

人性的弱点读书心得体会示例(大全10篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。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。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

人性的弱点读书心得体会示例篇一

《人性的弱点》一书是由美国的“成人教育之父”戴尔·卡耐基所著。在20世纪早期，当时的美国的现状是经济步入萧条，残酷战争使得人们严重丧失了对美好生活的信心。这种情况下卡耐基利用社会学和心理学方面的专业知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

在书中他讲述许多普通人通过自己的奋斗最终获得成功，这些真实故事激励并教育了无数陷入迷茫和困境的人，卡耐基用他的艺术灵魂帮助他们重新找回自我，明确了各自人生的奋斗方向。他的这种教育方式影响深远，使很多人获益匪浅，甚至包括几位美国总统都受到这种教育思想的熏陶。读完这部作品后，我了解到该如何为人处事，领略到书中精髓不仅有利于提高自身的修养，也告诉我更好地融入集体，让他人幸福，也是让自己幸福。

书中经典的几处让我印象深刻。其中一句是“人就是这样，做错事的时候只会怨天尤人，就是不去责怪自己。”这句话我们耳熟能详，而且经常说到，这样的情景我们会身处其中，就是当你用一个手指指着别人说这句话的时候，也许另外的手指正指着你自己！

卡耐基一语道破天机，赤裸裸地揭示着人的劣根性。人们总是喜欢在别人背后谈论他人的是非对错，却从不爱对比他人

审视自己的过错。俗话说：“人非圣贤，孰能无过？但当过错产生时我们考虑事情总是习惯于站在自己的立场上去思考，因为缺少理解和宽容，过错得不到及时改进，也不能起到很好的警示作用。相反，若我们能够克服这一劣根性，双方都能站在别人的角度审视自身，理解并宽恕他人，效果必定会大不相同。

另一处“真诚地欣赏与赞美他人”也让我感触颇深。每个人都喜欢被赞美，赞美他人是一种美德。这条规律适用在工作中，教育我们学会真诚地关心并赞美身边的朋友、同事，才能赢得他人最大的信任。

《人性的弱点》这本书内的提示与建议除了具备指导性外，还有着极强的可操作性，概括讲就是：认清人性的弱点，利于我们有针对性地应对，处理事情会达到事半功倍的效果。读这本书，也让我明白：这些提到的弱点，既可以是自己的，也可以是他人的。了解他人身上的弱点，就可以使我们在日常的人际交往中各个击破，发展顺利；了解了自身的弱点，可以使自己扬长避短，凸显自己的优势。

这本书，读一遍，只能了解一下大概，必须多读几遍，也适合反复读，用心读，只有这样才能深刻体会其中的含义。这本书就是一面镜子，帮助我认清自己，了解自己，并不断完善自己，驾驭自己，最后要成为善于经营自己的人，在工作中让我坚定努力的方向，不断创造美好的人生！

人性的弱点读书心得体会示例篇二

最近，一直在读戴尔·卡耐基先生的《人性的弱点》，虽然这本书我还没看完，但已经颇有感触。与人相处真是门学问，让我情不自禁的想去探寻人与人之间的关系！

书里说“我要喜欢你”是人与人之间相处的秘诀，我们要喜欢别人，而且还要让对方知道你喜欢对方。当读到这里的时

候我就在想，每个人都会有讨厌的人吧，如果明明主观上不喜欢对方，是不是为了人际关系还要装作喜欢别人呢？这代表什么呢，我想了很久，其实有些不是太能理解，也许那些能够做到喜欢别人的人，才是真正成功的人吧！

我听到很多人说过，我不喜欢某某，我不喜欢和她交朋友，我简直一句话都不能听她说。那些说这些话的人往往会被说成率真，我不知道是这种xing格率真的人更好相处，还是那种“喜欢”任何的人更好相处。

我交过很多朋友，和大多数中的她们聊天时，我们各自的话题要么在无关紧要的事上，要么在我们自己身上。说实话，我个人并不觉得我是一个善于聆听的人，所以我算不上是一个智者。我有一个朋友，我们俩聊天时，她喋喋不休的话题永远在她自己身上，就算某个时刻我说着自己，她也会无情的打断我，然后我就只能无奈地聆听。

