

# 人性的弱点读后感合集15篇

当看完一本著作后，大家心中一定是萌生了不少心得，不妨坐下来好好写写读后感吧。那么你真的懂得怎么写读后感吗？以下是小编精心整理的人性的弱点读后感，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 人性的弱点读后感1

“除了自由女神，卡耐基精神就是美国的象征。”——《纽约时报》

知道卡耐基的人，都知道他写了一本堪称“心理学之巅峰”的作品——《人性的弱点》。

这是一本在二十世纪乃至二十一世纪极其畅销的一本书，风靡全球。就连时任美国总统肯尼迪也大力赞扬了卡耐基以及他的作品。那么，为什么时任美国总统肯尼迪、《纽约时报》都会对其如此称赞呢？又有那么多形形色色的人如此崇尚这本书呢？

我可以肯定地讲：“这本书是心理学、教育学、成功学、文学的合体金装版，也是继《人性的优点》的升级版。”它完美地诠释了人性本色，“针针见血”地用每一个文字告诉我们如何做人、如何社交、如何与他人合作……书中有一句话使我印象深刻：“你给予他人一个鼓励要比一个斥责要好一万倍。”

为什么这么讲呢？从心理学的角度来讲：“若甲斥责乙，乙会对甲产生厌恶、反感，也会对甲进行提防，严重的话还会有‘不是不报，时候未到’的想法。即使甲是真心想让乙变得更好，那么没辙，因为‘人性如此’。”

但，若是甲鼓励了乙，情况就截然不同了。“乙会视甲为知音，在乙眼里（人性）：甲能在自己迷茫之时帮助我。他不会懈怠，而是会产生压力，因为甲认可他，认为他能够做好，若是自己还是没有做好，那可是损灭了甲对自己的认可，从而产生压力，会尽力做好用结果证明甲的鼓励是正确的。”

上述一段话可以说是卡耐基社交之精髓，下面我们来看看卡耐基与他人的合作，让我们成为合作共赢时代的领跑者。

马云说：“你能给予人多少利益，就会有多少人、怎么样的人跟随你，替你卖命。”

大家不妨看看，如今的多数推销者倾尽所有心血在马路上吆喝，却没有多少人买他的货。又有多少企业出师则败。再看看世界上最伟大的推销员乔·吉拉德。他们都有一天24小时，都是人，有何区别？可能乔·吉拉德的效率、行动速度要比一部分推销员慢，但他做到了在自己在世的时间里平均每一天卖出6辆汽车。可能大家会说：“这有点不切实际。”但的确是真事。做到这点很简单，作为一名推销员，你是要考虑卖家能够得到多少利益，而不是自己，要懂得站在他人的世界思考问题，才能够赢得合作的机会。

在美国南北战争末期，北军在一场大战中大破敌军，时任美国总统林肯下令：乘胜追击，包围南军主帅李将军，取得分裂战争的胜利。的确，在那个时候最好的军事策略。但是北军追到山谷之时，北军将领们却开了一个军事会议，拖延了时间，导致没有把李将军捉住。林肯写了一封斥

责书，但始终没有发出去，因为他遇刺了，但他在遗信中写道：“我不责怪我的将军，可能当时的情况所致。”这，成就了一个有作为的总统林肯。

在这个大千世界里，生活着形形色色的人们，他们有一个共同点——都是人（人性），所以在今后的日子里，处理事务需要多方面思考，不可逞一时口舌之快，要站在全局观、他人的角度思考问题才会使你成为一个优秀地、社交能力强的海中学子。

## 人性的弱点读后感2

和谐的人际关系、人人喜爱的形象、说服他人的口才、温馨甜蜜的家庭都是成就事业和幸福的元素，如何拥有这些呢？深刻剖析人性的弱点，才能更好的理解人际关系和与人相处之道，从而唤醒迷茫者的斗志，发掘身心中潜伏的能量，让我们的思想更成熟，举止更稳重。

