

读高效能人士的心得体会 高效能人士的七个习惯读后感(精选9篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

读高效能人士的心得体会篇一

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1，1到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。

20xx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”

读高效能人士的心得体会篇二

读过这本书后，我发现书中讲解的七个习惯更像是一个高效人士的构成。这七个习惯对人性格上进行重塑，如果养成这七个习惯，人生路上也能少走很多弯路。

回想曾经的自己，真的只是在被动学习，没有学习的目标，漫无目的。老师教哪学哪，作业做哪就做哪。要是学习上自己能够积极主动，我想我能有更好的成绩。书中的积极主动，不是狭义的，不只是态度上，行动上的，它更多的是先从思想上入手，自己对事物的全貌主动的预测，且自己也有后续行动的措施，然后积极主动，绝不动摇地去执行，并不断调整，直到取得自己想要的结果。

想想自己所做的那些事有多少是坚持到底的，真的是少的可

怜。如果我能将那些想做的事情坚持到底，我想我能学得更好，书中以始为终，在我理解看来她就像是指路的灯，告诉我目标是哪，提醒你坚持下去，首先我们要知道自己想要什么？确定自己的目标后，再根据自己想要的制定计划，步步为营，如果没有以始为终的结果导向思维，若是走一步看一步，那肯定是行不通的，这样你无法确定自己走的路是不是对的。

生活中事情繁杂，大致分为，重要紧急，重要不紧急，不重要紧急和不重要不紧急的四大类。我们往往是不不知道怎么分配时间，而导致时间花在了不该花的事情上，而那些要事一个也没完成。书中的“要事第一”，是指把时间分配给重要的事情，而不是紧急的事，不管每天被紧急的事情如何缠得无法脱身，也要抽一点时间出来干自己重要的事情，毕竟一个人的时间和精力都是有限的，所以我们要妥善安排，分清主次。这样可以做到事事有条理，从而不会忘记最重要的事情。

人们都是自私的，只要没有波及自身利益自己就不会有过多的想法，但这种想法是危险的。“双赢思维”简单来说就是你好，我也好，大家更好。在一个集体里面，只有集体好了，个人才能更好，每个个人都应尽力去维护集体，最终受益的也还是个人。而反过来也一样，正所谓“一荣俱荣，一损俱损”。双赢思维，鼓励我们相互协作解决问题，并找到互惠的解决方法。

我们处事的时候往往自以为是的去判断事物，去评价工作，别人犯错也是一味的以自己的角度去评判别人。在交流中也是以自己的经历观念去对别人的观念进行评价，这是一种低效率的交流情况。这种情况下，集体效能就不能有效的发挥出来。如果我们大家都能学会换位思考，以此来加强团队战斗力和协作精神，关键时刻能互相协作打硬仗，通过每个人的切实努力，我们可以发挥出更强的能力。

做什么事一个人的力量是有限的，只有懂得合作才能将效率最大化。书中指出，既不按照自己的方式，也不遵循别人的方式，而是通过合作创造出 $1+1>2$ 的高效方法，一个人不能解决的问题，可以通过大家综合讨论进行解决，充分发挥团队的力量。一个人可以走得很快，但一个团队可以走的更远。

人生最值得投资的就是磨练自己，因为生活与服务人群都得靠自己，这是最珍贵的工具。只有具备良好的思考学习创造与适应的能力才能立于不败之地。就像拥有才拥有财富，并不代表经济独立，只有拥有创造财富的能力，才具有真正可靠的经济实力。我们要不断更新的四个方面，身体方面：适当运动，有助于健康；精神方面：荡涤心灵的尘埃；心智方面不停的自我教育；社会情感方面：历练待人处事之道。