卡耐基先生说，当我们和别人聊天时，我们要聊别人，让别人聊她自己，这样她才会感兴趣，这似乎是个真理！可是，我们每个人的主体似乎都是自己，毕竟别人的故事我们未能感同身受，但是，我还是愿意做一个聆听者，用心聆听别人的故事。

读了这本书之后，才发现是那么崇拜卡耐基先生，他懂得那么多与人相处的秘诀，有着那么棒的人际关系，我望尘莫及。所以，迫不及待的想看完这本书，了解更多卡耐基先生总结的精髓！

人性的弱点读书心得体会示例篇三

我在一口气读完前面第一章节后更为确定，《人性的弱点》这本书应当列入我们这一行的必读书目。正如作者戴尔·卡耐基所言，这就是一本行动的书！我仅仅读了一小部分便深感受益匪浅，这可以称得上是如何更切实地与人相处的行动

指南针。

书中有一个绝妙的比喻——批评就像家鸽，最后总会飞回家中。就像打人耳光一样，最后这个力总会反作用回我们自己的巴掌上。我们想指责或者纠正的对象，他们会为自己辩解，甚至反过来攻击我们。我们如何去强求别人接纳自己的世界观与人生观？他们并不认为自己所做的一切有什么不对。

批评别人只会让我们心中一时痛快，并不能使事件发生根本性的改变，因此，林肯在米地将军违背命令，故意拖延时间，拒绝乘胜攻打败军，导致战争良机一去不复返之后，他勃然大怒，对着儿子咆哮，并在极端失望之余，给米地将军写了一封表达内心极端不满的信件——但是，米地将军从来没有读过这封信，因为林肯并没有把这封信寄出去。

只有不够聪明的人才批评、指责和抱怨别人，因为善解人意和宽恕他人实在是需要足够的修养和自制，这要求我们尽量设身处地地去想——他们为什么要这样做。教师从学生的角度去考虑才能使教育更具影响力，警察从犯人的角度去考虑才能使犯罪行为从根本上受到遏制，同样的，上级和下级多从对方的角度去考虑，才能避免不必要的抱怨、责骂与冲突，才能使上级不易做出错误的绝对的论断，才能使下级不易心生怨意、消极怠工，才能使双方互相理解，激发工作的动力。

伟大的心理学家弗洛伊德曾经说过，一个人做事的动机不外乎两点：性冲动和渴望伟大。人类本质里最深远的驱动力就是“希望具有重要性”。

既然人们如此想要被人肯定，那我们为什么要吝啬这一句话呢？这一点很具讽刺性，假如我们不喜欢一件事，很容易对着别人大吼大叫；如果喜欢，我们反而默不吭声。“在日常生活中，我们通常忽略的美德之一便是赞赏他人，如果你想学会待人处世，你就必须学会真诚地赞赏他人。”卡耐基书中如是说。

我们总是想从别人那里获得，却吝啬于去给予。殊不知，获得的捷径便是给予。天底下只有一种方法可以促使他人去为你做任何事——给他想要的东西，金钱物质我们不一定应有尽有，但有一样事物，它的性价比之高绝对超乎你的想象，那便是赞赏。给上级下属同僚一句由衷的赞赏，你会缺胳膊少腿吗？你会因此而贬值吗？不，因为你的美德，你已经为自己购买了一支潜力股！

在书中有一段很有意思的叙述：喜欢吃鲜奶油草莓的作者去缅因州一带钓鱼，钓鱼的时候，作者用的却是虫做的鱼饵。因为当他钓鱼的时候，他想的不是自己要吃什么，而是鱼儿要吃什么。

现今，国人对保险行业还不甚理解，我们的业务员在推销险种时往往遭人冷遇，这是为何？因为人们总想着我们是想要从他们那得到些什么，认为我们只在乎自身的需要，所以，他们很难不对此保持警惕。

“永远记得，天底下只有一个方法可以影响人，那就是提出他们的需要，并且让他们知道怎样去获得。”如果你不愿意孩子抽烟，与其唠唠叨叨地说上一番大道理，还不如告诉他，这可能使得他进不了向往已久的篮球队。与利益冲突的另一方唇枪舌战上一番，远远比不上双方冷静地斟酌利弊，找到互利双赢的最佳黄金点。“成功的人际关系就在于你能捕捉对方观点，在看一件事时须兼顾你和对方的不同角度。把他人关心的问题放在首要地位。”

