# 读《高效能人士的七个习惯》有感

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-06-14

*读《高效能人士的七个习惯》有感六篇【篇一】最近读了美国著名作家史蒂芬•柯维的经典著作《高效能人士的七个习惯》。看到此书的题目被“高效能”和“七”这两个字眼所吸引，跟着优秀的人学习优秀的习惯，想必是每个人都会感兴趣的事。这本书从教会我们打破人...*

读《高效能人士的七个习惯》有感六篇

【篇一】

最近读了美国著名作家史蒂芬•柯维的经典著作《高效能人士的七个习惯》。看到此书的题目被“高效能”和“七”这两个字眼所吸引，跟着优秀的人学习优秀的习惯，想必是每个人都会感兴趣的事。这本书从教会我们打破人类固有或社会默认的原则入手到逐步改善实现自我提升，从个人领域的成功、公众领域的成功、自我提升和完善等几个方面使我收益匪浅。

积极主动。这里所说的积极主动不是肆意妄为也不是不顾后果地去突破，而是说一个积极的人应该保持健康良好的心态去做事并对自己的所言所行负责。在当今社会，有太多人活在别人的眼光里，活在世俗的夹缝中，让他人的的性格弱点一点点侵蚀着原本属于自己的幸福。其实只有自己才是人生的缔造者，正如当下被大家所喜爱的动漫人物

小哪吒所说的那句“

我命由我不由天”。真的是这样，每个人活在世界上都会有属于他自己的烦恼和幸福，别人的幸福不一定适合你，你自以为是的不幸或许就在你的一念之间化解。做一个积极思考，努力改变的人，抬头，属于你的阳光正冲破层层云雾射向你。

以始为终，要事第一。这是书中提到的我们做人做事的原则。以始为终说的是我们在做任何事情之前都应该确定一个明确且正确的目标，并朝着这个目标努力奋斗。我们会经常在工作中发现某些人明明很努力但工作业绩平平，很可能他们忙碌最后通向成功的梯子搭错了墙，所以无论如何付出他们的结果只能是失败。人生的岔路有很多，我们需要在一开始奋斗的时候就要确立好目标以防走弯路走错路。要事第一说的是把重要的事情放在第一位来做，精益工具中的时间四象限法就是用来合理安排工作任务，科学分配时间的重要方法。把有限的时间优先投入到最重要和紧急的工作中，合理规划工作任务，才能在繁杂的工作中做到运筹帷幄，张弛有度。

双赢思维。双赢指的是我们在处理人际关系中的一个最佳模式，即“互惠互利”。其实生活中我们会碰到很多与他们相处的不同模式，比如先输后赢此为舍己为人型，这样人的表面看似为他人着想其实是处处妥协退让没有自己的原则。或者是先赢后输即损人利己型，这类人就是自私自利的典型代表。真正有益于我们人际关系健康发展的其实是双赢模式，我们每一个人都会建立一个自己与他人的情感账户，我们不断的存入与支出，想要实现双赢需要我们存入良好的品德和信任，只有这样才能保持收支平衡甚至收大于支。如果没有利益驱使，任何人与人之间都是平等的，我们所追求的良好的人际关系不是勾心斗角的一时得利，更不是向强势力摇尾乞怜获得的一点尊严，我们需要维系的是真正彼此信赖与帮助中产生的难以割舍的情愫，只有这样的关系是才是真诚的牢固的。

不断更新。这里的更新指的是自我提升，人生最值得投资的就是锻炼自己，因为生活和工作中的问题和困难都得靠自己面对和解决，只有提升自身的能力和抗压性，才能更好的实现人生价值。说到锻炼，我们需要锻炼自己的身体、精神、智力以及社会情感。身体是革命的本钱，想要实现一切价值得有一副好身板才行，养成良好的生活习惯，培养自身的耐力，多运动多健身。精神方面的锻炼是指精神层次的提升，书中建议我们多阅读相关的书籍，在伟人深邃的思考中通过时间的磨练得到自身精神层面的升华。智力锻炼指的是我们所接受的教育，虽然当下很多求职者都会认为能力与学历无关，但是从九年义务教育到大学甚至是研究生博士生毕业我们所经历的这一系列教育对一个人的影响是不言而喻的，它锻炼的是我们内在的素养和心智。至于社会情感的锻炼是我们在日常与他人的沟通交流中就可以完成的。

