

最新高效人士的七个原则读后感(大全9篇)

当观看完一部作品后，一定有不少感悟吧，这时候十分有必要要写一篇读后感了！当我们想要好好写一篇读后感的时候却不知道该怎么下笔吗？以下是小编为大家准备的读后感精彩范文，希望对大家有帮助！

高效人士的七个原则读后感篇一

《高效能人士的七个习惯》是一本值得一读的好书。在读完这本书后，我自己最大的收获是深刻地认识到要提高自己的分析和解决问题的能力，必须从改变自己内心深处的价值观、对事物的认知方法以及对竞争环境的理解入手，也就是提高自身的素质，同时辅助一些必要和实用的有效方法。“积极主动”的态度，“以终为始”的愿景，“要事第一”的把握，“双赢思维”的互赖，“知彼解己”的沟通，“统合综效”的合作，“不断更新”的创造，会使每一个人走向世成功的彼岸。

《高效能人士的七个习惯》中的七个习惯是一个整体，它们相辅相成，既讲到了个人要全力以赴确立目标，进行个人修炼，并由依赖转向独立，从而实现“个人成功”，也讲到了要通过建立共赢、换位沟通、集思广益等，促进团队沟通与合作。而不断更新更是涵盖了前六个习惯，督促我们从身心开始完善。其中让我启发最大的是“要事第一”这一种习惯。

“要事第一”是一种自己管理的原则，有效管理是掌握重点式的管理，它把最重要的事放在第一位。作为一名商业客户经理，每天必然会被许多如针对性营销政策的落实、客户的走访、对区局营销支撑、领导交办的临时事宜等琐事缠身。自己以前在工作期间，感觉到在工作中常常难以避免被各种琐事、杂事所纠缠。由于没有掌握高效能的工作方法，经常

被这些事弄得筋疲力尽，心烦意乱，总是不能静下心来去做最该做的事。

有时候被那些看似急迫的事所蒙蔽，根本就不知道哪些是最应该做的事，结果白白浪费了大好时光，致使工作效率不高。学习了“要事第一”这一章后，我认识到工作是要有章法的，不能眉毛胡一把抓，要分轻重缓急，这样才能一步一步地把事情做得有节奏、有条理，达到良好效果。

为提高工作效率，我每天上班第一件事情就是对一天的需要处理的事情进行罗列和分类，按照如下四个方面画一张图表：重要而且紧迫的事情、重要但不紧迫的事情、紧迫但不重要的事情、既不紧迫又不重要的事情，对照图表规划自己一天的工作。

这样坚持一个月后，我觉得图表让我得到许多意想不到的收获。首先，图表让我的工作目标变得可以触摸和实际，从而避免浪费时间和漫无目的地瞎干；其次，图表为我节省了大量的时间，我每天可以排定事情的优先次序，可以明确一些事情究竟是应该做还是不应该做。

排定优先次序可以帮助我确定将最重要的事放在最优先的位置上，以免被感觉、情绪或冲动所左右；第三，图表大大地调动了我的工作积极性。每天制一张图表，使我对自己的工作目标更加清晰，当一天的工作结束时，检视当天的图表，可以发现哪些工作还没有完成，哪些工作还可以做得更好，从而使自己的积极性能够充分地发挥出来。

通过一个月的实践，我觉得我的时间分配比以前更加合理，工作效率大大提高，更重要的是每天工作的心情也更加愉快了。

“实践是检验真理的惟一标准”，读书的根本目的是为了学习前人和他人的经验，是为了掌握更多有用的知识和技能。

只有把从书中学来的东西用到实践中，才能真正达到读书的目的。在今后的工作中，我将会通过不断的努力和探索，通过培养这七个习惯，我相信我可以循序渐进地获得不断的进步，逐渐成长为一位真正高效能的商业客户经理。