这七个习惯是一个整体，积极主动的态度，以始为终的愿景，要是第一的把握，双赢思维的互赖，知彼解己的沟通，统合终效的合作和不断更新的创造他们相辅相成。

读高效能人士的心得体会篇三

这本书的架构非常清晰，每个标题深入进去，都让人获益匪浅。本书讲述了7个习惯，现在，让我们一起来了解下吧！

1、积极主动

影响我们的并不是事件本身，而是我们对事件的回应。大多数人只是坐等命运的安排或贵人相助，事实上，好工作都是靠自己争取来的。采取主动是实现人生产能和产出平衡的必要条件。

2、以终为始

做任何事之前，都要认清方向。如果通往成功的梯子一直搭错，那每一次行动无疑加快了失败的步伐。成功，关键不在

于你流了多少血汗，而在于你努力的方向是否正确。

3、要事第一

有效的管理指的就是要事第一，先做最重要的事。人各有志，各有各的优先要务，必要时，应该不卑不亢地拒绝别人，在紧急与重要之时，知道取舍。

4、双赢思维

世界如此大，人人都有足够的立足空间，他人之得，不必视为自己之失。双赢品德有3个基本特征：诚信、成熟、知足。诚信不用说，大家都知道。成熟就是表达自己的感情和信念的同时又能体谅他人的想法和感受。知足即相信资源充足，人人能有份。

5、知己知彼

首先要去了解对方，然后再争取让对方了解自己。如果你真正爱一个人，那么花时间了解对方将有益于今后的坦诚相待。

6、统合综效

如果一位具有相当聪明才智的人跟我的意见不同，那么对方的主张必定我有尚未体会的奥妙，值得加以了解。学会尊重差异、建立优势并弥补弱点。

7、不断更新

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。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。

这是本书的七个习惯，以下是其他精彩之处：

8、自我管理：

自我管理有以下四个步骤：

第一：确认角色。考虑自己下一周的角色和任务，记下这7天需要专注的领域即可。

第二：选择目标。思考下周每个任务栏下你最想要做的一两件要事。

第三：安排进度。为每一项目标安排具体的实施时间。如果你的目标之一是锻炼身体，那么可以安排一周2-3天，每天一小时的锻炼，以确保达到目标。

第四：每日调整。

9、合而为一

七个习惯浇灌出来的最高级、最美好和最甘甜的果实就是齐心协力，就是把自己、爱人、朋友和同时合而为一。

10、螺旋式上升。

自我提升和完善是一种原则，也是一个过程，一个在成长和转变直接的螺旋式上升的过程，一个不断完善的自我过程。

相信优秀如你，必定是一个高效能人士。

读高效能人士的心得体会篇四

天气炎热，工作量大，但是销售额确没有得到相应的增长，收入不高，员工士气低落，如何提高员工的积极性，是现在首先需要解决的事。

基于这个问题，我有机会读了这本书，从中我们或许可以找到一个解决问题的路径。下面我就从这本书中学的一种习惯于大家分享一下，高效能人士的七个习惯——积极性。

要想解决这个问题我们先来了解一下什么是积极性。积极主动不仅指行事态度，还意味着人一定要对自己的人生负责，个人行为取决于自己的抉择，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。

第三、环境决定论主张环境决定人的本性，也就是说周围的人与事，经济状况、国家政策都可能影响到。例如一个人会因为今天是晴天或者阴天来影响自己的心情。了解这三个论点可能让我们更容易分析我们面对的问题，从而找到解决的办法。

我们面对的问题可以分为三类：其一是可直接控制的（问题与自身的行为有关）——这个问题可以通过培养正确的习惯来解决，这个关系我们日常管理的现象是我们的时间管理、个人魅力、知识储备、身体健康等方面，都是可以通过自我约束达到的。

其二是可间接控制的问题（问题是与他人的行为有关的）可以通过改进施加影响的方法来解决。例如，管理员工的日常考勤、业绩达成层面，以身作则的管理方式可能比制度与说教更为有效。

