

# 2023年七的读后感(模板5篇)

当品味完一部作品后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，让我们好好写份读后感，把你的收获感想写下来吧。读后感书写有哪些格式要求呢？怎样才能写一篇优秀的读后感呢？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 七的读后感篇一

高效能人士的七个习惯

习惯一：积极主动——一个人愿景的原则。

别指望谁能推着你走。每个人做每项工作或做每件事都应进取主动向前走，如果你不向前走，谁又会推着你走呢？所以，进取主动的态度，是实现个人愿景的原则。

进取的心态能让你拥有“选择的自由”。我们虽然不能控制客观环境，但我们能够选择对客观现实做各种反应。进取的涵义不仅仅是采取行动，还代表对自我负责的态度。个人行为取决于自身，而非外部环境，并且人有本事也有职责创造有利的外在环境。

在学会做到进取主动的同时，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：把握自我的人生方向。

进取主动即在工作中催生改变。简单分享一下我自我的心得，初入爱柯迪，应对新的环境，未知的事物，十分好奇，对待工作有一种莫名的冲劲，交代的工作会认真完成，碰到不懂的会主动去询问前辈们，此刻回想一下，这大概就是进取主动的习惯让我避免许多没必要的失误。就好像打篮球被围堵

去突破的时候，变向运球多运几次就成功躲开对手了。除此之外，这个习惯还有其他的作用。当我们在开发新类型产品时，总会遇到以前没有遇到过的问题点，进取主动的人会竭力去解决问题而不会消极回避，甚至谦虚低身向别人请教。总之，就像书中所说的一样，进取主动的人是改变的催生者！

习惯二：以终为始——自我领导的原则。

忠诚于自我的人生计划。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”。仅有确立了贴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”的习惯能够适用于各个不一样的生活层面，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。

以终为始即是要在工作中树立自我的目标，如果把我们每个人比作航天员，月球及未知的宇宙便是我们的目标。柯维教授提到的第二个习惯要求我们做到事事有目标，朝着目标制定行动计划，一步一个脚印。例如，打造隐形冠军、铸就百年企业是ikd的愿景；再比如，新产品压铸试模中一次成功试出合格的产品，这是我们作为压铸模具工程师的目标。总之，每一天都是全新的开始，朝着目标前进会让我们时刻充满活力，永远进取向上。

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。所以，“要事第一”是自我管理的原则。

要事第一告诉我们要学会做自我时间的主人，不要被不重要且不紧急的事情牵着鼻子走，这就要求我们每一个人要能够分清工作事务的轻重缓急，因为我们常常会把紧急的事情当成重要的事。跟大家分享一下实际工作中的经验，我会将比较重要的事情在邮件中置顶，将公司制作的电脑桌面壁纸利用起来，用壁纸背景上的“紧急事项区”、“正在处理事项区”、“待办事项区”、“临时归放区”来区分不一样的事情，将要事放在一个独立的区域。

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，他人之得并非自我之失。所以，“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。他们忠于自我的感受，价值观和承诺；有勇气表达自我的想法及感觉，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。

利人利己观念的构成是以诚信，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我，才是进行有效人际交流的关键，要改变匆匆忙忙去提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。人人都期望被了解，也急于表达，但却常常疏于倾听。众所周知，有效的倾听不仅仅能够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我、坚持心态平和、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。在一个能够充分表达自我、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”。

知彼解己即是移情沟通的原则。正所谓，倾听是有效沟通的桥梁。习惯五知彼解己要求我们以理解对方为前提，倾听者要学会站在讲的人角度上去思考，并模拟自我在做这个工作中遇到了相同问题的处理方式是怎样样的。要做好这点，我们还能够学着去了解对方的讲话语气、肢体动作等，在了解对方的同时也让对方了解自我，这才是进行有效人际交流的关键。我常常在工作中感受到与人沟通的有效性，比如在模具设计中，聆听实际试模师傅的试模问题点，并做好记录，那么以后遇到类似情景时就有方向，能够避免类似的失误。

习惯六：统合综效——创造性合作的原则。

1+1能够大于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。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。不一样植物生长在一齐，根部会相互缠绕，土质会所以改善，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。仅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。

统合综效即创造性合作的原则。习惯六告诉我们任何事情都要去系统性思考，不要仅仅停留在一个方面，而是要透过这个事情发散更多的方面，从而衍生出更全面的资料。同时，它是前面五个习惯的集中考验，仅有做好前面，才能综合综效。平时工作与生活中，我们要学会大局观思想，多方位思考问题。比如一个新产品来的时候，我们除了设计出良好的浇注系统外，还要综合研究后道工序是否方便加工等事项，最终得出一个满意的方案。

