

# 最新高效能人士的七个习惯读后感(精选11篇)

热烈欢迎各位光临，让我们一同度过这个难忘的时刻！利用幽默和干练的语言，调动听众的情绪和兴趣，增强欢迎词的吸引力。接下来，请大家一起欣赏一些精选的欢迎词范例，相信会对大家的写作有所帮助。

## 高效能人士的七个习惯读后感篇一

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·科维博士经过运用很多生活、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、依靠阶段
- 2、独立阶段
- 3、互赖阶段，也就是从0到一1，1—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，最终到达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”，就像是新征程上的指南针和发动机，能够帮忙我理清思路，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，应对困难和挫折，我们是失去信心，放弃期望，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，更是从依靠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，我是否坚持着一颗“初心”

## 高效能人士的七个习惯读后感篇二

《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。“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。

## 高效能人士的七个习惯读后感篇三

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，创造出一个文化！

## 高效能人士的七个习惯读后感篇四

阅读史蒂芬·柯维《高效能人士的七个习惯》一书，对书中所介绍的7个习惯有了新的理解，虽然成功人士的七个习惯（即主动进取、以终为始、要事第一、双赢思维、知彼解己、统合综效和不断更新）早已不是什么新鲜的培训主题了，但却是为数不多的经典之一，当我系统地重温这七个习惯的时候，还是能够有一些新的领悟的。

这本书第一章就提醒我们，要由内而外全面造就自己。高效能的生活是有基本原则的，仅有当我们学会并遵守这些原则，把这原则融入到自己的品德中去，才能享受真正的成功和幸福。要由内而外地全面造就自己，首先要转变思维，要改变现状，首先要改变自己；要改变自己，先要改变我们对问题的看法，需要你自内打开，敞开你的心灵，努力探寻你的心灵，因为生活源自于此。书中还讲到品德为成功之本，品德比本事更加重要。有本事而品德欠缺的人可能会取得一时的成功，但无法获得长远的成功。人的品质比他的言行更具说服力，品质好的人即使不能说也不会道、不擅长交际，也会赢得信任。比如此刻人才市场的招聘，招聘单位越来越看注应聘者的人品，因为他们相信，本事和技巧都是能够很快培养出来的，而一个人的品格却是需要时间和复杂的条件下养成的。再如，一个好的企业必然秉承着正确的价值观，一个好品格的员工更加容易认同这些正确的价值观。个人要在任何领域真正实现高效能，必须同时具备高尚品格与本事。能均衡发展这两个元素的人，才能成为值得被信赖的人。

价值观是什么？它是我们对人、事、想法、原则的重要性及优先顺序的认识，是自己选择的信念与梦想。当一个人感知或确认自己的信念是真实的、可靠的，那他就会以此来指导自己的行为！而原则是自然法则或基本真理，它独立存在于我们的认知以外（比如：正直、忠诚、自制、质朴、勇气、同情心、贡献、公正），是人类良知的一部分，每一个崇高人生都是由原则来塑造的，原则控制了一切！虽然我们能控制自

己的行动，但唯有原则才能真正主宰这些行动所产生的结果。仅有我们将行为的、价值观的结合到原则的层次，将使我们的适用性更宽广、格局更大、内心里更舒坦，而言行更能趋于一致。仅有专注于自己能控制的东西，放手自己不能控制的东西，并且有足够的智慧来对二者作出区分，人才会活得少一点忧虑，多一点充实，才能做到真正的高效能。

思想决定行动，行动决定习惯，习惯决定品德，品德决定命运。习惯对我们的生活有着极大的影响，因为他是一贯的，在不知不觉中，经年累月的影响我们的品德，暴露我们的本性，左右着我们的成败。这本书告诉我们的七个好习惯，要我们积极主动、以始为终地开始行动，习惯是知识、技能与意愿的融合，关键是你想要做，自己有意愿。七个好习惯是实现个人与人际关系高效能的途径，而其精髓不仅仅体现在每一个习惯，更蕴藏于各习惯之间的相互依靠关系及先后顺序上。

习惯一：积极主动——人性的本质是主动而非被动的，人类不仅仅能针对特定环境选择回应方式，更能主动创造有利的环境。个人愿景的原则一向以主动行动，最终达成结果的一个过程，是自己主动进取的典范，比如，时常加班加点，任劳任怨，主动进取的本质是内心拥有选择的力量。主动进取的人是一个拥有内在安全感和自信的成熟的人。当我们遇到外界刺激的时候，积极主动是源于价值观和原则做出的自己的选择，采取主动，并承担自己选择的职责。实践积极主动的人会从我做起，一切操之在我。积极主动的另外一个层面是要坚持积极主动的心态，即专注和扩大我们的影响圈。

