

☆习惯二、以终为始

入“关系”栏。

3、下一步，想象一下你的80岁生日庆祝会，你的人生角色中的主要对象被请来参加庆祝会，请在“祝辞”栏简单描述你希望他们如何看待你，以及给你什么样的评估。

关系	祝辞
角色：	
重要人物：	

☆习惯二、以终为始

△准备使命宣言

在脑海中充分地想象所要达成的结果，可以提高使之实现的能力

△你认识这个人吗？

- 1、当.....时，我的表现最好
- 2、当.....时，我的表现最差
- 3、当.....时，我感到真正的快乐
- 4、我想成为一个.....的人

☆习惯二、以终为始

5、有一天我一定要.....

6、我最深层且美好的情感会在.....时产生

7、我最大的才能与天赋是.....

8、总之，最重要的事是.....

9、我的人生目标包括.....

△五分钟持续协作练习

说明：

1、持续写五分钟，不要停。

☆习惯二、以终为始

2、如果想不出任何东西可写，就让笔不停地移动知道脑海中有东西为止。

3、不用担心它看起来会怎么样，最重要是将你的想法写下。

△持续修正与改进

找时间脱离快节奏的生活，到一个清净的地方，认真思考人生及其目的。

修正并完善你的使命宣言，将它写进记事簿或存入其他可随身携带的物件里。时常

☆习惯二、以终为始

审视它，并以此作为决策与行动的准则。

△帮助你修正并完善使命宣言的方法

- 1、重读那些催人上进的诗歌、名言录、古典文学作品。
- 2、研究你所仰慕的人的生活
- 3、阅读传记及自传来激发个人贡献，成就事业，培养你希望拥有的人格特质。
- 4、阅读别人的使命宣言
- 5、充分发挥想象力，试想在往后10年、20

☆习惯二、以终为始

年，直至30年、40年内你希望成为什么样的人，希望取得什么样的成就。

6、列出你希望培养的良好品德

7、列下你认为在生理、心智、社交/情感、心灵（生活、爱、学习、留下传承）四大需求方面，对你最重要的事。

8、通过记日记来探索自己重视的一些原则。

△经常审视与评估

不断反省你的个人使命是很重要的，用下

☆习惯二、以终为始

列问题去检视你的使命宣言的价值。

△我的使命宣言是否：

- 1、体现了永恒不变并可创造高品质生活的原则。
- 2、呈现自己最佳的一面
- 3、为我们提供方向及目的
- 4、对我具有挑战性及激励我
- 5、开阔我的思路和视野
- 6、为我提供保障及安全感

☆习惯二、以终为始

- 7、表达我的远期规划及价值观
- 8、涉及我人生所有重要的角色
- 9、综合反映人的四大基本需求与能力（生理、社交/情感、心智与心灵）

△使命宣言的范例

以下几页是使命宣言的范例。你的使命不一定要与范例近似，本文只是想为你撰写自己的使命宣言提供参考。

☆习惯二、以终为始之使命宣言范例

☆我们的家庭使命

创造一个充满爱与和谐、轻松愉快、修身养性的氛围。提供每一个家庭成员既独立承担责任又互相依赖的机会，从而使人生更有意义。

☆我的信条

我视每一日为新的开始，因此我有更多机会书写人生新的篇章。我从宝贵的生活经历中学习得到成长。我把握每一个机会，

☆习惯二、以终为始之使命宣言范例

不畏艰难，不怕失败。勇于承担责任。

我是个负责的丈夫（妻子）和父（母）亲，我很重视这两个角色。我努力同家人、朋友、商业伙伴建立良好的双赢关系。我每日在他人的情感帐户内存款，以保持良好人际关系并建立高度信任。

工作上，我勇于承担责任，体谅他人，办事认真。我相信工作表现是我的能力的最佳证明！在做时间规划时，我将重心放在平衡主要角色与目标上。

☆习惯二、以终为始之使命宣言范例

因为我深知自我表现影响我对自己的感受，所以我全力以赴，并在日记里记下每日的感受。

我尊重个人选择的自由，并珍视行使该自由的权力。我是自我决定的产物，从不受外在条件左右。目前环境或过去的情况都不能决定在挑战面前我将如何回应。我专注事物的光明面，在“影响圈”（我能有所作为的事）内努力，并籍此减小我的“关注圈”。

