



[购买此书或有声书](#)

高效能人士的七个习惯

改变自己命运的法宝

(The 7 Habits of Highly Effective People)

Stephen R. Covey, Sean Covey 以及 Jim Collins • Simon & Schuster 2020 • 384 页

个人发展 / 习惯

人生管理 / 幸福安康 / 平衡工作与生活

要点速记

- 努力提高品德，而不是改善性格。
- 如果你是按习惯行事，那就培养一些有益的习惯。
- 追求完美是一种习惯，并不是先天的性格。
- 如果你能够决定自己如何应对外界环境，你就是自由的。
- 选择正确的行为准则——正直、自尊、注重质量、乐于助人、具有耐心、展现毅力、谨慎、勇敢——并且努力实践这些原则。
- 明确你的个人使命，以建立你的行为准则，确立你的人生目标。
- 你希望人们在你的葬礼上如何评价你，那你就朝此方向努力争取。
- 建立以信任为基础的人际关系。
- 平衡你生活的各个层面，合理分配时间，履行人生各种角色的责任和义务。
- 要知道你有改变自己的习惯和生活的能力。

导读荐语

这本书创造了20世纪90年代初出版界的一个奇迹，而它的确堪当此名。史蒂芬·柯维旨在重新诠释流传上千年的传统思想和伦理道德，并将这些理论予以通俗的解读，使之更加适用于二十世纪末的读者群。阅读此书，你会发现，书中的大多数内容都源自于亚里士多德（Aristotle）、西塞罗（Cicero）、本尼迪克特（Benedict）、提罗森（Tillotson）等哲学家及其继承者的思想。柯维还援引了二十世纪主要科学之心理学的许多概念，同时对纳粹集中营的幸存者、心理学家维克多·弗兰克尔（Viktor Frankl）的心理理论予以了详细的注解。柯维萃取众家理论之长，将其包装成美国典型的个人励志读物，其中的方法适合读者亦步亦趋地加以学习和运用，或用于“自我培训”的目的。此书对于改善人们的思维方式和行为方式，具有深远的意义。尽管有些人认为柯维的方法过于平淡，无任何新意，而且这些行为准则说来让人容易接受，却难以在实践中加以运用，更难以形成行为习惯，但getAbstract相信，大多数读者仍然可以从此书中找到学以致用内容。

浓缩书

高效能人士的七大习惯分别是：

1. 他们能做事主动。（“积极主动”）
2. 他们能关注目标。（“以终为始”）
3. 他们能确定要务。（“要事第一”）
4. 他们能与人共赢。（“双赢思维”）
5. 他们能与人沟通交流。（“知彼解己”）
6. 他们能与人合作。（“统合综效”）
7. 他们能反省自己并弥补不足。（“自我更新”）

“这是我们为生活所做的唯一最重要的投资——为自己投资，为我们应付生活的唯一手段而投资。”

近几十年来，大多优秀的经济管理书籍都将重点放到了如何塑造良好的性格方面，但这是一个误区。培养一种良好的品德实际更为重要也更加有效。你的性格更多的是天然而成，而你的品德则是源自行为准则，并由其塑造。当你迫使自己彰显一种与自己品德相违背的性格，就如同戴上面具一样，是具有欺骗性的、人为而不真实的，而最终将是毫无益处的。

培养优秀的品德，需要树立一个优秀的行为准则作为典范、一个看待事物的全新角度。例如，在细菌理论学中还没有建立一个行为准则之前，外科医生是不洗手的。病人死于感染，却没人知道具体原因。当人们重新找到细菌致病的原因之后，无菌手术室作为新的行为准则就此产生了。

现在，许多人都受制于某个决定性的行为规范准则。他们认为是基因决定了其行为方式，而自己已无法再有机会改变，这不可逆转。他们将这些归咎于父母的过错，或者认为是成长环境以及人生经历在阻碍他们的改变。实际上，这种决定论本身就是一个准则规范，为了培养自己正确的品格，就要摒弃决定论，而接受规范是可以改变的观念。新的行为规范准则能让你认识到你的行为是可以得到改变的，从而了解到品格的形成来自于习惯。一个你始终坚持不懈而培养出来的习惯，是要以一个全新的行为方式开始生活，这就能为自己培养出一个优良的品德。

“很明显，养成完全正直的品德并非易事，以充满爱心和乐于助人而形成如此的品德，也并非易事。”

某些行为的基本准则和价值观念是可以提高人的效能的。这些准则包括公平、公正、正直、诚实、人类的尊严和价值、完美、乐于助人、具有耐心、坚忍不拔、养育、谨慎、勇气、激励他人及打破禁锢、敢于尝试的积极态度。用这些经典的行为准则来培养自己的品德，就能成为自己的主人，从而成为具有启发众人、帮助他人能力的领导者。习惯成就品德，正如亚里士多德所说，我们之所以如此，正是由我们的习惯所成就的。为了养成以上述原则为行事准则的习惯，你必须做到：

