# 2024年读高效能人士的心得体会范文五篇

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-08-29

*心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。2024年读高效能人士的...*

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**2024年读高效能人士的心得体会范文一**

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，完全要靠自已来掌握和坚持。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。

**2024年读高效能人士的心得体会范文二**

本书则讲的是实践本事，它强调以原则为中心，以人品为基础，以及到达个人效能和人际效能的“内外修炼”;它不是高谈阔论的说教，而是经过一些细微生动的故事来阐述自我的观点;它涵盖的不仅仅是一些大的管理和人生方面的东西，更可贵的是它还探讨了一些具体到家庭、教育、与人相处等方面的事情，能够说为我们开启的不是一扇门，而是一扇扇门。

书中以七个习惯展开记述，它将习惯定义为“知识”、“技巧”、“意愿”三者的混合体。习惯的确很重要，美国著名教育家曼恩曾说：“习惯就彷佛一版权法缆绳，我们每一天为它缠上一股新索，不要多久就会变的牢不可破。”

所以说，不管是领导、职员、还是学生，养成良好的习惯是十分重要的，它甚至能决定一个人的成败得失。书中还提到“成熟模式图”，即成长的三个阶段，分别为依靠期、独立期，互赖期。人类都是从依靠到独立，然后从独立到互赖。这三个阶段中都会养成不一样的习惯，也就产生了习惯的转变。书中提到的七个习惯主要是：

一、进取主动个人愿景的原则

他所说的进取主动不仅仅是指行事采取进取主动，还意味着为人必须要对自我的人生负责，进取主动是人类的天性，即使我们的生活受到了外界条件所控制。但作为一位领导，他的理智必须胜于冲动。甚至应当避免冲动。应能够慎重思考，选定价值观并将其作为自我行为的内在动力。

我们不管做什么，都应当主动而非被动。就像书中所说的那样。人性的本质是主动而非被动的。人类不仅仅能针对特定的环境选择回应方式。更能主动的创造有利环境。采取主动不等于胆大妄为，惹事生非或滋事挑衅，而是要让人们充分认识到自我有职责创造条件。

二、以终为始自我领导的原则

当今社会，成功人士并不算少，但大多数人成功之后，反而感到空虚，得到名利之后，都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、坚持到底，使生活充满意义。

书中所说的“以终为始”有两个原则基础，一是“任何事物都是两次创造而成。”我们做任何事都有是先在脑中构思，即智力上的或第一次的创造。然后付诸诸实践，即体力上的或第二次的创造。也就是告诉我们不管做什么事都要先明确目标，根据目标在确定以后的实践。

“以终为始”的另一原则基础是自我领导。但领导决不一样于管理，就像史蒂芬说的“成功甚至求生的关键并不在于你流了多少血汗，而在于你的努力方向是否正确。所以，无论在哪个行业，领导都重于管理。”要想做一个好的领导，不妨以原则为中心，撰写一份属于你自我的使命寓言，并付诸实践。

三、要事第一自我管理的原则

这个习惯是一个让人受益非浅的习惯。它能够说是前两个习惯的具体实践，书中提到“有效管理”，有效管理就是掌握重点式的管理，它把最重要的事放在第一位。由领导决定什么是最重要的，再靠自制力来掌握重点。时刻把它们放在第一位，以免被偏见、情绪或冲动所左右。从这个意义上说，自我管理的实质就是自律和条理，是对计划的实施。

习惯一的基础是人类特有的四大天赋。即想象力、良知、独立意志以及最重要的自我意识。习惯二的基础则是想象力和良知这两大天赋。而有效管理的先决条件就是发挥人类的第四大天赋独立意志。有了它，我们就能够主动作为，而不是被动的听命。

四、双赢思维人际领导的原则

我们总是把此刻这个社会当作竞争的角斗场。看事物也就是“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我之失。利人利已者则把生命看作是一个合作的舞台，而不是一个角斗场。

双赢不是什么技巧，而是人际交往的哲学。史蒂芬列举了六个交往模式，即：

损人利已(赢输)舍己为人(输赢)

两败俱伤(输输)独善其身(赢)

利人利己(双赢)好聚好散(无交易)

如果让你选，你会选哪一个我认为最理的答案肯定是双赢。那我们为何不向它发展呢要做到双赢其实并不难，只要做到：诚信、成熟、知足就能够了。

五、知彼解已移情沟通的原则

这个习惯主要讲的就是人与人的沟通，移情聆听是聆听的一种，也是聆听的最高境界。它是以理解为目的，听者要以倾诉者的角度去看特事物，理解他们的思维模式和感受。

要做到知彼解已，首先你要寻求去了解对方，然后再争取对方了解你，这一原则是进行有效人际交流的关键。

六、统合综效创造性合作的原则

统合综效是人类所有活动中最高效的一种，是对所有其它习惯的重要考验和集中体现。它是以原则为中心的领导方式和培育方式的精髓，统合综效能够激发、整合并释放人类的最大潜能，前面的五个不一样习惯都是为了能创造统合综效的奇迹。