这本书提出了许多以前我所不熟知的理论，运用实际的例子剖析开来会让人有醍醐灌顶的感觉，每一个章节的最后都有自测实践环节来帮助读者巩固本节的知识，真心推荐大家阅读。养成高效能习惯，亲手缔造精彩人生。

【篇二】

读完史蒂芬·柯维的《高效能人士的七个习惯》，掩卷沉思，感触颇深。俗话说：“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极大的影响，因为它是一贯的，在不知不觉中，经年累月影响着我们的品德，暴露出我们的本性，左右着我们的成败。书中论述的七个习惯不仅仅对于高效能人士有价值，也是人生自我修炼的信条，是非常精辟和正确的人生道理。它表达的是一种新的思想水平，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。

作者把习惯定义为“知识”、“技巧”与“意愿”相互交织的结果，知识是理论范畴，指点“做什么”以及“为何做”;技巧告诉我们“如何做”;意愿促使“想要做”。要养成一种习惯，三者缺一不可。所以说如果想养成一个好的习惯，要通过不断地阅读和观察总结来学习更多的规律和方法论，同时也要注意多实践，来获得技巧，更重要的是要打破思维定式，积极向上，让自己有意愿去做一些应该做的事。

书中所论述的七个习惯是密不可分的整体，相辅相成。习惯一：主动积极——个人愿景的原则，即采取主动，为自己过去、现在及未来的行为负责，并依据原则及价值观，而非情绪或外在环境来下决定，创造改变，积极面对一切;习惯二：以终为始——自我领导的原则，个人、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;习惯三：要事第一——自我管理的原则，要事第一即实质的创造，是你的目标、愿景、价值观及要事的组织与实践

;习惯四：双赢思维——人际领导的原则，双赢思维是一种基于互敬，寻求互惠的思考框架与心意，鼓励我们解决问题，并协助个人找到互惠的解决办法，是一种信息、力量、认可及报酬的分享;习惯五：知彼解己——移情沟通的原则，当我们改变以回答的心态，而以了解对方的心态去聆听别人，便能开启真正的沟通，增进彼此关系，知彼需要仁慈心，解己需要勇气，能平衡两者，则可大幅提升沟通的效率;习惯六：统合综效——创造性合作的原则，统合综效是创造第三种选择，既非按照我的方式，亦非你的方式，而是第三种远胜过个人之见的办法，它是互相尊重的成果，使整体获得一加一大于二的成效。习惯七：不断更新——平衡的自我更新原则，在四个基本生活方面(生理、社会、情感、心智)中，不断更新自己，这个习惯提升了其它六个习惯的实施效率。

读书使人进步，这本书让我学到很多东西。仅有事业成功只能算成功了一半，唯有兼顾事业、家庭、人际关系、个人成长等人生其它层面的和谐发展才是真正的成功。在以后的工作中，我们一定要有一个积极主动的工作态度，做任何事情之前，做好充分的准备，把要事时刻作为第一位，避免被偏见、情绪所左右。另外要有双赢的思想，做到诚信，成熟和自信。在工作中要注意与人的交流合作，如遇到两人意见不同时，要多与人沟通，在分歧中寻求收获。因此，我们在学习高效能人士的七个习惯时，重要的是一天一点实践，一天一点努力，才能提升自己成功的高度。最怕看书时一阵激情，结果转眼就又恢复了原来的自己。在不断实践“七个习惯”的过程中，完善自我。自我提升和完善是一种原则，也是一个过程，一个在成长和转变之间螺旋式上升的过程，一个人不断完善自我的过程。

