

# 人性的弱点第七章读书感悟(汇总8篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么我们写心得感悟要注意的内容有什么呢？以下是小编帮大家整理的心得感悟范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 人性的弱点第七章读书感悟篇一

20xx年的假期，是个特殊的假期，湖北武汉爆发了新冠病毒疫情，并迅速影响到全国各行各业及广大人民的生活与工作。在这期间宅家我读了《人性的弱点》一书，它像一面镜子，帮助我熟悉自己，了解自己，让我受益匪浅。文中用生动、简明的例子，使我领悟到了不少道理。使我在以后的工作和生活中更加努力，充满正能量，我想正是因为人性确实充满弱点。人性存在的弱点，我们才可能去期盼明天会更好，更完美。

### 赞赏是最大的鼓励

威廉詹姆士说过：“人类本质里最殷切的需求是渴望被人肯定。”我们作为教育者每天面对的孩子，他们也是渴望得到老师，家长以及同伴的肯定和赞赏。每一个孩子都喜欢被赞美，被肯定。赞美是一种特殊的教育方式，通过赞美给予孩子一定的成就感，将对孩子的成长具有潜移默化的作用。

如果儿童没有这种需要，他们的潜能就难以被充分发展，我们都知道孩子对事物几乎没有任何理性的认识，他们的兴趣可以在一瞬间萌芽，也可以在一瞬间消失，积极引导和赞美可以激发孩子的成就感。

在日常生活中，我们通常忽略的美德之一便是赞赏他人。孩

子的年龄越小，越需要我们的鼓励。小学阶段的儿童，尤其是小学低年级的儿童，他们对自己的认识和评价大多是依据他人对自己的评价而得来的。文中说：“批评是危险的，因为它直接伤害到一个人的自尊，引起他的反叛意识”。外界的批评、表扬，在很大程度上影响着孩子的情绪和行为，批评、责备是无补于事的。

现在的父母更多的是怎样满足孩子的物质需求，给予孩子身体上的照顾，却很少关注到他们自尊的需要。他们常会为孩子准备营养丰富的食品，却不了解一句由衷的赞美能给孩子带来无穷的信心与快乐。吃饭、穿衣、身体健康只是孩子有形生命的需要，而内心世界的满足和愉悦是所有孩子无形生命的需求，是一种高级需求。

一个人对另一个人智慧成就的语言，会影响甚至决定另一个人的智慧成就。而自己信任和崇拜的人，对自己则更能够给予自己无穷的力量。“救孩子的无心使命而言，他们仿佛是为了得到赏识而来到人世间的力量。”将赏识是当成一种生命，需要是赏识教育的理论基础。在日常生活中我们要把赏识当成类同满足孩子衣食住行需要般的义务，请相信孩子如同我们一样，他最迫切的需要是来自你的赞赏。

阅读本篇意识到人人都渴望真诚的赞美。作为教育的使师者，应该把这点有效地发挥在教学过程中，让每个孩子在赏识中发光发热。让我们真诚的赏识身边的每个人吧。其实，人性的弱的并不是卡耐基的，它是独一无二的却又都在我们每个人身上。

## 人性的弱点第七章读书感悟篇二

读完卡耐基的《人性的弱点》后，从中学到了很多做人的道理，有些也在我周围的同学中拥有。我很幸运能拥有这些同学！

杜威曾经说过，人类本质里最深远的驱动力就是“希望具有重要性”，人的精神异常是想在幻觉中寻求肯定自己的重要性，所以在交流中一定要真诚地赞美别人。如果你要别人喜欢你，或是培养真正的友情，或是既要帮助别人又要帮助自己，就要对别人表现出诚挚的关切！在生活中当心情不好时，最好的改变方法是让自己愉快起来，这样你就会渐渐愉快起来。

自信对于每个人来说也是很重要的，每当你出门时，应该把下巴缩进来，头抬得高高的，让肺部充满空气，沐浴在阳光中，以微笑来招呼你的朋友们，每一次握手都使出力量。这样会让你离成功更近的！

牢记他人的名字，如果你要别人都喜欢你，请你记住每一个人的姓名，对每个人来说他的名字是任何语言中最甜蜜、最重要的声音。很多时候一旦你记住了别人的名字，你会得到他人的拥护！