首先，我们必须懂得待人的基本技巧。如欲采蜜，勿蹴蜂房。上帝在世界末日之前，尚且没有审判人类的打算，所以我们不要一味的批评、斥责、抱怨，而要不断地学习宽恕、体谅、了解他人，懂得设身处地的为他人着想，因为人性中最深的渴求就是被认同的情绪。世界上90%的人在90%的情况下都不能做到用心去发现对方的观点和需求，并从对方的角度看待事情，如果你能做到，那你就找到了成功的秘诀。

其次，我们必须懂得如何受欢迎。第一原则：对别人抱以真诚的关切。一个从不关心他人，对别人不感兴趣的人，他的人生必将遭受重大阻碍

、困难，给别人带来的困扰和伤害也最大。第二原则：微笑。保持一种良好的心理状态—

勇敢、诚实、乐观，良好的精神状态能够激发人的创造力。第三原则：记住你接触过的每一个人的名字。记住对方的名字，能使对方感到自己很重要，它可能会有点费时费力，但礼貌往往来自小小的牺牲。第四原则：做个好听众。倾听从某种意义上讲是一种最得体的恭维，想要别人对自己感兴趣，首先要对别人感兴趣。第五原则：谈论对方感兴趣的话题。最使对方难忘的谈话，莫过于谈论他所熟知的事情，并且从中发现对方的闪光点。

再次，我们必须懂得如何让别人同意你。威尔逊总统说：“如果你握紧了两个拳头来找我，我可以告诉你，我的拳头会比你我的更紧。一场辩论下来，十有八九的结果都是没有结果，无论输赢，双方只会对各自的观点更加肯定，想要在辩论中获得最大胜利的最好方法就是避免辩论。正如一句老话所讲：一滴蜂蜜比一加仑胆汁能捉到的蜂蜜要多的多。如果我们对的，就巧妙婉转的让别人赞同我们的观点，如果我们是错的，就坦率承认并认错。

最后，我们必须懂得让别人如何听从你。理发师刮胡子之前，通常先给对方敷上一层泡沫。必须批评他人时，要用真诚的欣赏作为铺垫，保全对方的颜面，并加以鼓励，让错误看起来容易改正，从而使对方心甘情愿的接受建议。

洛克菲勒在事业如日中天时曾向白罗雪说：“和人打交道的能力，也可以看做是一种可以购买的商品，就像咖啡和糖一样。我愿意为这种能力付出代价，而且比世界上任何东西都高。人是社会的一员，社会是由无数的个体组成的，学会与人相处是我们

追求卓越的最基本也是最根本的途径，《人性的弱点》如一盏明灯，指引着我人生的航程，使我拨开迷雾，坚定前行。

### 人性的弱点读后感3

这个假期，我阅读了这本由被称为“20世纪最伟大的心灵导师”的戴尔·卡耐基所写的《人性的弱点》。浏览大部分章节，细读其中部分资料，感受颇深，在此和大家共同分享。

戴尔·卡耐基是美国的一位作家，《人性的弱点》是他最成功的励志经典。在这部作品中，他运用社会学和心理学知识，对人性进行深刻的探讨和分析。这部作品是从一篇简短的演讲稿，经过15年的实验和研究，不断扩充而成为这样一部深受成年人喜爱的书，它告诉我们如何了解人，如何与人相处，如何让人喜欢你，如何使自己获得成功等等。卡耐基基金会以前作过一项调查，研究显示：在一个人获得的高额薪水中，只有不到15%是正因他的技术知识，而其他的85%则是正因他的人际交往，也就是他的个人品质和才能发挥。因此，卡耐基认为，教育的最伟大目的不是传授知识，而是教人行动，而《人性的弱点》就是一本教人行动的书。

阅读这本书，我常被作者的观点同化。比如作者认为：在人际交往中，不好经常使用“批评”，正因任何人无论做错什么事，而且不论他的错误有多么严重，在绝大多数状况下都不会自责，这就是人性的弱点。因此真正有智慧的人，都不会简单地批评对方，而是要试着去了解对方，弄清楚他们为什么会那样做。人都不会轻易地理解别人的批评，但几乎所有人都会批评人，只但是上级对下级当面批评比较多，下级对上级背后批评比较多，但不管是什么形式的批评，都会给人带来不舒服。