☆习惯二、以终为始之使命宣言范例

☆我的交响曲

财富不多，却能满足，

追求高雅，而非奢华；

用精致代替流行。

活得具有价值，胜过声誉卓著，

拥有丰富人生，好过家财万贯。

努力学习、静静思考

温和说话、为人直率；

☆习惯二、以终为始之使命宣言范例

聆听星星的私语、鸟儿的鸣叫
婴儿的轻啼、智者的低语。

笑纳一切、敢作敢当，
等待良机、从容不迫。

简言之，让心灵驰骋在崇高的追求中。

这就是我的交响曲。

☆我的使命宣言

我要活出真实的自我，使别人眼中的“我”
”与自己眼中的“我”是一致的。

☆习惯二、以终为始之使命宣言范例

我决不放浪形骸，因为我知道，心灵与身体是我最宝贵的财富。

我要深爱家人，因为他们是我唯一的宝藏。

我为人诚实、正直、宽容、友善、公平对人，体贴照顾他人。

我愿意把我在个人生活与事业方面坚信是正确的思想方法与他人共享，但决不主观臆断，这是唯一可行之路。

我目标明确，认真生活，并充分发挥自己

☆习惯二、以终为始之使命宣言范例

的潜能。

☆决心（甘地）

每天早上要做的第一件事，就是做如下决定：

我不惧怕世界上任何一个人，

我只敬畏上帝。

我不会与人交恶，

我不接受他人对我的不公。

我要以真实来战胜谎言，

☆ 习惯二、以终为始之使命宣言范例

而在与谎言的斗争中，我会承受所有的苦难。

☆使命宣言

深入了解自己，培养自爱与宽容。

发挥自愈能力，永远满怀希望。

勇敢地用语言行动，来表达我的远见。

我要建立健康、和谐、友爱的家庭关系，使每个人都能表现最美好的一面。

在工作中我要建立没有错失及自主学习的

☆习惯二、以终为始之使命宣言范例

环境，来鼓励自我成长并帮助别人成长。
对未来世界充满好奇，正视问题迎接挑战，
愿意理解他人，通过共同努力来探寻并实现
共同目标。

我要努力使生活过得丰富多彩，创造一个
遵循自然法则的和谐世界。

☆十诫

- 1、今日事今日毕
- 2、自己可以做的事，绝不假手他人。

☆习惯二、以终为始之使命宣言范例

3、绝不花未来钱

4、决不因价格便宜而买不必要的东西，因为那是一种浪费。

5、骄傲比饥饿、口渴与寒冷所付的成本还要多。

6、永不为吃太少而懊悔

7、既往不咎，展望未来

8、保持愉悦的心情，以笑脸迎人。

9、严于律己，宽以待人。

☆习惯二、以终为始之使命宣言范例

10、胸襟开阔就不会杞人忧天，品德高尚就不会轻易动怒，意志坚强就不会畏惧艰难，内心快乐就不会心烦意乱。

☆习惯二、以终为始之内容总结

□习惯二以终为始是第一次心智创造

△所有的事情需经理两次创造：首先是心智上的，然后是实体上的。习惯二以终为始是有关心智创造的习惯-我们要成为什么样的人，想做什么样的事，我们的计划、设计及蓝图。

□以终为始是有关个人领导的习惯

△通过明确目标，我们制定计划并努力实现目标，从而提升我们的生活品质。高效

☆习惯二、以终为始之内容总结

能的人通常会先在脑海中做计划，然后通过实践创造成果。

□*我们每一个人都由生活的重心来指导我们抉择并激励我们行动*

△有些人将重心放在工作、享乐、朋友、敌对面、配偶、自己、教堂、资产或钱财上。从学习的角度看，这些重心的重迭部分形成所谓的“交替重心”。但如果我们把焦点放在这个重迭部分任何一项上，我们就是任由环境与看法来引导或主宰我们。

☆习惯二、以终为始之内容总结

□在所有可能的重心中，只有以原则为重心，才能获得保障、指引，实现自主意识。

△原则是人的良知的一部分（比如公平、正直、诚实、尊严、服务、卓越、潜能、成长、耐性、鼓励、公正、信任等）只有根据原则做出的决策，才是明智的决策，它将带给我们幸福与安宁。

△以原则为重心的人

1、不受个人情绪或其他环境因素的干扰。

☆习惯二、以终为始之内容总结

2、在评估各种替代方案后再主动积极地选择

□使命宣言是提供方向及人生意义的最有力的工具。

△每一个使命宣言解答了以下两个基本问题：

- 1、我到底是怎样的人？
- 2、我的生活原则是什么？

☆习惯二、以终为始之内容总结

第一个问题揭示了一些基本的个人问题，它让你审视自己的公众、个人及深层内在的生活。具体地说，它让你认清你所珍视的品格、贡献与成就。在这个过程中，你可以更清楚地知道自己的期望所在。

第二个问题帮助你认识实现理想的基石—原则与价值观。过去是微不足道的，重要的是内心的向往和光明的未来。当你撰写使命宣言时，你将能更清楚地认识自己的潜力、天赋与意向。不要草草了事，应该花