顾客总喜欢主动采买，而非被动购买，因为他们总觉得推销人员并不知道自己真正的需要，他们上门来也并不是想要来满足顾客的需要，所以推销人员总是容易吃上闭门羹——这在我的大学年代是屡见不鲜的现象了，但是偶尔也会有意外。

开学初，各位室友按常规开始配备电脑，敲门声响起：“你们宿舍是否正在为上网端口过少的问题而烦恼，我这里有最

实用的集线器……”男生宿舍按常规开始乱扔未洗的衣服，敲门声响起：“附近x号房间是洗衣房……”这样的推销真的很难拒绝，因为这正是我们所需要的。

人性的弱点读书心得体会示例篇四

书中介绍的几个人际法则，给我留下深刻印象的有以下三个：避免指责他人，善于聆听和不做无意义的争辩。

往往人们在指责他人的错误时候，希望他人能够改善自己的错误。往往结果适得其反。我们在指责他人的时候，会造成他人的愤怒，有时候，会引起他人的攻击。这一点无论在同事之间，上下级之间，亲属关系或者夫妻关系中都能够得到印证。

很多女孩子在谈恋爱的时候会毫不留情面地指出男朋友的陋习，刚开始的时候，男朋友可能会改正，但是时间长了，被数落的次数多了，男朋友往往会反击。也许是体现在言语方面的攻击，也有可能是态度上的冷落。这会给女生造成更多的苦恼，为什么男朋友变了？其实也许问题出在女生自己身上。

大多数人在与人交谈的时候，更多地喜欢表达自己的想法，人们在苦恼的时候喜欢找人倾诉，可是往往很多人都难以做到真正地聆听。当两个人在一起聊天的时候，如果两个人都努力倾诉自己的内心，都没有真正倾听对方的讲话，这样的沟通并不能达到很好的效果。如果一方能够在对方倾诉的时候认真倾听，并且时不时加以点评或者附和，对方在倾诉完毕之后，必定在心里认为愿意倾听的一方是一个值得沟通的人。

很多时候，当我们发现别人的错误或者思想观念与我们不一致的时候，有些人总会企图说服对方改变自己的想法。但是往往人的思想很难被改变，两方很容易就某件事或者某个观

点开始争执，最终的结果还是双方各执己见，这样的争辩毫无意义。无论对方是否错误，当我们企图改变对方的想法的时候，从一开始争论就是一个错误。既不能得到对方的感激，还会引发他人的反感，同时也浪费了自己的时间。

卡耐基的《人性的弱点》这本书值得反复阅读，在不同的年龄段，我们会因为不同的生活经历，对书中提到的人际法则有不同的感想。

人性的弱点读书心得体会示例篇五

今日，阅读了美国人戴尔·卡耐基写的《人性的弱点》中的相关内容：不要批评他人。

作者在文中举了十个例子来阐述批评他人的危害。作者提出，即使是那些作恶多端，十恶不赦的杀人犯也不认为自己是错的，他们脑海里想的是，我要保护我自己，是不得已才这样做的。很多犯人在临死时，对自己也没有一丝的责备。犯人们都会认为他们自己是不应该被关进监狱里面。

心理学家史金勒用动物实验证明，因好的行为受到奖赏的动物，学习速度会更快，持续力也会更久。因坏行为受到处罚的动物，则各方面的效果更差。人类也一样，批评不会改变任何事实，只会招来别人的愤恨。

批评是危险的，它伤害了一个人的自尊，还很有可能激起对方的反抗。在作者在这一小节里举的十多个例子当中，令我印象最深的是林肯早年的一个例子。他曾写文章讽刺一位自视甚高的政客詹姆士·席尔斯，席尔斯是个敏感而骄傲的人，看到这封信后怒不可遏，最后查出写这封信的人是林肯，便向他提出决斗，而林肯则很被动的接受了，他迫于情势，为了荣誉，只好接受这样耳朵挑战。好在准备决斗生死的那一天，同伴阻止了他们。这也让他在为人处世上面学到了无价的一课。从此他再也没有那样做了。

要做到善解人意和宽恕他人，需要有修养自制的功夫。托马斯·卡莱尔说过：伟人是从对待小人物的行为中显示其伟大的。

的确，在生活中，我们看到别人做了不好的事情，或者触犯到自己了，总是一不顺心就批评他人，但是我们要知道，批评真的毫无作用，反而会适得其反，让事情往更严重的方向发展，甚至还会招来祸事，批评的一些坏处，那些先前伟人的例子就已经很好的做出了解答。