学会倾听，很多时候我们习惯于自己打断别人的说话并发表自己的见解。但谈话的技巧是问别人喜欢回答的问题，鼓励他谈论自己所取得的成就，始终要对他的思想，他的需要，他的问题。比对你的想法、需要、问题、要感兴趣100倍，留意他的嘴比注意非洲的40次地震还要多才行。同时也要让他感到自己受尊重。让他们感到自己重要是人类行为中的一个极为重要的法则，如果人们都遵从这一法则，那么谁也不会惹来什么麻烦，而且都可以得到真诚的友谊和永恒的快乐。反之，如果我们破坏了这一法则，难免会惹祸上身。

生活是永无止境的精神旅程，一个人如果不能扩展自己的兴趣，只会被遗忘在自己狭小的世界里！阅读伟大的书籍是通往自我改进、促进知识上成熟和圆满快乐的人生之路。所以永远避免跟人家正面冲突。富兰克林说过，假如你有抬杠、反驳的爱好，也许偶尔能获胜，但那时空洞的胜利，因为你永远得不到对方的好感。当一个人大吼的时候，另一个人就

应该静听，因为当两人都大吼的时候，就没有沟通可言了，有的只是噪音和激愤！

一滴蜂蜜比一加仑胆汁，能捕到更多的苍蝇。为人处事是一门科学，很深奥但需要慢慢去认识！

## 人性的弱点第七章读书感悟篇三

不愧是成功励志学的经典著作，读完感觉收获满满，浅浅的分享一下读后感，卡耐基的这本书写的条理清晰，也很通俗易懂，通过举例很多小故事，让我们了解平时都会遇到和没有深刻意识到的人的性格中会出现的这样那样的问题，可以说很全面的涵盖了人际交往，工作事业，婚姻家庭生活夫妻相处，对待金钱的态度，和如何面对挫折等方方面面，可以仔细再看的书。有助于我们更好的发现问题，解决问题，拥有更好的人生，做更好的自己。

岁月静好，但是我们要成长，要成熟起来，挑几点来说一下，与人相处时，不要去批评别人，要谦虚，要懂得赞美和鼓励，要真诚宽容和包容。

面对人生中的挫折和困境，预想最坏的结果，用积极乐观的态度，想办法尽可能的让事情往好的方向发展。

家庭生活中，多一份忍让，多一份理解，多一份宽容，多一份关怀，家庭才会和谐。不要试图改变对方、批评对方。

感到孤独和忧虑的时候，学会肯定自己，忙碌起来就会觉得充实，向内找到平安喜乐的方法，活在现在此时此刻，不要为未来过分担忧。

这本书可以说是一本人生智慧的启蒙篇，认真读，对心智的成熟和个人成长挺有帮助，希望人人都能发现更美好的自己，活出自己想要的人生。

## 人性的弱点第七章读书感悟篇四

人性的弱点是我一年前看过的书，很早之前就听说这本书很有名，并且作者戴尔卡耐基一直是我很喜欢的作家，这本书也是在他二十世纪上半叶，经济不景气、不平等、战争等恶魔正在磨灭人类最求美好生活的心灵时的著作！

这是一本值得回味的书，我整整回顾了五遍，所以现在清晰得记得书中讲到的各种人际交往中的知识，其中的第二账，赞赏别人的优点，你永远不会知道，自己在不经意间的赞美与鼓励，会带给多大的回报！

书中还讲到，在人际关系处理中，抱怨和批评他们是最错误的方法，批评会给伤害一个人的自尊，不仅不能解决任何问题，还会激起他人的反抗！

如果想得到自己想要的，不防多设身处地得为他人着想，想一想他们能够得到什么，永远不要以自我为中心，当你能够把握对方需求，并且实现对方的需求，那么你的需求也能够被实现！

还有一章是讲的如何获得别人的喜欢，如何让别人喜欢你，首先一点，要学会主动并且真正的去关心别人，在自己无助的时候，肯定希望有一个人真诚得来关心你，反之，别人也是同样的想法，在你真诚的关心别人的时候，别人也会真诚的关心你，这样就可以建立起坚固的友谊！

戴尔卡耐基是世界教育之父，这本书也是成功学第一书记，值得每一个人去细细品味！

## 人性的弱点第七章读书感悟篇五

一个人如果把自己的满足和快乐，寄托在别人身上，不仅会为他人增添负担和烦恼，而且会影响到彼此的平等、和谐关

系。我们要知道，喜欢、尊重、欣赏自己与喜欢、尊重、欣赏别人一样重要，这些都是健全人格中的一部分。

让自己变得成熟的第一条原则：对自己的行为负责，而不是寻找各种借口。

让自己变得成熟的第二条原则：不仅要拥有坚定的信念，还要付诸实际行动。

让自己变得成熟的第三条原则：相信自己是全世界独一无二的人。

让自己变得成熟的第四条原则：了解并喜欢你自已。

让自己变得成熟的第五条原则：坚持自我本色。

让自己变得成熟的第六条原则：如果想要别人喜欢你，你必须先提升自身的魅力，使自己值得别人喜欢。

欧文曾说：“能够观察到别人心理、设身处地为别人着想的人，永远不必担忧自己的前途。”