☆习惯二、以终为始之内容总结

更多时间认真思考这两个问题。

□*撰写个人使命宣言不但颇具创意，而且有助于自我发现。*

△撰写使命宣言犹如一次神奇的自我发现之旅。他提供机会让我们去认清目的，进一步地认识自己，并发现未开发的才能、兴趣及人生最深层的渴望。而四种天赋潜能-自我意识、想象力、良知以及独立意志在此过程中发挥极大的作用。

☆习惯二、以终为始之内容总结

□认清角色与目标使人生和谐及富有意义。

△角色可以帮助我们在生活里保持平衡，不同的角色有不同的目标，即我们想取得的成就。目标是指定每周、每日计划的基准。明确的目标能充分反映我们的个人使命。

☆习惯二、以终为始之名言篇

□一个人在某方面做的不好，也很难在其他方面成功。人生是一个不可分割的整体。

□四味良方

- 1、倾听心声
- 2、回首往事
- 3、反躬自省
- 4、忘却烦恼

□过去的事情远不及我们内心向往及未来所要面对的事重要。

☆习惯三、要事第一

□你最重要的事

□有效的生活在第二象限内

□六步骤流程

□要事第一 (Put First Things First)

△个人管理的习惯

图略

☆习惯三、要事第一

原则、思维及流程

□基本原则

△效能来自平衡发展的重要的人际关系、角色与活动。

□主要思维

△要事绝不应为小事所牵连

△我将在我的影响范围内努力改善产出/产能之间的平衡

△我会更关注事情的重要性而非紧急性。

☆习惯三、要事第一

△我将全力以赴扮演好重要角色，实现重大目标，完成肩负的使命。

□主要流程

△把焦点放在真正重要的事情上，勇于对不重要的事说“不”

△关注第二象限的活动

△依照你的使命宣言、角色定位、目标及优先顺序来规划每周的时间并逐日实践。

☆习惯三、要事第一

□要事

要事即你本人认为最值得去做的事情，它不仅为你指明正确的前进方向，而且帮助你实现使命宣言中提到的“以原则为重心”的目标

△关键是依据事情本身的重要性来安排日程，而不是优化现有的日程表。

□高效能地生活在第二象限

△所有的活动都可以根据重要性或紧急性

☆习惯三、要事第一

来区分：

△重要性(Importance)：你个人觉得有价值且对你的使命、价值观及首要目标有意义的活动。

△紧急性(Urgency)：你或别人认为需要立刻处理的紧急时间或活动。

△我们可以用这两个要素及对立面所形成的四象限来描述我们所从事的活动。这四象限构成“时间管理矩阵图”

☆习惯三、要事第一

	紧急	不紧急
重要	<ol style="list-style-type: none">1、危机2、紧急的问题3、有限期的任务、会议、准备事项	<ol style="list-style-type: none">1、准备事项2、预防工作3、价值观的澄清4、计划5、关系的建立6、真正的休闲充电7、授能自主管理
不重要	<ol style="list-style-type: none">1、干扰、一些电话2、一些信件3、许多紧急事件4、许多凑热闹的活动	<ol style="list-style-type: none">1、细琐、忙碌的工作2、一些电话3、浪费时间的事4、“逃避性”活动5、无关紧要的信件6、看太多的电视

☆习惯三、要事第一

△时间管理矩阵图(Time Management Matrix)

最佳使用时间的方法即把焦点放在强调“重要性”的象限上。建立关系、做好计划及准备都属于第二象限产能的活动

△有效能的人在第一象限中只会有少量非常重要且需立即处理的紧急事件。他们将焦点放在重要但不紧急的第二象限活动上,来保持产出与产能的平衡。

☆习惯三、要事第一

△请将过去一周发生的事情，依紧急性及重要性分别置入矩阵中，估计一下每一象限占据时间的比例

	紧急	不紧急
重要	第一象限	第二象限
不重要	第三象限	第四象限

☆习惯三、要事第一

△分析

- 1、你在哪个象限中花最多的时间和精力？
- 2、如果你在第一个象限中花太长时间，你的身体、心智及所在的组织会发生什么现象？
- 3、当你不在第一个象限时，你会将时间用在哪一个象限中？

△专注第二象限，从而减少来自第一象限的压力

在我们生活的世界，绝对会碰到属于第一

☆习惯三、要事第一

象限的紧急事件。因其重要性，我们必须想方设法地解决。但是，如果我们可以预见第一象限的紧急事件，并采取预防措施，（减少或消除紧急性），我们将能极大地提高效能，减少生活中的压力。

1、哪些事情妨碍你花更多时间在第二象限的重要活动上？

2、我们的许多挑战是因为没有实现“个人”及“公众”成功。上述回答中，有哪些是由于缺乏个人成功或公众成功造成的？

☆习惯三、要事第一

3、列出下周你可能面对的一个属于第一象限（紧急且重要）的事件或活动，你可以在第二象限中做些什么准备来降低第一象限的影响？

△杜绝不重要的活动（第三或第四象限）

不重要的事（第三或第四象限的活动）只会浪费你的时间与资源。高效能的人会辨识并消除那些无法实现使命宣言的事情。当他们面对怀疑是第三象限但却列在第一象限的活动时，他们会用下列问题来检视