所以待人处事的第一个技巧是不要去批评他人。

人性的弱点读书心得体会示例篇六

《人性的弱点》是美国“成人教育之父”戴尔卡内基写的。20世纪初，美国当时的现状是经济陷入萧条，残酷的战争使人们严重丧失了对完美生活的信心。在这种情况下，卡内基运用他在社会学和心理学方面的专业知识，对人性进行了深入的探索和分析。

在书中，他讲述了很多普通人通过自我奋斗获得成功。这些真实的故事，激励和教育了无数迷茫、陷入困境的人。卡内基用他的艺术灵魂帮助他们重新找回自我，定义了自己的人生方向。他的教育方法影响深远，使许多人受益，包括几位美国总统。看了这部作品，我学会了如何与人打交道。欣赏书中的精华，不仅有利于提升自己的修养，也告诉我要更好的融入群体，让别人开心，让自己开心。

书中的几部经典给我留下了深刻的印象。其中一个就是“人就是这样。他们做错了事，只会怪别人，也就是不怪自己。”这句话我们很熟悉，经常说我们经常处于这样的情况，就是你说这句话的时候一个手指指着别人，可能另一个手指指着自己！卡内基一句话打破了猫眼，暴露了人的自卑。人总是喜欢在背后议论别人的对错，却从不喜欢拿别人来比较

来审视自己的过错。俗话说：“人非圣贤，但当错误发生时，我们总是习惯站在自己的立场上思考。因为缺乏理解和包容，错误得不到及时改进，也不能起到很好的警示作用。反之，如果能克服这种自卑，双方都能站在别人的角度看自己，理解并原谅别人，结果就会大不相同。

另一个“真诚地欣赏和赞美别人”也让我感触颇深。每个人都喜欢被表扬。赞美别人是一种美德。这条规则适用于我们的工作，教会我们真诚地关心和赞美我们的朋友和同事，从而赢得别人最大的信任。

《人性的弱点》本书的提示和建议不仅具有指导意义，还具有很强的可操作性。综上所述，有针对性的处理人性的弱点，有助于我们事半功倍。看了这本书，我也明白了，这些提到的弱点，既可以是自己的，也可以是别人的。了解别人的弱点，会让我们在日常人际交往中有所突破，顺利发展；了解自己的弱点，才能扬长避短，突出自己的优势。

这本书看了一遍，只能了解一下。你必须读几遍。也适合反复阅读和细读。只有这样，你才能深刻理解它的含义。这本书是一面镜子，帮助我认清自己，了解自己，不断提升自己，掌握自己，最终成为一个善于管理自己的人。在工作中，让我努力工作，创造完美人生！

人性的弱点读书心得体会示例篇七

人性的弱点是卡耐基的经典之一，有人认为这本书是人际交往的圣经。

我读过这本书以后大致总结这本书有以下几个主题，与人相处的几个技巧。如何使人喜欢你。如何赢得他人的赞同。如何更好地说服他人。如何使你变得更加成熟。走出孤独，忧虑的人生，不要为工作和金钱而烦恼。

在与人相处的技巧中，我明白了，不要批评或者抱怨别人。批评是危险的，因为常常伤害一个人的宝贵的自尊伤害他的自重感，并激起他的反抗，如果是好朋友，适当的提议，当然是能够的，但态度必须要温和诚恳。朋友与我们的意见不和也要适可而止，不必要引起争执。

如何使人喜欢你这个问题上，我们首先要做到真诚的关心别人。要对他人表示我们的关心，至于其他人际关系是同样的道理，并且我们这种关心是出自真诚的，这不仅仅使得付出关心的人会得到相应的回报而得到这种关心的人也会有同样的收获。其次要发自内心的微笑，行动胜于言行，做一个微笑者；卡耐基说：微笑在别人心中造成的欢乐像回力版一样飞回给你，在别人的心中造成欢乐的感觉将使自我觉得更大的欢乐。

