# 前言1-为什么我们要读书

大家好，我是王盐，欢迎来到我的读书会。

很高兴可以和大家一起坚持读书。

在开始之前，首先我们要来思考一下，我们为什么要做这件事？

上学的时候已经读够了。

工作已经很辛苦了。

难得有些空闲的时间，为什么我们要读书，而不是刷手机、打游戏、或是看电视呢？

我们可以在网络上看到各种各样的信息，可以不出门便知天下事，为什么还要像上个时代那样去读书呢？

确实，我们生活在一个互联网高度发达的社会，我们每天的生活几乎无时无刻不与网络产生联系。

我们在学校、公司、餐厅、路边遇到的每个人，大多都低头盯着手机。

以前看过一个很有趣的问答：

有人问和女朋友吵架了，现在女朋友一直不理我，不肯和我说话怎么办？

最热门的答案是：

把家里的网络密码改了。

现代人手机不离身，从某种意义上，手机已经成为了我们身体的一部分，成为了一种电子化的器官。

这么想想，还挺科幻的。

不过网络并不是万能的，它并不能带给我们太多对自身有价值的东西。

我们每天在社交网络上看到的信息，充斥着各种软文广告、娱乐八卦、成功学鸡汤、无尽的争吵、让人愤怒、焦虑的新闻。

然而真正能令你变好，能让你升职加薪，生活更幸福的信息，却是那么的稀少。

我相信你肯定是想看到这些内容，才关注我的。

说实话，我个人的水平比起那些真正的大师、智者、企业家还差的很远很远。

但令人遗憾的是，我这种二流水平，在社交媒体的数据后台中，居然成为了职场领域最顶端的少数人之一。

这让我想到了一句古话。

时无英雄，使竖子成名。

我对此并不感到开心。

2000 年，年少的我第一次在网吧访问互联网，那个充斥着理想主义的虚拟世界，深深的吸引了我。

早期互联网由于上网费用贵，需要一定的技术门槛，只有少数人才能访问互联网。

根据官方统计的数据，2000 年网民学历构成，本科生占 51.86%；而到了 2020 年，由于网络大规模普及，本科生被稀释到了 9.3%，而高中以下学历占 59.6%。

我曾见过互联网最美好的一面，我曾在网络上学到很多企业管理、投资理财、职场技能、个人成长等很多有价值的信息。

对于高中退学的我来说，互联网确实起到了让我看到更大世界的作用。

我曾坚信，随着时代的发展，在未来书这一概念会慢慢消失，所有的纸质书籍都会电子化，互联网会成为巨大的、所有人可以访问的数据库，全人类的知识都汇集于此。

然而现在，随着中文互联网环境的逐步劣化，我开始有意识的减少花费在网络上的时间。

原因很简单，因为没有什么我能看进去的内容了。

刷手机刷了一天，得不到任何有价值的信息。最后收获的，只有空虚、迷茫与焦虑。

我再次重新拾起阅读的习惯，并从中得到极大的收获。

我们读书，并不是为了培养爱好，就是纯粹的学习知识，利用知识去多赚钱，去解决生活中的难题。

所以我们未来选择的书，都是实用性质的书籍。

回想一下，当你和室友关系不好，当你被老板骂、被同事欺负时，当你不确定要不要分手、要不要离婚时，当你找不到好工作，却不知道怎么办的时候，你又能得到谁的帮助呢？

请教父母？他们也不懂。

问自己身边的朋友？他们和你一样，也充满了迷茫。

问同事或上司？我觉得你肯定不会这么做。

当我遇到这些难题时，我也很渴望有个人生导师或是教父之类的角色来只指引我。

但很遗憾，没有人能真正的帮助你。

所以我常说，人一定要自强不息，如果你想要依赖别人，最终一定会失望。

在社会中摸爬滚打多年，最后我发现，读书还是最好的学习方式。

你可以通过阅读，与这个世界上最聪明，最有智慧的顶级大师交谈，去学习他们的智慧与经验。

你在网上看到的干货，可能还没有你看经典著作一页纸的信息密度更大。

不仅如此，真正的好书，不但不会引发你的焦虑，还会像甘霖滋润大地一样，让你的内心产生勇气与希望。

在很多次的人生低谷中，我都是通过看毛主席的著作，坚定信念与信心的，每次觉得无以为继的时候，我都会翻开毛主席的著作阅读，获得精神力量。

这是我亲身经历的，也是我所坚信的，读书真的很有用。

减少上网的时间，用这段时间读读书，绝对可以让你减少很多的焦虑。

因为你知道你在学习，在成长，在进步，每天哪怕只进步一点点，也会让你觉得充实，心里踏实。

说了这么多好处，我还是要悄悄的告诉你一个小秘密。

这个世界上其实很少有人发自内心热爱读书。

我认识很多名校毕业的朋友，他们不喜欢读书。

我认识很多企业高层，他们也不喜欢读书。

甚至向你推荐读书的我，也没有很热爱读书。

我所知的最热爱读书的人是毛主席，他真正做到了读书破万卷，即使到了生命的尽头，也要坚持读书。

站在神经科学的角度，人的大脑并不善于思考，我们没办法很容易的理解抽象的事物，因为大脑思考时消耗能量很大，我们的大脑会本能的逃避思考。

做十个俯卧撑，与一道高中数学题，你更愿意选择哪个？

我肯定是选俯卧撑的。

我们必须接受一个事实，那就是学习这事本身是反人性的。

我们知道学习很好，读书很好，努力工作很好，但我们很难坚持，靠意志力基本做不到。

好逸恶劳，是我们的本能。

所以你没能坚持学习，坚持阅读，也不要给自己太大压力，因为你并不是一个懒惰的人。

虽然靠我们的意志力，我们很难成为理想中的自己。

但我们可以通过外界的影响，来达成自己的目的。

记得我第一次读著名的科幻著作《三体》时，看着厚厚的三本书，很快就放弃了。

我的朋友疯狂安利，这部作品也特别有名，我偶尔在网上看到一些片段，也觉得书很不错，但我就是很难坚持下去。

直到有一天，家里停电了。

实在无所事事，我便拿起了那本三体。

一口气读完第一本，废寝忘食的读，很快就把三本都读完了，真是好书。

相信你也会有类似的经历。

做一件事，一开始做不进去，沉不下心，但后来因为某种原因，你慢慢的进入状态，最后不但不会觉得烦躁，反而觉得特别愉悦。

在心理学中这种现象叫做「心流」（Mental flow）。指当一个人全身心投入某件事后，会产生高度的愉悦和充实感，并在这个过程中忘记时间的流逝。如果你空虚、焦虑或是生活的不如意，就去做能让你进入这种状态的事情吧，它会带给你平静与幸福。

这也是我们想要达到的目的，将读书这件事，尽可能的变轻松，变得有趣，让它成为一件快乐的事情。

我一直相信，知识会改变命运，从高中退学在路边发传单，到进入一线互联网大厂工作，我本人就是个很好的例子。

人生苦难重重，我们在生活中会遇到各种各样的难题，它们会让我们痛苦、焦虑、迷茫。

唯一的办法，就是直面问题本身，用知识武装自己，去解决一个又一个难题。

在这个过程当中，你会变得越来越强，你的生活也会越来越幸福。

让我们一起开始一段崭新的旅程吧。

# 前言2-读书的基本方法

在多年的工作中，我曾有过一个很久没有想通的困惑。

为什么很多名校毕业的人，他们聪明，出身优越，却经常做些我都能看出来的傻事？

后来随着时间推移，我慢慢的领悟到了一个非常简单的答案。

这个世界上的绝大多数人，都是好逸恶劳的，当出身优越、天资聪颖的名校精英，已经拥有良好的生活条件时，很多人就会转而去追求享受生活。

这本身并没有什么不好，每个人都有选择生活的权力与自由。

但放弃持续的学习，会让人停留在某个水平上止步不前，人的成长也就会停滞于此。

我很喜欢的美剧动画《马男波杰克》中提到过一个很有趣的概念，叫做「冻龄点」，即停止成长的年龄。

一个人在冻龄点后，这个人的心智便会一直停留在这个年龄，之后的人生也只是无数次的重复罢了。

我曾和很多名校生、大公司精英聊过这个问题。

其实道理很多人都明白，但大家也都无奈的承认，年纪大了，工作繁忙，各种琐事又多，实在没有太多的精力和时间去读书学习了。

难得有碎片化的时间，躺着刷刷手机多省事。

在这种状态下，伸手拿起一本书都需要莫大的勇气。

随着现代医学的不断研究，我们逐渐发现，人类的意志力并不是万能的，它很像是手机的电量，会随着使用不断消耗。

意志力消耗光了，人就会觉得疲惫无力，就需要休息来恢复意志力。

我们每天要处理很多的事情，光是应对生活本身，就要耗费大量的意志力。

在这种情况下，想要通过意志力来逼迫自己坚持读书，几乎是不可能成功的事情。

相信很多人都曾下定决心想要坚持实现某个目标，但最后我们发现越是需要你下极大的决心，鼓足勇气去坚持的事情，越是难以实现。

不管你此刻是多么的斗志昂扬，不管你给自己打了多少鸡血，这种效果都会在一夜之间化为乌有。

所以我们想要坚持读书，就必须寻找科学有效的方法。

在这里我会介绍几种简单易行的方法来帮助我们更好的坚持读书，达到更好的效果。

# 第一种方法：早起读书

我们经过一夜的休息，意志力在此刻达到顶峰，大脑也处于良好的状态。

此时读书的效果最好。

而且早晨是一天当中最少被外界干扰的时间段，你更容易全身心的沉浸在学习中。

# 第二种方法：用读书替代刷手机

这种方法不但可以提醒你多读书，也可以帮助你戒掉过于频繁的刷手机。

当你产生刷手机的冲动时，你可以打开手机通过阅读电子书来满足这种冲动。

# 第三种方法：使用阅读软件的语音功能「听书」。

这是我个人非常喜欢的方法。

当我在做家务、通勤、锻炼身体的时候，我会一边做手头的事情，一边听书。

这样不但可以排解无聊，也可以一心两用，提高效率。

每天晚上你可以在睡觉前闭着眼睛听上一小会儿，它不会像刷手机那样影响你的睡眠质量。

# 第四种方法：降低对一本书的预期

这是个很多人都存在的误区。大多数人鼓起勇气去看一本书，往往是出于对这本书的崇拜。

他们渴望通过一本书就可以让自己的生活彻底改变，让自己脱胎换骨。

但当他们抱着极高的期待看完这本书的时候，却发现自己的生活并没有明显的变化。

这很容易引发一种挫败感。

实际上一本书如果能带给你一个思路上的启发，一个新颖的观点，这就已经足够了。

# 第五种方法：不要做笔记。学到了什么，没事就在心里默念几句

很多人在读书的时候呢习惯去做读书笔记。

但实际上这并不是一个很好的习惯。

诚然，你在记笔记的过程当中会加深记忆。

但这种记忆呢更多的是非常机械的记忆。

我们想要学习，想要掌握知识，其实更多的需要的是对知识的理解与运用。

如果不去思考，只是机械的去背诵，那么记笔记这件事价值并不大。

而且记笔记会极大的提高我们读书的成本，增加心理压力，导致我们更难坚持去读书。

读书后，可以没事的时候，自己默念几句，昨天我读的内容里，哪些内容最有收获？

读完那几页书后，有什么样的感想？

自己在心里没事想一想，就能起到加深记忆的作用，也可以帮助我们消化这些知识。

# 第六种方法：改变外界环境

你可以去自习室、图书馆、书店、咖啡馆之类的地方看书、学习。

人很容易受到外界环境的影响，我们可以通过这种影响来更轻松的进入学习状态。

# 第七种方法：找人监督你

网上有一个很流行的说法，说一个人知识储备的巅峰就是在高三的时候。

这个说法在近年来呢其实有些不太准确了，因为现在我们会去考研读博，知识密度更大。

道理还是一样的，在学校的这种环境当中，有老师，同学，甚至是家长监督，会促使我们提高学习的效率。

不过当你出来工作之后，你就很难找到这样可以监督你的人了。

一般来说我都是比较推荐可以让自己的父母，尤其是我们亲爱的妈妈来监督我们继续学习。

你可以在学习的时候开摄像头，让妈妈来监督你。

我的母亲对监督我学习这件事呢并没有什么太大的兴趣，所以我也只好去寻找其他的方法。

这是我创办这个读书会的初衷。

我希望有人可以监督我坚持读书，坚持学习。

参加读书会，会有其他的小伙伴督促你每天读书。

有人坚持提醒你，督促你，要比靠意志力、靠自律靠谱的多。

# 第八种方法：把自己学到的知识教给别人

我坚持很多年在网上写作，其中一个很大的原因，是为了巩固自己所掌握的知识。

通过把这些知识分享给别人，我加深了对它的理解。

并在分享的过程当中不断的总结、改进。

所以当你学到了一些新知识的时候，你可以尝试用自己的话把它讲给别人听。

看看你是否能够清晰直观的让对方明白你在讲些什么。

在这个过程当中，我们的大脑会不断的去分解这些信息，然后重新的整理它，最终用你可以理解的方式表达出来。

这本身就是一种很好的学习方式。

在你参与读书会的过程中。

我们会引导你更有效的吸收、消化书中的知识。

例如参与读书会的话题讨论，写读书后的感悟。

在这个过程中，你会去思考作者的观点是如何产生的？他的思路是什么？

作者的结论和你的认知是一致的吗？

你经历过哪些事能佐证作者的观点，或者与作者观点相悖？

从书中学到的知识，你是如何在生活中实践的，它有效吗？

在自己消化、吸收知识的过程中，不断的总结、复盘，参与读书会的讨论，和其他小伙伴交流，分享自己的经验心得，你就能快速的掌握这些新知识，并不断在生活中运用它们来解决各种各样的问题。

以上几种方法都是我自己亲身实践过，验证有效的方法。

他们的优点就是非常的简单。

越简单的东西我们就越容易掌握，也更容易去坚持。

在未来，我们会通过这些简单的、基本的方法阅读大量的书籍。

而这些书籍会潜移默化的改变你对自我的认识，对世界的看法，对事物的判断，进而影响你的整个人生。

## 任务一：完成以下思考题

1. 你平时有读书的习惯吗？你有哪些关于读书的困扰？

2. 你为什么参加读书会？你期待在读书会中收获什么？

## 任务二：完成测试题

完成今天的「测试题」，将成绩截图上传至本打卡页面。

# 高效能人士的七个习惯-01：习惯的养成

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

# 前言：习惯的养成

《高效能人士的七个习惯》这本书名气很大，我在很多年前就读过这本书。

不过那时候对这本书的体会并不深刻，总觉得这书有点成功学的感觉。

书中讲述的道理，听起来也没什么特别颠覆三观的新东西，好像自己都懂得，也就没太在意。

多年后重读此书，才发现这本书真的是本很不错的好书。

它提到的七个习惯，是思路，是方向性的引导。

如果你不去实践，只是读过就觉得自己懂了，那这本书并不会对你有任何的帮助。

之前我和一个读书会的小伙伴聊天，我问她，你参加读书会有几个月了，你觉得参与这个活动，有收获吗？我指的收获是，真正的对你现实生活有帮助的改进。

对方想了想，说没什么明显的进步，看完了就过了，平时也想不起来这些，所以也没有在生活中实践。

我们很多人都面临同样的问题。

如果我问你，你有什么节省时间，提高效率的小技巧？

你或多或少都能回答出来一些。

我们讲过番茄工作法，讲过怎么避免拖延，讲过如何提高工作效率，这些东西你懂了，但你不去实践，不去坚持，那最后的实际价值就是零。

你学到了一个方法，你在生活中实践，你长期坚持，最后它就变成了习惯。

像是我刚参加工作的时候，找上司请教问题，就是突然遇到个问题，解决不了，就立刻跑去问上司。

有问题就问，搞得上司很不耐烦，当时我还挺委屈，觉得我主动积极，这么好学，怎么上司还不高兴呢？

后来我才慢慢养成一个好习惯，遇到问题先在网上查资料，尝试自己解决，自己解决不了，就把想要问的问题整理一下，整理成有逻辑的结构，直观清晰，然后找个上司有空的时候，向他请教。

而不再是想到什么就跑过去问，一会一个问题，这样也很打扰别人。

当我自己成为管理者后，我也在下属身上看到了这个问题，我告诉他们正确的做法是什么，他们也理解、认可，但一时半会就是改不过来，这就是习惯没有养成。

我自己的公司，作为互联网企业，为了提高效率，我们内部的规则是尽量少开会，少口头交流，多以文档的形式交流。

例如说你有个很棒的想法，可以先写成文档，分享给大家看，大家在文档下面留言交流想法即可。

这样的效率要远高于开会。

同事们也觉得这样用文档交流的方式很棒，但很多时候，他们还是忍不住发起会议，因为口头表达要比写一份文档自然的多。

我们每次发现这样不必要的会议，就会让发起会议的人，写一份「检讨」。

为什么要发起这次会议？要达成的目的是什么？

必须以会议的形式才能沟通吗？

如果不用会议的形式，目的不能达成吗？

最高效的方式应该是怎么样的？

我们通过很多次这样的矫正，才慢慢的改善了这一问题，这也是习惯的养成。

我自己身上也有很多很多的坏习惯。

我性子急，和别人沟通的时候，总是喜欢打断对方。

因为我觉得我已经明白对方想表达的意思，不想再浪费时间听下去，所以就打断对方，试图跳过这部分，直接进入主题。

但这样打断的多了，会让对方感受很不好，甚至会产生负面情绪。

所以我也觉得，应该避免太过急躁，避免总打断对方的讲话。

你看，这听起来是个很简单的事情吧。

但是我做了很多年，都没有完全最好。

有些时候，当对方一开口，我就在心中默念，不要打断他，不要打断他，不要打断他……

习惯真的很难改变，需要我们无数次的重复，才能逐渐养成。

之所以在一开始，就和大家讲这些，就是希望大家能明白，我们读书的终极目的，并不是为了增加谈资，不是为了培养爱好。

我们读书，是为了解决生活中的问题，是为了赚到更多的钱，过上更好的生活，让自己变得更强。

你学到了一些知识，这是远远不够的，你必须在生活中去实践。

实践几次还不够，你必须要坚持，长久的坚持，养成习惯。

如果我们把人生比作一款大型的网络游戏，那么读书就是在看游戏攻略，看完攻略，你还是得不断练习，才能成为游戏世界中的强者。

如果你不反复练习，不去长久的坚持，那你学到这些知识，也不一定会让你的生活变好。

多年以后，我再重看《高效能人士的七个习惯》这本书，结合多年的人生经验与实践，我觉得这本书提到的思考方式、习惯是非常正确有效的。

这本书也是我自己公司内部培训的必读书目之一。

这本书值得你反复观看。

最好的方式，就是每天总结，你这一天中，是否有运用到书中提到的一些习惯。

哪些地方做错了，哪些地方没做到，一点点去矫正、改进。

坚持下去，就能取得很好的效果。

# 重点总结

* 只学知识，不实践，知识就不会对我们的生活有帮助。
* 长期的坚持，才能形成习惯。

可选答：

1. 你学到过哪些有用的知识，但因为没有实践，导致这些知识并没有对你的生活产生任何帮助？
2. 有哪些你想要养成的习惯，到现在为止并没有养成的？
3. 有哪些知识，是在你实践后，对你的生活产生巨大帮助的？