高效人士的七个原则读后感篇二

正如一个人的杰出并不需要一个完美的人生，一本书的优秀并不因为它所表达的一切都是真理，而是因为他的某些部分表达了可能被忽视的真理。《高效能人士的七个习惯》是一本带有典型的美国精神的书。书中讲的道理通俗易懂，字里行间都带着闯劲和拼搏精神，大力宣扬个人的命运控制受自己控制。随着中国的开放和市场经济的逐渐建立，民众也渴望追求拼搏与成功，一扫先人的儒雅之风。本书在国内风靡一时也不难理解。在读完这本书后，我自己最大的收获是深刻地认识到要提升自己分析和解决问题的能力，必须从改变自己内心深处的价值观，对事物的认知方法以及对竞争环境的理解入手，也就是提高自身的素质，同时辅助一些必要和实用的有效方法。

《高效能人士的七个习惯》中的七个习惯是一个整体，它们相辅相成，既讲到了个人要全力以赴确立目标，进行个人修炼，并由依赖转向独立，从而实现个人成功，也讲到了要通过建立共赢，换位沟通，集思广益等，促进团队沟通与合作。而不断更新更是涵盖了前六个习惯，督促我们从身心开始完善。其中让我启发最大的是要事第一这一种习惯。积极主动的态度，以终为始的愿景，“要事第一”的把握，双赢思维的互赖，知彼解己的沟通，统合综效的合作，不断更新的创造，会使每一个人走向世成功的彼岸。

《高效能人士的七个习惯》为渴望成功的人给出了方法，对于渴望成功的人而言，渴望的程度和决心至关重要，要按照书中所写去做还是很难的。做事的`恒心和毅力，决定了成功的可能性。性格决定命运，如果你要改变自己的命运，首先

要改变自己的性格。本书没太多提及性格，但频繁的用了习惯二字。作者认为习惯是知识，技能和意愿的交汇。知道自己要做什么，也清楚应该怎么做，更有这个意愿去做，三者的交汇构成个人行事做人的习惯。通过改变个人的习惯，实现个人性格的改变，最终能够改变自己的命运。

确立目标后全力以赴，许多人在埋头苦干时，尚未发掘人生的终极目标，只是为忙碌而忙碌着，未曾洞悉自己心灵深处的所欲所求，也不曾审视过自己的人生信条：你到底要做什么？什么是你生命中最重要？你生活的重心是什么？只有确立了符合价值观的人生目标，才能凝聚意志力，全力以赴且持之以恒地付诸实现，才有可能获得内心最大的满足。

所有事物都经过两次的创造先是在脑海里，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，主宰了所有其它的决定。领导工作的核心，就是在共有的使命，愿景和价值观之后，创造出一种文化！

高效人士的七个原则读后感篇三

本书的作者是美国著名管理学大师史蒂芬·柯维[stephen]入选美《时代周刊》“影响美国历史进程的25位人物之一”，是美国家喻户晓的启蒙家。

柯维在领导理论，家庭与人际关系，个人管理等领域久负盛名。在美国乃至全世界，其思想成就，绝不亚于杰克·韦尔奇、卡内基、巴菲特、德鲁克中的任何一位。

我们就来学习让大家津津乐道的七个好习惯到底是什么？这七个好习惯其实可以分成两截，就是最底下有三个好习惯，这三个好习惯分别是积极主动、以终为始、要事第一。这三

个好习惯能够帮我们做一个事情，就是让我们的人格从依赖型人格变成自立型或者独立型的人格，就是我们每个人成长的过程当中，有三个阶段。第一个阶段是依赖，就像我们是一个孩子的时候，遇到任何问题我们都会说妈妈怎么办，爸爸怎么办或者这事不怪我，这事是他们要求的，我是在完成你的作业，我们是一个依赖型的人格。

依赖型人格就代表着这个人还没有长大，他还是一个孩子，慢慢地我们需要从依赖型人格变成独立型的人格，就知道这事是我的问题，这事我应该担当，这事我能够想办法。

那么要完成这个转换是非常困难的，就需要我们能够学会积极主动、要事第一和以终为始。那么经过了 this 转换之后又有三个习惯，分别是双赢思维、知彼解己和统合综效。这三个习惯让我们完成另外一个改变，就是从独立型变成互赖型。