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我。

过着身心平衡的生活。人生最值得投资的就是磨练自我。生活与工作都要靠自我，所以自我是最值得珍贵的财富。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、创造与适应本事，才能使自我立于不败之地；拥有财富，并不代表有永远的经济保障，拥有创造财富的本事才真正可靠，要“不断更新”。我们要懂得磨练自我。生活与工作都要靠自我，所以自我是最值得珍贵的财富。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，创造与适应本事，才能使自我立于不败之地，拥有创造财富的本事才是真正的财富。

不断更新即始终坚持自我提升。每个人都想拥有自由的时间，想过自我向往的人生，这往往不是财富能解决得了的，因为财富可能总有一天会用完，而知识不会，倘若你一向在学习、一向在提升自我，知识在你脑海里别人是拿不走的，并且自我变得优秀后，财富自然而然也有了。所以，在平时工作中，我们要多走出去，多去别的兄弟工厂、标杆工厂或企业等地方学习，或者经过互联网等平台进行学习，因为仅有不断更新自我，才不会被这个“优胜劣汰”的社会所淘汰。

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，由依靠

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。仅有把从书中学来的东西用到实践中，才能真正到达读书的目的。在今后的工作中，我将会经过不断的努力和探索，经过培养这些习惯，能够循序渐进地获得实质性的变革，成为真正的高效能人士。

## 七的读后感篇二

习惯对我们的生活有绝大的影响，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。在现代社会，要想做一名成功的高效能人士，创造卓越的企业文化，就必须从培养良好的个人习惯入手。

### 习惯一：积极主动——一个人愿景的原则

人性本质是主动而非被动的，不仅能消极选择反应，更能主动创造有利环境。采取主动并不表示要强求、惹人厌或具侵略性，只是不逃避为自己开创前途的责任。

我经常劝导有意更上一层楼的人，加倍积极进取，不妨好和能力的测验，研究适合从事的行业。甚至设法打听试图加入的机构正面临何种难题，然后以有效的表达方式，向对方证明自己能够协助他们解决问题。

积极主动与消极被动有天壤之别，尤其再配合聪明才智，差距就更远了。想要生命的产能与产出平衡，进而追求圆满人生，主动精神实在不可缺少。

任何团体，包括企业、社会团体及家庭，都可以汇集各个成员的聪明才智，对环境主动出击，以达成群体的共同目标，

建立积极主动的企业文化。

## 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；得到名利之后，却发现牺牲了更可贵的事物。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。

我因为主持一项研讨会而住进一家旅馆，由于到得太迟，已无餐点可用。前台人员却主动表示，可以到厨房跑一趟，还殷切询问：“您要不要先看看会议厅？有没有需要我效劳的地方？您还需要其他东西吗？”当时并没有主管在旁边监督。

第二天研讨会开始，我发现所带的色笔不够，便趁空抓住一名服务员，说明困难。他瞥了我的名片一眼，然后说：“柯维先生，我会解决这个问题的。”

他并没有推脱：“叫我到哪儿去找。”或者：“请你问前台。”他一口承担下来，而且表现出为服务深感荣幸的样子。

员工与顾客、员工与员工之间的关系，也决定了主管的领导方式，甚至影响到人员的招募、训练与薪资福利。

## 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，

由领导决定什么是重点后，再靠自制力来掌握重点，时刻把它们放在第一位，以免被感觉、情绪或冲动所左右。有效的个人管理可分为四个步骤：

确定角色——写下个人认为重要的角色。假若以往不曾认真考虑这个问题，就把这时闪过脑际的角色逐一写下。

选择目标——为每个角色确定未来一周欲达成的2至3个重要

成果。

安排进度——根据上面所列目标，安排未来7天的行程。

逐日调整——每天早晨依据行事历，安排一天的大小事务。

习惯四：双赢思维——人际领导的原则

利人利己者把生活看做一个合作的舞台，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。

利人利己可使双方互相学习、互相影响及共蒙其利。要达到互利的境界必须具备足够的勇气及与人为善的胸襟，尤其与损人利己者相处更得这样。培养这方面的修养，少不了过人的见地、积极主动的精神，并且以安全感、人生方向、智慧与力量作为基础。

想达到利人利己，须从自身的“品德”着手，建立起互利“关系”，进而获得两全其美的“协议”。协议则有赖合理的“制度”配合，经由正确的“流程”来完成。

习惯五：知彼解己——同理心交流的原则

若要用一句话归纳我在人际关系方面学到的一个最重要的原则，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。

同理心倾听的出发点是为了理解而非为了回应，也就是透过言谈明了了一个人的观念、感受与内在世界。同理心和同情有些差别，同情掺杂了价值判断与认同。有时人际关系的确需要多一份同情，但却易养成对方的依赖心。同理心也不代表赞同，而是指深入了解对方的感情与理智世界。

同理心倾听不只是理解个别的词句而已。据专家估计，人际沟通仅有一成通过语言来进行，三成取决于语调与声音，其余六成则得靠肢体语言。所以在同理心倾听的过程中，不仅要耳到，还要眼到、心到；用眼睛去观察，用心灵去体会。