# 高效能人士的七个习惯-02：第一章-由内而外的全面造就自己

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

# 第一章-由内而外的全面造就自己

不知道大家有没有过类似的感觉，就是这个世界很多时候，和我们想象中的不一样。

我们小时候所受到的教育，被告知的道理，和真正的现实差距特别大。

我们在成长过程中，会经历很多三观崩塌的时刻，似乎我们总会变成自己曾经讨厌的人。

而随着年龄的增加，我们的很多想法变得和过去不同，甚至我们的性格和从前的自己都变得很不一样。

我们觉得世界是什么样，不重要，那只是我们的想象，不是真实的世界。

所以当我们体会到理想和现实的落差时，一定要明白，想要避免痛苦，想要避免与这个世界格格不入，最重要的是改变自己。

**想要改变现状，首先要改变自己；要改变自己，首先要改变我们对问题的看法。**

有些人生活不如意，总是抱怨这抱怨那，觉得混得不好，都是世界的错。

他不会去思考如何提升自己的技能，改善自己的不足，只会抱怨社会，抱怨父母，抱怨一切。

有很多人抱怨生活好难，问我怎么办。

我建议他们去提升工作技能，通过努力工作来改变现状，但这些人总是找各种各样的借口来推辞，一会说领导不教他，一会说同事不配合，反正就是不愿意好好努力。

那这种人是没有任何希望可言的。

这就好比说，有人骑电动车不戴头盔，他总是说自己骑车技术好，不需要头盔。

但我们都知道，这样做很危险。

但这个人就是不以为然，觉得交通事故不会发生在自己身上。

显然，这就像是用鸡蛋碰石头，一厢情愿的相信鸡蛋比石头坚硬，结果肯定是要出问题的。

很多人就这样固执的活在自己想象的世界里，不愿意看清客观世界的真相，他们注定在客观规律面前碰的头破血流。

所以我非常希望，无论大家处在什么样的环境中，都不要去抱怨，不要给自己找借口，先从改变自身开始，而不是固执的愤世嫉俗。

## 个人魅力与品德

当你有了改变的意愿，很自然的就会去思考，我该做些什么，才能让自己的生活更好，人生更成功呢？

市面上流行的成功学，总会夸大个人魅力，忽视品德。

很多书上会写，成功人士总有种特别的气场，有让人追随的个人魅力，讲些很玄学的东西。

我之前看过一本关于苹果公司创始人乔布斯的书，叫《乔布斯传》，书中提到乔布斯有一种惊人的魔力，被称作「现实扭曲力场」，大意是说，乔布斯个人魅力非常强，很多人被他吸引，从而做到了很多不可能的事情。

但实际上，这种个人魅力被夸大了，人们试图通过一些技巧、套路来获得他人的好感，来追求事业上的成功。

国内最为典型的两种现象，一种就是教你怎么结交人脉，怎么混圈子。另一种就是PUA（情感操控）通过一些技巧来泡妞。

很多人特别着迷这些东西，但这些技巧的作用被夸大了，它们远没有一个人的品德更加重要。

我以前常常劝大家，**诚实、勤奋、善良、好学、好奇心、勇敢这类美好的品质，在任何时代都是非常重要的，一个人如果拥有这些品质，他一定能靠自己的努力过上更好的生活。**

然后就有很多人抬杠，说什么这年头努力没有用，人善被人欺，人得学会圆滑世故，要能说会道，会忽悠，会投机钻营，才能出头之日。

一个沉默寡言，但善良正直，做事靠谱的人，和一个整天想着怎么搞人脉，结交大人物，特别能说，做事不靠谱的人，你愿意选择谁成为朋友呢？

无论是交朋友，还是招聘，我一直以来的原则，始终是人品大于一切。

一个人能力再强，但如果他心术不正，和这样的人长期交往，是存在很大风险的。

很多年轻人意识不到品德的重要性，更容易被光鲜亮丽的人吸引，例如说长得好看的人，有显著才华的人，善于交际的人。

年轻人会觉得这些人很酷，很好玩，特别愿意和这些人交朋友。

但随着年龄的增加，诚实、善良、正直、责任心强等等这些传统美德的价值会积累成巨大的影响力。

你不再追求他人「有趣」而是更希望他人「靠谱」。

虽然说这些可能会让大家觉得有些乏味，很鸡汤。

但我还是想要强调，努力让自己去拥有这些优良的品德，它会带给你一生的回馈。

不要觉得你的言行举止没有人看得到，每天我们在社会上生存，都会有无数的眼睛看着我们。

上司会观察我们是否值得重用，同事会观察我们是否可以合作，前辈会观察我们是否值得培养……

你努力的做个好人，努力的做好每一件事，别人都看在眼里。

当他们觉得你这个人不错时，自然就会愿意帮助你，或是找你一起去做点事情。

如果他们觉得你这个人不行，大家也不会说什么，表面上很客气，但在内心已经把你默默的拉黑了。

我高中退学后，一个人跑到北京工作，从发传单开始，我所相信的，就是尽可能的做好自己，尽可能的帮助他人，我能有今天的生活，也离不开曾经很多帮助过我的人，没有他们的帮助，也不会有我的今天。

当大家认可你这个人的时候，你就会得到很多人的帮助，得到很多机会。

# 重点总结

* 想要改变现状，首先要改变自己；要改变自己，首先要改变我们对问题的看法。
* 诚实、勤奋、善良、好学、好奇心、勇敢这类美好的品质，在任何时代都是非常重要的，一个人如果拥有这些品质，他一定能靠自己的努力过上更好的生活。

可选答：

1. 你觉得自己曾作出的最大改变是什么？你是怎样做到的？
2. 在哪些方面，你变成了曾经讨厌的样子？
3. 你周围的人身上，有哪些你特别欣赏的品质？请举例说明。
4. 你交朋友的原则是什么？你比较看重朋友身上的哪些品质？
5. 你选择恋爱对象时，都看重对方的哪些品质？
6. 你所具备的美好品德，有没有在人生的某些时刻帮助过你？那是怎样的故事？

# 高效能人士的七个习惯-03：第三章-积极主动

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

# 第二章-七个习惯概论

这一章主要是七个习惯的简介，为节省时间，提高效率，我们略过。

感兴趣的同学可以自行阅读。

# 第三章-积极主动

相信大家经常能在网上看到有人吐槽父母、亲戚。

每次过年回家，都要引发一轮吐槽老家亲戚的热门话题。

这些人抱怨回家就要面对父母的催婚，面对亲戚的盘问，搞得自己生不如死。

也有人因此向我咨询，问我该怎么怼父母，怼亲戚。

我就回复到，那你过年别回家，不就行了吗？

你父母给你发信息，你不回，不就可以了吗？

对方对此很不满意，怎么可能不回家呢？父母发信息了怎么能不回呢？

我没办法啊，我必须得回家。

你觉得父母催婚让你很痛苦，那你不回家，少联系，就可以。

但这些人又说自己没办法这样做，仿佛他是被迫的。

难道有人拿枪逼着他们这样做吗？

如果他们真的觉得生不如死，完全可以选择不这样做。

人在任何时候，都有选择的权力。

很多人意识不到这一点。

我有朋友在大公司工作，她工作的不是很开心，就找我诉苦。

我说你要是实在痛苦的不行，就离职吧，身体要紧。

但她说不能离职，现在跳槽在外面找不到更好的工作机会。

我说那你就先忍一忍吧，等有机会再跳槽。

但她说自己忍不了了，都快抑郁了，感觉自己无路可走。

我就问了她一个问题：

你觉得现在很痛苦，那如果说公司突然裁员，你失业了，你觉得那时候你会更痛苦吗？

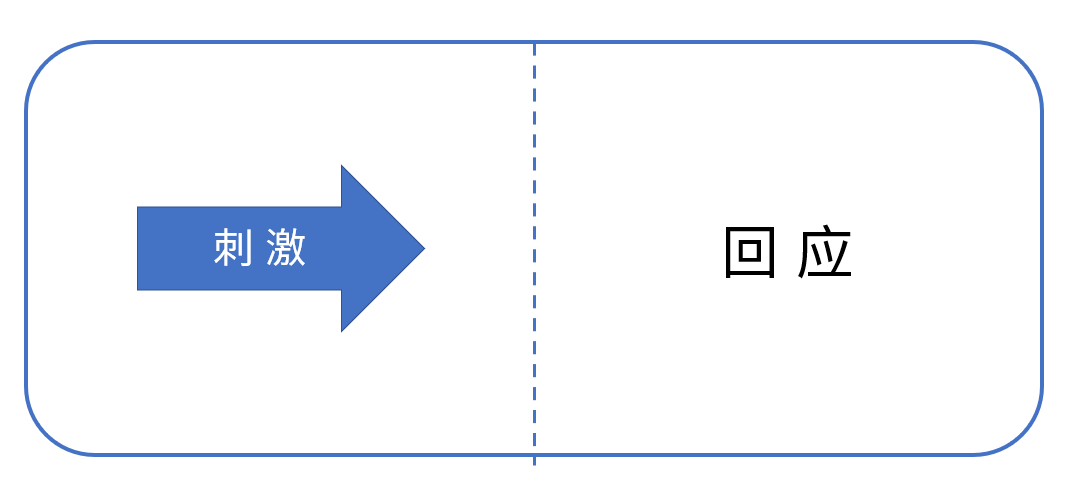
她说当然会啊，那肯定要痛苦很多倍。

我说，那你已经做出选择了呀，你觉得自己离开了这家公司，会更糟糕。是你选择留在这家公司，你得接受现状。

她还是很难过，反复地说，现在没得选，我只能留在这。

以上我们所见到的情况，就是典型的消极被动模式。

外界不断变化的因素，会带给我们刺激，而我们会相应的做出回应。



用针扎一下你的屁股，你肯定会立刻感到疼痛，快速躲开。

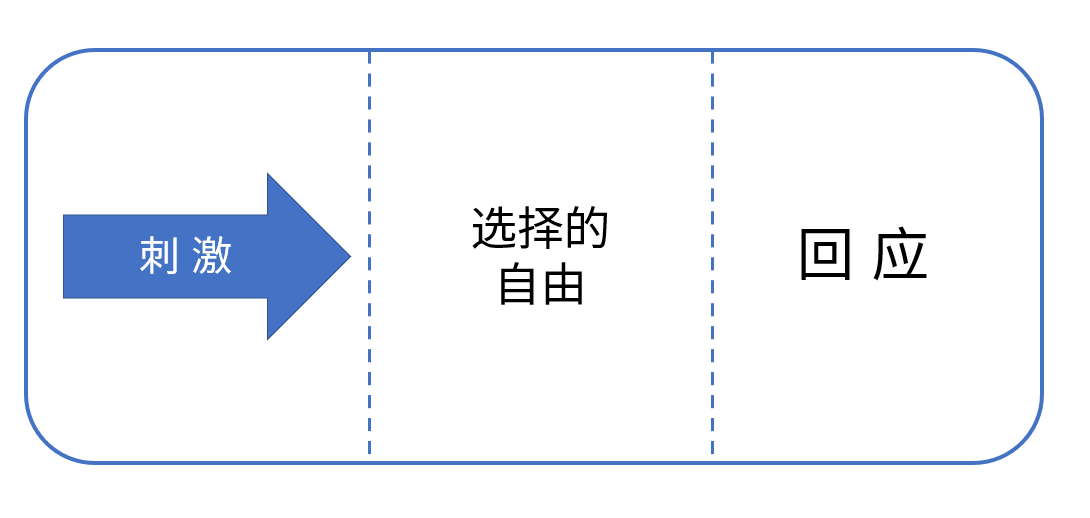
这就是一种刺激与回应的模式。

上司骂你，你就哭。

父母催婚，你就难受。

这也是面对刺激的回应。

人作为高级动物，我们有自己思想，我们也有选择的自由。



上司骂你，你并不是只能哭泣。

你还可以选择回应的方式。

例如说你发现上司比起责备更多的恨铁不成钢，你可能不但不会哭，反而会觉得有点内疚，辜负了上司的期望。

就拿我这个朋友来说，她在大公司的职位，是很多人都羡慕的岗位。她觉得痛苦，也仅仅是因为自己的想法得不到上司认可，感觉自己有点怀才不遇。

但客观来说，她的处境远远没有到工作环境恶劣的地步。

她自己其实也很清楚，所以并不想从公司离职。

但她消极被动的想法，却时时刻刻带给她痛苦。

我曾经也面临过这位朋友的困境，权衡再三，觉得在大公司工作并不能实现我的人生追求，于是在我许多朋友的反对中决定离职，跑去创业了。

因为我真的觉得比起在大公司里安逸的工作，创业要更有价值，更有意义。

在这点上，外界环境并不能干扰我的判断，因为我有明确的人生目标，与清晰的价值观。

我知道自己应该做什么。

**积极主动，不仅仅是做事的态度，还意味着人一定要对自己的人生负责。**

**个体行为取决于自身的抉择，而不是外在的环境，人应该有营造有力的外在环境的积极性和责任感。**

**积极主动的人，不会把自己的行为归咎于环境、外界条件或他人的影响，不会因为外界因素或一时情绪而冲动行事。**

消极被动的人则相反，他们感情用事，多愁善感，易受环境或条件作用的驱使。

习惯抱怨的人，他们总能找出很多的借口，来证明这一切都是世界的错，而不是他自己的问题。

「房价太高了，努力也买不了房，所以我躺平了。」

「工作不够理想，没有动力工作了，当一天和尚撞一天钟算了。」

「现在的女生都太拜金了，所以我才总是单身。」

……

有些人可能会说，你这是站着说话不腰疼，你又没经历过我的痛苦，凭什么说我是在怨天尤人呢？我要是生下来就是个残疾呢？这难道不是客观事实吗？这也算是借口吗？

这个问题，我以前也想过。

我自己早年也经历过很多不幸，所以我在内心中，会觉得自己混的不好是有原因的，甚至会下意识的觉得，我以前遭遇过不幸，别人都应该照顾点我。

年轻的时候我会有这种想法。

我生在一个不够好的家庭，我很无辜啊，这不是我的错啊，凭什么你说我找借口呢？

后来，我逐渐醒悟，我们没办法选择我们的遭遇。

有些人生在贫困地区，有些人小时候生病终生残疾，有些人出门意外遭遇车祸……

这些是我们没办法选择的。

我们能选择的，只有面对遭遇的态度。

曾经的那些先烈，他们在战场上勇敢的战斗，很多人牺牲了，也有很多老兵变成了残疾人。

可他们大多数依然斗志昂扬，不会因为自己身体的残缺，就变得颓废消极。

他们是为了崇高的理想而战，他们认为自己的付出是值得的。

试想一下，如果你的父母、孩子意外去世，现在有个机会，让你失去一条腿，就能让时光倒流，从而避免悲剧的发生，你愿意吗？

我相信大多数人，绝对会非常高兴，哪怕自己要作为残疾人生活一辈子，他也绝对不会后悔。

失去一条腿本身，并不能决定我们是快乐还是痛苦。

**真正伤害到我们的，并不是悲惨的遭遇，而是我们对于悲惨遭遇的回应。**

我自己常年在网上写作，经常会有人来骂我。

最初的时候，我总是很生气，去和他们对骂。

有时候躺在床上想到都气的睡不着。

但慢慢的我就想，为什么我一定要生气呢？

隔着屏幕，那些人并没有办法真正伤害到我，他们只能留下一些文字。

为什么我看到这些文字，就只能生气呢？

我开始尝试训练自己。

慢慢的，我就不对这些谩骂感到生气了，习惯了。

外界会带来很多的刺激，但我们可以选择针对这些刺激的回应。

不是说有人骂你，你就必须生气，工作不够好，你就必须消极怠工。

你是有选择的。

哪怕有人拿枪逼着你，让你殴打自己的父母，你也可以选择反抗。

我们在任何时候，都应该积极主动的面对生活，而不是消极被动的等待。

# 重点总结

* 积极主动，不仅仅是做事的态度，还意味着人一定要对自己的人生负责。
* 个体行为取决于自身的抉择，而不是外在的环境，人应该有营造有力的外在环境的积极性和责任感。
* 积极主动的人，不会把自己的行为归咎于环境、外界条件或他人的影响，不会因为外界因素或一时情绪而冲动行事。
* 真正伤害到我们的，并不是悲惨的遭遇，而是我们对于悲惨遭遇的回应。

