权”受训者把科维的原则及其在个人、组织和家庭中的运用传播到全世界。

实际上，科维所写的东西更多地是有关于家庭方面的，而不是有关商务方面的。《高效率家庭七习惯》（*The Seven Habits of Highly Effective Families*）（1998），像它的模型一样，已经产生了许多衍生物，从《七习惯家庭杂志》（*The Seven Habits Family Journal*）（1998）到《平衡工作和家庭》（*Balancing Work and Family*）（1998）。对家庭及其价值的信仰是摩门教的基本教义。在科维的工作中，这种信念不仅出现在他的有关家庭的著作中，而且还出现在他的一般哲学中。然而，尽管有其非常实质性的个人和伦理内容，但科维毫不怀疑他的主要的非家庭方面著作肯定是“商务性著作”。

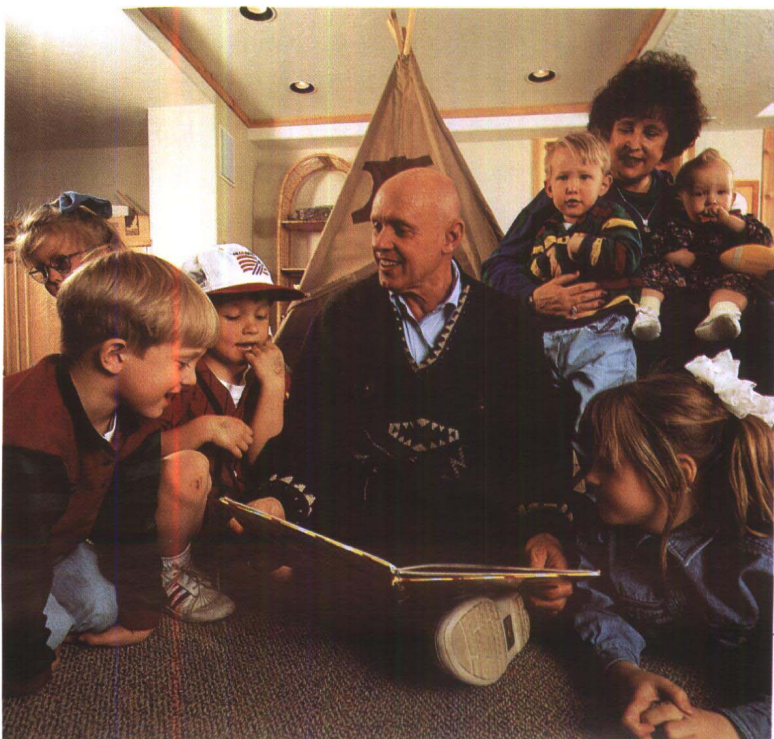
事实上，福音派教义完全是商务式的。对商业的强调说明了富兰克林科维公司何以能够吸引美国营业额最大的100家公司中82家和营业额排名前500位的公司中的2/3成为它的客户。同时，公司的委托人包括许多规模小得多的组织，接受富兰克林科维公司的咨询、个

人培训和专项训练。它们还能够派人到公司在 300多个城市的训练基地进行指导,这些基地在北美和其他国家都有。此外,还有超过7000家的“特许顾客便利机构”(licensed client facilitators),其任务是教授富兰克林科维公司的必修课程。

科维在管理中所激发的兴趣实际上是注重实效。正如他在《高效率者七习惯》中所说的,“促使个人、组织和家庭变得更加有效率”,满足了公司从自我激发的职员那里获得更高生产率的要求。科维的管理风格是:不仅力图通过意见一致的计划和目的,而且力图通过个人的发展调整个人和公司的目标。在管理专家中,只有科维把私德和公德看做是完全相同的。

家庭成员

斯蒂芬·科维从他的家庭和婚姻经验中获得许多灵感,他在国际商务社团中赢得了许多热心的读者。



其他专家要么倾向专注于改善个人，要么倾向专注于改善组织。科维把个人和组织看做是不可分离的，而他自己商业上的成功支持了他的论证。正如富兰克林科维公司使它的创立者获得了公司经理人教师的资格，他的家庭生活为他在家庭管理事务方面的权威提供了证明。科维和他的妻子桑德拉（Sandra）有九个孩子，他对这方面的成就更为看重，自豪地把他自己描绘为“丈夫、父亲和祖父”。