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，假如两人意见相同，那么其中一人必属剩余，与所见略同的人沟通，毫无益处，要有分歧才有收获。

七、不断更新平衡的自我更新原则

养成了前面六个习惯还不够，我们还要不断的更新自我，磨练自我，因为生活与服务人群都得靠自我，这是最珍贵的工具。

这一习惯就是个人产能，它维护并优化你所拥有的最重要资产你自我。它从四个层面更新你的天性。那就是：身体、精神、智力、社会性、情感。每个层面的更新都很重要。所以，仅有平衡好四个层面的更新进度，才能取得最梦想的效果。忽视任何一个层面都会对其它层面产生消极影响。

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。

这七个习惯能够说是人生的精华，作为一个领导，应当养成这七个习惯。可我感觉，不管是领导、职员、还是学生，都应当养成这七个习惯。如果我们能有“进取主动”的态度;“以终为始”的愿景;“要事第一”的把握;“双赢思维”的互赖;“知彼解已”的沟通;“综合综效”的合作;“不断更新”的创造。我相信，我们必须会走向成功的彼岸。

**2024年读高效能人士的心得体会范文三**

?高效能人士的七个习惯》是一本倍受推崇的书，我的公众号名称中的“高效能”正是源自此书。作者史蒂芬·柯维，是美国著名的管理学大师。

从书名看起来，这似乎是本成功学的书籍。

事实上，它远远不止教导我们如何成功，在我看来，它是人生路上的一盏明灯。

它讲述的不是急功近利的成功速成法，而是基于人类本身特点总结出的成长原则。

有一个著名的祈祷词这样说：上帝，请赐给我们胸襟和雅量，让我们平心静气地去理解不可改变的事情;请赐给我们力量去改变能够改变的事情;请赐给我们智慧，去区分什么是能够改变的，什么是不能够改变的。

什么是“能够改变”的?不是别人，不是世界，是自我。

而要改变自我，就要终身学习，不断成长。那里的学习和成长，不是简单的看书、掌握一些知识和方法就能实现的。

在自我成长的道路上，这本书能给我们很好的指引。

那么，阻碍我们成长最大的障碍是什么呢?

作者认为，思维定式对我们的影响巨大。就像出去旅行却拿了一张错误的地图，再努力也是南辕北辙。

电视剧《都挺好》中的苏明玉和《欢乐颂》中的樊胜美，就是因为不一样的思维定式活成了不一样的结局。

同样是在重男轻女的环境中长大，苏明玉在父母试图牺牲她成就兄弟时，果断的选择了和家人决裂，并且一向致力于经过自我的努力活得更好。

而樊胜美却成了父母及哥哥一家的提款机，把改变命运的突破口放在了嫁个有钱人上，大好的光阴不去学习提升，而是用在美容和参加饭局上。

女人的成功靠自立自强还是靠男人?

这样不一样的思维定式对人生的选择有巨大的影响。对高效能人士来说，转变思维定式才能实现根本的改变。

书中在实现个人领域成功方面提到了三个习惯：进取主动、以终为始和要事第一。个人领域成功的关键是从依靠到独立。

苏明玉和樊胜美二人不一样的思维定式，导致她们这三方面做出了不一样的选择。

习惯一：进取主动。

很多时候，我们之所以停滞不前，并不是命运对我们有多么苛刻，而是缺乏进取的态度。明明白要过好日子就要脚踏实地，却把期望寄托在虚无缥缈的事上，比如中大奖，高富帅踏着七彩祥云拯救自我等等。

其实，仅有自我才是救世主。

苏明玉靠自我，主动去争取事业成功和经济独立，事业感情双丰收。樊胜美想靠婚姻，进取主动都花在了和有钱人打交道上，结果呢?可是是被人当成了饭局上的“菜”。

习惯二：以始为终。

没有目标，所有的努力就像没头苍蝇在乱转。生活中不乏踏实肯干的人，能够没有目标，就像挖井人，这挖一下，那挖一下，力没少出，没有成效。

要解决这个问题，作者提出了一个十分行之有效的方法：撰写个人使命宣言。写出自我此生想要成为怎样的人，想要实现的梦想。

苏明玉的目标就很明确，和很多一不如意就跳槽的人相比较，她在一项事业上努力，对自我的要求严格，不断自我成长，这样的人，有可能因为运气因素成就有高低，但都能过的不错。

而樊胜美呢?她的目标看似明确：嫁个有钱人，可实际上，这个目标十分模糊，不确定因素很多，没有把自我做为撰写人生剧本的作者，这种情形下，就容易被牵着鼻子走，成了饭局上的一盘“菜”而不自知。

习惯三：要事第一。

作者把时间的使用方式分成了四种：重要紧急、重要不紧急、紧急不重要、不紧急不重要。

其中，对个人成长最有用的是第二种，包括建立人际关系、规划长期目标等，而有害的则是第三类和第四类。

苏明玉的成功，很大的因素在于有“贵人相助”，而贵人，并不是莫名其妙的从天而降的。

樊胜美的失意，一大原因是应对职业天花板得过且过，不去寻求突破，自我都放弃了，怎样会有人来主动帮忙呢?