因为学霸就只相信自己，学霸觉得我能够成功就是靠我自己学习好，他缺少了从独立到互赖的这个跳跃。所以完成了这六个习惯以后，你可以从一个依赖型人格变成独立型人格，变成互赖型人格这个更难。最后一个习惯叫不断更新，保证你自己不断地螺旋式上升，这就是七个习惯的基本的结构。这里边有一个前提就是我们的思维定式和思维转换的问题，就是每一个人为什么会在一种节奏之下不断地生活，为什么突破不了我们生活当中的困境？是因为我们看到任何事情的时候，我们都会自己习惯的思维定式去解读这个东西。人的习惯就像电脑的`自动执行程序，总以条件反射的速度来解决一个个似曾相似的事件，所以我们说习惯重要，是指它总是先于思考就开始行动了。

如果要我们举例，好习惯是数不尽的，而可以为我们的人生指点光亮的习惯却不多，就如金字塔型的人员结构。那些塔顶的人们，积极、高效、友善、自律，着实令人叹服。想要像他们一样，先从这七个他们共有的习惯学起来吧。

高效人士的七个原则读后感篇四

近日，利用春节假期的时间，拜读了《高效能人士的七个习惯》一书，俯卷仰思，感触颇深。这本书通俗易懂，读来颇为受用，作者史蒂芬·科维博士通过运用大量生活、工作中的实例和生动形象的图表，向世人介绍了高效能人士的七个习惯和高效能生活的基本原则，最终告诫我们，如果能遵循这七个原则，并把他们化为行动，那么实现真正的卓越的人生就不会遥远。

这是一本关于每个人的人生成长的书，书中认为人生成长需要经历三个阶段：1、依赖阶段2、独立阶段3、互赖阶段，也就是从0到-1，1-n的过程。

经历了前两个阶段，科维认为接下来是人生的最高境界，就是互赖。互赖阶段的人，追求的是你赢我也赢，即以实现“双赢”为目标，他们不仅能看到双方的差异中各自的价值，也能看到双方合作的潜力，最终达到1+1=2。

2020年我就要踏上宁杭文旅市场部的新岗位，对我而言面临的是人生的又一段新的征程，在这样的时间节点读到这本书，仿佛让我看到了一盏明灯。书中讲到的两大思维模式“遵循原则”和“由内而外”，就像是新征途上的指南针和发动机，可以帮助我理清思路，指引我选择正确的方向。

文旅工作对我来说既是陌生的又是具有挑战性的，特别是进入市场销售这一队伍，就越发有难度了，这不禁让我压力倍增。如何才能快速地适应新岗位，转变原有的思维模式呢？科维在书中给了我答案，那就是从七个习惯的第一个习惯做起：积极主动。我们常常会说：“人生就像是一场没有彩排的演出”，我们人生的这场演出，导演就是我们自己。没有哪个人的一生是一帆风顺的，总会经历一些困难和挫折，面对困难和挫折，我们是失去信心，放弃希望，还是自己当导演，去积极主动地应对困难呢？我的答案，当然是后者。积

极主动，是做好每一件事的第一步，也是迈向成功人生的第一步，更是从依赖到独立最关键的一步。

古人云：“修身、齐家、治国、平天下”，一个想要真正成功的人，首先要从自己的内心出发，从正心、修身做起。那么，在工作中也是一样，我们不妨经常问一问自己，我是否做到了尽职尽责，我是否保持着一颗“初心”。

高效人士的七个原则读后感篇五

《高效能人士的七个习惯》是美国作家史蒂芬柯维所著，这七个习惯分别是积极主动、以终为始、要事第一、双赢思维、知彼解己、综合综效、不断更新。整体分析这七个习惯，发现执行力价值最高的习惯之一是要事第一。