当我们想到一个好方法时，可以鼓励对方说出来，不让对方意识到这是我们想要的。这样一来，对方会以为这是他的主意而高兴不已，从而使双方都获得好处。为人处世的第一条原则：不要轻易地批评、斥责、抱怨别人。为人处世的第二条原则：发现别人的优点，真诚地赞美他人。为人处世的第三条原则：站在别人的角度思考问题，满足他人的强烈需求。

## 人性的弱点第七章读书感悟篇六

《人性的弱点》是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、永远不会有太多真诚的朋友……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一爱默士和他妻子，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，现在窗外正有一只鹑鸟，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？谁能不喜欢他呢？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！

在第三章中，你要避免发生麻烦，就请这样做！罗斯福总统知道一种最简单、最明显、而又是最重要的如何获得好感的

方法，就是记住对方的姓名，使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！



## 人性的弱点第七章读书感悟篇七

《人性的弱点》是由20世纪最伟大的成功学大师戴尔·卡耐基编著的，它是一本讲述有关如何处理人际关系的书，翻译后的书名是《人性的弱点》，中英文书名对比一下就会发现，英文书名比较直接，直指本书的核心内容，而中文译名却更加深入，直接道出了核心内容背后的关键因素：人性。人性的特点中，可以加以利用的点，就是人性的弱点。当然，卡耐基编著此书的目的是为了教授和指导人们如何处理人际关系，而不是为了利用人性来达到不可告人的目的。人际关系处理的最佳效果就是双赢的局面，这也是本书作者一直在强调和追求的结果。

回顾全书，作者一共分为五个章节来论述如何处理人际关系。先是论述了处理人际关系的基本技巧，然后是论述了如何赢得他人喜爱，接着进一步论述如何让他人想你之所想，做你之所做，在此基础之上，论述了如何做一个好的领导和如何经营一个幸福的家庭。这个叙述逻辑是层层递进，有些类似中国古人所说的“修身、齐家、治国、平天下”。作者在书中叙述了很多处理人际关系的原则和技巧，并有实证说明，让人印象深刻，读完此书，最让我印象深刻的是以下几个方面：

第一个是尊重。人与人之间的相处是基于尊重，那说到尊重，很简单，但是尊重具体是如何呢，又是需要如何做呢。微笑，给人一个好印象；名字，记住他人的名字；这是最基本的要求。谈论他人感兴趣的事情，专注地倾听，尊重他人的观点，真心诚意地感谢他人赞美他人，这些都是尊重的具体体现。好的人际关系都是始于尊重，只有彼此尊重，才可以开启一段美好的人际关系之旅。

第二个是换位思考。换位思考，也就是站在对方的立场上看问题想问题。人与人的交往，实际上是两个独立的个体思想上的交流碰撞，要做到顺利交往，畅快沟通，就要学会站在

对方的立场看问题想问题。人同此心，心同此理，就是这个道理。在人际关系处理中就需要体谅他人的想法和愿望，抛开成见，将心比心，记得给对方留足面子，不要指责，不要批评，更不要抱怨。换位思考一下，世界就不同了。

第三个是激励。处理好人际关系只是一个过程，达到个人的目标才是最重要的。如何能够有效地影响他人，实现个人目标，光靠尊重和换位思考是远远不够的，还需要激励对方。读后感·循循善诱，让对方想你之所想；激发对方的内心，唤醒对方的意愿；用美誉鼓励他人，让对方乐于为你做事。

第四个是双赢思想。《人性的弱点》这本书并不是在讲厚黑学，不是在讲勾心斗角尔虞我诈，恰恰相反的是，它交给我们的是一种思维方式。善于运用一些心理学的技巧和方式，处理好人际关系，就可以实现个人目标，并在此基础之上实现双赢。