【篇三】

《高效能人士的七个习惯》告诉我们：仅有事业成功只能算成功了一半，唯有兼顾事业、家庭、人际关系、个人成长等人生其它层面的和谐发展才是真正的成功。让我们告别旧习惯：人的行为总是一再重复，但要取得卓越不只是单一举动，而是要靠良好的习惯。要提升自我，赢得实际效果，必须从观念入手，树立长远目标，克服“惯性”的信念，并且“由内而外全面造就自己”。观念是态度与行为的根本，观念决定行为，行为形成习惯，而习惯左右着我们的成败，成功其实是习惯使然。

该书主要介绍了成为高效能人士的七个好习惯，即积极主动、以终为始、要事第一、双赢思维、知彼解己、统合综效、不断更新。

习惯一：积极主动——个人愿景的原则。

别指望谁能推着你走。每个人做每项工作或做每件事都应积极主动向前走，如果你不

向前走，谁又会推着你走呢?因此，积极主动的态度，是实现个人愿景的原则。

积极的心态能让你拥有“选择的自由”。我们虽然不能控制客观环境，但我们可以选择对客观现实做各种反应。积极的涵义不仅仅是采取行动，还代表对自己负责的态度。个人行为取决于自身，而非外部环境，并且人有能力也有责任创造有利的外在环境。

在学会做到积极主动的同时，不要忘了遵循原则，沿着上一棒传递的方向：学会自我领导、清晰个人使命。列一张使命宣言、定一个生命中心，这是实现自我领导的第一步：把握自己的人生方向。

习惯二：以终为始——自我领导的原则。

忠诚于自己的人生计划。确立目标后全力以赴，就是我们所说的在正确的时间做正确的事，并把事情做细，“以终为始”。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。“以终为始”的习惯可以适用于各个不同的生活层面，而最基本的目的还是人生的最终期许，它是以所有事物都经过两次创造的原则为基础的。所有的事物都有心智的即第一次创造，和实际的即第二次创造。我们做任何事都是先在心中构想，然后付诸实现。

习惯三：要事第一——自我管理的原则。

选择不做什么更难。每个人的时间都是有限的，所以要做重要的事，即你觉得有价值并对你的生命价值、最高目标具有贡献的事情;要少做紧急的事，也就是你或别人认为需要立刻解决的事。消防队的最大贡献应是做好防火工作，而不只是忙于到处救火。因此，“要事第一”是自我管理的原则。

习惯四：双赢思维——人际领导的原则。

远离角斗场的时代。懂得利人利己的人，把生活看作一个合作的舞台，而不是角斗场。一般人遇事多用二分法：非强即弱，非胜即败。其实，世界给了每个人足够的立足空间，他人之得并非自己之失。因此，“双赢思维”

成为人们运用于人际关系的原则。具有双赢思维的人，往往有三种个性品格：正直，成熟和富足心态。他们忠于自己的感受，价值观和承诺;有勇气表达自己的想法及感觉，能以豁达体谅的心态看待他人的想法及体验;相信世界有足够的发展资源和空间，人人都能共享。

利人利己观念的形成是以诚信，成熟，豁达的品格为基础的。豁达的胸襟源于个人崇高的价值观与自信的安全感，所以不怕与人共名声，共财势，从而肯尝试无限的可能性，充分发挥创造力和宽广的选择空间。书中提到了互赖，我是这样认为的，互赖是长期的一种合作方式，如果短期的合作，我认为互补比较好，可能更加实用。

习惯五：知彼解己——移情沟通的原则。

换位思考和沟通。“了解他人”与“表达自我”是人际沟通不可缺少的要素。首先，要了解对方，然后争取让对方了解自己，才是进行有效人际交流的关键，要改变匆匆忙忙去建议或解决问题的倾向。