习惯二：以终为始——太多的人成功之后，反而感到空虚；得到名利之后，却发现牺牲了更可贵的事物。所以，我们务必掌握真正重要的愿景，然后勇往直前的坚持到底，是生活充满意义。每个人都是自己人生的导演，撰写着自己的人生剧本。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。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。其实自己领导的原则就是以终为始的，他是心智创造先于实际创造，点燃生命的热情。

右，我们总是随波逐流，哪些事情紧急而重要？哪些事情重要却不紧急？哪些事情紧急却不重要？哪些事情不紧急也不重要？在有限的的时间里，我们到底该怎样做？要事第一给我们供给了一个模型：在从容与救火之间，要做一个选择。更多去关注重要而不紧急的事情，从此入手，消除干扰，启动一个良性循环系统。书中提到的一个提议倒是能够试试，就是不管每一天被紧急的事情如何缠得无法脱身，也要抽一点时间来干自己重要的事情。重要的事，就是时刻臣服于自己的使命宣言。

习惯四：双赢思维——人际领导的原则双赢思维是近年来的热门词语。双赢者把生活看做一个合作的舞台，而不是一个角斗场。这个世界并不是非强即弱，非胜即败的。人际交往有六个模式，即利人利己，损人利己，舍己为人，两败俱伤，独善其身，好聚好散，而利人利己皆大欢喜才是双赢的结果，世界之大，人人都有足够的立足的空间，他人之得不视为自己之失。李光耀说过：拥有阳光已经足够。双赢思维做为一个概念人人都能理解，但养成一种习惯，却需要正直、诚信、成熟、知足的双赢品格和远见灼识。尤其在我们这个时代，双赢还需要必须的勇气。其实我们所要做是，人人都养成双赢思维的习惯，共建双赢的规则和体系，让双赢体系存在于我们的单位，我们的团队，我们的家庭和我们的朋友中。

你的真正意思。首先，每个人在要表达自己的意见之前，先应当真心实意地去倾听对方的表达，真心实意地了解对方的想法，从对方的角度思考问题，这样才能做到有效的沟通，不至于曲解对方的意思或者引发对方的防卫心理。其次，依从品德第一，感情第二，理性第三的原则和顺序来表达自己的意思和观点。听过和明白是两回事，明白和明白是两回事，



明白和理解是两回事，理解和运用是两回事。沟通的四个基本原则：专注、完整、接纳、同理心；沟通的五个基本要素：点头、微笑、倾听、回应、做笔记；沟通分五心：喜悦心、包容心、同理心、赞美心、爱心；沟通分四个层次：忽视、假装、选择、留意；沟通又有四个误区：价值确定、追根究底、好为人师、想当然。真正的倾听是以平等和尊重为前提的，而真正的表达则以品德与感情为基础。知彼需要仁慈心，解己则需要勇气，能平衡两者，则可大幅提升沟通的效率。高品质沟通时有一句话印象深刻：同流才能交流，交流才能交心，交心才能交易。这一原则是人际交流的关键。

重要，也就是善于体察、学习和利用团队成员的智慧，而不是觉得自己是团队中最聪明的一员，要坚持谦虚的心态，要有虚怀若谷的胸襟。统合综效谈的既非按照我的方式，亦非你的方式，而是整合提炼出第三种远胜过你我个人之见的办法。它是互相尊重的成果，不可是了解彼此，甚至是称许彼此的歧异，欣赏对方解决问题及掌握机会的手法。实践统合综效的人际关系和团队会扬弃敌对的态度不以妥协为目标，也不仅仅止于合作，与人合作最重要的是，重视个体不一样的心理、情绪、智能，以及个人眼中所见的的不一样世界。这是创造式的合作，所谓聪明就是能正确感知世界，精明就是急于表现自己的聪明，善于掩饰自己的聪明叫高明，能够左右高明的人叫英明。而现实世界里往往是精明的人太多，高明的人太少，英名的人基本上没有。优秀团队的特征之一即团队成员的互补性，如唐僧师徒四人不失为一个优秀的团队，他们中每一位团队成员都有不一样的才能和个性，也常有不一样的见解甚至能够说他们每个人都有缺陷，但他们的目标是坚定和一致的，并且最终他们达成了目标。

