

人性的弱点的阅读感悟 人性的弱点读后感 (通用9篇)

心得感悟是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么我们写心得感悟要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲心得感悟怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

人性的弱点的阅读感悟篇一

假期中读了卡耐基的《人性的弱点》，让我受益匪浅。读这样的书，就像是在品尝一场美味的人生盛宴。它就像一面镜子，帮助我认识自我，了解自我，从而完善自我，驾驭自我，成为一个善于经营自己生活的成功者。漫漫人生路，它让我在看清来路的同时，更清楚自己在面对怎样的未来。

“真诚地欣赏与赞美他人”是我读完此书最深的感触。这本书，必须多读几遍，用心去体会其含义，所谓“知己知彼，百战不殆”，战场上如此，生活中亦然。一个了解对方更了解自己的人才可以在生活中游刃有余，立于不败之地。一个人只有认识自己，不断改造自己才能有所长进，直至成功！卡耐基写得并不是很深奥，写的都是平常的小事，但书中又嵌入了卡耐基的艺术灵魂。他对这些小事作出的反应，是我从未想到过的，使我的心灵受到了震撼，也使我感到自己是那么渺小。世界并不会因为失去卡耐基而停止转动，却因为有了他而转得更好。卡耐基先生通过他的演讲和书，唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励着我们后人不断取得辉煌的成功。

《人性的弱点》这本书中的提示与建议又有着极强的可操作性，当我们办事的时候针对这些弱点下手，就会事半功倍，顺利成功。读《人性的弱点》，让我领悟到：这弱点，既可以是自己的，也可以是他人的。了解他人身上的弱点，就可以使我们每一个人在日常的交往中顺利进展；了解了自身的弱点，可以使自己扬长避短，凸现自己的优势，从而建立美

好的人生。

卡耐基说：“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。”也许这句话我们并不陌生，而且经常用到，只是我们将其作了少的改动而已，改动之后就变成了，“他就是这样，做错事的时候只会怨天尤人，就是不去责怪自己。”看似细微的差别，可是差之毫厘，谬以千里。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！我们为什么就不能对照他们，审视一下自己呢？别人做的不好时，是否自己做的就完美无暇呢？怨气十足破口大骂还是饶恕别人善待自己？我们考虑事情总是习惯于站在自己的立场上去思考，于是，别人所做的一切与己相异时都是错的。只有不够聪明的人才批评和抱怨别人——的确，很多愚蠢的人都这么做。我们只有学会真诚地关心身边的朋友，才能赢得朋友们最大的信任。

现在，我把这本读物推荐给想要不断完善自己的你，希望看了它以后有所感悟，有所改变。我们不必把它视为足以供奉的经典，它是一本轻松的读物，是一本放在床头，反思自己，修正路线的一面镜子。

人们说：正确的思想会使人享受正确而快乐的人生！祝愿《人性的弱点》的每一个读者朋友都有一个充实而快乐的人生。

人性的弱点的阅读感悟篇二

假期在新华书店买了三本书，《羊皮卷》《人性的弱点》《鬼谷子》，其中人性的弱点令我印象最深，里面的一句话一直浮现在我的脑海里，先做一个有意思的人，再做一个有意义的人。这里讲的有意思不仅仅是笑话那样逗人开心，而是借助丰富的人生经历和充沛的学识眼界，构筑一个令他人感觉轻松愉快的相处环境。

来三重小学工作一年，发现有趣和有意思两码事，一个靠表情，一个靠内心，合理的幽默建立在健全的人生和一颗善心之上。有趣的人不少，但是做到“有意思”的人却不多。

读《人性的弱点》的时候，就像一个充满人生感悟，慈祥的老爷爷在二两烧酒下肚，和你语重心长的说写人生法则。他说的都是对的，但是做好确实不容易。

就像《后会无期》里说的：我们听过无数的道理，却依旧过不好这一生。但起码读完这本书之后，只会让你变得更好，不会更坏。

成功的人生是无法复制的，只能参考。这个观点我很赞同。我喜欢在读书的时候把那些我不认识的历史人名记在纸上，读罢一章，再去细究这些人物背后的故事。看一看在什么环境让他们做出何种决定，而不是只看他的一份善举。很喜欢书中连锁百货公司的创始人约翰沃纳梅克的那句话“30年前，我就明白指责别人是愚蠢的做法。上帝赐予人类的智慧是不平等的，我能克服自身缺陷就已经不错了”人无完人，我觉得这就是书里那些小案例人物的真正人格魅力。