可选答：

1. 在过往的经历中，你有过消极被动的时刻吗？那时候发生了什么？
2. 你会因为一时冲动去做某事吗？你曾这样做过哪些事情呢？
3. 你是否有过「我没有选择，我是被迫」的这种想法？是什么让你产生了这样的想法？
4. 你在哪些方面或事情上「从消极被动，转变为积极主动」？是什么样改变了你？

# 高效能人士的七个习惯-04：第三章-积极主动

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

上一讲，我们讲了积极主动的定义。

我们可以自由的选择自己的人生，在任何时候，我们都是有选择的。

关于人生的选择，社会上有几种较为主流的观点。

基因决定论：认为人的本性都是由基因决定的，例如说一个人脾气很坏，那他的孩子也注定是个坏脾气。

心理（原生家庭）决定论：认为人的本性是由家庭教育、童年经历决定的，这也是在国内经常提到的原生家庭带给人的影响。

环境决定论：认为人的本性，由外界环境所决定，例如说你的生活环境、工作环境、人际关系、经济状况乃至国家政策，都可能是影响因素。

这些观点都是正确的，但它并不能决定我们的全部。

例如说一个家境普通，没上过大学的年轻人，他大概率在成年后是要进工厂或是从事一些很底层的工作。

那么这个年轻人，就应该认命吗？

他就只能去做些发传单端盘子的工作吗？

其他和他类似的年轻人都是这样，所以他也应该心安理得的如此吗？

我高中退学，19岁跑到北京来，临行前我母亲劝我，她觉得北京不是我这样的人能生存的地方。

我当时暗暗发誓，哪怕在外面要饭我也绝不回家。

就像我经常讲的，我觉得人一定要有勇气去改变自己的命运，不要把自己的命运交给别人来掌控。

我不甘心过着一辈子底层的生活，所以我尽可能的多读书，多学习，尽可能的寻找更好的工作机会。

这也是一种积极主动的体现。

这就像是你做在牌桌前，抓到了一副烂牌，有些人直接就放弃了，但也有些人选择把这副牌尽可能的打下去。

# 变被动为主动

那么，我们应该如何去积极主动呢？

光是讲这个道理，很容易变成一句空泛的口号。

分享两个发生在我身上的故事，来方便大家理解。

01

我和朋友周末约在咖啡馆一起加班。

我忙了一会，抬头发现她在玩手机。

我就问她，你工作都做完了吗？

朋友说，没有，但是电脑没电了。

我们坐的位置，离墙壁上的插座很远，朋友虽然带了电源线，但还是不够长。

于是在电脑没电后，她就打算等晚上回家再干活。

我问咖啡馆的服务员，店里有没有插座，店员说没有。

我就跑到隔壁的饭店去借插座，我先是买了两瓶水（你要一分钱不花人家肯定也不愿意帮你），然后和服务员商量，我转给对方一百元当做押金，他借给我插座。

我就带着电源插座回去给朋友用了。

02

长期关注我的朋友们都知道，我当年是高中退学，19岁来的北京。

我最初的工作是在街边发传单，一个月800元，当时的房租350元。

北京的地铁早先很便宜，全程两元。

但因为太穷了，我连地铁都舍不得坐，偶尔周末下班，我才会「奖励」自己坐个地铁，觉得很开心。

因为这种事感到高兴的心理，现在的年轻人是无法想象的，很难感同身受。

那时候的我，和你们每天遇到的餐厅服务员、快递小哥、小区保安没什么区别。

想象一下，经常给你送快递的小哥，突然有一天，去了互联网一线大厂工作，收入增长很多倍，你也会觉得很惊讶对吧？

这些人的归宿就是在大城市打工赚点钱，然后回老家。

我当时一穷二白，但我不甘心过这样的生活。

总的来说，我做了两件事。

第一件是坚持读书，每个月节衣缩食把省下来的钱用来买书。

实在没钱买不起，我就跑到书店，在书店里看书。

第二件是每次认识新的朋友，我总会问问对方是做什么的，工作内容是什么。那时候我对社会一无所知，面对招聘网站上的工作，根本没概念，所以多了解一些，或许有我能胜任的工作。

随着了解不断增加，我觉得自己从小喜欢计算机，又很喜欢打游戏，或许游戏行业比较适合我。

但我知道自己没学历也没经验，也不懂得怎么写简历，总需要一些东西来证明自己。

我当时就在网上各种搜索关于游戏行业的知识，基于我自己玩过的游戏，写一些对游戏的理解，然后拿给我认识的游戏行业的朋友看，请教相关的知识。

例如说我玩过恐怖游戏《生化危机》，我就把我对恐怖游戏的理解写下来了。

恐怖游戏为什么恐怖？怎么制造恐怖感？太恐怖会不会吓到玩家放弃游戏？怎么掌握好恐怖和劝退的尺度？

当时写完了心里没底，毕竟自己没有经验，索性一口气下载了数十个当时市面上能找到各种恐怖游戏，一个一个的写分析。

后来我就把写完的文章发给以前打游戏时候认识的网友，他在游戏公司工作。

那个网友内推后，他们公司老板还专门联系我，和我聊了聊，发现我不到20岁，又是高中退学，写了封邮件，劝我继续学业，这事就这么凉了。

不过我也没放弃，后来在网上认识一些在互联网公司工作的前辈，有些在创业的，我就主动去问人家，需不需要人，不要工资都可以，给我个工作机会就行。

人家一开始都不当回事，我就主动的跑到对方公司门口，天天蹲在那，希望能得到个机会。

一家不行就换第二家，第二家不行就再继续，总会有人要我。

后来就是慢慢的换工作，越换越好，生活也就变得顺利了一些。

我至今还记得，发传单的时候，我总是在包里背着一本书，那时候的同事都笑话我，觉得我是个书呆子，读那么多书有什么用呢？

但我总觉得，人不能坐以待毙，没有条件，就努力的去创造条件。

你积极的去争取，总能比别人获得更多的机会。

以上这两个例子呢，都是关于积极主动的。

**所谓积极主动，换个说法，就是发挥主观能动性，想尽各种各样的方法，去实现自己的目标。**

**积极主动是一种态度，更是一种思考方向。**

|  |  |
| --- | --- |
| 消极被动的想法 | 积极主动的想法 |
| 我已经尽力了，这事根本就做不成。 | 再试试有没有其他的方法。 |
| 我就是这样的人。 | 我可以做出不同的选择。 |
| 我太难过了，我要崩溃了。 | 我可以控制自己的情绪。 |
| 这个方案上司不可能同意的。 | 我们可以换种表达方式，做好准备，再去和上司沟通。 |
| 这份工作太垃圾了，我学不到任何东西，混日子算了。 | 即使是简单的工作，我做的足够出色了吗？真的一点东西都学不到了吗？如果真的学不到任何东西，我就得换份工作了。 |

人生很苦，生活很难，我们会遇到各种各样的困难与问题。

大多数人都会选择放弃。

**怨天尤人，愤世嫉俗，将一切责任都推给外界，这是一种推卸责任的表现。**

**我们改变不了世界，我们能改变的只有自己。**

**能为我们人生负责的，也只有我们自己。**

你积极主动的去尝试，去争取，就会有希望。

你放弃了，那就什么都没有了。

# 重点总结

* 所谓积极主动，换个说法，就是发挥主观能动性，想尽各种各样的方法，去实现自己的目标。
* 积极主动是一种态度，更是一种思考方向。
* 怨天尤人，愤世嫉俗，将一切责任都推给外界，这是一种推卸责任的表现。
* 我们改变不了世界，我们能改变的只有自己。

可选答：

1. 你曾经有过哪些被动消极的想法？请尽可能多的列举出来。
2. 面对困难的事情，你会为自己的放弃找借口吗？你都找过哪些借口？
3. 过去几周里，你做过哪些产生了被动消极想法的事情？你当时是怎么想的？如果用积极主动的心态，你该如何重新去思考呢？

# 高效能人士的七个习惯-05：第三章-积极主动

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

# 关注圈与影响圈

一个人的精神世界，是由他关注的事物所组成的。

虽然我们每个人都处于同一时空，但我们关注的事物不同，我们对世界的认识也不尽相同。

在偏远山区生活的农民，世世代代都在村子里没有出去，那他眼中的世界，可能和他爷爷眼中的世界没有什么太大的区别。

随着互联网的发展，我们通过网络可以看到更大的世界。

我们可以自由的在网络世界中寻找各种各样的信息，但这并不代表我们每个人的世界从此变得一样。

有些人上网可能只是为了打游戏，有些人上网是为了追星，有些人上网是为了查资料写论文。

还有些人依然不怎么上网，他们更喜欢现实生活。

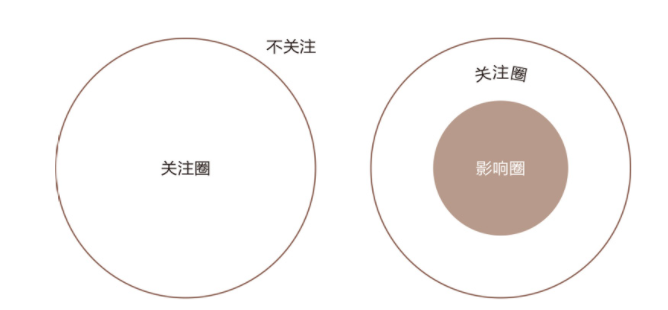
**看一个人的时间和精力集中于哪些事物，也能大致判断他是否积极主动。**

每个人都有格外关注的问题，比如健康、工作、爱好、娱乐八卦、国家大事或社会热点事件等等，这些都可以被归入「关注圈」，以区别于自己没有兴趣或不愿理会的事物。

关注圈内的事物，有些可以被掌控，有些则超出个人能力范围，前者可以被圈成一个较小的「影响圈」。

换句话说，**关注圈就是你所注意的事物，而影响圈就是你所注意的事物中能改变的部分。**

**观察一个人的时间和精力集中于哪个圈，就可以判断他是否积极主动。**



例如说我们平时都会关注社会新闻，经常会看到一些让人生气的负面新闻。

网上每天都会有无数人因此争吵、互相攻击。

这些新闻就在我们的关注圈中，但我们并不能改变什么。

反过来，如果你经常关注我写的内容，从中学习了一些工作经验，并运用到现实工作中，解决了一些工作问题，积累了经验，那么这些可以改变的部分，就处于你的影响圈。

**积极主动的人专注于「影响圈」，他们专心做自己力所能及的事，随着不断的实践，他们的能力不断提升，他们的「影响圈」也随之扩大。**

他们会感到自己越来越能主宰自己的命运，掌控自己的生活，幸福感也会随之提高。

**反之，消极被动的人则全神贯注于「关注圈」，紧盯他人弱点、环境问题以及超出个人能力范围的事不放，结果越来越怨天尤人，一味把自己当作受害者，并不断为自己的消极行为寻找借口。**

加上对力所能及之事的忽视，导致影响圈变得越来越小，个人能力止步不前，就会越发的觉得生活好难，产生越来越多的抱怨，形成恶性循环。

网上有个段子，讲一个青年眉头紧锁，他正在认真的思考国家未来的发展方向，分析东亚各国的局势，金融危机对世界的影响，然后房东来敲门，让他赶紧交拖欠了几个月的房租。

这个段子就是在讽刺一些人，过于关注那些自己无法改变的宏观大事，反倒是自己当前的一些小事都做不好。

以前经常有同学咨询，说有没有网络干货推荐啊？自己应该关注什么大v啊？业余应该学点什么啊？

我总是会告诉他们：凡是不能写在你简历上，为你求职加分的；凡是不能帮助你在工作中解决问题的；凡是不能让你升职加薪的，那都没啥大用。

还有不少同学向我请教如何分析公司发展的，怎么看待公司内部架构、企业文化的。

我都会回复：你的KPI完成了吗？多想想怎么出色的完成你的工作任务。

这是很多人都存在的一个误区，觉得自己上进、好学、有好奇心。

但实际上，如果你总是关注你无法改变的事情，那工作、生活乃至你的人生都不会变好。

而且经常关注这些无法改变的事情，很容易让人产生无力感，觉得自己什么也改变不了，进而觉得迷茫、绝望，甚至陷入抑郁情绪。

我自己也时常告诫自己，**人的精力有限，我们应该将宝贵的注意力放在我们能够去改变的事情上，也就是多放在影响圈里。**

**当你不断的去做好手头的每一件小事时，你的能力会慢慢随着增强，你能改变的事情也就越来越多。**

像是我自己，刚参加工作的时候，总是愤世嫉俗，因为那时候我能改变的事情很少，我没办法去很好的公司，面对差劲的上司只能忍耐，在社会上遇到不平之事，我也什么都做不了，自然会产生很多的负面情绪。

但随着我能力的增强，我能改变的事情越来越多，我可以进入更好的公司，我自己可以成为更好的上司，面对一些需要帮助的人，我也可以帮他们解决问题、介绍工作或是直接捐款。

我睡眠很差，喜欢安静，我可以专门搬到安静的高档小区，一个人住，我可以自由的选择我的居住环境，我不用担心钱的问题。

但这些在我刚参加工作的时候，则不可能，那时候我只能住在很破的地下室里，还要忍受着周围各种各样的噪音和素质低下的合租者。

那时候我没有选择，只能忍耐。

所以对我们每个人来说，非常重要的一个问题是，你每天的注意力都放在哪里了？

在这个关注圈中，你能改变的事情，你又投入了多少注意力呢？

你每天刷了那么长时间的手机，这件事为你带来了什么好处呢？

你每天关注的所有事情中，有多少能帮助你过上更好的生活？

我们必须接受那些我们无法改变的事情，然后全力以赴的去改变那些我们能改变的事情。

差劲的公司，这是我们无法改变的，但我们可以尽量积累工作经验，然后跳槽去更好的公司。

喜欢的人不喜欢我们，这是我们无法改变的，但我们可以努力成为更优秀的人，去寻找与我们相爱的伴侣。

如果我们总是将关注点放在外界因素上，总是怨天尤人，不从自己能改变的事情着手，那我们就永远无法进步，无法获得更好的生活。

# 重点总结

* 看一个人的时间和精力集中于哪些事物，也能大致判断他是否积极主动。
* 关注圈就是你所注意的事物，而影响圈就是你所注意的事物中能改变的部分。
* 积极主动的人专注于「影响圈」，他们专心做自己力所能及的事，随着不断的实践，他们的能力不断提升，他们的「影响圈」也随之扩大。
* 消极被动的人则全神贯注于「关注圈」，紧盯他人弱点、环境问题以及超出个人能力范围的事不放，结果越来越怨天尤人，一味把自己当作受害者，并不断为自己的消极行为寻找借口。
* 人的精力有限，我们应该将宝贵的注意力放在我们能够去改变的事情上，也就是多放在影响圈里。
* 当你不断的去做好手头的每一件小事时，你的能力会慢慢随着增强，你能改变的事情也就越来越多。

可选答：

1. 你每天都关注的内容有哪些？
2. 你每天大概刷多少个小时的手机？
3. 你能回忆起前天你在网上都看到了哪些内容吗？
4. 你日常关注的内容中，有哪些处于「影响圈」里？
5. 你觉得自己每天所关注的哪些内容，可能是不必要的，不会产生价值的？
6. 在你当前遇到的各种问题中，有哪些是你力所能及能够去解决的呢？你打算怎样去解决？

# 高效能人士的七个习惯-06：付诸行动

《高效能人士的七个习惯》这本书，这本书更多的是在价值观层面，为我们指引方向，告诉我们应该做什么。

尽管这本书写的很好，但对于缺乏社会阅历的年轻人来说，很容易被当做劝大家好好学习天天向上的鸡汤。

所以我们增加了一个实践环节，尽可能让你在现实中去实践书中提到的习惯。

听再多的道理，如果不实践，依然过不好这一生。

在回答问题时，尽可能把你想到的一切都写下来。

不要担心自己是不是写的很差，不要担心自己写的好像乱七八糟，思考本身就是个提高自己的过程。

养成思考、总结也是一个非常棒的习惯。

# 一、培养积极主动性

积极的人使用积极的语言：“我能”、“我要”、“我宁愿”等等。消极的人使用消极的语言：“但愿”、“我办不到”、“我不得不”、“要是”。

想想过去几周内自己以消极方式做出回应的两三件事情。描述一下自己当时的消极想法是什么。

1、

2、

3、

现在，想想在同样情况下自己可以采取的几种积极的回应。请写在下面。

1、

2、

3、

# 二、你的圈子有多大？

你最近一年都关注了些什么？它们分别归入哪个圈子？你的瞬间反应又是什么？

尽可能将你能想到的所有内容都写下来。

大到国家大事，小到喜欢的小众爱好，写的越全面详细越好，这样你就能统计自己在这些事情上花费了多少精力和时间。

也能直观的看到你花在不能改变的事情上，和能改变的事情上，投入的占比有多少。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 关注 / 问题 | 圈子 | 瞬间反应 |
| 例：房价上涨 | 关注圈 | 愤怒 |
| 例：策划方案不合格 | 影响圈 | 思考如何改进 |
|  |  |  |
|  |  |  |