才能坚持个人和组织的持续发展。人生最高明的投资策略莫过于在生理，心智，心灵及社会情感方面，从日积月累的进展中，不但拓展了自己成长空间，也协助了他人成长。工作本身并不能够带来经济上的安全感，仅有具备了良好的思考、学习、创造和适应本事，才能立于不败之地。

七个习惯并非零落、分散的心理法则，它们是贴合人的成长规律。七个习惯浇灌出来的最高级、最完美、最甘甜的果实就是齐心协力，就是把自己、爱人、朋友和同事合众为一。当今社会，成为高效能的个人和组织已经不再是一种选择，而是一种必要，这是进入赛场的入场券。

## 高效能人士的七个习惯读后感篇五

我不是一个太爱读书的人，很多时候读书对我来说都是在煎熬，但是在读《高效能人士的七个习惯》的时候，却被书中的内容所吸引，直至读罢回味无穷却又若有所失。《高效能人士的七个习惯》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。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。

关于成长的三个层次：依赖、独立、互赖。依赖使个人失去价值；独立比依赖成熟得多；互赖才是圆满生活的终极目标。个人的成功一定先于人际关系的成功，光有技巧而没有良好的品德，不可能培养良好而长久的人际关系。第七项准则均衡发展涵盖了其他六项准则，赋予其新生命，督促我们日新月异，永无止境。

《高效能人士的七个习惯》给人们提供了实现成功的辅助方法，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。

## 高效能人士的七个习惯读后感篇六

读了史蒂芬·柯维博士的《高效能人士的七个习惯》使我受益良多，十分深刻的触动，能够使人的思想境界提高了。他在书中介绍如何培养良好的习惯以修养品性，并用实例阐述如何更好地为人处世。关于个人成功的三个习惯。书中提及的前三个习惯是针对事情需要养成的习惯。史蒂芬·柯维博士将其总结为关于个人领域的成功：从依靠到独立。

进取主动的态度是实现个人目标的原则，很多事情是需要我们主动去创造、规划，如果每一天都是被动、消极，不好好研究要做什么，更不采取任何实际上的行动，将永远无法成功。所有我们应当要主动去研究自我想干什么并付诸行动。

有效能的人士总是进取主动地选择自我要做的事情，并为自我的行为负责。这种“负责”的精神就是书中所说的“以始为终”。许多人一开始确实“进取主动”地确定了目标，但在埋头苦干的过程中，便渐渐淡忘了做事的初衷，事情便成了虎头蛇尾。所以史蒂芬·柯维博士提议，在完成事情的整个过程中要确保自我的行为与目标坚持一致，全力以赴，在正确的时间做正确的事，并把事情做对。

史蒂芬·柯维博士并提议我们凡事要分出主次，这个习惯作为自我管理的原则，完全要靠自我来掌握和坚持。以往的自我偶尔会为一些琐事而破坏了原有计划，如此看来，以后需要分清次要事情上的牵绊，时刻集中精力于急要事务。

关于公众成功的三个习惯，拥有好的人际关系等于为自我铺平了更多的道路。想要在公众领域取得成功，必须经历一个从独立到互赖的过程，拥有双赢思维，能够知彼知己，并懂得综合综效。

主动了解对方，知彼知己并对自我性格做出清楚明了的剖析，争取让对方了解自我。这一原则是进行有效人际交流的关键，也是造就“双赢”必不可少的一点。苏州四维空间电子科技有限公司，在双方有了充分的相互了解后，就需要将各自的力量集合在一齐，即利用“综合综效”。综合效益是有效而正确的原则，其成效超出此前的所有习惯，代表了互相依靠的环境中的高效能，代表了团队协作和团队建设精神，能让团队成员经过合作实现创造。不断更新，平衡自我素质的习惯。

自我提升和完善的过程必须包括天性中的所有四个层面：身体、精神、智力、社会情感。每个层面的更新都很重要，所以只要平衡好四个层面的更新进度，才取得梦想的效果。

具备良好的思考、学习、创造与适应本事，才能使自我立于不败之地，也就是说，创造财富的本事才是真正的财富。

可见，七个习惯是相辅相成、缺一不可的。将习惯贯彻到实际的工作生活中，我们才能循序渐进地获得实质性的变革，成为真正的高效能人士。

所以读了《高效能人士的七个习惯》这本书给我的感触十分深。

## 高效能人士的七个习惯读后感篇七

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有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，而可以为我们的生活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。