那么如何避免不舒服呢？卡耐基在书中说了科学家达尔文的办法：（达尔文在撰写《进化论》时已经知道会受到宗教界的攻击）不好等别人来批评我们或我们的工作，我们要成为自己最严厉的批评者，我们要在别人有机会指责我们之前就找出我们的弱点，并加以改善。成为自己最严厉的批评者，就是进行自我批评。用此刻的语言说，就是要经常反思自己的行为，找出自己做得不够的地方，改善在别人发现之前。多反思，必定少出错；少出错，就能少受到别人的批评，少受批评，就会少受伤害，少伤害就会多快乐，这样就能构成良性循环，使自己每一天生活在愉悦中。

卡耐基还认为：成功的第一要素，就是必须要喜爱你的工作，或者做你所喜爱的工作。回顾自己半年的教师历程，正因喜爱而选取教师职业的，既然我选取了，那我就得对这份工作负责，就得承担起教师的职责，就得对得起把自己的孩子托付给我的家长们，再烦再累也得坚持走下去，消极、抱怨都是毫无好处的，只会给自己带来无尽的烦恼。因此半的教师生涯还是给我留下了许多完美的回忆。我也肯定是幸福的，正因我已经掌握了成功的第一要素。

这本书教给我的是一些处世的基本原则和生存之道，但还需要我在以后的生活中不断研读、不断地感悟明白。也期望我的分享能给大家带来必须的思考。

### 人性的弱点读后感4

所谓自重感，就是自己觉得自己很重要的感觉，这是人一性一的一种最原始的冲动，仔细一想，其实我们都是渴求自重感的人。【人一性一的弱点】就是围绕如何满足人的自重感写的。下面摘取几点和大家分享一下

给予别人关注和关怀、激励和赞美

关怀和赞美，成本很低，作用却是任何物质所比不上的。任何人都渴望获得人间的温暖，一点出于真心的赞美。我们具有的潜在能力之一就是赞美别人，吝惜这些情感的人是真正卑贱自私的人，快称赞孩子成长的每一步、关切父母的每一句牢骚、称赞朋友的成功，用你的气量和包容去拥抱周围的人吧！

别把赞美和拍马屁混为一谈，拍马屁是肤浅、虚伪的，那套谄媚的东西很容易就被人识破你的真实目的。而赞美是经过关注和发现别人的优点以后发自内心的真诚的赞赏，这样的话更能够激励他人，任何人都需要。很多人不是不会说话，只是不善于（或者不愿意）发现别人的优点而已。

赞美和诅咒不仅仅是语言上的不同，它们最根本的是气场的不同，尽管对两杯水分别使用赞美和诅咒，这两杯水也会有不同的反应。如果你不相信，可以看看【水知道答案】这本书。

让别人觉得是按自己的思维在做事。

首先要学会换位思考，了解他人的思维活动。在做某件事前，不妨问问自己：凭什么他要这样做（尽量不考虑上下级关系）？写【胡雪岩】的曾仕强说，胡雪岩之所以成功的重要原因之一，就是因为懂得“谋定而后动”，做某件事情前的懂得先“布局”，也就是创造完成这件事情的条件，到了条件满足的时候，已经不是人提出要求，而是情势所迫，人心所向，水到渠成的事情了

别总想着改变一个人，那样会让别人对你筑起高高的堡垒。在一定的范围内，要改变一个人的意志，就需要激发他“是我要这样做的”的动机。



“永远避免正面的冲突！”

这在客服工作中尤其重要，也同样适用于对待朋友和同事。辩论、反驳，或许会得到胜利，但是对于人的一生来说，可是短暂、空虚的胜利...可是它却能让人永远输掉对方的好感。如果想获得更多的朋友，就让你的朋友胜过你。一个成大事的人，不能处处计较别人，消耗自己的时间去和人家争论。