如今城里大多数家庭都是独生子女，有的时候孤独和忧虑的感觉是每个人都经历过的当今能够说孤独是现代人通病，我们若想克服孤寂，就必须远离自怜的阴影，勇敢走入充满光亮的人群，我们要去认识新的朋友。结交新的人群，幸福的感觉，并不是靠别人的施舍，而是要自我去赢取别人对你的需求和喜爱。无论到达什么地方都要兴高采烈，把自我的欢乐尽量和别人分享，这样你会交到更多的朋友。而过多地忧虑会导致很多的疾病。所以不要过多的忧虑，我们要尽可能的享受人生最使你简便愉快的是健全的信仰，睡眠音乐和欢笑。

人性的弱点，这本书能够当成是块镜子。你经过阅读他就会发现你自身的弱点，他指出了你的言行举止上的不雅之处，所以我阅读之后使自我的不礼貌用语，不雅举止得到了更正。也许有人认为这是微不足道的小节，可正是这些细节决定了一切。阅读卡耐基这本书后使我的思想上，精神上得到了更新，有利于在社会上得到更好的发展。

人性的弱点读书心得体会示例篇八

人性的弱点，其实就是人的天性，如果你能驾驭好，你就会获得幸福和快乐。它深刻洞悉了人性的本质，把人与人之间合作的永恒课题剖析得淋漓尽致。初读此书，总觉得好像缺少了什么，好似一幅好画缺了色彩。再次看它，却又觉得很好，可好在哪里，也说不出来。直到今天，经历了很多事之后，真正静下心来细细品味，才忽然发现从前的幼稚和如今的沧桑，人生就像书中世界一样的巧合，或者，那本身就是一个必然。它就像一面镜子，帮助我认识自我，从而完善自我，驾驭自我，成为一个善于经营自己生活的人。

人性是有弱点的，这句话我总是想以批判的眼光去看，我以为没有完美的人，也可以有没有弱点的人，这并不矛盾。于是，我开始寻找，苦苦的追寻，直到现在，我再次阅读这本书，失落的我终于明白这句话并不是表面的意义。

人性的弱点读书心得体会示例篇九

《人性的弱点》着一本书是二十世纪最著名的成功学导师：戴尔·卡耐基的著作！这本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，是作者最成功的励志经典，无数读者通过阅读和实践书中介绍的各种方法，不仅走出困境，有的还成为世人仰慕的杰出人士！我阅读之后，对在社会上该如何待人接事有了更多的了解，其中第二篇的：使人喜欢你的六种方法，最让我受益良多，它的内容与现实社会有着紧密的联系，如实地反映出生活中的点点滴滴。

在第一章中，我明白到，并不是所有的人都对你产生兴趣，都会关心你！如果我们只是想使人注意，使人对我们发生兴趣，我们、永远不会有更多真诚的朋友？朋友，真正的朋友，不是那样造成的。例如老总统罗斯福的仆人爱默士说了这样一个故事：有一次，我妻子问总统，美洲鹑鸟是什么样子？因为她从没有见过鹑鸟，而罗斯福总统不厌其详的告诉了她。过

些时候，我家里的电话铃声响了。爱默士和他妻子，住在罗斯福总统牡蛎湾住宅内一所小房子里。我妻子接了电话；原来是总统亲自打来的。罗斯福总统在电话里告诉她，现在窗外正有一只鹁鸟，如果她向窗外看去，就可以看到了。这样关心一桩小事情，正是罗斯福总统的特点之一。像这样一位主人，怎么不使佣人们喜爱？谁不喜欢他呢？所以你要使别人喜欢你，必需遵守的第一条规则是：真诚的对别人发生兴趣。看到这里，我又想到，现在的人思想过于自私，总以自我为中心，个性太强了，导致有点脱群！人际关系需要整理！

在第二章，如何给人好印象。我看了“一比遗产的妇人”“司华伯”两个事例后，我懂得了微笑可以给人留下好印象！一个人的行动，比他所说的话，更有具体的表现，而人们脸上的微笑，就有这样的表示：“我喜欢你，你使我快乐，我非常高兴见到你，那么喜欢狗，相信也是同样的原因？你看牠们那么的喜欢跟我们接近，当牠们看到我们时，那股出于自然的高兴，所以人们也就喜欢了牠们。一个微笑虽然是小事，但坚持着并不容易！

别人感到自己很重要？可是，在我们之间，又有多少人能这样做？当别人介绍一个陌生人跟我们认识，虽有几分钟的谈话，临走时已把对方的姓名忘得干干净净。我觉得能记住你所接触到的每一个人的名字，是一种基本的礼貌，也是一种对别人的尊重！