成就哲学

撇开孩子的分娩和抚养不谈，科维如此成功信奉的原则通常与精神生活密切相关。但是科维对以前令人失望的儿子所取得的进步（参见第26页“发现性格伦理学”）的自豪和喜悦建立在物质性成就基础之上，这种成就能够把任何有进取心的、过分认同的、纯世俗的父亲引向自负。因此，在科维改变了他为人父母的战术和策略之后（这种改变体现在“七习惯”哲学中），那个未能发挥潜力的男孩“被推上了学生领导的位置，被培养为全国运动员，而且开始拿A级成绩单回家”。科维推断道，哲学的改变对年轻的科维起到如此良好的作用，这给每一个人提供了希望：你能够对你自己保持真诚，并且还能获得你所想要的东西。

更可喜的是，善和成功相辅相成。他从培养儿子的经验中获得的另一个教益是：家庭是更加广泛的适用智慧的源泉。科维在书中大量使用他从教养孩子和他同妻子的关系中获得的其他逸事，而相对较少使用从商务活动中选出的事例。

来自智慧的收益

把家庭活动实践中得出的真知卓见运用到大的组织，是科维思想和实践的核心。他的著述和商业活动已经把这些观念传播到纯粹的世俗环境之中，而且也给科维本人带来了卓越的商业成果。摩门教徒既准备侍奉上帝，又要挣钱，这对他来说很合适。摩门教徒确实没有看到冲突：真诚地侍奉上帝，你的生意也将成功。

科维自己的职业尽管为宗教所激励，但已经赢得许多世俗的声望。1996年，他被《时代》(Time)杂志确定为最有影响的25个美国人之一。同年，他被《销售和管理》(Sales and Marketing Management)杂志评为25位杰出人物之一。作为一个成功的商人，科维在管理专家行列中很少有同辈，而作为一个传教者，也没有多少人能与他的成功相比。把自己的东西付诸实践，科维已经取得了成功。至少对一些人来说，《七习惯》确实非常有用。



1

建立基本效率

- 保证金蛋长期生产的重要性
- 为什么基本的、持久的原则与你性格的结合会导致真正的个人成功和商业成功？
- 你能够自由选择如何对刺激做出反应，应该利用这种自由
- 使人高效率工作的七个习惯
- 培养从依赖到独立而后相互依赖的七个习惯
- 如何获得产量和生产能力的合理平衡

斯 蒂芬·科维的基本思想简单而有力。他相信“高效率生活的基本原则是存在的……当人们学会这些原则并把这些原则和他们的基本性格结合在一起时，他们就一定能够感受到真正的成功和持久的幸福”。

科维把这条指导原则称为“性格伦理学”(the Character Ethic)，这种教导的基础是“人类领域中的自然规律，这种规律是真实的、不变的、无可争议的，恰如物理领域中的万有引力定律一样”。科维把这个陈述看做是“客观实在”。“在整个历史期间”，自然规律“被编织进每个文明社会的结构”。它们是“构成每个家庭和组织长期繁荣昌盛的根基”。

性格和个性相对

科 维把性格伦理学和他所谓的“个性伦理学”(the Personality Ethic)区分开来。后者是一个更为复杂的观念。对这个观念他并没有什么清晰而又简明的界定。与性格伦理学“以原则为核心”的哲学不同，个性伦理学仅仅关注实用性。它包括“改变外在表现和行为”的一切努力，着重于“外表”。科维并不认为这种努力一律是无效的。相反，个性伦理学的某些因素——包括“个性发展、交流技巧训练，以及影响力和决断力方面的教育”——都是有益的，“实际上，它们有时甚至是取得成功的必不可少的要素”。但科维却把包含在这种伦理学中的必不可少的要素也看做是次要的，而“这些特性本身在长期的关系中没有永久的价值”。