其三是无法控制的问题（我们无能为力的问题，例如过去，和现在面对的问题）对于这样的问题我们要做的就是调整好我们的心态，微笑面对即将到来的一切，兵来将挡水来土掩。

了解了以上的三个层面，那么我们怎么才能做一个积极主动地人呢？

第一步、直面自己，真正认识解决问题的本质，那就是当问

题来临时我们做出的反应是由我们自己决定，我们要学会正面面对；第二步是加强自我修养，保持学习力，日常表达是把如果变成我可以模式；第三步是做出承诺，养成立即行动，言出必行的习惯；第四步是把以上的模式坚持30天，变成习惯。

圣雄甘地曾经说过：除非拱手相让，否则没人能剥夺我们的自尊。人与动物不同之处在于，当问题来临时，鸵鸟会把头埋入沙堆，而人会选择不同的应对方式，让我们露出灿烂的笑容积极面对未来的每一个挑战，祝大家在下半年取得优异的成绩！

读高效能人士的心得体会篇五

最近，读了一本书，名为《高效能人士的七个习惯》。读完此书，感觉有很多收获，现将体会谈出来与大家一起分享。

从书中所谈到的“七个习惯”来看，人的品德和观念是取得高效能的基础。七个习惯分别是：

习惯一：积极主动 -----个人愿景的原则

积极主动这个词如今经常出现在管理方面的著作中，它的涵义不仅仅是采取行动，还代表人必须为自己负责。个人行为取决于自身，而非外部环境：理智可以或者战胜感情；人有能力也有责任创造有利的外在环境。

习惯二：以终为始-----自我领导的原则

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，它把最重要的事放在第一位。有领导决定什么是重点后，再靠自制力来掌握重点，时刻把他们放在第一位，以免被感觉、情绪或冲动所左右。要集中

精力于当急的要务，就得排除次要事物上的牵绊，此时要有说“不”的勇气。

习惯四：双赢思维-----人际领导的原则

利人利己者把生活看作是一个合作的舞台，而不是一个角斗场。一般人看事多用二分法：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。

习惯五：知彼解己-----同理心交流的原则

首先寻求去了解对方，然后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-----创造性合作的原则在互赖关系中，综合效益是对付阻挠成长与改变的最有力的途径。助力通常是积极、合理、自觉、符合经济效益的力量；相反地，阻力多半消极、负面、不合逻辑、情绪化、不自觉。不设法消除阻力，只一味增加推力，就仿佛施力于弹簧上，终有一天引起反弹。如果配合双赢的动机、同理心的沟通技巧与统合综效的整合功夫，不仅可以破解阻力，甚至可以化阻力为动力。

习惯七：不断更新-----平衡的自我更新原则

人生最值得投资的就是磨练自己，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。

七个习惯的前三个习惯可以使人从依*达到自立，而进一步养成了后四个习惯的人则是最高境界的人。

读高效能人士的心得体会篇六

这个月学习了一本关于职场成长的书籍，非常有感触。

《高效能人士的七个习惯》是职场人必读的一本书了。恰逢同学的公司上了这门课程，分享给我文稿，系统翻阅了一遍。内容既系统又严谨，干货满满，收获颇多。

本文的七个习惯：积极主动、以始为终、要事第一、双赢思维、知彼解己、统合综效、不断更新。给我影响最深刻的三个习惯，如下3点：

习惯一：积极主动

积极主动即采取主动，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。积极主动的人是改变的催生者，他们摒弃被动的受害者角色，不怨天尤人，发挥了人类四项独特的禀赋——自我意识、良知、想象力和独立意志，同时以由内而外的方式来创造改变，积极面对一切。他们选择创造自己的人生，这也是每个人最基本的决定。

本章节打动我的一句话：人有选择的自由。

积极主动不仅指行事的态度，还意味着人一定要对自己的人生负责。个人行为取决于自身的抉择，我们无须存在优越感或是自卑感，只要一个人能为他自己的选择担起责任，他就该享受其权利。