承担错误和批评别人

做错事情如果不想承受严厉的批评，最好是迅速、坦白的承认错误，并且做严厉的自我批评，由于人都有成为宽容者的倾向，当对方发现你把他要批评的话都说完了，也就不想再批评一次了。甚至还会说些宽慰人的话，倒过来为你分辨。

当必须批评别人时，开始先谦虚的承认自己也不是十全十美的、无可指责的，然后再指出人们的错误，这样就比较容易让人接受了。只需要花几分钟的时间想一想，再说一、两句体恤的话，谅解到对方的观点，就可以解除很多刺痛。

## 人性的弱点读后感5

老式的木质书架上整齐地罗列着我所喜爱的各类书籍，为首的那本一尘未染，是简装的玫瑰红封皮的《人性的弱点》。就像在绝望的黑暗中燃起一堆希望的篝火，翻看它的时候是在心灵落寞处开辟一条“柳暗花明又一村”的坦途，每每有种豁然开朗的轻松畅快。

芜杂的琐事，抛舍不去的忧患得失在如此广博厚重的语言面前脱却红尘的喧嚣与浮躁，从容如一缕薄烟，我想惟有在云端俯瞰人间落雪，才能体会这样一份“笑看庭前花开花落”的闲适和坦然吧。我并非好读书之人，更加厌倦“高深莫测”的“大布头”说教，因此在众多文学家眼中那些“阳春白雪”式的高雅之作，多半被我束之高阁。大概如我之类生性乖张懒散的人，注定只对一些市井小说情有独钟。可能连我自己都没想到，有一天会对这样一本励志类的书如此痴迷。曾有一段时间，一些冥冥之中若有若无的事情压得我喘不过气，就像是一夜之间从锦衣玉食的贵族沦为身无分文的流浪汉，焦灼和失落，挥之不去。不想一直颓废下去，于是我开始寻找一些快乐的元素来重新唤醒对生活的渴望，但一味的逃避却徒增更多的疲惫和空虚。直到那个下午，出于好奇，我随意地翻起戴尔

卡内基先生写就的《人性的弱点》，令我惊奇的是，好像照镜子一样，那些困扰自己多日的问题竟是如此明了，关心琐事、与人争论。我呆望着窗外迎风起兴的柳枝，惰性的大脑开始积极思考。的确，一些微不足道的生活琐事纠缠在一起，蛇一样紧紧箍住我前进的信心和勇气。想着想着，心情忽然就变得明朗起来。就这样，我走进了一个神奇的世界，在这里，我发现自己重新又变得殷实和富足。苏格拉底说过：未经省察的人生没有意义。人的一生，其实就是一个不断自省的过程。生活的磨难、多喘的命途指引人们重新审视走过的每一个脚印。

生命之舟在流年岁月的风雨飘摇中，历练、受伤、修补，不断重复更新，如此才能渐行渐远，最终到达辉煌的彼岸。每一次拜读，心都在急促地喘息，梦想被一次次点燃，胸怀仿佛面对高山峻岭般宽阔，书中闪烁的智慧犹如巨大的屏障，以其超然的力量慰藉着心中不安的思绪。我的床头

壁橱上，贴了许多美妙的文字，这些都是我在书中淘金所得，也是我以前从未拥有的财富。因为这样，我真的从无谓的争吵中解脱出来了，渐渐地，我发现，周围人对自己的批评其实是善意和客观的。我也试着让自己不再乱发脾气，真诚地赞美他人，在工作中投入更多的热情，并且对朋友给予更多的帮助。没有人不渴望成功，但却并非每个人都能成功。我们需要拿出“杜鹃啼血”的勇气，克服自身的弱点，不断追求、摸索，创造人生的极致。人心如镜，唯有时时拂拭，方能尘埃不惹；以书为镜，每每自省，方能以慈悲之心对待生活。

我与偶然中获得了享用一生的财富，应该时时感激了，并且心灵不再孤独，眼神不再黯淡，就像歌里唱的那样“我的未来不是梦，我的心跟着希望在动.....”