- 了解自己——了解你想要什么，你为什么要达到这个目的。
- 培养能力——培养自己有能力去达到这个目的。
- 激发欲望——激发自己的欲望去达到这个目的。

“实际上，只有我们把对自己的看法（和对他人的看法）都考虑进去，我们才能理解别人对自己和周围世界的看法和感觉。”

其中最重要的工作就是修身养性。如果你能成为自己内心的主人，你就能控制你外在的环境。很多人都错误地将注意力集中在如何使外在环境产生可观的不同变化上，却忽视了令其产生变化的能力以及能力的来源。就像有的人每天跑步几个小时，就吹嘘自己能多活几年，但他却忽视了他将所有的业余时间都用来跑步，这可能因此而延长他几年的寿命，但仅此而已。他如果把跑步的时间用于增进和配偶、家庭及朋友之间的关系，可能会更好。

习惯一：“积极主动”

高效能人士的行为都是积极主动的，他们不会禁锢自己。他们认为，只要能够决定自己的行为方式，就有决定自己品格的自由。他们也许不能控制外在环境，但是他们可以决定是利用环境还是忍受环境。他们以“个人愿景原则”为生活准则。

“所谓原则是人类行为的指导准则，已久经考验并具有永恒的价值。”

维克多·弗朗克曾被德国纳粹关进集中营。除了一个妹妹，他的所有亲人都被害死在集中营里了，但是即使在如此生不如死的环境里，弗朗克仍然认为自己是自由的，因为他能够决定自己在恐怖环境中的所思所为。当他在集中营里忍饥挨饿时，他就想象自己正在讲台上给学生授课，将身处恐怖中的所有体验传授给学生。正是他的精神威力令其战胜了看守的纳粹分子，他的精神还感动了集中营里其他的狱友，甚至一些纳粹看守。弗朗克的行为是积极主动的，他主动抗击命运，并且承受命运给自己所带来的一切后果。他认定命运是由自己决定的，他承认自己没有能力走出集中营，但是他有能力驾驭身陷囹圄的生活。

要做到积极主动，就从以下与自己内心的积极对白开始做起：

- 没用了，我已经无能为力了——但不要泄气，让我们看看有没有其他可能性。
- 不可能了，我就是这样了——但我不能放弃，我还能改变。
- 不对，都是他的不对，让我如此生气——但我可以自己决定，我不生他的气。
- 不行了，我没有其他选择，我必须这样了——但不能就这样了，我还可以决定，我还可以有其他选择。

“为人做到高效能，处事做到高效率。”

做事积极主动的人总在可能的范畴中施展拳脚。他们知道什么事情可为，只做可为的事情。他们勇于行动，敢于承担责任，从而扩大了事情的可能性范畴。他们日渐成熟，越来越能够完成大事，他们从致力于改变自己的内心入手，最终可能会改变身边的世界。

习惯二：“以终为始”

认真分析你的人生目标。许多人一生追求的目标其实没有意义、无法使人满足或者具有破坏力。你在八卦杂志的封面上看到的那些名人、富人，他们因吸毒而被捕或婚姻破裂，但曾几何时，他们追求权力、金钱和名望，这些所谓的成功，代价又如何？我们讲提高效能不只是达到你的人生目标，而是要达到一个正确的目标。想象一下，你参加自己的葬礼，坐在后排，你认为你的一生会得到人们如何开诚布公的评价呢？你喜欢这些评语吗？你是否愿意让世人如此怀念你？如果不是，就开始改变自己吧！把握自己的生活，采取“自我管理”的原则。

“真正的自尊来自对自己内心的把握。”

首先，勾画出自己的人生使命，描绘愿景目标，明确自己想要成为一个什么样的人。认真审视自己的人生使命，可对自我做一次测评，正确评价自己：你是否以自我为中心？你是一个工作狂吗？你是一切以金钱为重吗？决定自己需要改变的东西及改变的目的。将自己的人生目标写在纸上，为自己许下诺言，并履行这个承诺。

习惯三：“要事第一”

你有能力做到改变自己，这只是说你能够改变你的行为方式。首先，不要让最重要的事情成为最不重要事情的牺牲品。很多人把时间花在应付突发状况和危机事件，却从来不做必要的努力来培养自己防范危机事件发生的能力，也就是不进行“自我管理”。他们无法区分重要事情和紧急事情，紧急事情很容易被看到，而重要事情往往被忽视。要重视计划，躲避陷阱，建立人际关系，抓住机遇，放松身心，不要总考虑如何将工作计划排满，而是要确保将合理的时间安排在完成重要的事宜上。时刻牢记你的多重身份，如配偶、家长、经理和社区志愿者，把自己的时间合理分配给每一个角色，切忌拆东墙补西墙，确保完成每个角色的职责。