☆习惯三、要事第一

自己：

- 1、我内心深处的“是”是什么？
- 2、我贞德必须做这件事吗？
- 3、假使我不做会发生什么事？
- 4、我如果延迟或不做，这件事对我跟他人相处或与组织的情感帐户上会产生什么影响？

△为第二象限预留时间

- 1、确认一个在家里或工作上会出现的第三

☆习惯三、要事第一

象限活动（紧急且不重要）。考虑一下当
下一次情况发生时你会说什么？下次你就
不会再以“紧急”状况去回应。

情境：……你会做哪些不同的事？

2、你能用哪些第二象限的事取代第三象限
的活动？

□六步骤流程(The Six-Step Process)

△习惯三：要事第一包括有六步骤。第二
象限流程会帮助你以重要程度为基准来行

☆习惯三、要事第一

动。在“要事第一”内容中，“重要性”是依照你的使命宣言及良知来界定的。这六步骤，可以用来制定周计划或根据需要来用。

△步骤流程

步骤一联结使命——步骤二审视角色——

步骤三确定目标——步骤四每周计划——

步骤五言行一致——步骤六评估小结——

新步骤一联结使命

□步骤一：联结使命（Connect to Mission）

☆习惯三、要事第一

△联结使命是让你的心灵、头脑与有意义的目标紧密结合。当你在审视使命宣言时，你会把你想到的及在意的事一起考虑进去。你的使命宣言可以被视为助你实现目标的催化剂。

△每周审视使命宣言会使你知道自己要成为什么样的人，要做什么及想拥有什么。朗诵使命宣言将帮助你更牢记自己的使命，而想象自己将完成使命，能使你目标更明确。

☆习惯三、要事第一

△每周审视：当你每周审视自己的使命宣言时，试着回答下列问题

1、有哪些事是我心甘情愿去贡献、培养、保护、维持及支持的？

2、我应如何使下一周的行动与使命相联结？

3、什么样的想象能激励我去完成这一周的目标？

□步骤二：审视角色(Review Roles)

△深入分析自己在生活中扮演不同的角色，

☆习惯三、要事第一

你会很清楚地看到角色间平衡或失衡之处。通过这些小角色，你能成功地实现你的使命。当你遵循使命来检查自己的各个角色时，你将能创造更和谐、更完美的生活。

角色代表你的责任、人际关系、以及你能贡献的领域。请参考以下例子，你将能更好地认识自己的角色：

△妻子/母亲；销售/潜在客户；销售/行政；
童子军/领队；学习者

☆习惯三、要事第一

△家庭成员；经理/新产品部门；经理/研制开发部门；经理/人力资源开发部门；社区义工/个人

△每周反思：

每周检查自己的角色时请思考如下问题

- 1、有哪些角色是自己不满意或比较关切的？
- 2、有哪些角色是自己觉得所花时间太多或太少的？
- 3、我是否忘记或忽视了与角色相关的人际

☆习惯三、要事第一

关系？

4、是否有些我已经正在做且重视的事，却不属于任何已有的角色范围？我是否应该再增加一个新角色？

5、在这周内我是否按照自己的角色定位，根据事情的轻重缓急来指定目标？

6、我所扮演的任何角色是否有所改变或得到改进？

7、有哪些未来的角色是我现在就可以做准

☆习惯三、要事第一

备的？

△步骤三：确定目标(definite Goals)

每周针对各个角色制定目标，帮助自己完成真正重要的事情。周目标不只是典型的日常事务，而且是重要的活动，能使我们事半功倍：

- 1、有助于长久的幸福与快乐
- 2、促进完成使命
- 3、鼓励改进及建立“第一次就要把事情做

☆习惯三、要事第一

好”的态度

4、实现人类四大需求（亦即生理、心智、社会/情感、心灵）

5、制定长期计划

6、强化人际关系

△拟定目标指南

在拟定周目标时，试问自己，“在每个角色下有哪些重要且影响深远的事我可以去做的？”虽然你会在每个角色下都订立几个目

☆习惯三、要事第一

标，但是建议你还是限定在一、两个目标或活动上。事实上，你不需为每一个角色设立目标。因为有时候明智的做法是专注在某个值得特别注意的关键目标上。

有许多订立目标的好方法早已存在。在你生活中，你可能已试过多种方法，而且找到一些对你有用的。本文的用意是要籍着使命宣言、角色及目标联结，将目标的拟定提升到另一个新的层面。

