

Stephen R. Covey



史蒂芬·柯维
管理经典

[美] 史蒂芬·柯维 著

The 高效能人士的
7 HABITS of
七个习惯[®]

Highly Effective People 20周年
纪念版

在美国，此书影响力仅次于《圣经》
美国公司员工、政府机关公务员、军队官兵装备书

中国青年出版社



[美] 史蒂芬·柯维 著

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

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(20周年纪念版)/(美)柯维著;高新勇,王亦兵,葛雪蕾译.

北京:中国青年出版社,2010.9

(史蒂芬·柯维管理经典)

ISBN 978-7-5006-9535-6

I. 高… II. ①柯… ②高… ③王… ④葛… III. 成功心理学-通俗读物

IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 179531 号

The 7 Habits of Highly Effective People.

Chinese translation Copyright ©2002 by

CHINA YOUTH PRESS

Copyright© 1989 FranklinCovey Company

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(20周年纪念版)

作 者:[美]史蒂芬·柯维 (Stephen R.Covey)

译 者:高新勇 王亦兵 葛雪蕾

责任编辑:韩文静

美术编辑:夏蕊

出 版:中国青年出版社

发 行:北京中青文文化传媒有限公司

电 话:010-65516873/65518035

网 址:www.cyb.com.cn www.diyijie.com

制 作:中青文制作中心

印 刷:北京凌奇印刷有限责任公司

版 次:2010年10月第9版

印 次:2010年10月第54次印刷

开 本:880×1230 1/32

字 数:250千字

印 张:12.5

京权图字:01-2009-3320

书 号:ISBN 978-7-5006-9535-6

定 价:39.00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

010-64081804

中国青年出版社

010-65516873

010-65518035

中青版图书,版权所有,盗版必究

史蒂芬·柯维写了一本关于人类生存状况的巨著，不仅文字优美，而且深深洞察了我们内心所关注的东西。这本书无论对个人还是对组织都非常有用，我要将它赠送给每一个我所认识的人。

——沃伦·本尼斯，世界领导力大师，《成为领导者》作者

史蒂芬·柯维是美国的苏格拉底，他使你畅开心扉去面对生命中一些永恒的东西——金钱、家庭、人际关系、生命价值。

——博恩·崔西，世界潜能大师，《成功心理学》作者

无论是学习企业管理的学生还是正在从事管理工作的人都不太会像史蒂芬·柯维那样对组织与管理的首要原则进行如此细致和深入的思考。他在《高效能人士的七个习惯》中给了我们一个机会，而不仅仅是一种指导。他以其卓越的洞察力为我们提供了一个了解自己 and 了解自己对他人的影响的机会。这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

正当美国各企事业单位、政党和社会团体迫切需要鼓舞士气并培养出各阶层领导人的时候，柯维适时地提供了一种有助于自我提高的人生哲学，它可称得上是个人事业成功的最佳保证……它是智慧、情感和实践经验的结晶。

——罗莎贝丝·莫斯·坎特，哈佛商学院的首席管理教授，
《巨人学舞》作者

《高效能人士的七个习惯》是本奇书。它告诉人们应当把对个人、对家庭和对事业的责任统一起来，它在这方面所起的作用超过了任何一本我曾读过的书。

——保罗·汤普森，杨百翰大学麦里特商学院院长，《更迭》作者

《高效能人士的七个习惯》为我们提供了处理人际关系的法则，如能静下想想，必将获益匪浅。

——詹姆斯·弗雷切，美国国家航空航天局局长

我不知道有哪一位教师或哪一种方法能像本书这样对个人绩效的提升产生如此巨大的积极作用……本书萃取了史蒂芬·柯维人生哲学体系的精髓。我相信读过此书的人都会明白为什么柯维博士的指导会对我及其他人产生如此巨大的影响。

——约翰·白波，宝洁公司董事长

《高效能人士的七个习惯》是所有人成功的钥匙，它令人深思，发人深省。

——爱德华·布瑞南，美国西尔斯百货公司董事长兼执行总裁

我发现此书能令人精神振奋、思维活跃。它是我思考和行动的指南。

——瑞秋·狄维士，安利公司总裁

这是一本震撼人心的著作。他提出的关于构思、领导和公关的原理组成了培训现代企业管理者的实用工具。我强烈推荐本书。

——诺兰·阿奇博尔德，布莱克·戴克公司总裁兼首席执行官

我们应当将阅读该书并运用书中知识作为对事业单位、党政机关各阶层人员的一项要求，这将比任何一部公务员道德行为规范所起的作用都大。

——美国共和党首席参议员贾杰克

就对社会各阶层领导者的贡献而言，没人能比得上史蒂芬·柯维……所有有文化的人都能从阅读该书并运用书中所述原理获益。

——美国参议员奥林·哈奇

《高效能人士的七个习惯》是能够长时间一直位居榜单的畅销书之一。

——美国《财富》杂志

柯维是热门的，并将越来越热。

——美国《商业周刊》

柯维是继戴尔·卡耐基之后，在当今商业领域最权威的自我提升顾问。

——《今日美国》

柯维指明了在家庭、企业和社会中处理人际关系的普遍真理，使我们免遭市面上一些蹩脚的人际关系类书籍的茶毒。我们应该把阅读他的著作当成是在实施一项工程，而不能像浏览图片那样，看完就算。柯维既不是个乐观主义者，也不是个悲观主义者，而是一个可能主义者。他认为我们有能力去开启自我改造的大门。这本书名叫《高效能人士的七个习惯》，读它的理由却远远不止7个。