要培养设身处地的“换位”沟通习惯。欲求别人的理解，首先要理解对方。人人都希望被了解，也急于表达，但却常常疏于倾听。众所周知，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，要“知己知彼”。当我们的修养到了能把握自己、保持心态平和、能抵御外界干扰和博采众家之言时，我们的人际关系也就上了一个台阶。学会倾诉与聆听是理解他人、被他人理解的很好的方法。在一个可以充分表达自己、自由沟通的环境中，很难想象还会有多少人出来高呼“理解万岁“。

习惯六：统合综效——创造性合作的原则。

1+1可以大于2

。统合综效是创造第三种选择--既非按照我的方式，亦非你的方式，而是第三种远胜过个人之见的办法。它是互相尊重的成果

--不但是了解彼此，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。个人的力量是团队和家庭统合综效的利基，能使整体获得一加一大于二的成效。集思广益的合作威力无比。许多自然现象显示：全体大于部分的总和。不同植物生长在一起，根部会相互缠绕，土质会因此改善，植物比单独生长更为茂盛;两块砖头所能承受的力量大于单独承受力的总和。这些原理也同样适用于人，但也有例外。只有当人人都敞开胸怀，以接纳的心态尊重差异时，才能众志成城。

习惯七：不断更新——平衡的自我更新的原则，再次由内而外造就自己。

过着身心平衡的生活。人生最值得投资的就是磨练自己。生活与工作都要靠自己，因此自己是最值得珍爱的财富。工作本身并不能给人带来经济上的安全感，而具备良好的思考、学习、创造与适应能力，才能使自己立于不败之地

;拥有财富，并不代表有永远的经济保障，拥有创造财富的能力才真正可靠，要“不断更新”。

我们要懂得磨练自己。生活与工作都要靠自己，因此自己是最值得珍爱的财富。工作本身并不能给人带来经济上的安全感，而具备良好的思考，学习，创造与适应能力，才能使自己立于不败之地，拥有创造财富的能力才是真正的财富。

以上这七个习惯是相辅相成的。前三个习惯在于我们本身，确立目标就要全力以赴，着重于如何进行个人修炼，由依赖转向独立，实现“个人成功”;第四、五、六个习惯，即建立共赢、换位沟通、集思广益，都将促进团队沟通与合作;而第七个习惯涵盖了前六个，督促我们从身心开始完善。读书的根本目的是为了学习前人和他人的经验,是为了把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,通过培养这些习惯，可以循序渐进地获得实质性的变革，成为真正的高效能人士。

【篇四】

习惯一积极主动——个人愿景的原则

人性的本质是主动而非被动的，人类不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。

采取主动不等于胆大妄为，惹事生非或滋事挑畔，而是要让人们充分认识到自己有责任创造条件。

积极主动不仅指行驶的态度，这意味着为人一定要对自己的人生负责，一个人行为取决于自身的抉择，而不是外在的环境，人类应该有营造有利的外在环境的积极性和责任感，积极主动应该是正面的不应该是负面的。

无论是能直接控制的、间接控制的还是无法控制的问题，解决的第一步都掌握在我们自己手里，也就是说，只有以积极的心态去对待解决身边发生的一些事，我们才能做到对自己负责，对社会负责。

习惯二以终为始——自我领导的原则

太多人成功之后，反而感到空虚，得到名得之后，却发现牺牲了更可贵的东西。因此，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。

习惯三要事第一——自我管理的原则

有效管理是掌握重点式的管理，它把最重要的事情放在第一位，有领导决定什么是重点的，再靠自制力来掌握重点，时刻把我们放在第一位，以免被感觉情绪或冲动所左右。

习惯四双赢思维——人际领导的原则

双赢者把生活看作一个合作的舞台，而不是一个决斗场，一般人看事情多用二分法：非强即若，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。

习惯五知彼解己——沟通的原则

若要用一句话归纳我在人际关系方面受到的一个重要原则，那就是，知彼解己——首先寻求去了解对方，然后再争取让对方了解自己，这一原则是进行有效人际交流的关键。

习惯六统合综效——创造性合作的原则

统合综效的基本心态是：如果一位具有相当聪明才智的人跟我意见不同，那么对方的主张必定有我，尚未体会的奥妙，值得加以了解。

与人合作最重要的是，重视不同个体的不同心理、情绪与智能，以及个人眼中所见到的不同世界，假如两人意见相同，其中一人必属多余;与所见略同的人沟通毫无益处，要有分歧才有收获。