☆习惯三、要事第一

□目标选择

△在下一页表格中列举了几种类型的目标，有一些对你来说可能是新的，其中也列了多种不同以往的目标拟定方式。

用目标拟定表格来拟定目标

- 1、选择一个角色并记录在表格上面空白处
- 2、从表格中圈出你有兴趣或你从未试过的目标
- 3、针对你选择的角色制定一周或长期目标，

☆习惯三、要事第一

并把它写在表格下部。这个目标应该与你的角色及使命相结合。

4、假如你还有时间，就再找另一个角色并重复上述步骤。

△角色 (Role)

构思目标的例子：说明

1、第二象限：为新的机会或维护做计划或准备

2、持续成熟模式：让人际关系从依赖走向

☆习惯三、要事第一

独立，或是从独立上升到互赖。

3、拓展：创造合理的挑战

4、共鸣：建立一个你从别处听到，但你亦推崇的目标

5、需求/不断更新：能满足你在生理、心智、心灵、社交/情感方面的需求

6、触类旁通：在探寻其它目标的过程中，发现新目标

7、变通选择：扩大你的选择范围

☆习惯三、要事第一

8、支持：找一位良师，一位给予你鼓励的人或朋友，与他一道为共同的目标努力。

9、培养自主：建立双赢关系，培养自主能力

10、尝试去做：尝试做一件事，来享受成就感与满足感

11、共同兴趣：发现你做重视的人的兴趣

12、思维方式转换：主动挑战自己现有的想法与观念

☆习惯三、要事第一

13、帕累托金律：集中20%的精力，解决80%的问题

14、情感帐户：关注某一特定的人际关系，建立情感帐户

15、我的新目标：

□步骤四、每周规划(Organize Weekly)

逐日计划只能提供有限的视野，它导致只关注第一象限。虽然每月计划能帮助你更看清事情的重要性，但是在一个月內会有

☆习惯三、要事第一

太多的变数而使规划效能降低。为了使你的目标更明确，使你有时间去安排第二象限的活动，你需要利用周计划来规划生活，专注在重要的事情上。

△安排好你的“大石头”

自我意识及目的会帮助你确定代表“大石头”的哪些活动。记住这些应该属于第二象限的活动，例如：准备、预防、界定价值观、规划、建立人际关系、真正的更新与重塑。

☆习惯三、要事第一

□步骤五、言行一致 (Exercise Integrity in the Moment of Choice)

△正直的人遵照自己的使命宣言对自己或他人忠实守信。每一明智的选择都能肯定回答一个问题，“这选择是否帮助我实现理想？”

△我们无时无刻不在选择是否做一个正直的人，是否努力成为自己想要成为的人，做自己想做的事，去实现理想。

☆习惯三、要事第一

△能对个人哲学做出最佳注释的是自我抉择而非文字。从长远看，我们所做的选择会塑造我们的人生，这段过程直到我们离世才结束；因此这选择的重任最后还是落在我们肩上。

△联结使命 (Alignment with Mission)

1、当你忘记自己的使命时，你会有什么感觉？

老抱怨不快乐；不满意；缺乏心灵的平和

☆习惯三、要事第一

2、你怎么会忘了你的使命宣言？

不实际的时间规划；社会反光镜（同事压力）；不切实际的期望；不平衡；不清楚自己的使命/目的（用别人的使命宣言来取代自己的）；目光短浅的欲望（想要的东西对完成使命没有贡献）；火患及危机

□步骤六、评估小结 (Evaluate)

△当你坐下来规划下周的活动时，回顾、

☆习惯三、要事第一

评估你表现好的地方及应该要做哪些改变来协助你达成目标。时时检查你的进度（已做及未做的事）会让你从中学习与进步。假如想成功地扮演角色及实现高效能，你必须在每周末评估你的学习成果，反思你的使命宣言，然后应用于下周活动的规划。

△学习心得评估

1、完成的目标是否代表你最好地利用了时间？

☆习惯三、要事第一

2、有哪些未实现的目标需留待至下周执行？

3、在拟定及实现目标时，你看到哪些成功或失败？

4、那些事会阻碍你实现目标？

5、你是否有不切实际的期望？

△回顾你的使命宣言

检查以下你的使命宣言，把上一周的活动与你想要成为什么、想做什么及想拥有什么进行对照。

☆习惯三、要事第一

△运用评估结果

一旦你检查了上周所学及与使命宣言结合的目标进度，你就会运用你的新发现。拟定一个可以改变结果的目标，找出与每周计划相应的角色，并写在该角色下。六步骤流程能帮助你将“要事第一”落实在生活中。