——史蒂芬·拉本斯基，国际广播电视协会执行理事

史蒂芬·柯维的著作传授着力量、信念与感受，书中所谈到的人生法则的概念和实现方法为有效沟通提供了一个基础。作为一名教育工作者，这本书将成为我藏书室中又一本重要的参考文献。

——威廉·柯尔，美国犹他州高等教育委员会委员

史蒂芬·柯维真是了不起的人物。他的著作思想深刻且充满人文主义关怀。《高效能人士的七个习惯》一本书就顶得上一屋子成功学书籍，它真的改变了我的人生。

——肯·布兰佳，《一分钟经理》作者

你所能形成的最好习惯就是不断学习并掌握史蒂芬·柯维的处世智慧。他能将他所说的话变成现实，他的书能让你永远置身于成功者的圈子之中。

——丹尼斯·威特利博士，全美最杰出激励大师之一，
畅销书《成功心理学》作者

这真是一项伟大的贡献！柯维博士总结了成功人士的各种习惯，并将其编制成一套简单易学且行之有效的教程奉献给大家。我们从此获得了现实“美国梦”的蓝图。

——查尔斯·坎菲尔德，畅销书《顶级执行者》作者

知识是通往成功的安全捷径。史蒂芬·柯维将成功人士所使用的策略加以浓缩提炼而写成此书。成功是可以被学习的，而此书正是学习如何才能成功的最佳教材。

——查尔斯·吉文斯，畅销书《零风险致富》作者

再见，戴尔·卡耐基！史蒂芬·柯维的理论对我的生命产生了深刻的影响，他所提出的原理作用巨大。赶快购买并阅读这本书吧，一旦你运用书中原理，你的生命会变得非常充实。

——罗伯特·艾伦，世界知名理财大师，
畅销书《无所不能》和《一分钟百万富翁》作者

这本书包含了某些敏感的事实，直指人性，有些仅在虚构的故事中出现，但最终你会发现，不仅你了解了柯维，柯维也了解了你。

——奥森·斯考特，世界性科幻大奖雨果奖和星云奖获得者

本书重点强调了当今社会重塑品德的必要。它是对有关自我拯救论著的极具价值的补充。

——W·克莱蒙特，《成功》杂志创办者

《高效能人士的七个习惯》一书中，史蒂芬·柯维为大家呈上了一

道涉及七项课程,探讨如何掌握人生以及如何实现理想的大餐。它是一本读完令人满足的、精力充沛的阶段性的书籍,适合个人阅读和商业培训课程。

——罗杰·斯托巴赫,美国著名橄榄球球星

史蒂芬·柯维鼓舞人心的著作无疑将成为首选心理学手册,书中所探讨的那些准则都极具普遍性,可将其应用于个人生活的各个方面。但应用这些准则就像表演歌剧那样,要经过事先排练,而不可能说用就用。

——艾瑞尔·拜比,美国纽约大都会歌剧院女中音歌唱家

| 目录 |

前 言 变化的世界 不变的原则	011
如何善用本书	019

第一部分	
重新探索自我	023

第一章 由内而外全面造就自己	025
付诸行动	054
第二章 七个习惯概论	059
付诸行动	073

第二部分	
个人领域的成功:从依赖到独立	079

第三章 习惯一:积极主动——个人愿景的原则	081
付诸行动	108
第四章 习惯二:以终为始——自我领导的原则	111
付诸行动	152
第五章 习惯三:要事第一——自我管理的原则	157
付诸行动	188

第三部分

公众领域的成功:从独立到互赖

201

第六章	人际关系的本质	203
	付诸行动	220
第七章	习惯四:双赢思维——人际领导的原则	223
	付诸行动	252
第八章	习惯五:知彼解己——移情沟通的原则	257
	付诸行动	277
第九章	习惯六:统合综效——创造性合作的原则	283
	付诸行动	304

第四部分

自我提升和完善

311

第十章	习惯七:不断更新——平衡的自我更新的原则	313
	付诸行动	334
第十一章	再论由内而外造就自己	349
	付诸行动	360
附 录		
	一 你是哪种类型的人——生活中心面面观	365
	二 第四代的时间管理——高效能人士的一天	369
	三 答读者问	377

变化的世界 不变的原则

《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。

012

“我现在就想得到”

人们想要的太多又太急切。“我要钱,要豪宅,要香车,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。

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

014 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。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。

015

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。

	身体	头脑	心灵	精神
文化	保持现有的生活方式,用手术和药物解决健康问题。	看电视,“自娱自乐”。	善于利用和他人的关系,表达并分享主观的、自我的兴趣爱好。	向日渐风行的怀疑论和犬儒主义妥协。
原则	调整现在的生活方式,恰当地运用已有的、放之四海皆准的、被普遍接受的健康原理,预防疾病和其他健康问题。	开拓阅读的广度和深度,终身教育。	尊重对方,专注地聆听,并无私地奉献他人,将带来巨大的满足和幸福感。	要铭记,这些原则正是我们的力量源泉。这些自然法则,在我个人看来,冥冥中有某种天意,满足了我们追寻生命意义的基本要求,并鼓励我们探究生命的美好。

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”。