在第四章中，如何养成优美而得人好感的谈吐。只谈论自己的人，永远只为自己设想，而“只为自己设想的人”？哥伦比亚大学校长白德勒博士，他曾经这样说过：这种人是无药可救的，没有受过教育的！”白德勒博士又说：“无论他曾接受过什么样的教育，仍然跟没有受过教育一样。”需要记住：跟你说话的人，对他自己来讲，他的需要、他的问题，比你的问题要重要上百倍。他的牙痛，对他来讲，要比发生天灾死了数百万人还重要得多。他注意自己头上一个小疮愈，比注意发生一椿大地震还来得多。所以，你如果要别人喜欢

你，第四项原则是：做一个善于静听的人，鼓励别人多谈谈他们自己。第五，第六章是如何使人感到兴趣，如何使人很快的喜欢你。我认为要让别人很快的喜欢你，首先就要产生兴趣！兴趣都没有，又如何谈喜欢呢？所以在日常的交谈中一定要尊重别人的发言！若想别人对你感兴趣，首先你要关心别人，不要一意孤行！这样从感兴趣到喜欢就会得到很快的升级！

《人性的弱点》这本书可以当成是块镜子，你通过阅读它，就会发现你自身的弱点，它指出了你的在言行举止上的不雅之处！所以我阅读之后，使自己的不文明用语，不雅举止得到更正，也许有人认为这是微不足道的小节，可是正是这不可忽略的细节可以决定一切！正所谓细节可以决定成败！阅读了卡耐基这本书后，使我在思想上，精神上得到更新，有利于在社会上得到更好的.发展！

人性的弱点读书心得体会示例篇十

《人性的弱点》一书是由美国的“成人教育之父”戴尔·卡耐基所著。在20世纪早期，当时的美国的现状是经济步入萧条，残酷战争使得人们严重丧失了对美好生活的信心。这种情况下卡耐基利用社会学和心理学方面的专业知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

在书中他讲述许多普通人通过自己的奋斗最终获得成功，这些真实故事激励并教育了无数陷入迷茫和困境的人，卡耐基用他的艺术灵魂帮助他们重新找回自我，明确了各自人生的奋斗方向。他的这种教育方式影响深远，使很多人获益匪浅，甚至包括几位美国总统都受到这种教育思想的熏陶。读完这部作品后，我了解到该如何为人处事，领略到书中精髓不仅有利于提高自身的修养，也告诉我更好地融入集体，让他人幸福，也是让自己幸福。

书中经典的几处让我印象深刻。其中一句是“人就是这样，

做错事的时候只会怨天尤人，就是不去责怪自己。”这句话我们耳熟能详，而且经常说到，这样的情景我们经常会身处其中，就是当你用一个手指指着别人说这句话的时候，也许另外的手指正指着你自己！

卡耐基一语道破天机，赤裸裸地揭示着人的劣根性。人们总是喜欢在别人背后谈论他人的是非对错，却从不爱对比他人审视自己的过错。俗话说：“人非圣贤，孰能无过？但当过错产生时我们考虑事情总是习惯于站在自己的立场上去思考，因为缺少理解和宽容，过错得不到及时改进，也不能起到很好的警示作用。相反，若我们能够克服这一劣根性，双方都能站在别人的角度审视自身，理解并宽恕他人，效果必定会大不相同。

另一处“真诚地欣赏与赞美他人”也让我感触颇深。每个人都喜欢被赞美，赞美他人是一种美德。这条规律适用在工作中，教育我们学会真诚地关心并赞美身边的朋友、同事，才能赢得他人最大的信任。

《人性的弱点》这本书内的提示与建议除了具备指导性外，还有着极强的可操作性，概括讲就是：认清人性的弱点，利于我们有针对性地应对，处理事情会达到事半功倍的效果。读这本书，也让我明白：这些提到的弱点，既可以是自己的，也可以是他人的。了解他人身上的弱点，就可以使我们在日常的人际交往中各个击破，发展顺利；了解了自身的弱点，可以使自己扬长避短，凸显自己的优势。

这本书，读一遍，只能了解一下大概，必须多读几遍，也适合反复读，用心读，只有这样才能深刻体会其中的含义。这本书就是一面镜子，帮助我认清自己，了解自己，并不断完善自己，驾驭自己，最后要成为善于经营自己的人，在工作中让我坚定努力的方向，不断创造美好的人生！