工作如此，生活亦如此！

习惯三：要事第一

要事第一即实质的创造，是梦想（你的目标、愿景、价值观

及要事处理顺序)的组织与实践。次要的事不必摆在第一，要事也不能放在第二。无论迫切性如何，个人与组织均要更多聚焦要事，重点是，把要事放在第一位。

本章节印象深刻的一个观念：重要性 with 目标有关，凡有价值、有利于实现个人目标的就是要事。以前以为“紧急且重要”的事情肯定是最重要，过分注重，消费大量的时间和精力忙于其中。这种认知一直持续到现在，作者表明其实紧急只是别人的要事，对你来说并不一定要事。“不紧急且重要”的事情，比如锻炼身体、看书拓宽视野、学习专业知识、看望亲人、与朋友保持联系、制定个人规划、建立人际关系、撰写使命宣言、规划长期目标、防患于未然等等，才是需要我们花费更多时间来减少“紧急且重要”事务的数量。

习惯七：不断更新

“不断更新”谈的是，如何在四个生活基本面（身体、精神、智力、社会/情感）中，不断更新自己。对组织而言，不断更新提供了愿景、更新及不断的改善，使组织不至呈现老化及疲态，并迈向新的成长之路。对家庭而言，不断更新通过固定的个人及家庭活动，使家庭效能升级，就像建立传统，使家庭日新月异。

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。

科研工作如此，个人成长亦如此！改变行为，改变思维！2021，积极主动，要事第一，不断更新！

读高效能人士的心得体会篇七

还记得我第一次看到这本书的时候，我真的是对它提不起兴趣，认为它不过是本普普通通的鸡汤书。直到现在我也无法

提起对它的兴趣，但是，即使我只是看了那么几篇，而并没有通读全书，我却真正的感觉到它的好处以及对我的影响。

在美国，这本书影响力仅次于《圣经》。看到这句话我还在想，这本书为何如此具有影响。我第一次看这本书，随便翻到了一章我较为感兴趣的标题：再论由内而外造就自己。柯维以他和妻子为例，分享了他与妻子间关于谈话交流的问题，发现：看似琐碎的小事，往往也源自刻骨铭心的情感经历，如果只看表面，而没有挖掘深层的敏感问题，无异于在践踏对方心中的圣土。当然，这只是这一章其中的一个标题，都是在阐释一个简单的理念：刺激与回应之间存在一段距离，成长和幸福的关键就在于我们如何利用这段距离。

老师总是在建议我们预备一本备忘本记录安排好自己想要做的事情。可我总觉得这对于我来说丝毫不起作用，我无法确认自己现在做什么。即使我有想要做的且规划好的就差完成打勾，但备忘本上永远没有那完成的痕迹。要么就是不想完成了或者改变心意了，认为计划永远赶不上变化。

作者提倡我们要遵守做作法令，所有事件以准则为核心，不要简单地用脑筋中的教训想当然，因为这样看的世界不是客观存在的，而是你带着自己的有色眼镜看到的。对事物原来面孔认识的偏颇都会影响到举动，从而直接导致成果的谬以千里。这就是为什么很多人认为明明怎样怎样了，却没有怎么怎样。

作者将习惯定义为知识、技巧、意愿的结合体。通俗的理解就是，知道自己要做什么，也清楚应该怎么做，更有这个意愿去做。思想决定行动，行动决定习惯，读后感.习惯决定品德，品德决定命运。的确，习惯会在潜移默化中影响我们行事做人的方式，左右我们的成败。本书阐述了“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”七个习惯，让这些习惯可以使我们从依赖到独立，从独立到互赖。在我翻到如何使

用这本书之前，我真的只是把它当成书来看，看作者描述的事例就像是在看故事，看到名人名言只是略略扫过。看完如何使用这本书之后，我才知道，你要以老师的身份去阅读效果才会更好，不仅仅只是吸收，你还要复述，在四十八小时以内做好分享阅读心得的准备，把你最记忆深刻的内容讲给身边的人听。