而现实中有不少人，包括我自我，一边拿着手机刷朋友圈、刷剧，一边感慨生活不易，这种把时间花在不重要不紧急的事务上的行为，只会离梦想生活越来越远。

介绍了三大个人领域成功的习惯后，作者指出，公众领域的成功是一个从独立到互赖的过程。

那里的互赖，不是依靠，而是在人际关系中具有双赢思维，能够知彼解己、统合综效。

习惯四：双赢思维。

一个人损人利己的思维方式指导下，是难以在公众领域获得成功的。所谓双赢，就是双方或多方都能得到自我想要的。

苏明成在应对问题时，想到的就是“剥削”妹妹。而在家庭成员之间，想长期损人利己是很难实现的，最终只能收获苦果。

而利人利己才是长久的人际交往之道。在实现不了“双赢”时，作者认为，放弃才是最好的选择。

习惯五：知彼解己。

聆听别人的心声，了解对方的需求，这是有效沟通的基础。而在现实生活中，我们容易用自我的感受去确定别人的行为，甚至好为人师，这样做只会导致沟通不畅，影响情感交流。

在育儿过程中，我发现这一点尤为重要。

记得大宝刚上幼儿园不久，以往多次问我：“妈妈，为什么我要上幼儿园呀?”我只是很简单的告诉她小朋友都要上幼儿园，能够学知识，认识新朋友。

之后我才明白，原先那段时间她在幼儿园被欺负了。

以后孩子再提出类似问题或要求请假时，我就注意多和她交流，找到原因，看是和小朋友发生矛盾了还是被教师批评了。及时沟通会让孩子觉得妈妈理解自我。

习惯六：统合综效。

这个习惯主要是指前面的五个习惯并不是互相隔绝的，综合运用的效果会更好。

这个习惯使用的前提是尊重个体差异，以此为基础进取主动的解决问题。

比如《都挺好》里的苏家大嫂吴非，在应对苏大强要买房并加保姆名字时，就很好的运用了这一点，实现了自我的目标。

在我们的工作、学习和生活中，很多需要解决的问题难以简单应对，这种情景下，不坐以待毙，进取主动，定下目标，合理安排时间，追求双赢，注重移情沟通，才能更好的解决问题。

习惯七：不断更新。

俗话说：“磨刀不误砍柴工”，仅有不断更新才能不断提高产能。那里的更新是全方位的，包括身体、精神、智力、社会情感。

忽视这一点，即使以前有一手好牌也可能有个坏结果。

比如苏明哲，以往的天之骄子，在工作后没有规划好职业发展路径，还任性的在苏母去世后立刻回国导致丢了工作。

而一向不被父母重视，缺乏资源的苏明玉，却经过不断的自我提升，成了苏家孩子里最成功的。

真正的改变是思维方式的改变，仅有看世界的眼光变了，世界才会改变。

**2024年读高效能人士的心得体会范文四**

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到一1，1一n的过程。

我们不难发现，处在依靠阶段的人，最常用的一个字就是“你”，如“这事都是因为你，才会有这样的结果”，因为在这个阶段中他们常常需要别人来对他的问题负责，需要别人对自我情绪负责，最终需要别人对他的人生负责。如果我们能真正摆脱依靠，那么，我们的人生就到了第二阶段：独立阶段。在独立的人的语言中，经常会听到“我”字，比如“我”对这件事情的看法、“我”的计划、“我”的观点。然而，从依靠到独立是人生成长中最艰难的一公里，很多人都不能完成蜕变。所以，当我们一个人静下心来的时候，不妨想一想，在人生最艰难的一公里征途中，我们走到了哪里?是0.1还是0.9?