要事第一的习惯可以锻炼自我领导与自我管理的能力。书中解释自我领导是在决定哪些事情重要，自我管理主要是将不同重要的事进行优先排序，并在实施计划的过程中做到自律和条理清晰。作者从生理学角度解释在自我领导过程中是右脑在起主导作用，而自我管理的过程是左脑起重要作用，用来对重要的事进行分析和排序。

书中认为做到自我领导和自我管理需要有独立的意志，是否具有独立意志的表现是诚实守信，品行合一。这种由内而外形成的自我管理，是独立意志的具有体现。由于自我品行良好，因此在执行过程中不会很痛苦与艰难，同时，在独立意志指导下的人们将容易控制自己的感情、冲动与情绪。读到此，深刻体会到一个人品行的重要性，不仅仅是有助于我们进行与他人的沟通交流，提高办事效率，同时良好的品行又是自我的一场修行，在不断历练中淬取精华，这也许就是支撑人不断奋斗的精神食粮吧！

第一紧急而又重要的事，如危机、迫切需要解决的问题、在限定时间内需要完成的工作；

第三紧急但又不重要的事如接待访客、电话、会议、某些在自我能力之外的公共活动等；

第四，不紧急又不重要的事如电话、信件、消磨时间的活动等。书中指出，高效能认识一般都能把第二类事物做的很好，成绩平凡者都把时间浪费在了第三类、第四类事物上，（嗯嗯，我是第三类）。如何纠正、改善自我时间管理能力，书中建议我们以周为单位安排计划，可以从自我不同角色着手，比如作为子女，这周几要给父母打电话，作为女朋友，哪个时间要去约会等。

要事第一这个习惯的养成过程是自我领导跟管理的一个过程，愿我们在整个过程中以自我原则为中心，关注个人注重的焦点问题以便于对周围事物的时间分配与管理做出合理判断。

高效人士的七个原则读后感篇六

习惯如同地球的万有引力，只是许多人没有注意或不肯承认罢了。习惯总是成为左右你行动与思维的看不见的手；对于企业领导者来说，习惯的直觉至为重要；那些优秀的习惯在升华中就会成为领导者的个人魅力；全世界最卓越的领导力大师史蒂芬·科维认为：目前盛行的个人魅力论最吸引人的地方，就是号称圆满的人生；成功的个人和组织都是遵循了高效能的七个习惯；从企业角度讲也是如此，如果不能清晰地明确企业的愿景是什么，那么将会让企业在一个阶段目标的实现中渐渐迷失了远方的目标。

习惯如同地球的万有引力，只是许多人没有注意或不肯承认罢了。

小到个人，大到团队、企业，习惯总是成为左右你行动与思维的看不见的手。特别是当你在看不清事实的真相，不能够完全了解到事实的全部的时候，习惯往往成为左右你判断的“直觉”。

对于企业领导者来说，习惯的直觉至为重要，因为基于组织来说，好的习惯在升华中便成为企业文化，那些优秀的习惯在升华中就会成为领导者的个人魅力，也成为生活与事业中的思维与行为准则，如果将这些原则再加以升华的话，就是我们常说的价值观。

全世界最卓越的领导力大师，被美国《时代周刊》誉为“思想巨匠”、“人类潜能的导师”的史蒂芬·科维认为：目前盛行的个人魅力论最吸引人的地方，就是号称圆满的人生：包括个人成就、财富与良好的人际关系——有捷径可循，不必脚踏实地去追求。这种华而不实、“暴发户式”的论调，无异于鼓励不劳而获。纵使得以成功，也是胜之不武。

史蒂芬·科维研究认为，成功的个人和组织都是遵循了高效能的七个习惯，并将这七个习惯内化为个人和组织的原则。

1、积极主动：一个对自己负责的人才有可能对他人负责；一个人有自己的原则和价值观才被人尊重。相信自己，全力以赴地做事情，充满激情和活力，就会感染周围的人。每个人选择创造自己的生命，也是每个人最基本的决定。