我们生活在和平年代，人性不像战争年代会经受那么大的考验，只有在极端极致的暴力环境下，人性的小闪光才会格外显眼。修养内心，提高修养，对一切未知报以好奇，对一切不同持以尊重，这可能就是我们普通人最大的闪光了。鸡汤虽浓，但又无毒，何不趁着天色尚早，抱书入房。

人性确实是有其弱点的，这毋庸置疑。如果我们利用这些弱点以达到自己的目的，便有了厚黑学的味道。即使你告诫自己，要真心诚意的对待他人，也不过是一种心理上的高尚伪装罢了。我们都相信一个人的美是由内而外的，外表固然重要，但是心灵美才是真正的美，每一个人可以不漂亮，但一定不能不善良，因为相由心生。善良的人总会透漏着别样的光芒，就像荷花一样出淤泥而不染，有着它们的超凡脱俗。

你给我一个拥抱，我还你一个微笑，你给我一滴水，我倾其一片大海，播种善良与诚信，这个世界才会变得更美好！将爱心、耐心、细心融入到自己的教学当中，始终坚信“态度决定一切，细节决定成败”

人性的弱点的阅读感悟篇三

《人性的弱点》美国著名作家戴尔卡耐基的作品，它是继圣经之后的世界第二大畅销书，卡耐基的一生中最重要，最丰富的经验，都汇聚在这本书里，这是一本充满幽默、充满智慧的书，它在生活中一定会给你以启迪，使你勇敢地克服自己的弱点，发挥自己的优点，大胆地开拓属于你自己的新生活，对你的帮助，就会像其他千千万万个成功人士一样。

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——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。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！

人性的弱点的阅读感悟篇四

最近，我在一个偶然的的机会里读到了《人性的弱点》这本书，一下子就被它迷住了，开始努力钻研起这本书中所蕴藏的人生奥妙来。

这本书中的第一章主要讲了如何交朋友，以及如何获取周围的人的好感，并提供了一个好方法：要多多夸奖别人的长处，少挑别人的短处，这样才能获得更多来自周围的人的好感。

就拿大名鼎鼎的美国总统——林肯来说吧。他在少年时期总是爱辛辣地讽刺别人，正因为这样，他身边的朋友寥寥无几。这样一个人是怎么能竞选总统并成功的呢？那是因为有一次，他辛辣的言语惹怒了一位当时声名赫赫的作家，结果卷入了一场决斗中，这险些让他丧命。还好在决斗前，双方的朋友及时赶到阻止，不然历史上可能将不再会有美国总统林肯了。

这件事过后，林肯对自己进行了深刻的反思。之后他仿佛换了一个人，他不再讽刺别人，而是极力发现别人的优点并加以赞赏。这让他得到了越来越多的人的支持，也成为他成功当选美国总统的一个重要原因。

关于批评和鼓励的作用哪个大，这里还有一个更加强烈的对比。一个建筑工地的主管曾经一见到有工人不戴安全帽就大加指责，但过了几个月这个问题都无法解决，还是有工人不戴安全帽。后来这个主管改变了策略，针对这个问题从批评改为关怀、解释、鼓励，竟然几周时间就让所有人都接受了，成功解决了这一问题。

“惟贤惟德，能服于人”，尊重他人是人际交往的前提，也是获得他人理解的捷径。种种迹象都表明，鼓励比批评更加有效，我们不仅要知道这个道理，更加要利用好这个道理。只有这样，我们才能不断地完善自己。

“真诚的欣赏和赞美他人”这是我从，《人性的弱点》中得到的最深的感触，“成人教育之父”戴尔·卡耐基的这本书堪称经典，事例生动，论断精辟。我把这本书放下床头，有时心静的时候捧起它，有时心烦的时候捧起它，不管什么时候，只要捧起它，心就会自然静。

对于弱点，我们过去总是避讳不谈，读，《人性的弱点》让我领悟到：所谓弱点，既可以使自己的，也可以使他人的。通过这本书，我深深体会到，体察自身的弱点，可以使自己扬长避短凸显自己的优势，从而建立美好的人生。发现他人身上的弱点，则在相对较短的时间内，更加有效的建立关系，赢得信任。

真诚的欣赏与赞美他人，是书中重要的原则和信条，在生活和工作中，我们要学会真诚的去欣赏和赞美他人，卡耐基说过：“在你每天的生活之旅中，别忘了为世间留下一点赞美的温馨，这友谊小火花会燃烧友谊的火焰。”其实这句话我们并不陌生，也会经常用到。