# 三、采取主动

找出三个在工作或生活中令你倍感挫折的问题，判断它属于直接控制还是无法控制的问题，然后在影响圈内找出解决问题的第一步，并付诸行动。

例如说你热爱健身，但住处附近没有健身房，导致你无法健身，这件事属于关注圈。

但你决定在家健身，这件事就变成了可以解决的问题，就转到了影响圈中。

1、

2、

3、

# 四、扩大影响圈

你是否有什么事情一直想做，但又觉得缺少天赋、时间或能力？

为了克服自己的弱点，你应当做些什么呢？

* 如果你能开发自己的一项新才能，你希望是什么？
* 如果你能到世界任何一个地方去旅行，你想去哪里？
* 如果你能改变自己生活中的某件事情，你想改变哪一件？

制定让你实现以上三个愿望的计划，把它写下来。

## 任务一：完成以下思考题

尽量用具体的场景或案例举例，写得越具体越能加深记忆和思考哦~

1.完成该章节的所有问题。

# 高效能人士的七个习惯-07：第四章-以终为始

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

# 以终为始的定义

以终为始是指在做任何事之前，都要先认清方向。

这样不但可以对目前处境了如指掌，而且不至于在追求目标的过程中误入歧途，白费工夫。

换句话说，就是我们要明白自己最想要的是什么，并始终为此努力，杜绝外界的干扰。

当然，这对年轻人来说，或许有些困难，因为大多数年轻人并不知道自己想要什么，什么是对自己而言最重要的。

人生这个话题对于年轻人来说还有些遥远，我在二十岁的时候，对自己的了解、对未来人生的规划也是一头雾水。

但人的本性，从小到大你的向往和梦想，你的喜好与追求，这些特性是恒等的，基本上一生都不会有太大的变化。

所以你并不一定能准确的说出你具体想要什么，但大概你可以找到一个方向。

有一些思路可以帮助你找到方向：

1、你觉得家庭、事业哪个更重要？

2、你更喜欢散漫、轻松的生活，还是喜欢快节奏有挑战的生活？

3、你喜欢和什么样的人成为朋友，最讨厌什么样的人？

4、你崇拜的模范人物，是谁？你想成为他那样的人吗？

5、你平时都喜欢做什么样的事情？

6、你坚持最久的事情是什么？

7、什么事情你做起来很容易，别人做起来却觉得很难？

8、有什么事情是你一直感兴趣，愿意去关注的？

9、你小时候的梦想是什么？

10、你想成为一个什么样的人？

11、你理想中的一天应该是怎么度过的？你可以具体的想象从早上开始的一天日程是怎样安排的。

12、想想生命中对你起到积极影响的人。那个人身上的哪些特质是你想拥有的？

13、描述一段你受到深深激励的时光。

14、如果让你去火星探险，你会选择具有什么品质的人作为队友？

15、如果你成为世界首富，有无穷无尽的财富，你可以自由的回到大学中从事研究工作，你想研究什么课题？

16、你绝对愿意做的10件事是什么？

17、想出一种代表你的东西：一种动物、一首歌、一辆车、一个地方。为什么唯有这件事物能代表你。

18、你最喜欢的一段话是什么？

通过以上问题，你大概能描绘出你想要前进的方向。

这些方向，会让你找到阶段性的目标。

例如说你打算未来能成为企业的高管，或是成为两个孩子的父亲，或是在某个城市买套房。

再接着，你就可以倒推你需要做些什么，才能实现自己的目标。

例如说，你想买套房子，需要每年赚20万，那么你就得想办法让自己升职加薪，这样你每天就要更努力认真的工作。

找到了一个阶段性的人生目标，你就可以专注的聚焦于这一目标，为此努力。

# 杜绝干扰

记得我出来工作几年后，由于平时工作勤奋，很快我就获得了比同龄人更高的职位与收入。

那时候的我很为自己自豪，觉得偶尔也需要享受一下人生。

那时我机缘巧合的认识了很多玩音乐的朋友，我们经常一起出去玩。

不得不说，那段日子真的很开心，我们在一起喝酒，打游戏，开车出去兜风，一群男男女女玩着各种各样的游戏。

哪怕到现在，我都必须承认，那是我人生中最轻松快乐的日子。

那段时间我开始培养各种各样的爱好，调酒、弹钢琴、剑道、攀岩、弹吉他、唱歌……

当然了，这些爱好我没有一样真正精通的，也并没有很喜欢，只是当时和那些朋友在一起，让我觉得自己应该这样做。

我的这些朋友们，他们的价值观很纯粹，就是尽可能的享受人生，体验不同的生活乐趣。

那段时间我的心思没怎么放在工作上，当时我的老板看出我不在状态，还专门找我谈过一次，我们谈了整整一夜。（我一直记得，也很感激他对我的栽培）

谈话的主题大意是，老板劝我珍惜时间，多钻研工作，业余时间多出去认识同行，多做行业积累。

他觉得以我这种毫无背景的出身想要在北京定居，要么得拼命努力工作，要么就得找个北京姑娘结婚。

对于为了留在北京而找人结婚这种事，我内心中是很嗤之以鼻的，但我认可老板说要勤奋工作。

只是我觉得自己已经很拼了，我常年996，几乎不怎么休假，我觉得自己可以阶段性的休息一下，去享受一下人生。

老板自然是有些失望的，他对我说，你应该在年轻时更努力一些。

年轻的我还不能完全理解他的话。

事实证明，老板说的是对的。

我在和那些朋友一起疯玩半年多之后，我才逐渐的意识到，我和他们之间，有多么不同。

他们当中的大多数人都是北京本地人，非北京的几个也是家里条件非常好的。

他们有资格享受人生，也有资格轻松的活着。

而我，没有这种条件。

更重要的是，我发现自己似乎并不享受这种生活状态，我只是觉得，享受人生就该是这样，电视剧里都是这样子的。

我真正想要的，似乎并不是这些。

后来我参加了一场同行交流活动，有几个年龄比我还小的同行在上面分享经验。

我能明确的感知到，他们的能力比我更强，经验比我更丰富，那一天，我心情十分复杂。

我觉得自己很像是龟兔赛跑中的那只兔子，狂妄自大，却没有搞清楚自己应该做什么。

回到家，我很认真的想了想，我最想要的是什么？

什么东西是我愿意舍弃一切去实现的？

最后发现，我想要做一些对社会有价值的事情，我觉得这是我的使命，这是我的事业。

幸运的是，我开始慢慢想清楚自己想要的是什么，开始逐渐调整自己的生活重心。

我相信大家每个人，都会有自己的人生目标。

但在漫长的人生之路上，你会时常忘记它，被其他东西干扰或是诱惑。

像是我有一段时间，特别沉迷打英雄联盟，原因仅仅是我交往的女孩喜欢玩这个，她希望我陪她玩，而我又觉得游戏段位低的话很没面子，于是疯狂的研究怎么提高游戏技术。

在这件事上，显然我被别人影响了，偏离我应该去做的事情。

我们就像是一只正在捉老鼠的猫咪，有人用激光笔在我们面前晃来晃去，我们就会本能的跟着地面上的小红点，盲目的去追逐它，追逐根本不重要的东西。

以始为终，就是要让我们时刻记得，你人生中最重要的事情是什么，你不惜舍弃一切也要实现的目标是什么，然后专注的去追求它。

我们只是普通人，我们没有过人的才华，也没有良好的出身。

我们能依靠的，只有自己的勤奋。

舍弃掉那些不重要的事情，专注去实现你的人生目标，这才是我们走向成功唯一的途径。

你得时时刻刻的记着你的目标。

通常来说，当你建立一个具体目标时，这一目标是可以被量化到每天你应该做什么的。

如果你总是感到无聊，感到无事可做，那一定是哪里出了问题。

就像是我们刷手机，刷着刷着，几个小时就过去了，但我们自己还意识不到。

你要时刻留意自己的时间都花费在哪里，每天有多少时间是投入在实现人生目标上的，这些你要不断的去观察。

这样做，你或许会觉得很辛苦。

或许你会问，人这样活着不累吗？

那我就要反问你一个问题了，你的梦想对你而言真的很重要吗？

你真的想要去实现你的目标吗？

如果你的答案是不，那或许应该重新思考一下，你最想要的到底是什么。

# 重点总结

* 以终为始是指在做任何事之前，都要先认清方向。这样不但可以对目前处境了如指掌，而且不至于在追求目标的过程中误入歧途，白费工夫。换句话说，就是我们要明白自己最想要的是什么，并始终为此努力，杜绝外界的干扰。

可选答：

1. 你觉得家庭、事业哪个更重要？
2. 你更喜欢散漫、轻松的生活，还是喜欢快节奏有挑战的生活？
3. 你喜欢和什么样的人成为朋友，最讨厌什么样的人？
4. 你崇拜的模范人物，是谁？你想成为他那样的人吗？
5. 你平时都喜欢做什么样的事情？
6. 你坚持最久的事情是什么？
7. 什么事情你做起来很容易，别人做起来却觉得很难？
8. 有什么事情是你一直感兴趣，愿意去关注的？
9. 你小时候的梦想是什么？
10. 你想成为一个什么样的人？
11. 你理想中的一天应该是怎么度过的？你可以具体的想象从早上开始的一天日程是怎样安排的。
12. 想想生命中对你起到积极影响的人。那个人身上的哪些特质是你想拥有的？
13. 描述一段你受到深深激励的时光。
14. 如果让你去火星探险，你会选择具有什么品质的人作为队友？
15. 如果你成为世界首富，有无穷无尽的财富，你可以自由的回到大学中从事研究工作，你想研究什么课题？
16. 你绝对愿意做的10件事是什么？
17. 想出一种代表你的东西：一种动物、一首歌、一辆车、一个地方。为什么唯有这件事物能代表你。
18. 你最喜欢的一段话是什么？

# 高效能人士的七个习惯-08：第五章-要事第一

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

# 第五章-要事第一

如果说有什么令我终生受益的工作习惯。

我最先想到的，就是先做重要的事情。

每天先做最重要的事情，从困难到简单，价值不大的事情能不做就不做，这样最容易坚持。

这个道理听起来非常简单吧？

但真正做到的人并不多。

像是我之前工作很忙，没有时间收拾屋子，家里总是乱糟糟的。

朋友建议我找个保洁阿姨，每天定时帮我收拾，但我舍不得，觉得有点太奢侈了。

于是我花了很长时间用来收拾房间——我还不太喜欢做这件事，得逼着自己去做。

但仔细想一想，花费几十块一小时请保洁阿姨来收拾屋子，要比自己收拾划算的多，每天那么多工作做不完， 这些事情都比收拾房间更为重要。

还有就是开会，之前在互联网大厂工作，每天都有很多会议。

啥活没干呢，光顾着开会了。

可开会真的是重要的事情吗？

我相信大家日常中，也会遇到类型的情况，都知道要优先做重要的事情，但很多时候，我们并没有实现这一目标。

不妨让我们思考两个问题：

在你目前的生活中，有哪些事情能够彻底使你的个人生活得到改观，但是你一直没有去做？

在你目前的生活中，有哪些事情能够彻底使你的工作局面得到改观，但是你一直没有去做？

不怕大家笑话，我有很多这样的事情没有做。

我的鼻子有痤疮问题，好几年了，一直忙着没认真的去治疗，自己心里明知道疾病这种事，拖一天严重一天，但考虑到看病挂号不容易，还是拖延了很久。

熬夜对身体不好，我2014年的新年目标就是不熬夜，结果到现在也没做到。

健身也是，喊了快十年了， 到现在也没认真去做。

工作方面，我自己早起工作效率最高，但因为总是熬夜，也始终没实现。

平时生活节奏快，压力大，也会有很沮丧的时候，觉得活着好难啊，会莫名的有种绝望感。

但转念一想，那么多可以改进的事情，自己都没有去做，好像也没啥资格叫苦。

我们学习的第一个习惯，告诉我们要积极主动，对自己的人生负责。

我们学习的第二个习惯，告诉我们要以终为始，明确自己的人生方向与目标。

有了积极的态度和目标还不够，我们还要对自己进行有效的管理。

如果我们每天总是无所事事的刷手机、打游戏、看影视剧、睡懒觉……

显然我们是无法实现我们的人生目标的。

# 任务的优先级

**有效的管理指的就是要事第一，先做最重要的事情。领导者首先要决定的，就是哪些事情是重要的；而作为管理者，就是要将这些重要的事务优先安排。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。**

有关时间管理的研究已有相当的历史，时间管理理论也可分为四代。

第一代理论着重利用记事本与备忘录，在忙碌中调配时间与精力。

第二代理论强调日程表，反映出时间管理已注意到规划未来的重要。

第三代讲究优先顺序的观念。也就是依据轻重缓急设定短、中、长期目标，再逐日订立实现目标的计划，将有限的时间、精力加以分配，争取最高的效率。

第三代时间管理法有它可取的地方。但也有人发现，过分强调效率，把时间崩得死死的，反而会产生反效果，使人失去增进感情、满足个人需要以及享受意外惊喜的机会。于是许多人放弃这种过于死板拘束的时间管理法，恢复到前两代的做法，以维护生活的品质。

现在，又有第四代理论出现。与以往截然不同之处在于，它根本否定“时间管理”这个名词，主张关键不在于时间管理，而在于个人管理。与其着重于时间与事务的安排，不如把重心放在维持产出与产能的平衡上。

也就是说，不要让一些不重要的琐事，占用你的时间与精力。

专心去做最重要的事情。

时间管理有个很著名的概念，叫做「时间管理四象限」。

就是将事项分成重要紧急、重要不紧急、不重要紧急、不重要不紧急，四个象限。



我们要多去做重要的事情，尽量少做不重要但紧急的事情，尽可能避免不重要也不紧急的事情。

面对不重要的琐事，要勇敢的拒绝。

像是我自己创业开公司，可以自由的设定内部团队规则，我们就尽可能的避免开会。

除了头脑风暴、茶话会这些之外，尽量不开会。

因为开会真的很浪费时间。

除了避免开会，我还鼓励同事们勇敢的拒绝来自其他人的低效任务。

例如说一件事明明可以写份文档发给大家阅读，非要发起一个会议，同事们也不好意思拒绝，只能参加会议，浪费了所有人的时间。

所以我特别提倡大家要勇敢的说不，拒绝低效率行为的出现。

如果同事对此表达不满，可以让对方来找我沟通，我为此负责。

在优秀的互联网公司中，我们会采用「任务优先级」的方式，给所有的任务排序，确定好优先级。

一般优先级有较低、普通、紧急、非常紧急四项，这样分类比传统的四象限更直观一些。

紧急必然是重要的，低优先级的自然是不重要的，大家按照优先级排序处理任务就可以了。

有些互联网大厂会用P1、P2、P3……分类法，这样更优先级分的更细，不过对于一般的中小规模团队来说，优先级分成四档是足够使用的。

我们个人也可以按照这个方法来给自己要做的事情，设置优先级。

这样每天按照优先级，先做重要的事情，有意识的拒绝不重要的事项，这样效率和产出都会有明显提高。

# 重点总结

* 要事第一，先做最重要的事情。领导者首先要决定的，就是哪些事情是重要的；而作为管理者，就是要将这些重要的事务优先安排。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。
* 时间管理四象限：将事项分成重要紧急、重要不紧急、不重要紧急、不重要不紧急，四个象限。
* 我们要多去做重要的事情，尽量少做不重要但紧急的事情，尽可能避免不重要也不紧急的事情。面对不重要的琐事，要勇敢的拒绝。

可选答：

1. 在你目前的生活中，有哪些事情能够彻底使你的个人生活得到改观，但是你一直没有去做？
2. 在你目前的生活中，有哪些事情能够彻底使你的工作局面得到改观，但是你一直没有去做？
3. 将你每天都做的事情，按照时间管理四象限，进行分类。
4. 在你的过往经历中，是否存在「你明知道某件事很重要，但你选择去做另一件不重要的事情」这样的情况？当时的过程是怎样的？你为什么要这样做呢？

# 高效能人士的七个习惯-09：第五章-要事第一

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

要事第一这个习惯，我认为是本书中对个人效率提升最有效的一个习惯，也是我们最容易操作的习惯。

所以我会更详细的来讲解一下，这个习惯在日常中的应用技巧。

# 如何评估任务的优先级

先做重要的事情，大家都知道这个道理，但我们怎么确定哪些事情是重要的，应该优先做呢？

## 1、将你需要做的事情，全部列出来

找个安静、不被人打扰的时间，认真的思考一下，你需要做的事情都有哪些。

在一开始记录想法的时候，我推荐采用思维导图、A4纸的方式来记录，这样你可以随心所欲想到什么就记录什么。

哪怕是很琐碎的杂事，也要记录下来，越完整越好。

## 2、补充内容，设定重要目标，并拆解成具体事项

在第一步，你记录了你能想到的各种「需要做的事情」。

这一步，你要继续补充，「你应该做的事情」。

例如说，你发现你所在的行业，升职到一定级别后，需要经常去国外出差，那么你现在就应该开始加强自己的外语能力，为日后的职业发展做好准备。

就目前而言，学外语并不是你当前需要的事情，但它是基于你未来的目标，你现在应该做的事情。

每个人的三观不同，人生追求也不同，每个人生活中重要的目标是什么，自然更是不同。

但通常来说，不管你是个怎样的人，你都应该把「工作」和「健康」作为你的重要目标去拆解。

这里我们以工作作为一个重要目标，继续拆分，思考以下问题。

* 我要做哪些事情，能让我的工作效率更高？
* 我要做哪些事情，能让我升职加薪？

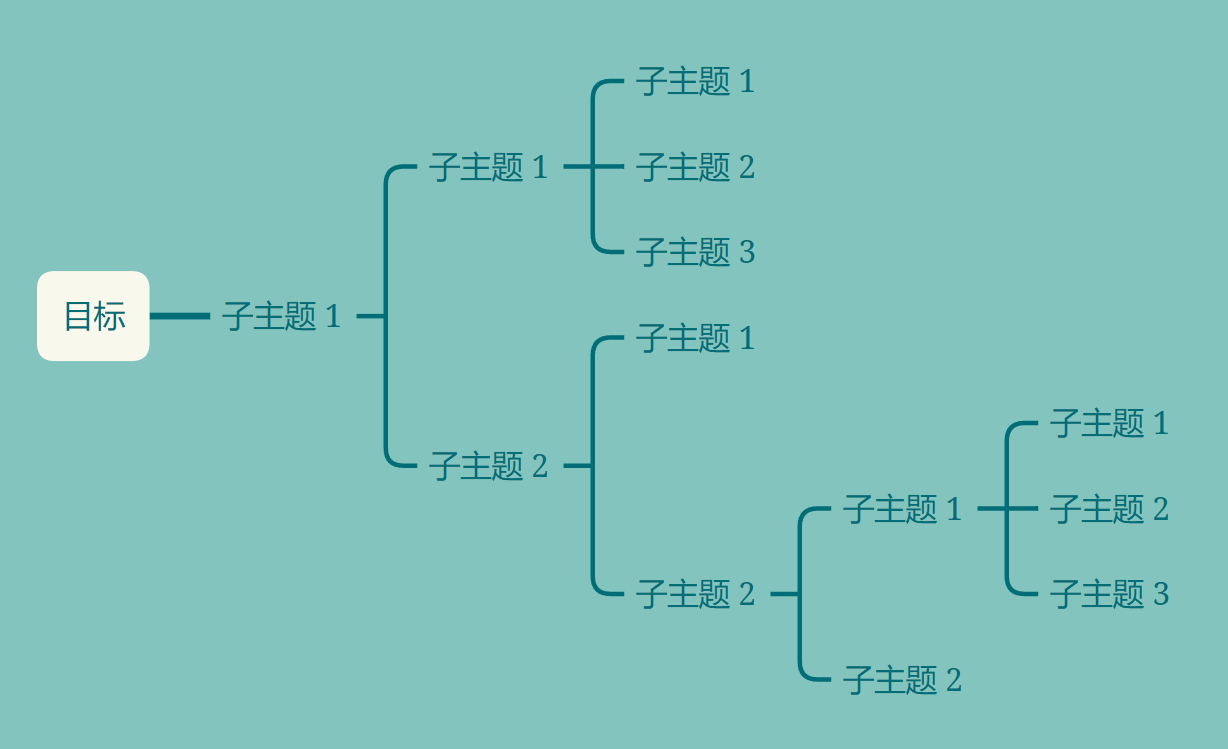
这样你会得到一些新的应该做的事情，例如说坚持每天写工作总结，每个季度和上司聊聊自己的工作表现，多看一些专业方向的书等等，也加入到列表中。