## 人性的弱点第七章读书感悟篇八

在过去的35年中，美国出版家曾印刷过20余万种书籍，大多数是极沉闷的，许多是亏了本的。

我不是说“许多”吗？一位世界上最大的书局的经理最近对我承认说，他的公司积累了75年的出版经验，还是每出版8种书倒有7种是亏本的。那么为什么我还敢冒险再写一本书呢？而在我写好之后，你又为什么要费事去读它呢？两个都是很有道理的问题，待我回答它们。

为要清楚的的解释著述这本书的经过及理由，我难免要简略地重复你在汤姆士导言“成名的捷径，中所已读过了的几件事实。

从1912年起，我在纽约为职业及专业男女举行教育课程。最初，我只举行演讲术的课程这种课程的目的在于用实际经验

训练成人在商业面洽及团体中，能站着思想，更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意念。

但渐渐的，经过几季之后，我觉悟到这些成人固然迫切地需要有效讲话的训练，但他们更迫切地需要在日常事务及交际上和人相处的艺术的训练。

我又渐渐的觉悟到我自己也深切地需要这练。我发现在回想那些年的情形，我对于手段及了解的一再缺乏，不禁惶惑。我真希望20年前在我手中有这样的一本书！那真是一件无价之宝了！

人际交往恐怕是你所遇见的最大问题了，如果你是一位商人，则尤甚。是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师也是这样。数年前在卡内基基金会资助下所作的调查及研究，发现了一件最重要的事实，这件事，后来又由卡内基技术研究院另外的研究所证实。

这些调查显示，即在这种技术工作面的工程中，一个人的经济成功，约有50%是由于技术知识，约有85%是由于人类工程——即人格及领导人的能力。

有好多年，我每季在费莱台尔费亚工程师俱乐部举办课程，并且也在美国电机工程师学会纽约分会开班。总计约有1500以上的工程师参加我的班。

他们之所以到我这里来，是因为在他们多年的观察之后，最后发觉了在工程界‘得到报酬最高的人，往往不是懂得工程学最多的人，例如，我们可以用每周25元至50元的代价雇用工程、会计、建筑，或其他专业的技术能力。

市场上永远积满着这种能力，但除了有技术知识之外再加上发表自面意念能力、担当领袖的能力，和激发他人的热情的能力——那个人的收入能力势必增高。

当美国石油大亨洛克菲勒在事业的盛年告诉勃罗许说：“应付的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样。”“因而我愿意对那种能力付酬。”他说，“而且酬金比世上任何别的东西都多。”

你不以为此地每个大学都要设立课程来发展世上最宝贵的能力吗？但如果此地只有一所大学为成人设立一种那样实用的课程，至作者执笔时止，那一定跳过了我的注意。芝加哥大学及青年会联合学校曾举行调查确定成人究竟要研究什么。

“你的职业或专业是什么？你受教育的程度如何？如何利用闲暇时间？你的收入多少？你的嗜好是什么？你的志愿是什么？你的问题是什么？你最喜欢的学科是什么？”等等。

那项调查显示。健康是成人最为注意的，第二种兴趣就是人，如何了解人，如何与人相处，如何使人欢喜你，如何使他人随从你的意愿。

所以举行这项调查的委员会决定为成人在梅吕邓举行一种这样的课程。他们竭力寻求关于这一题目的一本实用的教本，但是，一本也找不到，最后他们去找到了一位世界著名的成人教育家、问他是否知道有合乎这一层次所需要的书。“不，”他回答说，“我知道那些成人需要些什么，但他们所需要的书却从未有人写过。”

以我的经验而知这话是对的，因为我自己也已经费了许多年功夫，寻求一本实用有效的关于人际关系的手册。

因为这种书不存在，但我已经试写了一本《人性的弱点》，为我授课所用。今天，我又写《人性的弱点续集》这本书，我希望你喜欢它。

为预备这本书，我曾读过所有我能找到关于这一题目的材料：从由狄克斯的报纸信箱问答、离婚法庭的记录、父母杂志以

至亚佛斯德教授亚特勒及詹姆士的著述。

此外，我又雇用了一位受过训练的练的研究员，费了一年半功夫，在各图书馆中读我可能遗漏的东西，钻研各种心理学专集，浏览千百篇杂志文章；搜索无数的传记，要确定各时代的大人物如何应付人。

我们读过各时代的伟人传记，我们读过一切伟大领袖的人生记事，自凯撒到爱迪生。我记得仅仅是关于罗斯福的传记我们就读了100多本。我们决意不借时间、金钱，要发现自古以来任何人所已用过的关于交友及影响他人的切实经验。