☆习惯三、要事第一内容总结篇

□ **个人成功使我们有更多时间用于第二象限中**

△习惯一、二、三反映了我们独特的潜能，它们使我们由被动消极转为主动积极。我们不再觉得被事件及环境所左右。相反，我们的人生目的明确且能主动去实现它。

□ **“要事”帮助我们实现有意义的人生目标**

△“要事”是我们认为最值得做的事情。它为我们提供正确方向，帮助我们达成使命

☆习惯三、要事第一内容总结篇

宣言中提到的“原则重心”的目标

□所有的活动可以按重要性及紧急性来分类，而且可以放进时间管理矩阵四个象限之一

△我们可以依据活动的重要性及紧急性来分类。重要活动是我们认为有价值并对我们的使命、价值及优先次序有贡献的事情。所谓紧急事件是指需要我们立刻处理的事情。

☆习惯三、要事第一内容总结篇

□最佳使用时间的方法是把焦点放在强调事情重要性的象限（第一、二象限）上。在一、二象限之间，我们应该更关注第二象限

△在第二象限内我们力求工作上及人际关系上的高效能。因此高效人士应：

- 1、花更多的时间在第二象限，来创造机会及保护资源
- 2、为第一象限活动做预测并将它们移往第

☆习惯三、要事第一内容总结篇

二象限中。

3、预防或为第一象限活动做准备，以减弱或消除它们的紧急程度。

4、确认与消除不能帮助实现使命的活动。

□习惯三的六步骤流程会帮助我们依据重要性及事情轻重缓急来采取行动

△步骤一：联结使命。以原则为中心，将使你的心灵、头脑与有价值的目力相联结。

☆习惯三、要事第一内容总结篇

△步骤二：审视角色。审视角色帮助你实现平衡，建立对人际关系有积极意义的“情感帐户”。

△步骤三：确定目标。问自己“在我的角色中，我要怎么去做才能实现我的使命与理想？”

△步骤四：每周规划。为了理清你的思路并使你有足够时间管理规划第二象限的活动，建议你以每一周的时间为基准进行规划。

☆习惯三、要事第一内容总结篇

△步骤五：言行一致。问自己“这些选择是否能帮助我实现理想？”

△步骤六：评估小结。由教训中学习，重新审视使命，并有效利用评估结果。

☆习惯三、要事第一名言篇

- 重要之事决不应被芝麻绿豆小事所牵绊。
- 如果对方对你很重要，那么对方视为重要的事也应该成为你的要事。
- 你不是去创造你的使命，而是去发现它
- 人在各个领域中努力经营，百分之八十的结果是来自百分之二十的活动。

☆习惯四、双赢思维

□ 人际交流的六种思维

□ 改写双赢脚本

□ 双赢的四个层面

□ 双赢思维 (Think Win-Win)

△ 培养人际关系领导的习惯

△ 双赢理念蕴含在“第三替代方案”中。
它并非你的或我的方法，而是更好的解决办法。

☆习惯四、双赢思维

原则、思维及流程

□基本原则

△有效、持久的人际关系来互利互惠

□主要思维

△我不仅为自己也为别人谋福利

△我通过互赖合作，而不是孤军奋战来加强人际关系。

□主要流程

△在勇气与体谅之间实现平衡，以寻求共

☆习惯四、双赢思维

同利益。

△尽管过去互有输赢，我们仍应坚持寻求双赢的解决办法

☆习惯四、双赢思维

人与人交往的六种思维模式

□双赢(Win-Win)

△为自己着想的同时也不忘照顾他人利益，这就是双赢思维。双赢思维的人会花时间去寻求两全其美之策。

△特质

- 1、寻求共同利益
- 2、鼓励合作而非竞争
- 3、善于倾听，加强沟通，勇于表达

☆习惯四、双赢思维

□赢/输 (Win-Lose)

△赢/输思维的人只顾全自己的利益，只想自己赢、别人输，他们把成功建立在别人的失败上。攀比、竞争、追求地位及权力欲主宰了他们的一切。

△特质

- 1、多数人持此思维模式
- 2、强权作风
- 3、凭借地位、权力、资历、财力或做人技

☆习惯四、双赢思维

巧去“赢”。

□输/赢 (Lose-Win)

△选择自己输而让别人赢的人，虽然表现出体谅他人，但是却缺乏勇气表达自己的感受和看法。他们易屈服于强权，特别希望赢得别人对自己的好感，并从中寻求力量。

△特质

1、没有衡量标准，没有追求，对别人不抱

☆习惯四、双赢思维

任何期望。

2、喜欢巴结奉承

3、压抑真实感受

□输/输 (Lose-Lose)

△双输思维的人缺乏勇气与对他人的体谅。
他们嫉妒或批评别人，损人不利己。

△特质

1、是高度依赖的心理模式

2、因为无人获利，所以跟“没有赢”一样

☆习惯四、双赢思维

3、是赢/输，输/赢或赢的长期结果

□赢 (Win)