这一步需要注意的是，一定把目标拆分成具体事项。

「多看专业书籍」这是个事项，但不够具体，要继续拆分，例如拆分成「每天早上看一个小时的专业书籍」，或是「本月内看完abc这本书，并写一篇800字以上的读书笔记」。

我推荐的方式是，采用思维导图的来进行拆解。

因为思维导图可以无限细分，这样可以帮助你更简单方便的拆分目标。



## 3、将所有要做的事情，进行整理归类

列成一个表格，分为：

* 事项
* 优先级
* 所需时间
* 截止时间
* 任务分类（工作、生活等）

例

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 事项 | 优先级 | 所需时间 | 截止时间 | 任务分类 |
| 背单词 |  | 1小时 | 每日7:00 | 学习 |
| 和朋友逛街 |  | 3小时 | 周六20:00 | 生活 |
| 写产品分析报告 |  | 两天 | 周四18:00 | 工作 |
| 做晚饭 |  | 2小时 | 每日21:00 | 健康 |

这一步需要注意的是：

### 1、要注意事项的分类

健康要单独于生活作为独立分类，因为健康实在是太重要了。虽然绝大多数人在没得病的时候，都不会太在乎健康这件事，但我还是想要强调，健康是一切的基础，必须重视。

而且健康作为单独的分类，有更高的优先级。

例如说，「做晚饭」可以放入生活分类，也可以放入健康分类，它的重要程度就会有很大区别。

同理，其他分类也是如此，例如说你约了同行一起吃饭聊天，这可以算是工作也可以算是生活，具体算在哪里，需要你自己去评估。

不同的分类，在后续分析时，会有不同的优先级。

总的来说，不管你自定义多少个分类，健康和工作这两个分类，都是优先级最高的分类，因为这是我们在社会上生存的必备条件。

### 2、真实、准确的统计所需时间

这个细节也是很多人常犯的错误，就是无法真实、准确的统计时间。

例如说我以前在统计事项所需时间时，总喜欢记录「我理想中的所需时间」。

像是洗澡，我觉得这件事5分钟就能搞定，但实际上我大多数时候洗澡要花费20分钟的时间。

所需时间不追求绝对精准，但越真实、准确，就越能帮助你评估优先级。

做完以上的三个步骤，你就大概得到了一个最基础的优先级排序。

## 4、简单的优先级排序标准

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 事项 | 优先级 | 所需时间 | 截止时间 | 任务分类 |
| 背单词 |  | 1小时 | 每日7:00 | 学习 |
| 和朋友逛街 |  | 3小时 | 周六20:00 | 生活 |
| 写产品分析报告 |  | 两天 | 周四18:00 | 工作 |
| 做晚饭 |  | 2小时 | 每日21:00 | 健康 |

大多数人怕麻烦，如果评估优先级搞得太复杂，就很难坚持下去。

所以我们在这里先介绍最基本、简单的排序方法。

重要程度优先级

1、健康＞工作＞学习＞生活＞其他

2、所需时间长＞所需时间短

（通常来说，所需时间长意味着任务更复杂、更需要刻意坚持，所以要优先去做）

3、重要程度分为高、中、低三档。

这样我们就能大概得到基础的重要程度的排序。

在此基础上，按照截止日期，降序排列。（就是在满足以上条件的情况下，先做紧急的事情）。

然后按照顺序去执行就可以啦。

### 5、优先级确定好之后，务必配合将它和「待办事项」方法一起使用

事项表格填写完成，就要把它变成待办事项列表，每天执行。

我见过不少人列完表格之后，放在那偶尔看看，那是起不到任何作用的。

你必须把这些事项，作为你每天行动的清单，严格按照这个顺序执行任务。

# 重点总结

* 评估任务优先级的步骤
  + 将你需要做的事情，全部列出来
  + 补充内容，设定重要目标，并拆解成具体事项
  + 将所有要做的事情，进行整理归类
  + 按照标准进行优先级排序
* 简单的优先级排序标准
  + 健康＞工作＞学习＞生活＞其他
  + 所需时间长＞所需时间短
  + 满足以上条件后，按照截止时间降序排列

可选答：

1. 你之前有尝试过按照优先级来确定处理任务的顺序吗？有坚持下去吗？坚持或放弃的原因是什么？
2. 我们要真实、准确的评估所需时间，那么你如何确定做一件事情需要多少时间呢？
3. 你设定了哪些重要目标？为什么认为它是重要的？
4. 请按照今天学习到的内容，给自己列一个优先级表格。

**高效能人士的七个习惯-10：第五章-要事第一**

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

在上一讲我们介绍了优先级评估的基本方法。

今天我们继续讲一些进阶技巧。

**成本收益分析法**

**评估重要程度的三个因素：成本、收益、可控性。**

**比较常见的成本和收益，就是金钱、时间、健康。**

一个人刚毕业就进入了大公司，月收入有两万元，他却为了节省一千元房租，住在更远的地方，每天多花一个小时在通勤上，显然是不划算的。

因为他为了节省一千元，付出的时间成本太高了，他把这一个小时节省下来，用来工作学习上，显然是要比一千元收益更高。

就拿我自己来举例子吧。

我是个非常非常讨厌丢东西的人，尤其是出门的时候发现要带的东西不见了，就会非常抓狂。

不找到丢失的物品，浑身难受，甚至因此拒绝出门。

如果是重要物品还好，有时候只是口罩、雨伞之类的小物件找不到了，也是非常不甘心，不找到决不罢休。

那么按照成本收益的分析方法，思路就是这样的：

* 成本：口罩、雨伞丢了就丢了，重新买也没多少钱，但我为此花费了很多时间，不值得。
* 收益：就算找到了，也只是避免了几十块钱的损失，收益很低不值得。
* 可控性：我并不能保障花费半个小时，我就一定能找到丢失的物品，这事是不可控的。

这个思路除了评估优先级，同样也是用来辅助决策的方法。

像是经常有同学害怕找工作，投了几次简历被拒绝，心态就崩了。

我们用成本收益的思路去分析，多去面试，成本无非就是时间和路费，被拒绝了也没有太大损失，收益却可能很大——就算被拒绝了，也能积累面试经验，增加之后找到工作的概率。

这么一分析，是不是感觉也没什么可害怕的？

但人情绪一上来，可能很小的事就会觉得像是天塌了一样。

人的想法大多是不理性的，利用成本收益分析法，可以带给我们一个理性的思路，去梳理问题。

例如说我经常丢数据线，到处找数据线又需要浪费我很多时间，那么最好的方案是——我买很多根数据线，丢了就换新的，这样看起来浪费，却是性价比更高的解决方案。

**可控性指的是，当你付出固定的成本后，达成预期收益的概率有多大。**

你喜欢一个人，但你不确定对方是不是喜欢你，你心想，我天天给心上人写情书，主动的追求吧！

那这件事到底能不能让你和对方在一起呢？

显然，你对这件事不存在完全的控制，不是你追求了，对方就一定会喜欢你。

这就是可控性。

让我们继续看一个具体案例。

在大城市工作的小红，租住的房子还有半年就要到期了。

为了节省房租，她打算找好朋友小美、小丽一起合租。

朋友们都说没问题，不过小美还有8个月房子才到期，小丽可能近期要换工作。

小红特别高兴，她很早就想和朋友们一起住了，于是立刻动手开始看房子。

每天下班之后都会花大量的时间去看房。

在这个例子中，「和好朋友一起住」显然对小红来说是很重要的事情。

但小美、小丽都有不确定的因素在里面，这事并不是小红一个人就能决定的，又需要大概半年的等待时间，这件事的可控性就下降了很多。

小红可能前期花费了大量的时间精力，去挑选三个人一起住的合适的房子，但其他朋友因为某些原因无法一起住了，那么她前期付出的成本就全都白费了。

所以从可控性的角度，虽然这件事对小红来说很重要，但它不应该成为小红当前生活中优先级较高的任务。

对于可控性的评估，需要一定的阅历与思考。

例如说我年轻时，遇到同行聚会、行业大会什么的，都会额外的重视，多结交朋友，多积累人脉自然是很重要，那有了这种机会肯定会提前认真准备，甚至会放弃一些其他的事情来优先参加活动。

但后来经历的多了，发现很多活动质量其实不高，能认识的有水平的人也不多。

也就是说，通过这种活动积累人脉的「可控性」很低，还是要多专注自身，踏实做事，自身水平上去了，才能结识到更优秀的人。

所以现在对这类社交活动也不会给很高的优先级了。

除了成本分析法，还有一些直接有效的方法，在这里分享给大家。

**一些简单直接的优先级判断标准**

1、先做脑力劳动，后做体力劳动。

2、先做困难的，再做容易的。

3、随手就能做的小事，立刻去做。

例如说你有个事要和同事说，你想到了，就立刻去做，不然还要一直惦记着，额外消耗注意力和记忆力

4、先做长期有益的事情，后做一次性的事情。

5、老板布置的任务永远要最优先处理。

如果老板的任务本身不紧急，你可以第一时间和老板确定好截止日期，要及时反馈，不要让老板觉得给你发了消息，没有回音，石沉大海。任何老板都不喜欢这样的下属

6、当你很累，什么都不想做的时候，随心所欲的做你想做的事情。

本来你的电量已经耗光了，这时去随便的做一些你想做的事情，相当于超额完成任务了，所以不用太纠结优先级。

好啦，以上就是一些简单有效的优先级评估标准。

优先级的评估本身是很难的事情，小到要不要吃饭，大到人生规划、公司战略，我们每天都在做着各种各样的决策、评估。

这里介绍的评估标准，属于基础、通用的方法，适合大多数人，可以帮助大家快速的进行优先级的判断。

一开始可能就觉得有点麻烦，但时间长了，慢慢的就会变成一种习惯，效率也会提高很多。

**总结**

* 成本收益法分析的三个因素：成本、收益、可控性。
  + 比较常见的成本和收益，就是金钱、时间、健康。
  + 可控性指的是，当你付出固定的成本后，达成预期收益的概率有多大。
* 一些简单直接的优先级判断标准
  + 先做脑力劳动，后做体力劳动。
  + 先做困难的，再做容易的。
  + 随手就能做的小事，立刻去做。
  + 先做长期有益的事情，后做一次性的事情。
  + 老板布置的任务永远要最优先处理。
  + 当你很累，什么都不想做的时候，随心所欲的做你想做的事情。

可选答：

1. 尝试用成本收益分析法，分析一下目前你目前处理的任务，成本、收益、可控性是怎样的？
2. 你的人生过往，有哪些印象深刻的「本以为优先级很高，仔细思考后发现优先级其实不高」的事情？当时你是怎么想的？

**高效能人士的七个习惯-11：第五章-要事第一**

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

在上一讲，我们介绍了评估任务优先级的方法。

这一讲我们继续学习提高个人效率的方法。

不知道大家有没有思考过一个问题。

大家都是一天24小时，我们每天辛苦上班学习就累的半死，回到家只想躺在床上刷手机，那么那些白手起家的成功人士，他们难道能做更多的事情吗？

可就算这些成功人士天赋异禀精力旺盛，人家一个人顶我们十个人的效率，那就算有十个我，也没办法建立那么大一家企业啊！

诚然，一个人的成功有很多影响因素，时代背景、运气、人际关系、天赋等等，每个成功的背后，都有很多很多不为人知的故事。

不过就算占尽天时地利人和，不够勤奋，想要做出一番事业，那都是几乎不可能的事情。

那么回到一开始的问题，大家都是24小时，为什么有些人的产出那么高？我们的产出就只有一点点？

这就涉及到了要事第一习惯的另一种应用方法。

**别让琐事牵着鼻子走**

绝大多数人在处理任务时，都倾向于优先处理紧急的事项。

例如说你正在忙，突然有个人找你开会、问你中午吃啥、或是单纯和你聊会天……

我们都会下意识的处理这些更紧急的事情，与其他人互动，在这个过程中，我们很少按照事情的重要程度去思考这个问题。

例1

小红下午要和领导一起开会，上午她打算再梳理一次开会材料。

小红工作到一半，同事邀请她参加一个不太重要的会议，小红不好意思拒绝，心想只能中午不吃饭，节省时间继续做会议准备了。

例2

小明喜欢打游戏，他使用的游戏手柄，需要两节五号电池供电。

有时候正打游戏呢，电池没电了，就很扫兴。

于是小明买了两节充电电池，这样只要定期充电就可以放心的玩游戏了。

可过了段时间，小明发现，平时工作忙，玩不了几次，电池时间长了电量会慢慢流失，他还要经常记得给电池充电，似乎有些麻烦。

例3

小丽有一大堆旧衣服，平时不穿又占地方，扔掉又有些舍不得，于是想低价出二手。

几十块钱的鞋子，十几块钱的围巾……吸引了很多买家，他们有些要求小丽赠送礼品，有些要求小丽再便宜点，小丽和买家们聊了整整一天，最后卖出了一百多元的衣服。

以上例子在生活中随处可见，我们总会遇到各种各样的生活琐事。

通常，我们会对这些事情采取被动的应对策略，兵来将挡水来土掩，既然遇到了就立刻着手解决。

但在这个过程中，我们消耗了大量的时间和精力。

我们付出了很多，但收益却非常少。

发来的消息一定要立刻回复吗？

别人找你做的事情，就必须立刻处理吗？

打来的电话，就一定要聊下去吗？

如果我们站在一辈子的宏观视角，可以很轻易的出结论，我们每天遇到的很多生活琐事，根本无足轻重。

但当我们每天陷入忙碌时，突然有个紧急任务，我们还是会下意识的去处理它。

于是我们每天只能应付各种各样的任务，疲于奔命，最后却发现任务似乎是永远做不完的。

如果只重视紧急的任务，因此陷入忙碌，却没时间去思考重要的任务，这就本末倒置了。

在之前讲解的内容中，我们提到过重要紧急的四象限。

|  |  |
| --- | --- |
| 重要、紧急 | 重要、不紧急 |
| 不重要、紧急 | 不重要、不紧急 |

我们的基本原则是，尽一切可能，避免去做所有不重要的事情。

优先做重要紧急的事情，闲下来就去做重要不紧急的事情。

很多富人之所以比穷人产出高，并不是因为富人有多聪明，而是他们可以少做很多无关紧要的生活琐事。

例如同样两个学生，富人家的孩子每天只需要专心学习什么都不用做，穷人家的孩子却要帮家里干活做饭洗衣服，剩下的时间才能用学习，那显然从学习时间上就赶不上富人的孩子了。

我们必须接受的一个事实是，作为普通人，我们很难像有钱人那样，有管家、保姆来帮我们做事。

有些人为了省钱忍受着长时间的极端通勤，有些人为了省钱自己做饭，有些人花很长的时间去抢优惠券、买促销商品……

我们不得不去做这些价值不大的生活琐事。

但也正因为如此，我们必须更加有意识的，去节约我们的时间与精力，减少不必要的浪费。

能不做的琐事，就尽量不要做，给自己的生活做减法。

之前我们有讲过用来评估任务优先级的成本收益分析法。

在避免做不必要的琐事时，我们依然可以沿用成本收益分析法来评估每一件事的重要性，尽可能不去做那些不重要的事情。

在这里列举一些我生活中避免去做的琐事，仅供参考

* 放弃自己做家务，请小时工
* 尽可能精简物品，断舍离，以降低记忆、后期维护等成本
* 不常用的东西，不买，只租
* 不花太多时间关注促销活动
* 只穿黑色、灰色的衣服，节省搭配衣服的时间
* 只穿同一款式的黑色袜子，节省找齐一对袜子的时间
* 优先网络购物，减少逛街时间
* 当同事有事情找我时，我会让同事先想好想说的全部内容，一次性发给我，我会在空闲时间回复
* 减少打游戏的时间
* 不看电视
* 只留短发，洗头省时间
* 用一次性碗筷，减少洗餐具的时间
* 使用扫地机器人定时清扫，减少扫地的次数
* 自己做饭的时候，只吃水煮菜，不做复杂料理，减肥又省时间
* 不参加不重要的社交活动
* 不参加不重要的会议