人无完人，无论工作还是生活，每个人总是会有不足和缺憾，但是我们每个人都用欣赏的眼光去看别人的闪光点，不但是对别人的一种赞美，也是给自己一个好心情。

我们赞美别人的时候一定是真诚的，区分开赞美和谄媚，一个是真诚的，一个是虚伪的，一个是出于心，一个是出于口，一个是无私，一个是自私，一个为天下所钦佩，一个为天下所鄙视。卡耐基以他对人性的洞见，为我们打开了通往人际关系的另一扇门，先改变自己，再去改变他人，世界并不会因为失去任何一个“我”而停止转动。却因为有了“我”而

转的更好，正是这种观点激励着我们不断进步，不断为自己的美好人生而奋斗。

人性的弱点的阅读感悟篇五

读完《人性的弱点》这本书，给人一种拨云见日、豁然开朗的感觉，尤其对照自己的亲身经历，我发觉很多现实的困惑在书中有所体现，也在书中的“金言”的指引下走出困惑。这本书给我最大的感受就是尊重他人的自重感，这也是本书的中心，是本书最可爱的地方。

什么是自重感呢？自重感就是一种接受自己并喜欢自己的感觉，是一种对自己的认可和热爱。简单的说就是觉得自己很重要的感觉。

卡耐基说：“伤害别人不仅不能改变他们，更不能鼓舞他们。”如果你想试图改变一个人，不妨赞赏他、鼓励他。赞赏，可以打开彼此的心扉；赞赏，可以消除彼此间的隔膜；赞赏，可以逾越世上最遥远的距离。

可是，我们常常吝啬对别人的赞赏。参加演讲听讲，还没结束就等的不耐烦了，还没等主持人说结束就已经走了一半，剩下的一半也正拥挤着往外走，掌声稀稀落落。不知道该为演讲者难过还是为观众难过，其实演讲者所要求的，不过是一点赞赏的掌声，让他们感觉自己得到了别人的认可，让他们知道自己的辛苦没有白费，可是仅仅这一点点的要求都得不到满足。

赞赏别人不同于无原则的阿谀奉承，别把赞美和拍马屁混为一谈，拍马屁是肤浅、虚伪的；而赞赏是出于对人的真情，是对别人真诚的肯定。这世界并不缺少美，只是缺少发现，缺少赞赏。每个人都希望得到别人的赞赏，得到自重感，你也需要，我亦如此。所以，我们要学会赞赏他人。

人性的弱点的阅读感悟篇六

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

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。

人性的弱点的阅读感悟篇七

1、在别人做错事时，不要果断去批评和讽刺他人，我们要再对方的立场上去想，要学会真诚的赞赏他人，这并不是拍马屁和献媚之类的话语，要诚恳，真诚待人，人性的弱点观后感。不要只想到他人的缺点，要想到他人的优点。

2、自己做的事情不要说总是对的，不要总是自己没错，想象自己，每日三省吾身，要再正确的角度来看。

3、每个人都有欲望，而心里欲望最强，大致分为：

一、健康和生命的保护，

二、食物

三、睡眠

四、金钱和金钱能买到的东西

五、生命的后顾

六、性生活的满足

七、子女们的健全

八、自重感

4、左右逢源，在我们需要他人为我们做什么时，不要老是把自已放在第一位，我们要了解对方需要什么，来进而打成我们的愿望，我们要了解对方：谈论他们想要的，而且告诉他，杜荷才能得到他。

明天你要劝说某人去坐件事，在你尚未开口之前，不妨先问自己：“我如何能使他做到这件事”

5、如果我们只想使人注意，市人民让你对我们发生兴趣，我们永远不会有很好真诚的朋友.....真正的朋友不是那样造成的。

6、一个不关心别人，对别人不敢兴趣的人，他的生活必会遭受重大阻碍、困难，同时替别人带来极大的损害、困扰，所有人的失败，都是由于这些人而才发生的。

7、如果我们要别人对我们发生兴趣时，我们先要对别人发生兴趣，而为人处事的最大规则：真诚的对别人发生兴趣。

8、记得使自己每天保持微笑，不要因为自己的不高兴而影响别人的心情，微笑是最大的人格魅力。

9、而健康的生活是保持一种正确的心里状态、诚实和乐观。

10、善待自己身边的每一个人，时间匆匆而过，我们要学会善待自己 and 他人。

人生最大的失误是：在自己身边的看不见，而看见的却离自己很远，请善待爱你的人，而人性最大的弱点是不知道抉择，什么都在自己一念之间，外围的观点不能代表核心，一个人的心最重，人性往往很悲惨，这本书的重点是：请在他人的角度来看事情，如果你掌握了他，那么就是你一生地转折点，人们打电话老爱说我，自己往往是重心，又怎么会谈别人的感受，请珍惜身边无时不刻关心和爱你的人，每天保持微笑，善待爱你的人，请珍惜现在拥有的，失去就不再拥有，世界没有绝对，只有绝对的心。