得之太易者必不受珍惜。在学习这些习惯的过程中不断成长和进步，对自己的改变要有耐心，长时间坚持，必会有成效。

读高效能人士的心得体会篇八

本书作者史蒂芬·柯维曾对近200年来美国所有讨论成功因素的文献进行的潜心研究，他发现前150年的作品强调“品德”为成功之本，内容主要描述一个人如何进行品德的修养。而一战后不久，人们对成功的观念，由注重“品德”转移到了强调“个人魅力”，即认为成功与否更多取决于一个人的个性、社会形象、人际关系以及圆熟的处世技巧。这类作品有些固然承认品德是成功的要素之一，但多半重视不足，没把它看作基本要素，它们看重的是怎样对人们施加影响以及人际交往的捷径。然而，即使你可以玩弄手段，可以投其所好，卖力地结识他人，努力地维持自己积极向上的形象，只要有人格上的缺陷——比如言不由衷、虚情假意，时间久了人们难免会猜疑，你的任何努力都会被别人的戒心当作别有用心。也许凭借个人魅力，你可以取得一时的成果，但这种方法得来的成果是脆弱的，好比玻璃杯一样经不起生活的撞击，而随着人际关系经不住考验而破裂，成功也就离你远去了。

成功是由内而外的创造，而不是复杂的技术活，是时间和感情的积淀，而不是凭借技巧得来的奖励。归根到底，我们的本质要比我们的言行更具有说服力，而人格魅力论恰恰忽略了这一点。这种由内而外的成功，才是真正的成功，品德的修养应该是第一位的，最根本的修养。

好的品德并不是与生俱来的，需要我们去学习和掌握，但从小学就开始接受思想品德教育的我们，并没有真正地拥有书本所教给我们的品德，或者是在日后长期的实践空白里淡忘了。我认为优秀品德的缺失最大的原因就是我们没有好的学习方法。品德修养的好坏，表现在人的行动上：你拥有乐观的品质，那么任何事都不会使你悲伤；你懂得时间的宝贵，你就会想尽办法利用每一分钟；你知道和气是美德，就自然地学会控制你的情绪；你了解坚韧是最伟大的品质，就会坚持到底，直至成功；你明白爱是最美的语言，就会用全身心的爱去迎接每天。卓越的人生，离不开各种各样的好品质，好的品质决定行动，而行动的贯彻，往往是难度最大的一环。书中引用了古希腊哲学家亚里士多德的话：“人的行为总是一再重复。因卓越不是单一的举动，而是习惯。”因此，习惯是你贯彻好品德的利器。

如果说好的品质是成功的必需品，那么习惯就是一种让你得到这些必需品的最佳途径。因为习惯的形成是从显意识到潜意识的转变的过程，好的品质的表现形式是相应的行为，而一旦这些行为成为你潜意识的一部分，你也就具有了这些好品质。而习惯可以分为两种模式：思维习惯和行为习惯，前者是后者的前提，有了思维习惯也就有了行为习惯。因此，改变我们的思维习惯是首要的目标。这就需要我们去学习，先转变思维，进而影响自己的行动。而把我们所学的好品质转换为具体的行为，再以习惯做为工具加以掌握，我想我们的成功就已经是既定的事实了。

作者以自己多年的研究和成功教学经验为基础、总结了一个人实现自己人生价值所需要的七个习惯。内容循序渐进，前三个习惯先以个人领域的成功为基石，过波到后四个社会领域成功的习惯。我觉得，无论是哪一部分，都值得我们去仔细研读。由于它处处透者智慧，以至于我们需要精读几遍才能了解其问的深刻哲理，而把这些行为的规范同自身的状况结合起来，也需要相当长的时间，所以我认为这本书应当作为一个伴身之物，时时研读，一日三省其身，真正地把作者