## 高效能人士的七个习惯读后感篇八

《高效能人士的七个习惯》是本值得一读的好书，在第一次粗略地浏览了一下时，感觉枯燥乏味，读的次数多了，就会慢慢发现里面的精气真髓。从而潜移默化地加深我的感知感悟，扩大了我的视距，使我的认知提高了一个层次。本书通过有趣味性的实例，讲述了良好习惯对于个体及企业团体成败的影响。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。书中介绍的七个习惯，让人深思、令人回味。

第一积极主动这个词的涵义不仅仅是主动采取行动，在工作中起着举足轻重的作用。积极主动是我们每一个追求成功的人所必须具有的人生态度，无论在任何情况下，自己总有选择的权利。所以，要对自己时刻有一份责任感，因为命运操纵在自己的手里，而自己并不是环境或他人的附庸。因此，成功是由那些抱有积极主动的人所取得。每一种逆境都含有等量或更大利益的收获。同时，那些似乎看是逆境的环境，其实是隐藏着诸多的良机。

第二以终为始是首先确立在做任何计划时，先拟出愿景和目标，确定自己的行为与目标保持一致。在清晰明确目标后，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。

我们很多人在埋头苦干时，尚未发掘和明确人生的目标，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。只是为忙碌而忙碌着，往往缺乏的是规划，没人去想很远，所以目标决定是很重要的。个人、家庭、团队和组织在做任何计划时，都要经过规划和目标，其次才是实现。远期目标决定的是未来，而不是到了未来我们在做什么。而是

应该主动去了解自己要做什么，并且规划它们。要积极努力培养自己的目标意识，在工作中要勇于探索，不再只是被动地、盲目地等待别人告诉你应该做什么。只有调动自己的主动积极性，确立自己的目标和方向，切合工作中的实际，然后全力以赴地奔向自己人生目标。第三要事第一是一种自我管理的原则，怎样掌握好“要事第一”的管理。重点是，它要求把最重要的事放在第一位，要分清轻重缓急，无论事情迫如何切，个人与组织均要把“要事”放在第一位。如果弄不懂什么是“要事”，就难以把时间掌握好。每个人的“要事”都不一样，由价值观来决定事情的重要性和紧迫性。

部室的工作性质属繁杂琐事诸多，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自我管理的工作方法，经常被这些事弄得不能静下心来。有时候被那些看似急迫的事所蒙蔽，致使工作效率不高，其实这也与平时没有制定明确的目标有关。现在认识到工作是要有章法的，是要把最重要的事放在第一位的管理方法。先由领导决定什么是重点后，自己掌握住重点并时刻把它放在第一位，用少量时间处理的紧急、危机事件，确保效益与效率的平衡。

第四双赢思维是通过双方共赢的角度来寻求互利互惠的共同愿望，双赢思维鼓励我们解决问题时，要换位沟通，找到互惠的解决办法。双赢就必须有良好的人际关系，是建立在相互信任的基础上，以豁达体谅的心态看待他人的想法及感受，是对人的品德、能力、价值的认可，这也是每个人最基本的要求。

双赢精神无法存在于你争我夺的环境中，双赢思维是在不伤害自己还要让双方互赖的一种合作方式，而不是做损人利己之事。要学会双赢的思维，同时，也要有利人利己观念的豁达胸襟。在助人成功的同时，自己也获得了工作的快乐。通过充分发挥自己的想法及感觉，共享与他人的互惠互利和资源合作成功的喜悦。第五知彼解己需要的是主动去了解对方，

然后争取让对方了解自己。因为“知彼解己”单方面去做是没有效果的，所以一定要拿出诚意来，坦然而谈。对方获得了解后，会觉得受到尊重与认可，进而，双方对彼此的了解也就更流畅自然。

倾听是一门沟通的艺术。要了解对方，首先卸下心防，专注于对方所说的话，倾听及回应理解对方含义、动机及感受，是进行有效人际交流的关键。很多时候我们没有设身处地为他人着想，忽视对方发泄情绪，没有耐心去了解对方通过语言音调所表达出来的感受，就更谈不上了解对方，所以就不可能协作好。在有了双赢思维的基础上，人就会耐心的去倾听，以了解心去聆听别人，真诚地给予回应，让对方觉得自己真正被了解。有效的倾听不仅可以获取广泛的准确信息，还有助于双方情感的积累，便能开启真正的沟通，增进彼此关系。解己需要勇气，欲求别人的理解，首先要培养设身处地的“换位”沟通习惯，把握自己，保持心态平和，才能大幅提升沟通的效率，我们的人际关系也就上了一个台阶。