**重点总结**

这一节，我们讲的中心思想，总结下来，就两点：

**1、应该按照重要程度，而不是紧急程度来处理事项**

**2、不重要的事情能不做就不做**

这是两个非常重要的习惯，希望大家能记住，并坚持在日常中实践，对人生有非常大的好处。

**考题：**

可选答：

1. 在过往的经历中，你避免做哪些琐事，因此节省了时间与经历？
2. 你现在的生活中有哪些不重要的琐事？你打算如何避免做这些事情？

**高效能人士的七个习惯-12：第六章-人际关系的本质**

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

今天我们进入本书新的章节。

**第六章：人际关系的本质**

**自制与自知之明**

人际关系是我们在生活中需要频繁面对的重要问题。

人与人之间的互动非常复杂，并不是我们努力就能获得好的结果。

例如说有些人就是莫名其妙的讨厌你；有些人你对他越好，他对你越差；我们喜欢的人不一定喜欢我们；好多年的朋友，说翻脸就翻脸了；曾经那么相爱的两个人几年后却恨不得杀了对方……

人际关系的问题带给了我们太多太多的烦恼。

作者认为，**良好人际关系的基础是自制与自知之明。**

这个观点如何理解呢？

在解释这个观点之前，我要先讲一个关于人际关系的客观事实。

那就是——**你永远不可能通过技巧，让所有人喜欢你。**

每个人的一生中，喜欢你和讨厌你的人，在人群中的占比，都是比较稳定的。

**我们能做的，是让更多的人不讨厌你，但人家是否会喜欢你，那不是你能决定的事情。**

这一点其实很多人是不理解的，他们存在一些错误的认知：

* 我喜欢别人，别人也应该喜欢我。
* 只要我对别人好，别人就会喜欢我。

喜欢是非常感性的事情，甚至当事人都不一定能控制这种情感。

回忆一下，你过往的人生中，是否遇到过这种情况——你没来由的不喜欢一个人，他算不上坏人，也没有伤害你，但你就是不喜欢他。

所以作者提到的自制与自知之明，我们可以这样理解：

**1、自制：你要懂得克制自己，掌握好分寸，不要打扰或冒犯别人，避免别人讨厌你。**

例如说很多人关系熟了，就会得意忘形，觉得咱俩关系这么好，没必要那么客套，不注重礼仪，不讲礼貌，这就很讨人厌。

**2、自知之明：多换位思考，不要太自我，要接受自己不是万人迷的事实，要意识到很多人其实并不喜欢你。**

就拿谈恋爱来说吧，经常有男生问我，说我追一个女生，我对她特别好，但她不为所动，我应该怎么做才能把她追到手？

这就是典型的没有自知之明。

还有就是一些平庸的领导，总做些折磨下属的事情，以此来彰显自己的权威。

实际上这样做只会让下属更加讨厌和看不起他。

就像上面说的，我们并不能控制他人的思想，让对方发自内心的喜欢上我们，但至少我们可以通过自制与自知之明，让别人不要讨厌我们。

其实大多数的人际关系，是建立在不讨厌上的，这就已经很好了。

像是我们身边的多数人，同学、同事、熟人、老师、上司……我们并不一定每个人都特别喜欢，但只要对方不惹人讨厌，也没有侵害我们的利益，我们也就能与之和平相处。

你不一定和很多人成为朋友，但至少你可以避免和他们成为敌人。

**情感账户**

之前，我有个下属第一次开始负责跨部门项目，他之前没做过，显得很紧张。

互联网公司的组织架构相对扁平化，他虽然是项目的负责人，但他和很多参与项目的同事是平级关系，甚至有一些支持项目的其它部门的同事，级别要比他高很多。

他总担心自己的分配下去的任务，对方不好好完成怎么办？

人家不愿意配合，似乎也没什么办法啊？

他想不到答案，压力特别大，就跑来问我。

我是这样回复他的：

每个人刚进入公司时，影响力都是0，没有人了解你，大家都会好奇的观察你。

你完成了一件工作，速度快、质量高，大家觉得你很厉害，你的影响力+3分。

你牵头做了大项目，完成的非常好，配合你的同事们因此也都得到了不少奖金，你的影响力+10分。

你拍脑袋策划了个方案，让技术部门的同事们加班半个月，结果最后没啥成绩，同事们白加班了，你的影响力-4分。

……

你的影响力越高，愿意跟随你的人越多。

你的影响力越低，你说的话越没人在意。

不仅仅是工作中如此，小到谈情说爱，大到治理国家，这个原理广泛适用于各种人际关系。

作者将其称之为情感账户。

你做事靠谱，言行得体，赢得别人的信赖，这就相当于为你的情感账户存了一笔钱。

反之，你做出不好的行为，你情感账户里的钱就少了一笔。

例如说恋爱，你们双方在情感账户里存了很多的钱，即使争吵后减少了一部分，但存款还很多，你们还是愿意在一起。

但当情感账户中的存款被一次又一次的消耗殆尽，那你们的恋爱关系也就走到了尽头。

**越是持久的关系，越需要不断的储蓄。由于彼此都有所期待，原有的信赖很容易枯竭。**

随之现代社会生活节奏越来越快，人们对人际关系的耐心也在不断下降。

有可能一件事搞砸了，人们就对你彻底失望了。

所以作者提到的情感账户，虽然看起来是可以存一笔，消耗一笔，扯平了。

但实际上，我们积累情感存款很难，消耗掉它却很容易。

例如说你工作努力，大家都会对你信赖有加，但你连续搞砸两件事，大家就会迅速重新评估与你之间的关系，他们会对你抱有疑虑，不会像过去那样无条件的相信你。

这就是很多人都提到过的，为什么我们要爱惜羽毛，时刻维护自己的信誉，因为**信任的积累需要很长时间与很多的努力，但信任的破裂只需要一瞬间。**

**总结**

* 良好人际关系的基础是自制与自知之明。
  + 自制：你要懂得克制自己，掌握好分寸，不要打扰或冒犯别人，避免别人讨厌你。
  + 自知之明：多换位思考，不要太自我，要接受自己不是万人迷的事实，要意识到很多人其实并不喜欢你
* 大多数的人际关系，建立在不讨厌的基础上，这已经很好了。你不一定和很多人成为朋友，但至少你可以避免和他们成为敌人。
* 越是持久的关系，越需要不断的储蓄。由于彼此都有所期待，原有的信赖很容易枯竭。
* 情感账户
  + 得体的言行可以积累他人的信赖，而破坏感情的行为则消耗信赖。
  + 当情感账户中的存款较多时，人们会容忍你不好的行为，直到积累的存款消耗殆尽。
  + 信任的积累需要很长时间与很多的努力，但信任的破裂只需要一瞬间。

**考题：**

可选答：

1. 在过往经历中，你有哪些「因为对方懂得掌握分寸，使你对他很有好感」的情况？请详细描述下当时的场景。
2. 在朋友、恋人、家人这样的亲密关系中，你是否遇到过「因为对方不当的行为，消耗甚至透支了你对他的感情」这样情况？请详细描述当时的场景。
3. 越是持久的关系，越需要不断的经营、维系感情。你在维系感情方面做出过哪些努力？效果如何？
4. 你曾做过哪些消耗别人对你信赖的行为？引发了怎样的后果？

# 高效能人士的七个习惯-13：第六章-人际关系的本质

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

上一讲，我们介绍了情感账户的概念。

那么该如何积累我们的情感账户呢？

或者说，有哪些行为可以改善我们的人际关系，赢得他人对我们的认可与信赖？

# 七种主要的投资方式

## 理解他人

人与人之间的理解是非常困难的，每个人的基因不同，成长环境不同，生活经历不同，三观也不相同，大家对同一事件、行为的看法也天差地别，我们只能相对的理解他人，但无法绝对的理解他人。

如果你无法理解他人，你就很难和对方愉快的相处，也很难获得对方的信任。

人与人之间无法互相理解的例子太多了，你只需要打开手机，登录社交网站，很容易看到各种争吵、谩骂。

小明不喜欢猫咪。

某些网友：小猫咪多可爱啊，你一点都没爱心，好冷血。

小红生了病一周无法出门，觉得自己呆在家里要崩溃了。

某些网友：每天在家有吃有喝，风吹不着雨打不着，这么点小事有什么好崩溃的，真矫情。

一个孩子在学校被母亲打耳光，直接从教学楼跳下去摔死了。

某些网友：这孩子心理太脆弱了，这样做怎么对得起父母。

女生发张美美的自拍照。

某些网友：穿这么少，一看就不正经。

男生遇到了很难过的事情，忍不住哭了。

某些网友：一个大男人哭哭啼啼，真没出息。

……

如果只是站在我们自己的角度，轻易的对别人做出评价，不能设身处地的理解对方的处境与感受，你就很难和对方建立良好的人际关系。

我在理解他人方面可以分享给大家的经验是：

### 1、首先要充分掌握信息、全面了解情况

在你不了解对方，或是不了解发生了什么的时候，不要轻易的做判断。

例如说你的一位同事，工作犯错后被老板批评了两句，一个人躲在会议室里偷偷哭泣。

如果武断的做出判断，有些人可能会认为这位同事承受能力差，经不起批评。

但也许事情的真相是同事的至亲去世，同事因此悲伤才会忍不住哭泣。

在没有了解清楚事情的全貌之前，我们最优先做的，就是搞清楚到底发生了什么。

如果我们情况都没有搞清楚，那根本谈不上去理解他人了。

### 2、不要主观臆断他人的想法与需要

每个人的三观都不完全相同，你不能随意的按照自己的三观去评价别人。

例如说小红不喜欢男生有纹身，她不愿意找有纹身的男朋友，你不能因此说，小红是个肤浅、迂腐的人。

小明不喜欢宠物，不代表小明冷漠没有爱心。

小陈喜欢踢足球，想去当足球队员，不代表小陈玩物丧志，没有出息。

当他人的言行与你的三观不一致时，我们要更多的求同存异，而不是主观的判断好坏。

同样的，你也不能按照你的喜好，去臆断别人的需要。

我们大多数人，应该都听父母说过这样的话，「我是为了你好，才做这些事」。

或许父母的出发点是好的，但他们粗暴的用他们认为好的方式对待我们，就会让我们觉得非常痛苦。

你出于一片好意，对方不需要，你就因此失望难过，这显然是不成熟的。

我们不能把自己的想法强加在他人身上。

### 3、接受不一样，求同存异

每个人的三观都是不同的，或许你确实没办法接受或是理解对方的一些想法和做法。

但只要对方的言行没有特别出格，我们也可以求同存异，接受彼此不一样的地方。

你不希望别人粗暴干涉你的生活，别人也是如此。

### 4、少说话多倾听

这是一个非常简单，但非常有效的技巧。

很多时候，我们并不一定能完全理解对方，也很难和对方达成共识。

就像是你的朋友，兴高采烈的和你讲她是如何在酒吧把一群男人迷得神魂颠倒。

这种时候我们能做点什么呢？

少说话，多倾听。

你无法理解，也不太能找到共同点，这种时候，说的越多，错的概率就越大。

既然不知道说什么，那听着就好了。

人天生渴望被人倾听、被人理解。

虽然我们无法完全的理解对方的一切，但你不排斥，不反驳，不居高临下的评价，而是认真的倾听，这对于对方而言，也是一种支持与理解。

### 5、设身处地的换位思考

这是个很重要的思考方式，但缺少阅历的人很难做到。

人年轻的时候大多以自我为中心，也是缺乏经历的一种体现。

像是我年轻的时候，朋友失恋哭的死去活来，我就觉得很不能理解，失个恋至于么？

分手了去谈新的恋爱就好了呀，哭哭啼啼的太没出息了。

然而当我结束一段刻骨铭心的感情时，我才发现，原来失恋真的能如此痛苦。

我感到自己的灵魂，像是被人用力撕扯下了一大块。

我反复告诉自己，我只是失恋了，没什么大不了的，但它还是无法阻止内心的痛苦。

经历过之后，我再遇到朋友失恋，就不再那么鄙夷对方，或是陪着他们默默的喝酒，或是邀请他们出去玩转移注意力。

我并没有变成另外一个人，我只是经历过了，能理解他人身上发生了什么。

我一个朋友没当父亲之前，特别讨厌小孩子，可当了父亲之后，他看到小孩子受伤的新闻都会难过的不行，这也是经历带给人的改变。

# 重点总结

* 人与人之间的理解是非常困难的，每个人的基因不同，成长环境不同，生活经历不同，三观也不相同，大家对同一事件、行为的看法也天差地别，我们只能相对的理解他人，但无法绝对的理解他人。
* 如果你无法理解他人，你就很难和对方愉快的相处，也很难获得对方的信任。
* 理解他人的技巧
  + 充分掌握信息、全面了解情况
  + 不要主观臆断他人的想法与需要
  + 接受不一样，求同存异
  + 少说话多倾听
  + 设身处地的换位思考

可选答：

1. 你在过往的经历中，是否有使用过文中介绍的方法去理解他人？请按照五种不同的方法，依次介绍一下，你曾经是如何实践它们的？
   1. 充分掌握信息、全面了解情况
   2. 不要主观臆断他人的想法与需要
   3. 接受不一样，求同存异
   4. 少说话多倾听
   5. 设身处地的换位思考
2. 过往的经历中，有没有你认为在理解他人方面，做的不够好的事情？那是怎样的事情？如果现在你再遇到这种事，你会怎么做？

# 高效能人士的七个习惯-14：第六章-人际关系的本质

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

今天我们继续讲改善关系的技巧。

# 注意小节

注意与人相处的细节，在人际交往中，是绝大多数人都会忽视的方面。

但它恰恰是我们能通过学习掌握的技巧。

长相出众的人可以获得别人的好感；吃了大葱大蒜之后主动去刷牙的人也可以获得别人的好感。

显然，我们的外表很难在后天实现巨大的提升，但饭后去刷个牙消除异味则容易多了。

另一个角度，注意与人相处的细节，也是获取别人好感的性价比最高的方式。

如果你不注意这些，那么这些细节也是生活中最容易被讨厌的方面。

想象一下，一位前辈正在指导你的工作，他分享的经验对你帮助很大。

但这位前辈个人卫生非常糟糕，你能闻到他嘴里的异味，看到他油腻的头发，几天没有换洗的衣服。

偶尔，他的口水还会喷到你脸上。

我相信你在理性上依然非常认可前辈对你的帮助，但在内心中也还是会对他敬而远之。

情侣相处也是很典型的场景。

很多情侣争吵的原因，并不是什么特别重大的矛盾。

马桶圈立着还是放下来？

外出穿的衣服直接丢床上卫生吗？

辛苦做家务对方连声谢谢都不说？

故意用手机拍下出丑的样子笑话我？

很多生活的细节，积累在一起，就变成了巨大的矛盾。

我之前有个朋友来北京出差，到我家借住，他是个非常注意分寸的人。

平时在家不碰我的东西，使用任何东西之前都会先征求我的许可。

物品整洁而干净，垃圾也会及时的清理掉。

甚至有次我在客厅专注的工作，他为了不打扰我，专门拎着鞋子，光着脚走过去。

或许有些人会说，你们都是朋友了，这样做也太客气了吧？

可谁又不喜欢一个注意分寸，尽量不给别人添麻烦的朋友呢？

记得小时候，有次帮母亲递剪刀，她就语重心长的告诉我——要将剪刀把手的那一端递给对方，如果是刀尖向着别人，很容易划伤别人的手。

这句话我一直记到现在。

在这里也和大家分享一些我留意的细节。

* 线上交流多发红包，金额不一定很大，大家看到红包会很开心
* 在手机日历中设置每月重复任务，每个月都和你的朋友们聊上几句。
* 散步、做家务等不需要思考的任务，可以一边和亲朋好友聊天，一边做，这样能多出很多陪伴他们的时间。
* 多感谢别人，哪怕你们关系很好
* 多夸奖别人，没人不喜欢夸奖
* 很久没见的朋友，可以带一些小礼物，不用很贵，主要给对方一个惊喜
* 多在办公室发零食
* 注意个人卫生，出门见人之前洗个澡
* 注意口气，刷牙、使用牙线、漱口水，嚼口香糖
* 注意修剪指甲和鼻毛
* 适当喷点香水
* 下楼取快递的时候，可以帮同事取快递
* 当别人不想回答你问题的时候，不要追问
* 不要去评价别人的爱好
* 发信息的时候一次性把你要说的事说完，不要只说在吗？
* 在朋友家聚会，可以帮忙做些聚会的善后工作
* 使用别人的物品之前，先征求别人的同意，哪怕是很小的物品
* 不要吹嘘自己
* 多倾听
* 举手之劳能帮就帮
* 不要把朋友当做情绪垃圾桶

列举了一些小细节，希望能帮大家开阔思路。

这些细节做到并不是很难，重点还是看有没有这个意识。

如果我们明天要去见什么赫赫有名的大人物，我相信大多数人都会提前做做准备，争取展现自己最好的形象。

但生活中我们就很容易懈怠，觉得这些细节太微小了，做不做没那么重要。

一旦产生这样的想法，就很容易得过且过，放松对自我的要求。

但我们的一言一行，别人都看在眼里，这样很多不好的小细节，导致了人际关系上的问题，那就得不偿失了。

很多人总有种错误的思想，总觉得关系好我才让你看到我随意的一面，以证明我是真心待你。

我觉得这是不成熟的观点。

古人形容夫妻都会提到「相敬如宾」这样的话，任何时候，对待任何人，我们都应该注意分寸，尊重他人。

在这些小细节上做不好，会被人称之为「家教不好」、「没素质」，你肯定也不愿意和这样的人相处不是吗？

# 重点总结

* 任何人际关系，都应该掌握好分寸，注意细节。

可选答：

1. 你有过因为对方注意小节，而对其产生好感的经历吗？请描述下当时的场景。
2. 你曾因为哪些细节问题，讨厌一个人？请描述下当时的场景。
3. 你有哪些人际关系方面的细节可以分享？欢迎分享给大家