习惯四：“双赢思维”

在婚姻、职场或其他人际关系中，采取“人际领导”的原则可以达到双赢。双赢能让所有人都从中受益，双输则致使两败俱伤，一赢一输的关系只会导致胜者为王、败者为寇的局面。高效能人士努力达成的是双赢局面，既然最终为双赢，各方就会认为合作的基础是互利互惠，任何其他的结局都有可能是破坏性的，因为只要有一方为败者，就会产生敌我对立和危险的情感，如仇恨、失败和敌意。高效能人士努力让更多人成为盟友，而不是树敌，从而变得更加有效。一个好的联盟是双赢的。

习惯五：“知彼解己”

沟通交流是双向的。要想实现双赢的目的，就要了解对方所需，寻求如何能让对方获利，不要自以为是地认为自己能够理解对方；要倾听，要理解别人的所需和所想，之后再开始规划自己的目的；在听清对方意见之前，不要贸然反对、质疑或者否定，仔细聆听，认真思考，设身处地为对方着想。优秀的律师都会练习站在对手的立场，做出最强有力的辩护证词，他们只有了解对方的最有力论据之后，才开始为自己当事人辩护。这一技巧在人际关系或者商业谈判中都同样具有重要意义，要做到时刻了解对方的所需、所想及目的所在，

知彼知己就能在自我规划目标时，对对方的目标逐条建立自己的目标，这就是以“移情沟通准则”为本的沟通行为。

习惯六：“综合综效”

合作可以扩大一个人的力量。实际上，“创造性合作”可能创造出比能力之和更强大的力量，它就像一个拱门，它的支撑能力远比两根立柱强，拱门的承受力是两根立柱承受力之和的数倍。描述这种关系的流行词汇是“协同”，意思是说将分散力量整合起来要强于部分力量之和。有效的协同需要开展沟通和交流。很多人因为做事教条，而不能达到协同的效果，他们不是先听后想，再做反馈。相反，他们对听到的做出本能的反应，他们的反应可能是抵制的、专制的或者是被动的。他们可能反对，也可能赞同，但是他们不采取积极的合作。合作和交流是达到综合综效目的的两条腿，因此，要做到仔细聆听、认真思考、提出反馈、开展合作。

习惯七：“自我更新”

有个经典故事，讲的是一个人锯木头。他锯得越来越慢，体力消耗，渐渐不支，越到后来收效越微。一个过路人看到这些，建议他不妨先停下来，把工具磨快一点。但是这个人说他很着急，没有时间停下来磨锯！一把钝锯让工作变得如此乏味、繁重，且效率低下。高效能人士会花费必要的时间首先磨砺自己的“工具”，也就是调整好自己的身体、精神、思想和心情，这就是“自我更新”的时间。

“大多数人不是以理解为目的去聆听，而是为了回答问题去聆听。”

高效能人士都能关心自己的身体，开展体能训练，加强耐力、灵活性和韧性的训练。制定这样的锻炼计划其实很简单，而且不需要如健身房等设施。高效能人士大多以默念或思考进行精神洗礼，没人不想通过宗教信仰来寻找精神慰藉，或者通过文学名著及不朽乐章来丰富精神。切忌忽视自己的精神层面，它能为你的生活提供源泉。

丰富思想同时意味着改变你的习惯，例如看电视的习惯。电视促使你被动地接受别人的价值观、态度和判断，会钝化思想，而阅读书籍、开展拼图游戏、练习数学难题或者某种挑战性的活动，可以促使你的大脑保持警觉、活跃和专注。心情的好坏由各种情绪决定，也易受他人的左右和影响，要努力改善心情，增进与他人的情感交流，改善与他人的关系，倾听并且做到不苛求。你在做任何事情时，都要想到让别人受益，把别人放在首位，这样，你就可以把自己变成一个高效能的人。

关于作者

史蒂芬·柯维（Stephen R·Covey）：担任弗兰克林·柯维公司（Franklin Covey Co.）副总裁一职，同时培训人们以行为准则为指导的生活艺术和领导艺术。柯维还是“柯维领导中心（Covey Leadership Center）”的创始人和前任总裁，著有多部管理书籍，其中《高效能人士的七个习惯》多年来一直是畅销书。



喜欢这个知识锦囊吗？
购买此书或有声书
<http://getab.li/13927>

此浓缩书/精华本仅限Tesco员工阅读。

getAbstract为本浓缩书/知识锦囊负编辑出版全责，尊重并承认原作者及原出版机构的版权。getAbstract版权所有。本浓缩书/知识锦囊任何部分均不得以任何形式（电子、扫描、拍摄等）被侵权翻印、复制或转录。若有合作意愿，须获得瑞士getAbstract AG书面授权许可。