己的认知能力和理解能力。因此大家彼此加深沟通，集思广益的合作威力无比，有当人人都敞开心怀，以接纳的心态尊重差异时，才能众志成城。

## 高效能人士的七个习惯读后感篇九

阅读史蒂芬·柯维《高效能人士的七个习惯》一书，对书中所介绍的7个习惯有了新的理解，虽然成功人士的七个习惯（即主动进取、以终为始、要事第一、双赢思维、知彼解己、统合综效和不断更新）早已不是什么新鲜的培训主题了，但却是为数不多的经典之一，当我系统地重温这七个习惯的时候，还是能够有一些新的领悟的。

发展这两个元素的人，才能成为值得被信赖的人。

价值观是什么？它是我们对人、事、想法、原则的重要性及



优先顺序的认识，是自我选择的信念与梦想。当一个人感知或确认自我的信念是真实的、可靠的，那他就会以此来指导自我的行为！而原则是自然法则或基本真理，它独立存在于我们的认知以外（比如：正直、忠诚、自制、质朴、勇气、同情心、贡献、公正），是人类良知的一部分，每一个崇高人生都是由原则来塑造的，原则控制了一切！虽然我们能控制自我的行动，但唯有原则才能真正主宰这些行动所产生的结果。仅有我们将行为的、价值观的结合到原则的层次，将使我们的适用性更宽广、格局更大、内心里更舒坦，而言行更能趋于一致。仅有专注于自我能控制的东西，放手自我不能控制的东西，并且有足够的智慧来对二者作出区分，人才会活得少一点忧虑，多一点充实，才能做到真正的高效能。

思想决定行动，行动决定习惯，习惯决定品德，品德决定命运。习惯对我们的生活有着极大的影响，因为他是一贯的，在不知不觉中，经年累月的影响我们的品德，暴露我们的本性，左右着我们的成败。这本书告诉我们的七个好习惯，要我们进取主动、以始为终地开始行动，习惯是知识、技能与意愿的融合，关键是你想要做，自我有意愿。七个好习惯是实现个人与人际关系高效能的途径，而其精髓不仅仅体现在每一个习惯，更蕴藏于各习惯之间的相互依靠关系及先后顺序上。

习惯一：进取主动——人性的本质是主动而非被动的，人类不仅仅能针对特定环境选择回应方式，更能主动创造有利的环境。个人愿景的原则一向以主动行动，最终达成结果的一个过程，是自我主动进取的典范，比如，时常加班加点，任劳任怨，主动进取的本质是内心拥有选择的力量。主动进取的人是一个拥有内在安全感和自信的成熟的人。当我们遇到外界刺激的时候，进取主动是源于价值观和原则做出的自我的选择，采取主动，并承担自我选择的职责。实践进取主动的人会从我做起，一切操之在我。进取主动的另外一个层面是要坚持进取主动的心态，即专注和扩大我们的影响圈。

习惯二：以终为始——太多的人成功之后，反而感到空虚；得到名利之后，却发现牺牲了更可贵的事物。所以，我们务必掌握真正重要的愿景，然后勇往直前的坚持到底，是生活充满意义。每个人都是自我人生的导演，撰写着自我的人生剧本。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，全心投注于自我最重视的原则、价值观、关系及目标之上。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。其实自我领导的原则就是以终为始的，他是心智创造先于实际创造，点燃生命的热情。

右，我们总是随波逐流，哪些事情紧急而重要？哪些事情重要却不紧急？哪些事情紧急却不重要？哪些事情不紧急也不重要？在有限的的时间里，我们到底该怎样做？要事第一给我们供给了一个模型：在从容与救火之间，要做一个选择。更多去关注重要而不紧急的事情，从此入手，消除干扰，启动一个良性循环系统。书中提到的一个提议倒是能够试试，就是不管每一天被紧急的事情如何缠得无法脱身，也要抽一点时间来干自我重要的事情。重要的事，就是时刻臣服于自我的使命宣言。

习惯四：双赢思维——人际领导的原则双赢思维是近年来的热门词语。双赢者把生活看做一个合作的舞台，而不是一个角斗场。这个世界并不是非强即弱，非胜即败的。人际交往有六个模式，即利人利己，损人利己，舍己为人，两败俱伤，独善其身，好聚好散，而利人利己皆大欢喜才是双赢的结果，世界之大，人人都有足够的立足的空间，他人之得不视为自我之失。李光耀说过：拥有阳光已经足够。双赢思维做为一个概念人人都能理解，但养成一种习惯，却需要正直、诚信、成熟、知足的双赢品格和远见灼识。尤其在我们这个时代，双赢还需要必须的勇气。其实我们所要做是，人人都养成双赢思维的习惯，共建双赢的规则和体系，让双赢体系存在于我们的单位，我们的团队，我们的家庭和我们的朋友中。