**高效能人士的七个习惯-15：第六章-人际关系的本质**

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

今天我们继续讲改善关系的技巧。

作者提到的七种情感账户的主要投资方法

* 理解他人（讲过）
* 注意小节（讲过）
* 信守承诺
* 明确期望
* 正直诚信
* 勇于致歉
* 无条件的爱

这些部分，看名字大家也能理解，所以加快下进度，单独讲一下明确期望，其它就略过了。

不过大家不要觉得略过，就不重要啊，这些每一项都是很重要的部分。

# 明确期望

明确期望之所以要单独拿出来讲，是因为它涉及到一些沟通表达的能力。

几乎所有的人际关系障碍都源于对他人期望不明确或者意见不一致。

很多期望是含蓄的，从来没有明白的说出来过，但是人们却想当然的认为这些事是心照不宣的。

更可怕的是，人们会将心照不宣的默契，视为关系好坏的判断标准。

我们关系够好，你就应该懂我，哪怕我不说出来。——这是非常错误的观点。

还是从典型场景开始讲。

例

女孩生理期肚子痛，躺在床上抱怨好难过啊。

男友在一旁打游戏：宝贝辛苦啦，忍一忍就过去了。

女生很生气：你都不知道关心我！

男友：我咋不关心你了？

女生：我这么痛你都不过来安慰下我，你这叫关心吗？

男友很委屈：我这不是一直在和你聊天吗？

其实女生是希望男友能过来抱抱自己，揉揉肚子。

在以上这个场景中，女生对男生产生了期望，但她并没有直接表达，而是认为「如果男友真的在乎我，他不会看不出来我希望他做什么」。

工作当中也会有类似的情况。

例如说下属吐槽上司的经典问题——上司布置任务不清晰，你完成了之后他还不满意，让你改也不告诉你具体要修改哪里，一切都要靠你自己领悟。

如果你不说出明确的期望，其他人很难理解你到底想要什么。

你的要求必须全面、具体、完整。

例如说你举办一场聚会，提前请朋友帮忙，朋友答应了，然后他帮你完成了聚会的准备工作。

等聚会完成后，你正打算和朋友一起收拾，结果发现朋友先走了。

有些人这时就会很生气，觉得朋友很不仗义，明明说好了帮忙的，居然自己先走了。

但在朋友的理解中，他以为只需要帮你完成聚会即可。

这就出现了理解上的误差。

所以我们一定要注意沟通表达，准确的说出你的期望。

不要觉得关系好，别人就应该知道你想要什么。

不要觉得关系好，就一定能达到心有灵犀的默契。

你想要什么，就明确的说出来。

下面我们来看几个具体例子。

例1

小红和男生出去约会。

两个人正在讨论中午吃什么。

小红突然有点想吃冰淇淋，她对男生说：那边好像新开了家冰淇淋店诶，好多人在排队呢。

男生没有理解她的意思，继续问她中午想吃啥，火锅可以吗。

小红有点不高兴：这么热的天吃火锅不太好吧。

于是男生继续查找别的餐厅。

小红在一旁发呆，心想这个男生太不体贴了，一点情商都没有。

例2

小丽的男朋友是个程序员，人很好，但缺乏情趣。

小丽试图让男友多点生活情趣，但她几次的尝试都失败了。

于是小丽换了种方式。

她给男友发出了如下指令。

1、每年情人节的时候，她想收到男友送的红色玫瑰花。

2、每年过生日的时候，她想和男友去海蓝餐厅吃牛排。

3、每个月第二周生理期情绪不稳定，希望男友在这个日期内，能多包容她。如果她发脾气了，希望他能理解，并不是生男友的气。

4、每天睡前要男友抱抱自己，五分钟就好，她很享受那种温馨的感觉。

小丽让男友将这些事情记在手机日历中，到日期就自动执行任务。

果然效果比之前好得多。

这两个例子一对比，相信大家就能直观的看到区别了。

## 一些明确期望的经验

除此之外，我还有一些经验可以分享给大家。

**1、尽量不要口头沟通，最好留下文字证据，例如说聊天记录、邮件、会议记录等等。**

这样万一出现误会，可以有材料可查。

**2、如果是口头交流，在双方达成一致后，把你理解到的信息整理好，发给对方，做二次确认。**

因为很多时候你理解的信息可能和对方传达的信息是不一致的。

你以为你理解了，对方也以为你理解了，这就产生误会了。

**3、沟通重要的信息，一定要全面、清晰、严谨、具体。**

例如说时间、人物、地点，要做什么事情，是否有量化目标，最终要到达的具体标准是什么。

你说的越清楚，对方完成质量越高。

**4、在沟通之前，要想清楚，你期望对方帮你解决什么问题。**

很多人张嘴请求别人帮助的时候，并没有想清楚自己到底需要对方做什么。

例如说很多人来找我咨询工作问题，说了半天，就是反复在抱怨现在的工作不好，想换工作，也不知道自己能干啥，问我怎么办。

那我也没办法。

他们只是渴望别人能来帮他们解决掉一个麻烦。

但别人的帮助是有限的，不可能完全帮你解决一切问题。

自己没想清楚，就找别人帮忙，结果对方帮了忙问题还在，就很容易产生失望的情绪。

有些人，你帮了他，却受累不讨好，他认为你没尽力，反而觉得是你对不起他，这样的事情在生活中也经常能见到。

**5、明确期望的时候，如果有些地方有可能引发误会、产生歧义，一定要耐心解释，不要默认对方能理解**

很多人在沟通时，多说几句话都觉得费事，总觉得自己讲的差不多了，对方就能自行理解。

实际上工作和生活中很多的沟通问题，都是因为话没有说清楚导致的。

容易误解、产生歧义的地方，你就多解释、强调一下，不要嫌麻烦。

你现在图省事，未来出了问题，你还要更费力的去处理，得不偿失。

# 重点总结

* 几乎所有的人际关系障碍都源于对他人期望不明确或者意见不一致。
* 很多期望是含蓄的，从来没有明白的说出来过，但是人们却想当然的认为这些事是心照不宣的。
* 一些明确期望的经验
  + 尽量不要口头沟通，最好留下文字证据，例如说聊天记录、邮件、会议记录等等。
  + 如果是口头交流，在双方达成一致后，把你理解到的信息整理好，发给对方，做二次确认。
  + 沟通重要的信息，一定要全面、清晰、严谨、具体。
  + 在沟通之前，要想清楚，你期望对方帮你解决什么问题。
  + 明确期望的时候，如果有些地方有可能引起误会、产生歧义，一定要耐心解释，不要默认对方能理解。

可选答：

1. 你有因为「期望不够明确」而产生的误会吗？或是因此对别人失望？
2. 在过往经历中有没有你自己在「明确期望」这方面做的不够好的情况？如果重来一次，你打算如何改进？
3. 你曾遇到过哪些「不遵守承诺」导致糟糕结果的事情？当时发生了什么？
4. 你遇到的最正直诚信的人是怎样的？你为什么这么觉得？
5. 当你犯错的时候，你会勇敢的向他人道歉吗？你会觉得道歉事件是很难的事情吗？

# 高效能人士的七个习惯-16：第七章-习惯四-双赢思维

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

今天我们进入本书的第七章，双赢思维。

我们之前读过的篇章主要是专注改善个人能力，从这章开始，我们开始从改善自我扩展到了我们与外界的互动。

# 双赢思维

我们从小就习惯了竞争。

高考更是千军万马过独木桥。

上了大学还要考研，压力依然很大。

学校就是很典型的零和博弈，第一名通常只有一个，别人得了第一名，你就只能是第二。

或者说，如果全班同学都考砸了，那你不需要额外做什么，就变成了第一。

在这种规则中，排名就是一切，你的排名高，老师和父母就会开心，你就会赢得万千宠爱，排名降低，你就会被冷落。

于是大家疯狂的努力，想要获得更高的排名。

就拿高考来说，某个城市的学生拼了命的竞争，大家的分数都变得越来越高，但最终各大高校在该城市录取的人数不变，大家发现分数高了似乎也没能改变什么。

本来以前可以睡8个小时，现在竞争激烈只能睡6个小时，可考入各大院校的学生数量并不会因此增加，所有的学生却为此失去了充足睡眠的机会。

大家把这种现象称之为内卷。

过度的竞争，大家都没有得到额外的好处，反而所有人都变得比之前更累了。

也因为这种现象，诞生了一个网络流行语——小镇做题家。

小镇做题家，大致可以将其理解为：出身于农村或小城镇，埋头苦读，擅长应试，但缺乏一定视野和社会资源的贫寒学子。

最终，我们学会的就是要不断的竞争，你竞争不过别人，你就要被淘汰。

这种从学校养成的思维方式，过于单一了。

社会中不存在单一的竞争，它是复杂、多元的。

例如说你一个同学，他从小到大比你长得好看，比你学习刻苦成绩好，比你学历高……

你什么都比不过他，但是他因为过度加班，猝死了。

这算是很好的一生吗？

还有就是行业的选择，相信大家应该都在网上看到过很多人劝退天坑专业。

比较典型的就是土木行业，需要在工地上干活，非常辛苦，收入也不高。

就算你成绩第一名，选专业选了个985土木，还真不一定比二本计算机专业强。

当然，我并不是说参与竞争的都是失败者，而是我们的脑袋里不能只有竞争这一个选项。

像是以前有人找我咨询，说他有个特别优秀的同事，能力非常出众，他觉得实在比不过这个同事，想问我有没有什么办法把这个同事赶走。

我反问他：为什么没想过搞好关系，以后一起合作呢？

个人的力量是非常渺小、无力的。

我19岁退学来北京打工，一个人背井离乡在外漂泊，对此有非常深的感受。

所以我很早就有个意识，就是我们必须多寻求外界的帮助，你帮我，我帮你，大家团结在一起，互帮互助，日子就会好过的多。

这么多年来，凡是帮过我的人，我都记在心里，他们找我帮忙，我总是尽力而为。

因为我知道自己没什么背景，在家靠不了父母，出门就只能靠朋友了。

所以我在人际关系方面的基本原则，就是滴水之恩当涌泉相报，谁帮助过我，我一定会回报他。

我最开始在网上写文章也是如此，希望能分享自己的经验给别人，那时候目的很单纯，也没想过有一天能靠这个赚钱，就是觉得人与人之间应该互相帮助。

这么多年来，我得到过很多人的帮助，才有了今天。

所以我也常常和年轻人讲，大家从家乡出来打工，一个人在外面很不容易，多主动的认识志同道合的新朋友，获得什么经验，就多和大家分享，一个人的经验是有限的，大家互相交流，共同进步，这样个人成长的速度就快多了。

但遗憾的是，大多数人并不会这样做。

我看到太多的人，遇到比自己优秀的人只会嫉妒；太多的人自己学到点皮毛，就藏起来舍不得分享给别人。

这些行为都是建立在竞争关系中的。

可如果你和别人的关系，只有竞争，你又怎么能得到别人的帮助呢？

你可以留意下你身边的人，看看有多少人具备这种「团结互助」的意识。

再审视下自己，这方面做的怎么样。

# 重点总结

* 在零和博弈中，过度的竞争并不能带来额外的收益。
* 学校是很典型的竞争模式，我们只学会了如何应对人与人之间的竞争关系。
* 社会不存在单一的竞争，它是复杂的、多元的。

可选答：

1. 你会有意识的展开团结互助的人际关系吗？你之前做过类似的事情吗？
2. 在过往的经历中，你曾经帮助过的人，有帮助过你吗？
3. 你身边遇到的人，是否很注意展开团结互助关系的人？他们都做了些什么？
4. 你做过哪些「帮助大家获得好处」的事情？

**高效能人士的七个习惯-17：第七章-习惯四-双赢思维**

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

今天我们继续讲解双赢思维。

# 人际关系的六种模式

从利益角度出发，人际关系可以被分成六种模式。

* 利人利己（双赢）
* 损人利己（赢/输）
* 舍己为人（输/赢）
* 两败俱伤（输/输）
* 独善其身（赢）
* 好聚好散（无交易）

我们小时候受到的教育，通常是宣扬真善美的，鼓励我们成为好人，培养自身的良好品德。

我们被告知应该做什么，但不知道为什么要这样做。

这其实也不能算是学校教育的错，小孩子很难理解复杂的信息，你告诉小孩子这个世界非黑即白很复杂什么的，他也理解不了，说太多可能还会适得其反。

不过当我们长大，进入社会之后，很容易在观念上受到冲击，发现现实不是童话，人与人之间的互动是很复杂的，是要基于利益进行博弈的。

很多人特别不喜欢在人际交往中谈利益，总觉得这样太没人情味了。

但实际上，所有的人际关系都是由利益驱动的。

你和你的朋友，聊天很开心，虽然你们没有任何金钱来往，但你愿意和他做朋友，也是因为你在与对方的相处中获得了精神层面的价值，这符合你的利益。

所以大家不要把利益仅仅当做金钱，这样的理解太狭义了。

在进入社会后，我们的人际关系会出现不同的倾向性，我们一个个来分析。

## 利人利己（双赢)

双赢的模式，在商业中其实非常常见。

几乎所有成功的企业都遵循了这个朴素的道理，达成了自身与消费者的双赢。

但在个人领域，有这个意识的人其实不多。

这个我们在上一节课也讲过，所以先略过。

## 损人利己（赢/输）

这种模式太常见了。

例如说你和其他人在网络上讨论问题。

按说大家一起讨论交流，最后所有人都可以得到好处对不对？

但大多数人都会在这上面挣个输赢。

而且比较可笑的是，很多人会觉得「我没赢，那就等于我输了」，「我不想输，所以我必须赢」，「我不想输，所以你必须输」。

小时候我们就习惯了被父母拿出和「别人家的孩子」做比较，你必须成绩好，你必须考上好大学，你必须得到体面的工作……

你只要不成功，那就是失败的。

你只要没有获得主流认可的成功，你就是没出息的，不值得被爱的。

这很容易让我们产生一种错觉——只有成为赢家，我才有资格获得幸福，才有资格被人尊重。

我收到过大量的咨询，当事人因为一时的学习、工作不顺利，就觉得自己是垃圾、是废物、活着纯粹浪费粮食，死了算了。

这背后的逻辑其实也很简单——你看，我这次没有赢，所以我输了，我输了，所以我是废物，是垃圾。

我们的幸福过多的建立在竞争与比较之中，只要我们过得不如别人好，我们就会感到焦虑、悲伤、自卑、嫉妒。

例如说很多同学和我反馈过，他每天在网上看到有钱人的生活，看到那些明星网红，就会觉得很自卑，自己没钱没身材，长得也不好看，工作一般，也没有优秀的恋人，感觉自己像是个残次品。

每当他刷社交网络的时候，就会觉得全世界的人都很优秀很幸福，是个人都比自己强。

其实如果我们放下手机，不去看这些让我们焦虑的内容，现实生活中还是有很多快乐的。

例如说你出去和朋友聚会，一起去骑车、逛公园、打打羽毛球什么的，也一样可以获得快乐。

这种模式的问题在于，它会让我们天然的陷入到竞争关系，时时刻刻都在准备与人争斗，把其他人都当成敌人，这会成为寻求合作的一大障碍。

更极端的是，很多人在经历过一些挫折之后，他们变得不再相信他人，强化了「宁可我负天下人，不可天下人负我」的错误思想，认为个人成功一定要建立在伤害他人的基础上。

比较典型的就是不称职的上司，以折磨下属为乐，以强迫下属服从自己来彰显权威，并发自内心的认为，这样做是正确的，只有这样的铁血手腕才能成大事。

下属要是开开心心的，他就会觉得自己对下属的压榨还不够，说明工作量不饱和。

还有些人鼓吹什么「朋友就是拿来出卖的」，不占你点便宜，他就浑身难受。

这些人的思想，已经不相信，大家可以双赢了，他们不会去努力追求双赢，只会思考自己怎么得利，其他人的死活他可不在乎。

现在网络上精致的利己主义者到处都是，他们甚至为此感到非常自豪，认为自己看到了社会背后的真相，觉得众人皆醉我独醒。

我相信大家都不想在现实生活中遇到这种人。

# 重点总结

* 从利益角度出发，人际关系可以被分成六种模式。
  + 利人利己（双赢）
  + 损人利己（赢/输）
  + 舍己为人（输/赢）
  + 两败俱伤（输/输）
  + 独善其身（赢）
  + 好聚好散（无交易）
* 我们从小形成的竞争意识，很容易让我们陷入和别人比较中去，必须要挣个输赢。
* 我们的幸福过多的建立在竞争与比较之中，只要我们过得不如别人好，我们就会因此产生负面情绪。
* 错误的认知：只有成为赢家，我才有资格获得幸福，才有资格被人尊重。

可选答：

1. 你有遇到过「没什么意义，但大家非要整个输赢」的例子吗？具体是怎样的事情？
2. 你小时候被父母和「别人家的孩子」比较过吗？具体是怎样的事情？
3. 你有过「我必须有出息才值得被爱」这样的想法吗？
4. 你对输赢很看重吗？会很执着的争个输赢吗？
5. 你是否产生过「我做不好一些事，别人都很优秀，就我是个废物」这样的想法吗？那时发生了什么？
6. 你遇到过「损人利己」的人吗？他们做了些什么？