2、始终不渝：很多人达到自己所谓的成功后往往失去了方向，或是就此沉沦或就此迷茫。从企业角度讲也是如此，如果不能清晰地明确企业的愿景是什么，那么将会让企业在一个阶段目标的实现中渐渐迷失了远方的目标，而要想达成心目中“百年老店”的梦想，就需要让组织的每个人都能信守组织原则。“个人尊严、卓越和服务”这三大原则应该象水一样渗透，无所不在。

3、要事第一：时间管理技能决定着领导者的成败。什么事情必须自己完成，什么事情必须委托给他人，哪些事情你必须提前考虑，哪些事情不必考虑。越是擅长判断，果断处理，你的效率就越高，价值就越明显。

4、双赢思维：去掉你死我活的心态。建立广泛的合作关系，用竞合来建立良好的生态环境。吃亏就是占便宜。如今的商业竞争早已步入多赢的局面，正是基于这样的思维，我们也看到了整合理念的广泛接受，如果没有双赢或多赢的思维，整合也就失去了前提。

5、知彼知己：这里说的知彼知己不是孙子兵法所讲的军事原则，而是指沟通上的真诚的心灵交流。做事就是做人，不管是领导还是员工或是一个企业，只有让对方认同你、认可你，才会有生意，才能够有深入的沟通，而这种深入的沟通就是要真正了解彼此。

6、兼收并蓄：聚众人智慧归己所用。一个远大的目标，非一己之力就能达成。善用团队力量的人，才是真正的智者。

7、全面发展：理解为公众的胜利更准确。应该在获得提升中实现更多的社会及公共的价值。

这七个习惯是相辅相成，一气呵成的’。凭借培养这七个习惯，我们可以循序渐进，由依赖而独立，再由独立进而组织成员之间的互相依赖。这些习惯不仅适用个人，也适用于团队。它们的基础是效能，而效能的关键原则就是产出与产能平衡的原则。

高效人士的七个原则读后感篇七

现在的互联网时代毒鸡汤太多，道理听不完……花了一周的时间读完了《高效能人士的七个习惯》，相比较而言，我平常爱看的是人物自传类的，因为他用故事的方式灌输道理和他想阐释的见解，通过具体的事例能让我很快get到作者的思想。这本书我没看过，但作者史蒂芬·柯维我却不是很陌生，我在高中的语文课堂上看过作者的演讲视频。我当时只觉得他是个很阳光的演讲家，也可以说是一位有自己见解的学者，但通过通读这篇文章，我认为我对他的理解又高了一个档次。

虽然这本书的教育意义推荐阅读者是美国公司员工、政府机关公务员和军队官兵，但我认为，这本书的教育意义可以说小可小到生活细节中的品德，说大也能给成功人士、大企业乃至国家一些指导建议。无论是在学习、工作、人际等方面，“高效能”永远是我们追求的目标。学习上，老师和父母希望你“高效能”，希望你能将学的东西高效地转化到考试上；工作上，你的上级希望你能“高效能”，他们需要更多的创造力和能力让他的企业生机勃勃、不断壮大。人际交往中，如果你能快速融入，理解他人并让他人也能接受你，那你也必不可少“高效能”。

这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。七个习惯：积极主动、以终为始、要事第一、双赢思维、知彼解己、统合综效、不断更新。每一个习惯他都有具体的感同身受的例子和具体的分析的题目供读者思考。

我印象最深的一个习惯是：要事第一。

我们总是觉得我们身边乱七八糟的事情都一起砸过来，这个时候自我管理就显得尤为重要。拥有独立意志是多么重要的事，你一定要知道你自己的核心想法，什么事是最要做的，什么事是当务之急的，什么事价值是最大的，什么事是能影响你很多的，这些在你的意识中都要非常明确。另外，不要让琐事牵着鼻子走，高效能人士脑子里不会装着问题，装的是机会，合理分配好每一个时间的人才能做到，做事有效率，做事有价值。