习惯七不断更新——平衡的自我更新原则

人生最值得的投资就是磨练自己，因为生活与服务人群都得靠自己，这是最珍贵的工具。

工作本身并不能带来经济上的安全感，具备良好的思考学习创造与适应能力，才能立于不败之地，拥有财富并不代表经济独立，拥有创造财富的能力才真正可靠。

【篇五】

本书将七个习惯分成了三部分。第一部分是个人的成功，个体如何从依赖走向独立;第二部分则是公众的成功，如何从个体的独立走向群体的互信互;而第七个习惯则是要求通过不断的更新来寻求更多的成长。简单说七个习惯为：

l

积极主动

那当我们回首往事的时候，我们会羞耻吗?或许会，因为也许你要怪自己当时为什么没有积极主动的去争取机会，而是在空等机遇垂青。

当看完积极主动这一习惯时，有一种心得很简单：不用等往前走了那么一大段路再来扼腕回首，现在就该积极主动地去争取机会。

在学会做到积极主动的同时，不要忘了遵循原则，沿着上一棒传递的方向：学会自我领导、清晰个人使命。

列一张使命宣言、定一个生命中心，这是实现自我领导的第一步：把握自己的人生方向。

l

以终为始

“以终为始”的习惯可以适用于各个不同的生活层面，而最基本的目的还是人生的最终期许，它是以所有事物都经过两次创造的原则为基础的。所有的事物都有心智的即第一次创造，和实际的即第二次创造。我们做任何事都是先在心中构想，然后付诸实现。

l

要事第一

工作生活中我们会有很多事情，响不停的电话铃声，回不完的电子邮件，理不清的来龙去脉。作者在书中画出了四个象限，提供了六标准和四步骤，指明了要分清什么是重要的事情，告诫说要把重要的事情摆在第一位。希望通过学习和实践，我们这些读者能够找到实现自我管理的好方法。

积极主动添加成长动力，自我领导指明成长方向，自我管理理清成长重点。当培养出前三个习惯的时候，一个人的成长也就从依赖走向了独立。

l

双赢思维

我们有双赢思维，我们要双赢。但，有一点很重要，你理解对方想要的“赢“吗?你的“赢“又被对方理解了吗?可见，彼此间的相互理解对成长及成功是多么重要。

学会倾诉与聆听是理解他人、被他人理解的很好的方法。在一个可以充分表达自己、自由沟通的环境中，很难想象还会有多少人出来高呼“理解万岁“。

知彼解己

人们高呼“理解万岁“，是因为还有太多的“不被理解“隐藏在背后。我们有双赢思维，我们要双赢。但，有一点很重要，你理解对方想要的“赢“吗?你的“赢“又被对方理解了吗?可见，彼此间的相互理解对成长及成功是多么重要。

学会倾诉与聆听是理解他人、被他人理解的很好的方法。在一个可以充分表达自己、自由沟通的环境中，很难想象还会有多少人出来高呼“理解万岁“。

l

统合综效

我们要双赢，我们开始相互理解，我们该开始协同合作。综合分析你我的方法和我们共同的目标，然后协同研究达成目标的最佳途径。这时候，1+1就不仅仅是等于2。协同合作可以取长补短，博采众长，变阻力为助力，最终实现双赢的结果。

当许多独立的个体抱着双赢的态度，彼此倾听理解，然后协同合作一致努力，他们所产生的向心力将为他们带来公众的成功。

l

不断更新

企业先开发出一个信息化系统，然后在实际应用中不断优化、完善，最终满足企业的信息化的需求。当企业的需求发生变化时，这一信息化系统再通过不断的优化、完善来满足新的需求，如此循环发展。人生的成长又何尝不是如此。当我们达成某种成功，画好某个成长的圆，我们又得通过不断的锻炼、磨砺，再为某种成功努力。