## 人性的弱点读后感6

读了戴尔卡耐基的《人性的弱点》，我深深地感受到，卡耐基的思维太广阔了，善良的他就像坐在你的面前对你不倦地讲述一个一个身边发生的故事一样。在他说描述的人际关联中，人与人之间的一切能够发生的事，无论是平常的问好、直接的冲突、公事的交涉都简单化、巧妙化，都能够在人均收益的状况下排解，而且不受死板的’规则所约束。我想，如果都能如卡耐基所说的去处理你的人生，那简直太完美了。但是看完之后，确实有许多启示，个性是里面的一些小例子，小故事，让人看后受益匪浅。

此书的第五篇《如何更好的说服他人》让我印象深刻，告诉我们首先从称赞与真诚地欣赏他人开始，要间接委婉的指出他人的错误，不好总是责怪别人，先想想自己的错误，以提问

的方式来代替命令，要学会激励他人获得成功，给人“戴高帽子”，用鼓励的办法使人改正错误，是对方乐于做你所推荐的事。

卡耐基先生说“我们不好去责怪别人，而是要试着去了解他们，这会比批评更加有效。”想想平时我常常会因为学生经常拖拉、甚至不完成作业而愤怒的喊出：“连作业都不能好好的完成，你还能学好数学么？学习不好，你还有什么出息？……”

就没有想到孩子的心灵或许在泣血？当孩子出现上课分心、作业质量下降等异常表现后，我也没有真正走进他们，认真去了解原因……“师爱”、“为了学生的发展”、“走进孩子的心灵”……这些时髦的词汇也曾不止一次的读到过，无数次的听过、说过，也发奋的实践着，但，却从来没有一次像这天这样真切地、实实在在地感受到它们的存在和好处！《人性的弱点》提到：献出你真诚的赞赏。鱼儿需要食品，你为什么不用同样的赞赏去钓一个人呢？我们都应学会赞赏，去鼓励学生上进。个性短语

卡耐基还说“纵使别人犯错，而我们是对的，如果没有为别人保留面子，就会毁了一个人。的确，在大庭广众之下，学生犯错了，你不给面子的大声训斥，会使学生没有面子，学生也不会信服你，如果这时你给了他面子，以后你的一个眼神都会起到效果。保留他人的面子，这是何等重要的问题，而我们却很少会思考到这个问题，有时只顾一时之气，只想自己，不想别人的感受，导致许多的不愉快，要是能多思考几分钟，为他人设身处地地想一想，这样就不会产生不愉快的场面了，人与人也会多一份感激和信任。

《人性的弱点》一书中生动简明的例子让我领悟到不少道理，有了这种激情在以后的工作和生活中我会更发奋更充实，我想正是正因人性确实充满弱点，人性存在弱点，我们才可能去期盼明天会更好，会更完美。

## 人性的弱点读后感7

《人性的弱点》一书作者是被誉为“成人教育之父”的来自美国的卡耐基著作，卡耐基先生以他对人性的独特观点，利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过他的演讲和著作唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得成功。正是这本书，使我产生浓厚兴趣去读，这里面究竟写了什么，竟会有如此大的力量呢？

我读了这本书之后，明白了人与人之间的关系是很微妙的，一个眼神，一句话都会对周围的人产生影响。

例如，面对朋友时，我们应先学会宽容，尤其是当面对朋友的过失时，要存有一颗包容的心，正如卡耐基所说的：“批评不但不会改变事实，反而会招致愤恨。”小心地处理所谓的“批评”。这就是与朋友相处的基本准则之一；那么，该如何对待陌生人呢？当我们走进一个团体，走进社会，会遇到各种各样我们不认识的人，那该如何对待呢？其实道理都是相通的，在大家处理同一件事时，就是要尊重他的意见，友善的对待他人，不要把自己的意见强加于人，因为孔子说过“己所不欲勿施于人”，所以要先达成一致才能解决问题。

卡耐基也十分肯定史迈利布兰敦说过的适当程度的‘自爱’对每一个正常人来说，是很健康的表现，为了从事工作或达到某种目标，适度关

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要  
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/347164034063010  
002](https://d.book118.com/347164034063010002)