对我来说，有的时候就是事情太多的时候，我总想兼顾，所以可能做出来的事并不那么完美，我有点完美主义，但又忽略了“鱼和熊掌不可兼得”的道理，读完柯维的这一章节，让我对自己的定位和个人管理有了深刻的认识，原来掌握时间和分配时间也非常重要，我要明确我的目标是什么，我要完成这个目标首先要做什么？在这个过程中我又需要先做什

么？这些都是我要整理和合理安排的。另外就是我的价值观，我觉得什么对我重要？我是否明白自己的潜力在哪？我对什么事情热情最高？这些原来我都要综合考虑。

还有一点是我觉得柯维的建议中跟我联系非常大的，也是我的经理要求我做的每天汇报一下动态和行程。

柯维建议大家都要有个每天和每周的计划，如果一个人都不能对自己有科学和常规的计划，那么你的处事只会是碌碌无为还会让你在某些时刻感到迷茫。利用一切可利用的资源达到我想要达到的目标也是非常难却有意义的事情，我们不断获取资源，不断掌握资源，为的就是有一天我们可以利用这些资源帮助我们完成一些事，特别是要事，要事第一的思维定式一定要在我脑子中养成。

还有一个习惯我也是看完之后非常感慨，就是自我更新。

我一直相信人无完人，我每次看综艺和人物传记的时候，看那些成功人士，他们没有一个是对自己满意的，他们一直觉得还能自我完善，自我超越，这是我觉得难能可贵的地方，当一个人站的起点越高，他就有种“高处不胜寒”的感觉，而这种感觉会让他们觉得，“山外有山、人外有人”，他们会不断找到自己做的还不够好的地方，不断完善，以致于更加优秀，这无论是身体上、精神上、甚至于智力和社会情感上。柯维能成功影响无数个政界人士也能影响无数个平凡百姓，因为他讲这些理论阐释的很透彻，我们将显示的故事同道理连接在了一起，这时人们就会乐于并甘于接受，能够做到自我更新的人除了非凡的毅力也需要勇气，因为不是所有人都能正视自己的缺点，我们总爱在别人身上挑毛病，这就让我们无形中把自己的地位自以为是的放的太高，殊不知，在别人眼中的你是个不求上进、原地踏步的平庸之人。而自我更新，实在太难了，说细了，更新与否，和其他六个习惯密不可分，你没有具备这些品德，你内心再想更新也做不了什么实质性成果。

一周的时间，每天零散时间拼凑的一本书，我想我还需要再读几遍，这也是提升自我的一个好机会，希望自己借着这本书能够悟到一些东西，在今后的工作中，能够超越自己也能和身边的同事和谐相处，一起进步。

高效人士的七个原则读后感篇八

本周，我们共读的是《高效能人士的七个习惯》习惯四——双赢思维。Steven已经在文中解释得非常明白，自己/对方+赢/输组合的4种模式中，只有双赢的情况拥有巨大的长期价值。

“双赢者把生活看作一个合作的舞台，而不是一个角斗场。一般人看事情多用二分法：非强即弱，非胜即败。其实世界之大，人人都有足够的立足空间，他人之得不必就视为自己之失。”这是柯维博士在书中对双赢者的描述。

不把世界看成一个零和游戏场，而是有足够的蛋糕可供分配。双赢，是一起把蛋糕做大，而不是去抢别人的蛋糕。基于此，我有两个不同的观点，和大家探讨！

其实，最开始看到“双赢”这个概念的时候，我就想到了科幻作品《三体》里的“黑暗森林法则”的观点，它基于作者笔下的宇宙文明两条基本公理：

- 1、生存是文明的第一需要。
- 2、文明不断扩充和扩张，但宇宙中物质总量保持不变。

于是，文明与文明之间，相互不可见，不主动寻找（增加暴露自己的风险），只要发现，不接触，远距离毁灭是最好的解决方案。这像极了黑暗森林，有多个猎人，都有枪，相互之间有好有坏，为了保全自己，只能是隐藏在黑暗中，只要有光或者声音，就直接开枪。