你的真正意思。首先，每个人在要表达自我的意见之前，先应当真心实意地去倾听对方的表达，真心实意地了解对方的想法，从对方的角度思考问题，这样才能做到有效的沟通，不至于曲解对方的意思或者引发对方的防卫心理。其次，依从品德第一，感情第二，理性第三的原则和顺序来表达自我的意思和观点。听过和明白是两回事，明白和明白是两回事，明白和理解是两回事，理解和运用是两回事。沟通的四个基本原则：专注、完整、接纳、同理心；沟通的五个基本要素：点头、微笑、倾听、回应、做笔记；沟通分五心：喜悦心、包容心、同理心、赞美心、爱心；沟通分四个层次：忽视、假装、选择、留意；沟通又有四个误区：价值确定、追根究底、好为人师、想当然。真正的倾听是以平等和尊重为前提的，而真正的表达则以品德与感情为基础。知彼需要仁慈心，解己则需要勇气，能平衡两者，则可大幅提升沟通的效率。高品质沟通时有一句话印象深刻：同流才能交流，交流才能交心，交心才能交易。这一原则是人际交流的关键。

重要，也就是善于体察、学习和利用团队成员的智慧，而不是觉得自我是团队中最聪明的一员，要坚持谦虚的心态，要有虚怀若谷的胸襟。统合综效谈的既非按照我的方式，亦非你的方式，而是整合提炼出第三种远胜过你我个人之见的办法。它是互相尊重的成果，不可是了解彼此，甚至是称许彼此的歧异，欣赏对方解决问题及掌握机会的手法。实践统合综效的人际关系和团队会扬弃敌对的态度不以妥协为目标，也不仅仅止于合作，与人合作最重要的是，重视个体不一样的心理、情绪、智能，以及个人眼中所见的的不一样世界。这是创造式的合作，所谓聪明就是能正确感知世界，精明就是急于表现自我的聪明，善于掩饰自我的聪明叫高明，能够左右高明的人叫英明。而现实世界里往往是精明的人太多，高明的人太少，英名的人基本上没有。优秀团队的特征之一即团队成员的互补性，如唐僧师徒四人不失为一个优秀的团队，他们中每一位团队成员都有不一样的才能和个性，也常有不一样的见解甚至能够说他们每个人都有缺陷，但他们的目标是坚定和一致的，并且最终他们达成了目标。

才能坚持个人和组织的持续发展。人生最高明的投资策略莫过于在生理，心智，心灵及社会情感方面，从日积月累的进展中，不但拓展了自我成长空间，也协助了他人成长。工作本身并不能够带来经济上的安全感，仅有具备了良好的思考、学习、创造和适应本事，才能立于不败之地。

七个习惯并非零落、分散的心理法则，它们是贴合人的成长规律。七个习惯浇灌出来的最高级、最完美、最甘甜的果实就是齐心协力，就是把自我、爱人、朋友和同事合众为一。当今社会，成为高效能的个人和组织已经不再是一种选择，而是一种必要，这是进入赛场的入场券。

## 高效能人士的七个习惯读后感篇十

一向以来，我并不是一位对管理学崇拜至极的信徒，也从未对成功学拥有极大的热情，当初次看到本书的标题——高效能人士的七个习惯时，我的第一印象是难道又是一本成功学读物吗。可是读罢此书，我对管理学和道理本身有了新的认知，在此十分感激张教师的推荐。犹记得《后会有期》中有一句经典台词，“我们听过很多道理，却依然过不好这一生。”某种程度上，我是同意这句略带自嘲的俏皮话的。多半情景下，我们受到了良好的教育，听到了很多的道理，并内心真的肯定，然而，我们并未将道理消化并转化成信念，予以行动构成经历，并强化我们的信念，断链不时发生。不幸的是，大多数人选择如此。

那么史蒂芬柯维想表达的是什么呢？

从前言开始，作者就列出了我们普罗大众面临的挑战，如恐惧与不安全感，大多数人倾向于零风险的生活，逃避与他人建立长期合作和依靠；如想要的太多太急切，只要发现一个问题，就倾向于把社会当成是替罪羊来谴责，谴责周围人和事的必然结果是犬儒主义，绝望无助，当被迫向命运低头，认为自我是环境的牺牲品，而屈服于宿命论，构成恶性循环