所描述的好习惯变成为自己的习惯。我想等我们做到这一点，我们都会找到自己人生的真谛。

君子性非异也，善假于物也。我想渴望成功的我们最先培养的，是寻求智慧的习惯，我想借着大师们的智慧，我们都会找到自己的成功之路，迟早我们也会总结出自己的成功之道。

读高效能人士的心得体会篇九

拜读了本书之始，是抱着读鸡汤的心态的，但只在开篇就改变了自己的观点，作者点明，这7个习惯并不是自己发明的而是一直存在于人类社会中，尤其是成功者的身上，作者只是把这些习惯发现，整理，推广，以至于广泛运用，在生活工作中人生中的任何阶段都可以受益，细细品味，深深感悟，以下做出我的读书感言：

习惯一：积极主动采取主动，为自己过去、现在以及未来的行为负责，并依据原则及价值观，而非情绪或外在环境来下决定。

（积极主动是做所有事的要素，是为自己负责的核心，没有积极的心态，没有主动的精神，将会一事无成）

习惯二：以终为始所有事物都经过两次的创造——先是在脑海里酝酿，其次才是实质的创造。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。

（有计划有节奏的做事，短期，中期，长期的规划，有明确的目的，才不会偏离人生的轨迹，如同伐树的小故事，做的在好在快，但是砍伐的方向是错的，结果必将背离预期）

习惯三：要事第一实质的创造，是梦想的组织与实践。

（现在快节奏的生活和工作等同于和时间赛跑，要确定事情

的重要性，理清调理，集中精神和时机优先做最重要的事，多余时机做次要的事，碎片时间做不紧急的事，否则会本末倒置事事无成)

习惯四：双赢思维是一种基于互敬，寻求互惠的思考框架与心意，目的是更丰富的机会、财富及资源，而非敌对式竞争。

(浅显的说，站在对方的立场来看待事情，也叫透过事物看本质，最完美的成功即是双赢甚至多赢的成功，)

习惯五：知彼解己当我们舍弃回答心，改以了解心去聆听别人，便能开启真正的沟通，增进彼此的关系。

(站到对方的角度去分析和考虑遇到的问题，和主观的认知会有很大差异，被认同是个体交往最被满足的一种心态)

习惯六：统合综效非按照我的方式，亦非遵循你的方式，而是第三种远胜过于个人之见的办法。

(自身的学识经验能力决定了对事物的判断，基于公平公正的立场找到最有利有效的解决方案才是最完美的答案)

习惯七：不断更新如何在身体、精神、智力，社会或情感四个基本生活层面不断更新自己。

(先在平时中运用好的习惯，潜移默化，久而久之好的习惯会深深融入一言一行中去)

平时接触和本身运用多的是双赢思维，就针对这点发表下我的看法：双赢思维是过程，是一种方法。用双赢思维融入我们的生活和工作。在合作的`时候有很多付出是没有结果的，比如约谈一个客户，谈产品，谈政策，谈要求等等，但最后，常常是没有能够合作。当用双赢思维去面对这个问题的时候，会发现，我谈的根本不是客户所需求的，客户的痛点不在这

里，对方没有获取自己想要的，无法打动他来做我的产品，发现客户的问题，帮他指出并能解决，公司的发展如何突破，员工如何管理会更有激情，产品如何盈利，我们的特点是什么，如何和现在的状态结合，创造出1+1大于2的结果，才说说服和打动客户的本质，即使现在没有成功合作，那么在这个过程中，可能获得了一个朋友。你可能储存了一个口碑的，释放了一个信息在对方的心里。在合适的时机必将以我的产品作为第一选择来接纳。

很多人过计较阶段性得与失，但人生和工作都是一个过程，目标是终点，路途的经过更重要。由此以终为始变的十分重要。确立了那个，我们会更有效率感，更接近你想要的结果。在这个过程中，七个习惯是一个非常重要的思想，用它的指引，我们行走的会更远，当我们把七个习惯作为与人接触交往的时候，任何的问题都可以运用，用它来促进自己，而不是束缚。从时间效率到过程结果上，我们要处理的更有条理会看的很远，格局变的更大。持之以恒必然有之前不敢想象的收获。