和这个观点相似的，在社会心理学中，另一个概念叫零和博弈[zero-sum game]又称零和游戏，是博弈论的一个概念，属非合作博弈。指参与博弈的各方，在严格竞争下，一方的收益必然意味着另一方的损失，博弈各方的收益和损失相加总和永远为“零”，双方不存在合作的可能。

这个概念背后隐藏的 logic 是，“世界”是一个封闭的系统，财富、资源、机遇都是有限的，个别人、个别地区和个别国家财富的增加必然意味着对其他人、其他地区和国家的掠夺，这是一个“邪恶进化论”式的弱肉强食的世界。

这个角度，貌似和 steven 的观点相悖了啊？其实不然。

我仔细想了想，任何事情都不应该二元对立地来看待。同样，任何一个概念，也应该因地制宜，因时制宜，甚至因人而异。

1、除了零和游戏，还有负和游戏、或是正和游戏，语境很重要。

2、“互惠共赢”的语境，是基于“双方合作”的基础。

3、与合作相对的是竞争；“在有限的资源里，如何竞争”则完全是另一个话题。

4、对21世纪的地球人类来说，“资源”相对“无限”。（三体里说的资源有限，讲的是宏观宇宙物质总量，不可同日而语）

5、在目前“资源相对无限”的情况下，基于双方合作的基础上，尤其是商业领域，“互惠共赢”是最有长期价值的事情。

经过以上一番发散思考，优胜劣汰的黑暗森林法则，仅存在于“资源有限”的竞争语境之下。而本章 steven 讲述的是“互惠共赢”，是资源相对无限的合作语境。

从历史的角度来看，人类的发展史就是为了“更好地生存”。而不断抱团变革的历程。从原始社会的群居，到后来的采集文明、狩猎文明、农耕文明，人类是通过打破一个个小团体、小氏族、小部落的边界而建立了整个文明史，推动人类社会的车轮滚滚向前。这是合作。

合作建立在一个前提下，就是互惠共赢。而互惠共赢又建立在另一个重要的前提下，就是你相信“资源是无限的”，你相信与他人合作，“赢”的东西会更多。

《人类简史》里，提到一个观点：人类祖先开展合作，建立在“集体想象”的基础上。这个“集体想象”逐渐创造出了神话、图腾、文字符号、政治原型，其中发展出的最重要的三个普世共同体是：宗教、货币、帝国（可无限扩张和自我复制的政治模型）。也就是说，人类祖先正是因为集体相信，才凝聚到了一起。

虽然我的头脑和意识告诉我[ok]steven说得确实很有道理，而且我在头脑层面也确实认可在这个语境下的道理和逻辑。我当然知道，合作共赢是多么重要，没有它，就不可能有企业，不可能有国家甚至是整个人类文明。但好歹也算学了两年心理学，我总还是有种隐约模糊的觉察：在头脑意识不到的地方，在潜意识深处，我对“合作共赢”好像是有限制性信念的。换句话说，我的头脑告诉我要这么相信，但潜意识却是半信半疑。这也是为啥我一边读书，一边脑子里自然就联想到黑暗森林法则的原因。

这个限制性信念是什么呢？它来源于哪里？我应该怎么破除它？

自由联想的时候，我就想到了以前上学的时候。所有的老师和家长都会告诉我们：录取名额是有限的，高考就像独木桥，一定要竞争。想必大家或多或少都有过这样的时刻：无意识地把自己的同班同学当做是竞争对手，然后导致的结果就是：

遇到疑惑了，自己闷着，总之是不会和同学讨论的。高中的学习就像是一段孤独的朝圣。直到现在，我再去仔细觉察的时候，也还是会发现，偶尔自己和同事、朋友相处的时候，潜意识里总有个要“一较高下”的封闭概念浮出来。