习惯六：统合综效——创造性合作的原则

## 七的读后感篇三

：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。

## 七的读后感篇四

史蒂芬·柯维的名作《高效能人士的七个习惯》这本书内容很好，读后深受启发。习惯在不经意的日常生活中形成，它影响着我们的一生。习惯对我们的生活有绝大的影响，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。在现代社会，要想做一名成功的高效能人士，创造卓越的企业文化，就必须从培养良好的个人习惯入手。

习惯一：积极主动——一个人愿景的原则

人性本质是主动而非被动的，不仅能消极选择反应，更能主动创造有利环境。采取主动并不表示要强求、惹人厌或具侵略性，只是不逃避为自己开创前途的责任。

积极主动与消极被动有天壤之别，尤其再配合聪明才智，差

距就更远了。想要生命的产能与产出平衡，进而追求圆满人生，主动精神实在不可缺少。

我想一个人积极主动的生活态度和消极逃避的态度会给你的人生带来截然不同的结果。在我们的平时教学要认真对待，在完成本职工作的同时更要积极主动地要求承担各项任务，如各级公开课、课题研究等等。不要等领导分配任务，可以自己积极主动地提出要求。这样既争取到了机会，又会给自己带来成功。

### 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；得到名利之后，却发现牺牲了更可贵的事物。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。

这个原则告诉我，学校管理不能盲目地只是处于无约束的状态。像我们的学校，要做成一件事必须有目标、有制度。而且要有人人参与的角度。每人要明确自己所处的位置及任务。他们应该知道完成任务后的成就和奖励。调动全体教职工的积极性，达到老子说的无为而治的境界。如果延伸去，在班级管理方面也能达到人人有事干，事事有人做的管理层次。这样的班级肯定是最出色的。这样的学生毕业出去后会成为自觉的人才。

### 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。由领导决定什么是重点后，再靠自制力来掌握重点，时刻把它们放在第一位，以免被感觉、情绪或冲动所左右。有效的个人管理可分为四个步骤：

确定角色——写下个人认为重要的角色。假若以往不曾认真考虑这个问题，就把这时闪过脑际的角色逐一写下。

选择目标——为每个角色确定未来一周欲达成的2至3个重要成果。

安排进度——根据上面所列目标，安排未来7天的行程。

逐日调整——每天早晨依据行事历，安排一天的大小事务。

这人对我的启示是应该在周末就安排好下周所要做的事。而且在每天早晨就安排好一天的事务。先安排重要的事，然后安排不紧要的事。事情要分轻重缓急，不能按喜好乱来。否则事半功倍。而且每周要总结一下所取得的成就和不足，寻找改正的方法。为今后的工作指明方向。

比如，开学第一周的工作要在开学前就安排好。其中的事情非常多，比如接到新班级还要熟悉学生、新教材要彻底的读通透、要备好开学的第一节课等。这么多的事情，必须安排好先后顺序，重要的先做，学生必须先熟悉的，然后是备课等等。

习惯四：双赢思维——人际领导的原则

利人利己者把生活看做一个合作的舞台，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。

利人利己可使双方互相学习、互相影响及共蒙其利。要达到互利的境界必须具备足够的勇气及与人为善的胸襟，尤其与损人利己者相处更得这样。培养这方面的修养，少不了过人的见地、积极主动的精神，并且以安全感、人生方向、智慧与力量作为基础。

这条习惯告诉我们，现代社会不能单凭自己的个人力量来完成。为了取得更好的成功，必须有良好的合作精神，在互利

互惠的基础上双方开展有效的合作。而且要讲求实效，必须推心置腹地进行交流。

比如，同事要开公开课，我们要认真去替他考虑，备课时一起分析。试教时仔细聆听，有问题要及时提出，不能在背后说别人，要当面指出课存在的问题，如果能指出解决的方法更好。还有备课时能集体备课更好，大家一齐分析讨论优缺点。这样备出的课是集体智慧的结晶。我们要心胸开阔，不要有小心思，保留一手。大家要把最拿手的本领拿出来。要记住别人的进步就是自己的进步。看到同事取得了成就，自己的付出不也有更好的回报了。所以合作能带来双赢。

习惯五：知彼解己——同理心交流的原则

若要用一句话归纳我在人际关系方面学到的一个最重要的原则，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。

同理心倾听不只是理解个别的词句而已。据专家估计，人际沟通仅有一成通过语言来进行，三成取决于语调与声音，其余六成则得靠肢体语言。所以在同理心倾听的过程中，不仅要耳到，还要眼到、心到；用眼睛去观察，用心灵去体会。

我想，同理心很像我们以前学习到的换位思考，或者说是角色变换。

## 七的读后感篇五

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。