而导致停滞不前。相反，这正是流行文化所倡导的生存之道。

读到此处，我是十分有同感的，我也乐于自我否定和反省，便更加有继续读下去的欲望了，没错，我想找到解决方案和破局思路。进而，作者还举出了一些挑战，如越来越陷在一些鸡毛蒜皮的事情上不能自拔舍本逐末；表面上表现大度为他人的成功喝彩，而私底下在心灵的最深处，却为他人的成功羡慕嫉妒恨；别人诉说时，并非努力聆听和理解，而常常忙于思考自我接下来该怎样说；社会倾向于用“竞争”来解决分歧和冲突。

这难道不就是我们每一个人都常遇到的棘手问题吗？我是如此急切地想明白作者的解决思路和方案。

最让我受益的，其实是作者提出思维定势[paradigm]的观点，我们往往理所当然地假定自我的所见所闻就是真实的世界。然而，它不是地域本身，只是你我手中的一份地图，是每个人的成长背景经验和选择打造而成的。我们要找到真正的地图！

艾略特的那句话让我细

细品味了很久，“我们必不可停止探索，而一切探索的尽头，就是重回起点，并对起点有首次般的了解。”

接下来，便是作者的核心观点了。七个习惯：“进取主动”、“以终为始”、“要事第一”、“双赢思维”、“知彼解己”、“统合综效”、“不断更新”七个习惯，这些习惯构成了一个相辅相成的有机整体。

首先是个人领域：“进取主动”、“以终为始”、“要事第一”。

“进取主动”，是贯穿七个习惯的重要因素。人之所以不一

样于动物，是有主观能动性的。当我们应对困难的时候，应当想的是如何利用有效的方法解决问题，而不是简单的逃避，当然，重要的是解决问题的方法，可是，选择是具有决定性的，仅有理解了之后，才会继而想出解决的办法，这是后续的问题，我们必须首先解决的是前提条件，那就是进取主动的理解事情，不畏惧挑战。以进取主动的态度对待工作，生活才更有激情和斗志。作为刚离开象牙塔步入社会的职场新人，我们必须进取主动，去现场实践、学习、沟通、思考。

“以终为始”，这是我较为欣赏的观点。飞机在飞行过程中常会脱离轨道，可是会一向做修正，最终才飞抵终点。人生也是一次航行，在起飞前需要确定正确的目标，目标对了，才会有事半功倍的效果。如果目标错误，即使充分发挥了主观能动性，也只会离原先的目的地越来越远。所以，必须明确自我真正的使命和愿景，朝着正确的方向去努力拼搏。很多人都会有“得不到的是最可惜的”的感叹，我们务必掌握真正重要的愿景，然后勇往直前坚持到底，使生活充满意义。我们奋斗的目标是什么？就是获得我们心灵的或者是物质的慰藉，我们要树立远大的目标，同时到达目标之后要有继续奋斗的动力，不能感到迷茫，这就需要我们找到那份使我们坚持的动力，那份纯真的目标并为之努力。

“要事第一”，我们应对的是众多繁杂的事情时，我们不能被他们所羁绊，首先认真分析事情的合理性和重要性，然后做出合理的安排，由重要的事情顺序一件件的解决，即使有的事情完不成，我们也保证了工作的质量，那就是我们保证了结果的最大化，我们保证了自我时刻处于做重要的事情的状态，不会被繁琐的事务打扰，不仅仅成功的完成了工作，也是我们自我不会被羁绊，不会被一些鸡毛蒜皮的小事困扰。

竞争经济更是协作经济，企业之间团结合作，在竞争中共同创造价值，才能在现代经济大环境下取得最大化的市场竞争力和盈利本事。诚然企业的晋升制度、奖罚措施等可能会导致员工之间的竞争，但在良性竞争的基础上，我们更应当倡

导利人利己的两全之策。从经济学角度而言，就是发挥各自的相对优势，把蛋糕做大，争取更大的价值。

“知彼解己”，这是沟通中的重要原则。人际沟通中，既要懂得倾听，又要充分表达自我的意思。与人沟通，关键的并不是把自我的思想灌输给别人，而是倾听别人思想的同时让别人理解自我的观点，仅有这样，双方才会互相理解，并且进一步达成共识，我们不能强加给对方自我的观点，要学会设身处地的研究。正如礼仪课上金教授所言，要耳到，更要眼到、心到。