1、高考具有局限性，只是在那个特殊环境下的特殊场域而已。不代表整个世界。

2、作为一个成人，“世界”的定义可以无限大。

3、竞争时需要展现力量。合作时需要互惠共赢。Steven也谈到了建立共赢的品德、关系、协议、制度的重要性。

4、判断何时、何地、如何竞争与合作，这需要智慧。也是我要不断学习和思考的。

任何的限制性信念，觉察到它，并及时修订更新，其影响不攻自破。

高效人士的七个原则读后感篇九

《少有人走的路》作者是这么回答的：

每个人心中都有一匹恶狼和一匹好狼，最后谁会存活下来呢？是你喂养的那只。

我们如何选择，会反过来决定自己的人生。

人在任何时候都有选择的自由，而如何做出更优的选择，需要我们对自己“不断更新”，主要有以下4个方面：

01 身体

身体是革命的本钱。任何事情，都需要有充沛的经历和强健

的精力，它直接会影响到我们的工作状态和热情。

除了锻炼身体、调整作息外，我补充一点，我觉得还需要去用心聆听身体，去感受身体。

为什么呢？

因为身体知道答案。

紧张的时候做什么最有效？答案是深呼吸。

你深深地吸气，把注意力放在你的呼吸上，感受气流，感受你自己，也许你的腿是麻的，也许你的手有点抖，但是一旦你把注意力拉回到你自己上，也就不再那么紧张了。这也是冥想的精髓。

这一生和我们相伴最长的朋友，除了时间之外，就是我们自己的身体了。请爱惜身体，爱惜我们自己。

02精神

几乎所有的岗位应聘条件里，都写这么一条：“抗压力强”。

在现在这个社会，每一个人都背负着压力和焦虑，这似乎是这个时代背景下的主旋律。

这需要有一颗“强大的心”。

那么如何变得更强呢？答案就是去经历，去挑战，去面对。

what doesn't kill you makes you per□

鲁迅先生说，真的猛士，敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血。

对我来说，层层剖析自己，鼓足勇气直面真相，看到自己的恐惧并面对它；在经历漫长的探索与痛苦后，努力向上生长蜕变重生；在看清生活的真相后，依旧想办法去找到动力，然后继续热爱生活。

如果连这都杀不死我，以后还有什么能难倒我？

这是一场自己和自己的较量。

03智力

苏格拉底说，我唯一知道的，就是我的无知！

对于知识，对于技能，我们需要永远保持一颗谦卑的心。多读书，保持独立思考；多倾听，但最后自己做决策；多输出，搭建自己的思维体系。

如何提升自己的思维能力（深度、宽度、长度）？

学以致用最重要。

这需要我们在实际中有针对性地或阶段性地学习，这样才能实践产生共鸣，效果最大。也就是奔着用的目的去读书和学习。在此过程中建议阅读经典，或者说阅读该领域内的top1。比如在经济商业领域的查理芒格，比如管理大师德鲁克和稻盛和夫。学会挑书，也是一个很重要的能力。

04社会/情感

没有人可以孤独地存在于这个世界。

社会关系可以从经济学原理出发进行解读：人与人的链接是基于价值的交换。正如同我们在习惯四中提到的双赢思维，有效人脉一定是基于价值的产生与链接。不断提升自己的价

值，做更多有用的事，给与他人和社会更多。

情感关系可以从心理学角度出发，所谓关系就是一切。在家庭关系和朋友关系中，相互滋养和相互成长的关系是最好的方式。反过来，在家庭朋友关系中得到滋养的人，也会更有力量和能力去在这个商业社会里乘风破浪。

高效能人士的身上都必定有不断挑战和超越自己的特质。稻盛和夫说过，提升心性，磨练灵魂。优秀是一种习惯，甚至说是一种必然。

与君共勉。