△持赢思维的人只想得到他们所要的，虽然他们不一定要对方输，但他们却一心求胜，不顾他人的利益。就算在相互依存的情况下，他们也无视他人的要求，只想独善其身。

△特质

1、自我中心

☆习惯四、双赢思维

2、万事“我”为先

3、具有“匮乏心态 (Scarcity Mentality)”

□双赢或不成交 (Win-Win or No Deal)

△双赢或不成交在最高层次上体现双赢精神。有这种思维的人首先寻求双赢。如果找不到双方都可以接受的方案，他们就会接受分歧的存在，不作交易。

△特质

☆习惯四、双赢思维

- 1、允许对方说“不”
- 2、一开始就以现实的态度看待合作关系
- 3、是最高层次的“赢”

□人际交往 (Interactions)

△请判断下列案例属于赢输的哪一种类型
(双赢、赢/输、输/赢、双输、双赢或不成交)：

1、伯特所在公司每年都会颁发年度最佳员工奖。得奖者可以得到一张金额不小的支

☆习惯四、双赢思维

票，伯特已打算好如何花这笔钱。眼看颁奖的日子越来越近，伯特设想着种种方法博取评委的好感，以求获选。他的行为是……

2、丽珍要求依雄下班后留下来帮助她处理大量的信件。依雄恰巧生病，整天不舒服，实在需要回家休息。但是他不忍心拒绝，最后他勉强留下来帮丽珍做了三小时。依雄的行为是……

3、德明的老板凯利看到他早回家了一点就

☆习惯四、双赢思维

严加指责。德明后来从凯利那里听到都是责难。凯利的行为是……

4、迪生的行政助理和邮递员起了很大的争执。迪生不清楚事情的原因，不过他猜测他们争吵是为了邮件被送错地方。迪生把邮递员叫来，为行政助理的态度道歉，但他没有提及邮件的问题。迪生的做法是……

5、美华正在找一种双人帐篷，价格必须在她的预算范围内。听朋友推荐，她到一家

☆习惯四、双赢思维

“山友社”商店看看。在那她找到她想要的帐篷，不过价格比她的预算高七十五块美金。因为店员不肯降价，于是她决定到其他地方看看。美华的行为是……

6、整个部门为文芳争取到一个重要的客户而举办庆功会。因为她个人的成功不仅代表着公司受到客户的肯定，而且为公司创收。这个部门的行为是……

7、文强知道他的同事玛丽还没有把她今年的预算用完。已经到了十二月中旬，根据

☆习惯四、双赢思维

公司规定如果今年没有用完的预算不能保留到下一年度使用。文强的电脑刚好需要一套新的软件，于是文强跑去找老板，要求老板允许他在未征求玛丽同意的情况下用她剩余的预算购买新的软件。文强的行为是.....

□改写双赢人生脚本

△赢/输局面：从小我们在比较与竞争中发现自我价值，我们常认为自己的成功来自

☆习惯四、双赢思维

他人的失败。即使合作可以带来更大的利益或更健康的人际关系，我们仍想着赢/输（也就是我赢你输），并且将全部精力投入竞争。

试着描述一次曾造成你失望或沮丧的赢/输生活经历。

△竞争与合作：竞争与合作在独立及互赖的人际关系中会产生什么样的结果（利益与问题）

☆习惯四、双赢思维

见下表

	独立	互赖
竞争		
合作		

☆习惯四、双赢思维

△双赢思维 (Think Win-Win)

双赢思维是在人际交往中寻求互利的一种思维模式。

思考一个在家里和工作上用双赢来代替赢输而创造更和谐局面，将之写在下列栏内，这关系成熟度如何（比如依赖、独立或互赖）？你期望它能处于哪一程度？

△双赢“是”与“非”

☆习惯四、双赢思维

是	不是
一种有勇气的举动	扮演“老好人”
建立互赖人际关系的最好方法	每次都办得到
一种以富足心态为基础的生活哲学	是一种操纵的技巧
以品格为准绳的人际交往	以做人技巧为准则的思维模式

☆习惯四、双赢思维

△双赢思维是否实际？

列出对双赢思维的看法，思考下列问题，然后写出答案，并说明为何有这种看法。

△改写双赢人生脚本

虽然很多人都有不少无效的人生脚本，但是我们可以通过运用双赢思维（在互赖的基础上）改写或学习新的行为。改写剧本的过程包括以下几个步骤：

- 1、加深自我认识

☆习惯四、双赢思维

2、撰写新的人生脚本

3、改进新的脚本

△由内至外改写人生脚本

注意将下表中的每一个消极的想法转化成为主动积极的双赢模式

△双赢的四层面

双赢是人际交往的一种思维模式。它来自于正直、成熟及富足的心态。它产生于高度信任的人际关系。双赢协议使我们更清

☆习惯四、双赢思维

输的思维方式	双赢的思维方式
她完全错了！她怎能仅凭手上材料就得出这样的结论？我要立刻阻止她，然后着手解决核心问题	我从没有看过有人用这样的方式来诠释材料。我很高兴能学到新的观点。这种新的诠释可能使我们有新的发现和见解。
他真是个急性子，很难与他相处	他只不过是急于告诉我一些事情，我最好耐心听他讲完。