# 高效能人士的七个习惯-18：第七章-习惯四-双赢思维

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

今天我们继续讲双赢思维。

# 舍己为人（输/赢）

这种人际关系，乍一看有点奇怪。

按说没有人喜欢自己的利益受损啊？

舍己为人，这个世界上圣母很多吗？怎么感觉自私自利的人更多呢？

这种模式，虽然有点反常识，但也是很常见的人际关系模式。

「我认输，你赢了。」

「你说啥就是啥，就这样吧。」

「哎，谁让我老实呢，就是受欺负的命。」

「吃亏是福，咱尽量不惹事，吃点亏就吃点亏吧。」

「别生气了，我听你的还不行吗？」

「我这种性格，就是老黄牛，领导都喜欢会拍马屁的，我只能这样了。」

类似这样的话，我相信大家都听到过。

这类人看起来是受害者，是受欺负的一方，看似无辜，但我要说，他们自己也要为此承担一定的责任。

作者对这类人，给出了近乎残酷的描述：

这些人没有标准，没有原则，没有要求，没有期望，他们通常喜欢取悦他人，喜欢满足他人的期望。

别人的认同和接受能够给他们力量，他们没有勇气表达自己的感受和信念，总是服从于别人的意志。

在谈判时，他们经常放弃或退让，哪怕成为领导，对下属也是极端的纵容。

可是被压抑的情感并不会消失，累积到一定程度后，反而会以更丑恶的方式爆发出来，有些精神疾病就是这样造成的。

若是一味压抑，不能把愤怒情绪加以升华，自我评价会越来越低，不但自己会变得抑郁自卑，扭曲的心态也会危害人际关系，即使委曲求全，付出的牺牲也并不一定能得到对等的回报。

作者这段话写的非常好，我希望大家能多读几遍。

在我很小的时候，有次学校开全校大会，所有人都在操场集合，听领导讲话。

当时我坐在那憋了很久，不敢去厕所。

后来实在憋不住了，万般无奈之下站起来找老师申请去厕所。

当时我的班主任很鄙夷的看了我一眼，说我屁事真多。

我感到十分羞愧，觉得自己做了什么不光彩的事情，只能狼狈的向厕所跑去。

这件事我印象很深，倒不是记恨当时的班主任，而是它让我产生许多的思考。

为什么我当时会害怕去上厕所呢？上厕所又算不上什么坏事。

憋着不上厕所，是很不健康的事情，为什么我宁愿伤害自己的身体，坐在那生不如死，痛苦异常，却还是要拼命忍耐呢？

后来我得出了结论，那就是，在某种程度上，我们服从于我们所认可的东西。

例如说当时我认为学生坐在那一动不动的听讲，才是好的。

我在工作中，见过很多人，害怕和上司说话，甚至和上司交流时不敢看上司的眼睛。

在生活中，也能遇到类似的情况，大热天去饭馆吃饭，店里客人很少，老板为了省电，不开空调，有些人就会忍耐，虽然他热的满头大汗，也不好意思去提出自己的正当诉求。

我收到过大量的咨询，当事人被上司、父母、朋友折磨，让他们非常痛苦，但他们不敢反抗，选择了忍耐与压抑。

这样时间长了，人就很容易抑郁。

站在心理学角度，人的情感是需要宣泄的，当人产生愤怒情绪时，就具备了对外界的攻击性。

而这种压抑自我的方式，选择了向内攻击——当你遇到问题时，你总觉得是自己的不对，是自己做的不够好。你总是想惩罚自己。

这样正常的情绪无法宣泄出来，你对自我的评价也会越来越低，人就特别容易抑郁。

关键是，你为此承受了很多的痛苦，并不能让你的人际关系变好，也不能解决困扰你的实际问题。

所以千万不要有这种思想。

作者虽然把这种人际关系模式叫做舍己为人，但它指的并非是奉献、牺牲、拯救之类的崇高的意思。

那些牺牲自己的英雄，他们是为了解决问题，实在没其它选择，只能挺身而出，舍身成仁，他们可没有选择忍耐或压抑什么。

很多人会有种受害者心态，渴望通过扮演受害者，来逃避自己要面对的问题。

「我是个老实人，所以我只能被上司压榨。」

「我很善良，善良的人总是会受伤。」

这样的想法，也是在美化自己的逃避行为。

人总会有退缩、逃避的一面。

但遇到困难，就彻底躺平摆烂，随波逐流，任人摆布，只会让一切变得更加糟糕。

很多时候，我们认为只要自己退让、妥协就可以解决一些问题，但长远来看，这种不健康的人际关系模式，会降低我们的自尊，长期如此，不但会逐渐成为一种人格缺陷，更可能引发精神疾病。

就像我常说的，发现问题，解决问题，人生就是这样的游戏。

你必须积极主动的去应对生活中的挑战，不断的学习，不断的训练自己，让自己变强，而不是总想着伤害自己来逃避问题。

# 重点总结

* 舍己为人（输/赢）
  + 这些人没有标准，没有原则，没有要求，没有期望，他们通常喜欢取悦他人，喜欢满足他人的期望。
  + 别人的认同和接受能够给他们力量，他们没有勇气表达自己的感受和信念，总是服从于别人的意志。
  + 在谈判时，他们经常放弃或退让，哪怕成为领导，对下属也是极端的纵容。
  + 可是被压抑的情感并不会消失，累积到一定程度后，反而会以更丑恶的方式爆发出来，有些精神疾病就是这样造成的。
  + 若是一味压抑，不能把愤怒情绪加以升华，自我评价会越来越低，不但自己会变得抑郁自卑，扭曲的心态也会危害人际关系，即使委曲求全，付出的牺牲也并不一定能得到对等的回报。

# 高效能人士的七个习惯-19：第七章-习惯四-双赢思维

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

今天我们继续来讲解人际关系的六种模式。

# 两败俱伤（双输）

这应该是所有人都不喜欢的模式。

但它在现实中依然很常见。

例如说情侣一点小事吵架搞分手的，富二代接班败光家产的，公司内斗导致公司破产的。

这方面的典型案例，我推荐大家可以读读南明史。

简单来说，就是明朝被清朝打跑，跑到南方去。

按照正常人的思维，应该是大家团结在一起，卧薪尝胆，反击回去啊！

但即使到朝代灭亡的危险境地，各方势力还要斗的死去活来，最后明朝灭亡。

我看这段历史的时候就在想啊，那些人斗来斗去，最后外敌入侵，到了生命尽头的那一刻，他们会觉得后悔吗？

恐怕没人知道答案。

大家要是感兴趣可以看看，我自己看了一部分，看得血压高，就放弃了。

这种模式我们就不展开多讲了。

因为几乎所有造成这种模式的人，在搞砸之前，都非常自信，或是抱有侥幸心理。

有些人是运气不好，但更多人是愚蠢和坏的问题。

例如说有人迷上炒股，一开始的出发点是希望能给家里多赚点钱，让家人过上更好的生活。

结果自己炒股把房子都赔进去了。

这种也没法说。

只能说我们自己要保持冷静，少做蠢事，远离蠢人。

如果一个人经常搞出损人不利己的事情，要么蠢要么坏，一定要离远点。

# 独善其身（赢）

这是一种比较保守的策略，也是很多人在人际关系中吃亏后自然会采取的策略。

简单来说，就是以前在人际关系中吃亏了，于是把自己封闭起来，只顾自己，尽可能回避与人合作。

现在流行的社恐患者，除了性格因素之外，也有很多人是在人际关系受伤后才变成这样的。

有点像是谈恋爱受伤了，索性再也不谈了。

每个人的情况不同，我不能站着说话不腰疼的讲，这种模式是错误的。

但我还是想说，个体在社会中是非常渺小的，我们仅凭自己在社会中生存很艰难，趁年轻多掌握一点人际关系方面的技能，主动的去解决人际关系方面的问题，终归是好事。

我并不是说，大家必须变成那种八面玲珑善于社交的人，只是希望大家能够掌握基本的社交方法，能够拥有健康的人际关系。

良好的人际关系对我们的幸福感影响很大，那些背井离乡在外漂泊独自一人的同学们应该对此有更深的感受。

# 哪一种模式最好？

书中一共介绍了六种模式。

最推崇的方式肯定是双赢的模式。

可能有人会说，现实生活那么残酷，很多时候只能是竞争关系，像是工作晋升、高考这种淘汰机制，怎么可能追求双赢呢？

确实如此，现实中情况非常复杂，我们必须要学会灵活的采用策略，而不是当个死板的复读机，这样就犯了教条主义的错误。

不过需要强调一点的是，大多数长期的人际关系，双赢模式是最稳固最好的选择。

大家应该都听说过或亲身经历过，旅游景点宰客什么的。

原因就是旅游景点这种地方，很少有回头客，大多数是一锤子买卖，不坑白不坑。

反过来，如果是那种小区旁边的店，一开十几年的那种，大多都是很良心的，因为他主要靠回头客，自然要做好服务。

在长期的人际关系中，别人被你占一两次便宜是可能的，但占一辈子的便宜，那显然不现实。

只有让大家有好处，才能长久的团结在一起。

像是我自己每次换新的住处，都会主动和小区附近的商店、保安、居委会、邻居打好关系，平时遇到打个招呼，逢年过节送个小礼物啥的。

我们在社会上生存，需要得到社会的支持，你不可能永远靠一个人单打独斗，互帮互助是更好的生存策略。

如果与你合作，可以得到更多的利益，那么别人就会支持你，欢迎你。

否则，别人为什么要帮你呢？

很多人不懂这个道理，总喜欢占别人的便宜，占到一点便宜，就沾沾自喜，觉得自己赚到了。

但现实不是电视剧，哪怕是再卑微弱小的个体，也会有自己的思想。

你对服务员大吼大叫，服务员偷偷往你的菜里吐口水。

你欺负新来的同事，他也可以在你背后捅刀子。

你总是需要外界支持，与外界环境相互依赖的。

所以追求双赢，对我们自身来说，也是符合利益的最优选择。

# 重点总结

* 如果一个人经常搞出损人不利己的事情，要么蠢要么坏，一定要离远点。
* 个体在社会中是非常渺小的，我们仅凭自己在社会中生存很艰难，趁年轻多掌握一点人际关系方面的技能，主动的去解决人际关系方面的问题，终归是好事。
* 大多数长期的人际关系，双赢模式是最稳固最好的选择。

可选答：

1. 你在现实生活中，有遇到过「双输模式」的事情吗？可以和大家分享一下是怎样的事情。
2. 你在哪些时刻，发现自己特别需要来自社会的帮助？那时候发生了什么？

# 高效能人士的七个习惯-22：第八章-习惯五-知彼解己

大家好，我是王盐。

欢迎来到我的读书会。

# 移情聆听

今天只讲一个沟通技巧，这个技巧非常简单，但特别实用。

那就是耐心的倾听。

回忆一下我们日常生活中的沟通，在每次沟通中，你说的部分占多少，倾听的部分占多少？

大多数人，都是说的部分多于听的部分。

有些人可能本身话比较少，但这不意味着他就有在倾听。

我们本能的对与自己无关的话题、不感兴趣的内容缺乏注意，别人在讲，我们并没有听到心里去。

我们会有意识的去讲话、写作，但是我们很少有专门去学习如何倾听。

在大多数人的认知里，倾听就是听见声音，这不就够了？

我们这里指的倾听，包含以下内容：

* 听懂对方想表达的意思（对方直接表达的内容）
* 站在对方的立场上去理解信息（甚至能推导出对方自己都没发觉的信息）
* 对他人的尊重
* 情感上的陪伴

我们平时在听别人讲话的时候，通常是站在自我的角度，去思考我接收到了什么信息，很少有人站在对方的角度，考虑对方的感受。

例如说小红被老板叫到办公室狠狠的批评了，眼圈红红的走出来，她告诉小明之前的方案要推倒重做。

小明的第一个反应是，老板发火了好可怕啊；随后的反应是，哎又得熬夜赶方案了。

这时候他关注的是自己接收到的信息，与自己有关的信息，这是人的自然反应。

此时他没有留意小红处于什么样的状态，是否需要安慰她一下。

人通常只会关注自己在乎的事情。

我们渴望自己被理解，渴望满足自己的表达欲，渴望能获得他人的关怀与尊重。

但在这之前，我们应该先去理解、尊重、关怀他人。

这样做并不仅仅是礼仪或道德要求。

我们通过倾听的方式，可以有效的拉近人与人之间的距离，获得他人的好感与信赖，改善我们的人际关系。

今天主要讲情感方面的倾听，在这个方面，它主要起到的是对人的陪伴、关怀与支持。

很多人在聊天的时候，两个人坐一块，然后开始自说自话，他说他想说的，你说你想说的。

大家其实没有在一个频道交流。

也有很多人困扰自己不太擅长讲话，经常不知道说什么好，总是沉默冷场，显得特别尴尬。

遇到这些情况，大家就可以尝试一下，耐心的做个听众，专心的去倾听对方。

你可以把对方想象成一本书，你正在听一个有趣的故事。

很多时候，我们并不一定能真正的理解对方，或是对他表达的观点表示赞同，也有可能是你此刻不知道该说什么的，在这些场景中，倾听都是比较适用的解决方案。

我自己是一个性格比较急躁的人，我讲话速度很快，有时候对方讲话太慢或是他说一半我理解了，我就会忍不住粗暴的去打断对方。

在很长的时间里，我会觉得这是一种节省时间的方法，尽可能提高沟通效率。

但在人与人之间感情的交流上，这样做是错误的，对方会因此感到很难受。

一定要耐心，要保持专注，对方能感觉得到你是否在认真的听他说话。

一些具体的技巧：

1、不要玩手机，不要东张西望。

2、你的目光集中在对方的额头或眉心处，这样对方能感到你在关注他。（不要盯着眼睛，这样会给人太强的压迫感）

3、像小孩听故事那样，尽可能的专心、投入。

4、主动的提出问题。例如说「然后呢？」、「那他后来怎么样了？」引导对方继续聊下去。

5、当对方讲话的时候，不要打断他。

6、不要发表任何你的观点，不要评论，只是耐心的听下去。

7、注意对方的感受，如果对方感到悲伤或高兴，你也要表现出相同的情绪，融入对方的感情。

耐心的做个好听众，带来的效果可能会超出你的预期。

渴望被理解、在乎、接纳、关怀是人类的本能，而倾听就是一个性价比极高的沟通方式。

你不需要说太多，你只需要耐心、真诚、发自内心的听对方说话就可以了。

我建议大家学习了这个技巧之后，立刻就去实践。

你可以打电话给你的亲朋好友，问问他们近况如何，然后找个对方感兴趣的话题聊下去。

做个好听众，对方一定会为此感到开心。

当然，这个技巧并不是任何时候都要用，也要看对象，有些人比较话痨，有些人总想把你当情绪垃圾桶，面对这些人的时候就没必要浪费时间了。

我们的耐心与真诚只留给那些值得的人。

我真的强烈建议，大家多在生活中去实践这个技巧。

它真的可以说是一本万利的实用技能，成本低收益大。

不要因为它看起来很简单，就低估它。

少说，多听，做个好听众，长期使用这个技巧，它对提升你的人际关系有很大的好处。

不过最开始实践的时候，估计坚持不了几天就会忘掉，慢慢的就放弃了。

遇到这种情况也没关系，一开始都会这样，想起来继续坚持就好了。

它在技术层面很简单，但很难做到，因为人大多数时候都是自我为中心的，我们很难放下自我，去全身心的在意他人。

那种感觉有点像是看电影的时候，你忘记了自己，沉浸在电影的世界中。

在那一刻你短暂的放下了自我。

在我小时候，很喜欢看动画片《哆啦A梦》，我们那时候的叫法是《机器猫》。

小时候的我就很渴望有一只自己的机器猫，它不需要有四次元口袋，不需要有万能的道具，它能一直陪伴在我身边，做我的好朋友就够了。

当你长大成人，走入社会的时候，你会发现，这个世界很残酷，真正在乎你的人很少。

我们在这个世界面前，是那么的微不足道。

为什么我们那么重视亲情，因为大多数时候，只有父母才会无条件的爱着你。

如果你们曾经遇到过好的倾听者，有过那种被人在乎、被认真对待的经历，应该能理解我想表达的意思。

我希望大家不要觉得这很鸡汤，即使是在专业的心理治疗中，心理医生的良好倾听也会对来访者产生很好的疗愈效果。这是个很科学的事情。

希望大家都能掌握这个技巧。

# 重点总结

* 我们会有意识的去讲话、写作，但是我们很少有专门去学习如何倾听。
* 我们这里指的倾听，包含以下内容
  + 听懂对方想表达的意思（对方直接表达的内容）
  + 站在对方的立场上去理解信息（甚至能推导出对方自己都没发觉的信息）
  + 对他人的尊重
  + 情感上的陪伴
* 我们平时在听别人讲话的时候，通常是站在自我的角度，去思考我接收到了什么信息，很少有人站在对方的角度，考虑对方的感受。
* 很多时候，我们并不一定能真正的理解对方，或是对他表达的观点表示赞同，也有可能是你此刻不知道该说什么的，倾听都是比较适用的解决方案。
* 渴望被理解、在乎、接纳、关怀是人类的本能，而倾听就是一个性价比极高的沟通方式。
* 通过倾听的方式，可以有效的拉近人与人之间的距离，获得他人的好感与信赖，改善我们的人际关系。

可选答：

1. 你平时善于倾听吗？是否会粗暴的打断别人或是心不在焉的听别人说话？
2. 你觉得你的亲朋好友、你的同事认为你是个很好的倾听者吗？
3. 在过往经历中，你有没有遇到某个人不好好听你说话，心不在焉或是还没听你说完就打断你的情况？你当时的感受如何？
4. 你在什么样的情况下，最缺乏倾听的耐心？原因是什么？
5. 尝试和他人展开一次对话，主动的耐心倾听，并在过程中去体会，这样沟通和平时有怎样的差别，对方的反应是怎样的？