人性的弱点的阅读感悟篇八

戴尔·卡耐基所著的《人性的弱点》是一部极好的心理学著作，书中论述了与人相处的基本技巧，平安快乐的要诀，如何使人喜欢你等10个方面的问题，富有哲理的讲述，生动的实例，给人以深刻的启发。

1、“一个人的成功只有15%归结于他的知识，还有85%归于他表达思想、领导他人及唤醒他人热情的能力”。

2、真诚的赞美他人。这是自己最缺乏的，越是最亲近的人，自己觉得越没有必要赞美。现在看来应当学会赞美他人，真诚的赞美他人。

3、不要指望别人感谢你。不管你怎样帮助他人，都是自己自愿的，或者说是心甘情愿的，因此他人没有必要感谢你，你也不要指望别人的感谢，只有这样才能心情愉快。

4、不要忘记微笑。我是一个不善微笑的人，过去有人说我深

沉，现在看来应当学会微笑的艺术。

5、保全他人的面子。说话直率、待人真诚，现在看来也有负作用，保全他人的面子其实真的很重要。

6、学会喜欢你自已。喜欢自己、欣赏自己、赞美自己，时刻保持良好的心态，真的很有必要哟！

人性的弱点的阅读感悟篇九

在逛旧书店时，看到一本微微泛黄的书，走过去，仔细一瞧，书的封面上赫然写着五个大字——人性的弱点，不由地引发了我的深思，我决定买下它。花费了两个夜晚，我便将它读完了。虽然读的不算是非常仔细，但我还是获益颇多。可以说这本书彻底地改变了我过去的想法，它就像一面镜子，照亮了我的生活。

个人的力量是有限的，要像让个人更加强大，我们需要借助别人的力量。当然别人大多数时候是我们的朋友。那么我们怎样才能更好地交到朋友？与朋友保持良好的关系呢？在这本书中，卡内基给了我们他的答案。做一个善于倾听的人，鼓励他们多多谈论自己。尽量去了解别人，而不要用责问的方式；尽量设身处地去想，他们为什么要这样做？这比起批评责怪要有益、有趣的多，而且让人心生同情、忍耐和仁慈。虽然这些话如此的简短，然而它们在我们的人际交往中却如此的有用。人类天性至深的本质，就是渴望被人所重视。如果能诚挚的满足这种内心饥渴的人，就可以将人们掌握在他的手掌之中。而倾听恰恰就是最好的方式。带着一双耳朵和一颗诚挚的心灵，听别人款款述说他的骄傲，他的痛苦，他的思索，于听的人来说，看到了一颗透过皮肉难以触到的灵魂，于讲述者，找到了尘世间肯花费一秒钟关注一个也许并不算伟大但也有痛苦与骄傲的朋友，知己。听的力量如此伟大，它能在极短时间内拉近人与人的关系，也使倾听者与讲述者更容易成为朋友，对朋友来说也是他们消除隔阂，维持

良好关系的不错方法。同时多站在别人角度上去思考问题，能够更加准确体会到别人的想法，也能更好的体会到别人难以述说的苦痛。

人从来不是生来享受的，每个人都有他难以逃脱的责任，同时必须向社会贡献他的力量。但是生活中的我们早已习惯了依赖父母生活，自己则是不停地逃避着责任，我也是这样。然而读过这本书我才明白。一个人真正的成熟并不是18岁的到来，个人迈向成熟的第一步应该是敢于承担责任，要承担自己行为的后果，要为自己的行为负责。一个真正成熟的人不是在遇到责任和困难的时候，乞怜别人的帮助，拼命的逃避，而是敢于迎面对着它，想办法加以克服。

人应该快乐的生活，而不是在忧郁之中度日。当今社会，瞬息万变，生活之中我们难免会遭遇压力。面对层层重压，我们如何才能快乐的生活？在书中，卡耐基先生说道：“能够分享的生活才是丰富多彩的”。在空闲的时间，和几个要好的朋友，倾心交谈，一起出去运动，使自己的身心全部都得到放松，与他人一起分享生活的乐趣，从中体会到发自内心的快乐。

一本并不算厚的泛黄书籍，也许并不起眼，然而它却成为我人生一面明镜，照亮我的未来之路。