☆习惯四、双赢思维

清楚了解自己的期望，帮助我们更快取得成就。我们可以将双赢思维应用在以下四面：

- 1、品格；
- 2、关系；
- 3、协议；
- 4、制度与流程

□一、双赢品格

△你的品格反映你深层的信念和价值观。

一个双赢思维的人有三种品格特征：正直、成熟与富足心态。这些品格特质是赢得信

☆习惯四、双赢思维

赖的基础。

1、正直 (Integrity)

正直的人忠于自己的感受、价值观及承诺。

2、成熟 (Maturity)

成熟的人有勇气表达自己的想法及感受，
用体谅的心看待他人的想法及感受

3、富足心态 (Abundance Mentality)

有富足心态的人相信世间有足够的资源，
人人得以分享。

☆习惯四、双赢思维

△高勇气-高体谅 (High Courage-High Consideration)

正直、成熟的人格特质及富足心态，是你表现高勇气及高体谅的坚实基础。在下列情况下，你会怎么做？

△勇气/体谅情境构想

你跟老板与客户在餐厅吃饭，餐厅中挤满赶午餐时间的客人，但服务速度很慢。你的时间紧迫，必须在20分钟内回到办公室。

☆习惯四、双赢思维

老板与客户点的餐已于15分钟前送到，而且他们已快吃完了，现在侍者终于送上三明治，但不是你要点的。

假如有以下心态的人，会怎样回应？

- 1、低勇气低体谅
- 2、低勇气高体谅
- 3、高勇气低体谅
- 4、高勇气高体谅

☆习惯四、双赢思维

□二、双赢关系

处于双赢关系的人通过在情感帐户不断存款来建立高度信任，他们：

- 1、始终如一地以诚实、正直及忠诚的品德来服人。他们的行动与态度、决策、立场完全一致。
- 2、善于发现他人的长处
- 3、发现-帮助别人了解他们的立场、行为与决策。

☆习惯四、双赢思维

- 4、清楚表达期望
- 5、理解别人看法，用同理心倾听。
- 6、正确、及时、忠实地表达观点。
- 7、尊重别人，满足别人的要求
- 8、专注于事情积极的一面，但同时需要对需要改进的地方提出建设性意见。

□三、双赢协议 (Win-Win Agreements)

△有效的双赢协议在下列五方面会促进相互了解，预期结果、准则、资源、责任与

☆习惯四、双赢思维

结果。

	双赢协定的元素
预期结果	确定终极目标与预期结果
准则	确定成果的范围和时限
资源	列出未了完成预期结果所需的人力、财力、技术或组织方面的资源
责任	制定评估进度与成果的标准
结果	确定实现或未实现双赢所造成的结果

☆习惯四、双赢思维

□四、双赢制度与流程

△用双赢制度与流程可以使你获得最好的双赢结果。要是觉得这样的改变有困难或是做不到，记得要回归根本，由内而外重新开始。

由双赢品格开始，由双赢协议与关系发展，由此，你将会继续扩展你的影响圈从而使整个过程不断顺利进行。

△即将来临的一刻 (A Pretty Close Second)

☆习惯四、双赢思维

在下列每一段人际关系中，你看到什么样的人际交往思维模式（双赢、赢/输、输/输、赢、输/赢或无交易）？

- 1、马克和他的父亲
- 2、马克和他的老师
- 3、父母和老师

这些思维模式造成了什么结果？

必须具备哪些条件才能产生双赢局面？讨论上述关系中是否出现这些条件？

☆习惯四、双赢思维内容总结

□ **赢/输思维只会造成恶性攀比与竞争**

△ 赢/输思维的标志即为恶性攀比和竞争，“我要赢，所以你必须输”思维模式广泛存在于学术界、体育界、政界、法律界、家庭与同事之间。

□ **双赢是一种承诺，它保证每个人都能赢**

△ 双赢思维是在一切人际交往活动中不断寻求互利的一种思维模式。双赢的含意是指通过协商，获得互利互惠、两全其美的

☆习惯四、双赢思维内容总结

解决方案，所有人都赞同此决策，并支持此行动计划。

□**人生脚本若非双赢即为无效**

△在互赖的关系中，如果不以双赢为准则，脚本则是无效的。举例来说，有些父母的爱是有条件的，只有当孩子表现优异、行为适当时，他们才会爱孩子。而有些老板只会对你的失败有反应，对你的成功则视而不见。行之有效的脚本来自人际关系的