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。

2024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，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，异常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：进取主动。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，导演就是我们自我。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，还是自我当导演，去进取主动地应对困难呢?我的答案，当然是后者。进取主动，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，首先要从自我的内心出发，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我，我是否做到了尽职尽责，我是否坚持着一颗“初心”

**2024年读高效能人士的心得体会范文五**

?高效能人士的七个习惯》,主要还是讨论成功因素的一本著作。和以往不同的是，这本书探讨的不是如何形成成功人士的个人魅力，而是如何塑造成功者的品德和习惯。通过7个习惯的塑造让我们从依赖走向独立再走向互赖，通过这种由内向外的塑造，进而从个人领域的成功走向公众领域的成功，达到产出和产能的效能平衡。

个人领域的塑造，需要通过积极主动、以始为终、要事为主的三个习惯来塑造，公众领域的成功，则需要通过双赢思维、知彼解己、综合统效的三个来塑造，最终，让自己不断的自我更新。

任何事物的发展阶段，都是螺旋上升的渐进式发展，对于人也同样适用，因为习惯是知识、技巧、意愿的交织结果，从知道做什么到应该怎么做再到真的去做不是一蹴而就的。所以，我们也应该遵循由依赖—独立—互赖的渐进式的成长，逐渐形成自己的独立人格，进而可以形成从容的开放胸怀，可以理解和接纳与我们价值观相异的人和事，形成坚定的品性原则，可以获得信任和影响，达成双赢的人际关系。

这个观点，是我们经常强调的观点，也很容易理解，但是在践行的时候却没那么简单。积极主动，是一种对待事物的主观思维定式，它也是人与人之间的本质区别。如果丧失了积极主动的习惯，我们一定是消极地回避问题和责任，我们会把所有的问题归结为客观的环境原因、外在的他人责任，我们人生的可能性也无从谈起。只有积极主动，我们才能改变原有的思维定式，改变对环境的回应方式，积极地承担责任，关注我们可以改变的、力所能及的事情，最终不断地扩大自身的影响圈。

任何人都需要正确的领导方向，但大多时候，我们很多人的人生是没有方向的。所以，确定方向是我们首要的人生任务，而确定领导方向最好的方法就是以终为始，我们可以基于独立意识、想象力和良知，依据我们生活中的角色确立我们的原则和使命，然后，列出我们远中近期的不同角色的目标，再依据目标确定有助于目标达成的具体事情，做到有排期、有监管、有调整，最后达到有结果。

要事即重要的不紧急的事，它关乎我们目标的实现，所以是实践层面最重要的习惯。对我们而言，要事第一，包含领导和管理两重含义：首先，要确定什么是有价值的、利于我们目标实现的事；然后，再通过独立的意志对自身进行有效的管理，坚守原定的计划不偏离、不中断。

那么，对于要事的确定，最重要的就是基于我们所处的角色来确定相应的目标，进而安排对应的进度，进行及时的调整，保证要事的推进。任何的目标都需要在相应角色的配合下才能更好更有效的达成，所以，我们要在角色责任和角色原则下，处理好目标的推进进度，确保要事的有效达成。

公众领域的习惯塑造，本质上就是人际关系的积累。因为人际关系本质上是解决人与人之间信任度的问题，只有随着信任度的提升，人际关系的广度和深度都会得到延展，我们在公众领域也能获得逐步的提升。但是，想要获得增加人际关系的深度，我们就需要遵循双赢的原则，具备诚信、成熟、知足的双赢品质，既能表达自己的情感又能体谅他人的想法和感受，同时资源共享，逐步的积累双方的情感账户。

如果说双赢思维是人际交往的原则的话，知己解彼就是人际交往的法宝。尤其是一对一的人际沟通更是如此。书中提到古希腊有种经典的观点，即品德第一，感情第二，理性第三，映射到人际关系中，品德即自身的可信度，感情即迅速理解他人的移情能力，理性即合理表达自己的逻辑能力。从这个角度来讲，移情是重要于表达的。我们只有真正地去倾听他人的想法，试着走入他人的内心世界，我们才能逐步形成并加深他人对我们的信任，也只有他们感觉到了这份理解、肯定、认可和欣赏，我们就逐渐给予了他们一种“心理空气”，也类似于老盖讲的心灵货币。从而获得我们的人际关系产能。

沟通分三个层次，互相提防、互相尊重和综合统效。相比于前两个层次的输赢、妥协，综合统效是一种创造性的沟通方式，他会让双方尊重、肯定、理解双方之间的差异，创造性的找出第三种路径，一种让双方都受益的解决方案。但是，综合统效形成的前提还是建立在个人领域的独立和人际关系的信任的前提下，只有个人的独立我们才能求同存异，也只有人际关系的信任，双方才能既为自己考虑也为他人考虑，努力创造满足双方需求的解决方案。

所有的这些，都是为了让我们形成不断更新自我的习惯，最终让我们自身达到身体、精神、智力、社会、情感方面的平衡，同时，任何的收获都是没有捷径的，我们只有通过一点点日常行为中习惯的塑造，才能达成我们想要的目标。

【2024年读高效能人士的心得体会范文五篇】相关推荐文章:

读高效能人士的心得体会 高效能人士的7个读后感总结

读高效能人士的心得体会 高效能人士读书心得范文

《高效能人士的七个习惯》培训心得

《高效能人士的七个习惯》培训心得

《高效能人士的七个习惯》读后感范文（精选3篇）

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