“统合综效”，是更进一步的原则。敞开胸怀，旁征博引，集众家之所长。与人合作最重要的是，重视不一样个体的不一样心理、情绪与智能，以及个人眼中所见到的不一样世界。我们要有宽广的胸怀理解不一样的意见，进一步思考别人的长处，从而改善自身的缺点，这样能进一步提升自我，仅有在激烈的讨论，质疑之后，我们的观点才会更加完善，当然那里的激烈并非言辞激烈，而更多是思想的碰撞。

“不断更新”，当今时代日新月异，仅有不断学习、更新自我的知识、技能，才能向高效能人士迈进。人生最值得的投资就是磨练自我，具备良好的思考、学习、创造与适应本事，才能立于不败之地。拥有财富并不代表经济独立，拥有创造财富的本事才重要，授人以鱼不如授人以渔。我们仅有时刻创新，坚持更新的频率提升自我，才能不断超越自我，才会有不竭的奋斗动力。

其实，七个习惯不难理解，改变习惯是个痛苦的过程，但这是未来幸福的源泉。“得之太易者必不受珍惜。唯有付出代价，万物始有价值。”正所谓，千里之行，始于足下。

## 高效能人士的七个习惯读后感篇十一

在当当网上刚看到这本书名时，并不觉得很吸引人，总觉得

这些什么习惯啊、品质啊，说来说去都大同小异，没什么好看的。后来在本书的封面上看到有这样一行字：在美国，此书影响力仅次于《圣经》。所以就买了。

这本书确实经典！它表达的是一种新的思想水平，即基于原则的思维定式。这种新的思想水平就是强调以原则为中心，以品德为基础，要求“由内而外”地实现个人效能和人际效能。他对“由内而外”的定义是从自身做起，甚至更彻底一些，从自己的内心做起，包括自己的思维定式、品德操守和动机。这种思想模式我现在只是有点肤浅的了解，把这种思想应用到实际生活当中是我所要追求的。

本书共探讨了七个习惯。

习惯一是积极主动。现在的大部分关于成功学的书籍都不约而同的强调积极主动的态度是成功的必备条件，看来这招需要下番苦工把它练习起来。

习惯二是以终为始。以终为始说明在做任何事之前，都要先认清方向。这样不但对目前处境了如指掌，而且不至于在追求目标的过程中误入歧途，白费工夫。因为很多人功成名就之后，反而感到空虚，发现自己牺牲了许多更宝贵的东西。这让我想到以色列国第三任国王所罗门，在他晚年的时候他以一种怀疑和消极的论调写了《传道书》这卷书，在开篇的第一章第二节写到“虚空的虚空，虚空的虚空，凡事都是虚空。”

当时以色列国正处于鼎盛时期，那个富有我不知道该怎么形容才贴切。所罗门王有妃嫔1000个，正宗的老婆一个，像他这样的人说出虚空两个字真让我们一般人想不通。他尝试了一切的追求，并取得极大的成就，但在他写这卷书时，发现除了上帝以外，没有什么可以令他快乐。所以对他来说敬拜上帝才是他心目中真正渴望的成功，其他的都是虚空的。那么对于我们来说也需要明确真正的目标，然后才好勇往前走，



坚持到底，实践使命。

这里我也想起张弈在《离亭燕》中的一句话：“多少六朝兴废事，皆入渔樵闲话”。意思就是当年那些英雄业绩，到头来只不过成为渔夫，樵夫闲言碎语的话题而已。人们穷其一生的力量去追求更多的财富、更大的势力等等，但到头来可能这一切根本就没什么意义，根本就不是我们真正所要的。当康熙皇帝看到长城后，感叹到：“万里长城万里空！”所以“以终为始”就是要我们先认清方向，明确真正的目标，找到真正有意义的事情，然后去奋斗去努力！

习惯三是要事第一，就是把最重要的事当做最重要的事情来处理就行了。

习惯四是双赢思维。

习惯五是知彼解己。

习惯六是统合综效，统合综效谈的是创造式的合作，就是1+12。

习惯七是不断更新。“不断更新”谈的是，如何在四个基本生活面向，包括身体、精神、智力、社会/情感中，不断更新自己。这七个习惯非常值得我们去追求实践的。

今天的我们是有无数个过去所组成的，我们重复旧有的习惯，只能得到旧有的结果。我们想要有所突破，就要修正即定的轨迹，就像萨达特在自传中写道：“如果一个人无法改变自己的思想构造，就永远无法改变现实，也永远不可能取得进步”。让我们先改变我们的思想，然后让思想来决定行动，让行动来决定习惯，让习惯来塑造品格。一个人有优秀良好的性格，想不成功都难！

这本书确实好，值得我们每个人去读！