七个习惯是关于个人成长和管理的，这是一般教育里所没有的;七个习惯在于强调品德，让我们以富足的心态看待世界，以双赢的意识与人合作，以倾听的方式与人交流;七个习惯鼓励人们确立自己的使命宣言，为自己建立在原则的目标基础上而奋斗!所以，请，打开这扇“改变之门”吧!读书的根本目的是为了学习前人和他人的经验，是为了把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优秀人才。

【篇六】

又是每天挤出来的一些零碎时间让我把这本书看完了。断断续续的最大坏处就是对书的整体认识模糊，更像是盲人摸象，摸到的都是“零部件”。不过这本书的条理实在是太过清晰，还有一幅异常强大的图例，想模糊都难。

作者把七个习惯分为了三个时期，分别为依赖期→独立期→互赖期。

依赖期就是大多数人没看到这本书时正处于的时期，家庭、事业、爱情都有这样那样的不如意和困扰。

独立期则是看了本书后，下定决心开始改变的那刻算起。在这个时期，有三个习惯能帮助你走向个人领域的成功：主动积极，以终为始，要事第一

※我关注到的地方

在这个阶段，我关注到的书中闪光点有：

①品德魅力>个人魅力

是什么时候起，各种关于个人魅力的速成书籍成了主流。《个人成功的五十条魅力》，《你该这么说话》，《个人魅力大集合》......仿佛只要掌握了人际领域的各种技巧，你就是战无不胜的。巧舌如簧也成了褒义词。

然而本书的作者在一开始就鲜明的亮出了自己的观点，相对于个人魅力，诚信、谦虚、忠诚、节欲、勇气、公正、耐心、勤勉、朴素等等一些看似老掉牙的品德才是成功之本。花言巧语或许能迷惑人于一时，但是唯有这些品德才是永远发光的金子。

②不急迫但很重要的事儿才是第一位的在要事第一这一章里，作者把围绕于你身边的事儿分为紧迫且重要，紧迫但不重要，不紧迫但重要，不紧迫也不重要。很多时候，人们往往重视的都是第一种，即紧迫且重要的事儿。但是在作者看来，不紧迫但重要的事儿才是第一位的，因为这些事儿往往都是战略性的，有着长远的影响和意义。

以我自己来说，每天的日常工作就是紧迫且重要的，但是一周读一本产品经理类的书籍充电就是不紧迫但重要的。很多时候忙完一天的工作，脑子已经乱糟糟的了，诸如“今天不看书了，脑子乱”这样的借口就会不由自主出现在脑海里。于是读书计划耽搁也就耽搁了。然而这些不紧迫但重要的事儿却是以后发展的基石。缺少了这些基石，我的职场就没有积累，永远像是不停歇的陀螺，围着一个原点转。互赖期则是做到独立期的三点后，走向公众领域成功的时期。

在这个时期，下面这三个习惯至关重要：双赢思维，知彼解己，统合综效。

※我关注到的地方

在这个阶段，我关注到的书中闪光点有：

①理解不是口头说说的在知彼解己这章里，作者主要探讨了人和人之间怎么才能相互理解，你真的明白对方想要表达的意思吗?你能对对方说的话感同身受吗?这里作者提出了一个概念——移情。

所谓移情，就是试着站在对方的角度，来思考一件事儿，这样能更理解对方的初衷和立场，沟通起来才能事半功倍。这就要求你是真心实意的，不需要什么谈话技巧、秘籍，而是用自己的心去感受对方说的话。

算算，好像只有六个习惯嘛，那最后一个是什么呢?

这个习惯不属于三个时期里的任何时期，因为它是贯穿于一个人人生所有时期的习惯——不断更新。通俗点说，就是不断的学习，不断地进步，学习和进步呈螺旋式上升。学了一点、进步一点，再学习一点、进步一点。所谓“人生就是不停地学习”

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找