# 有关人性的弱点读后感

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-20

*有关人性的弱点读后感（精选8篇）有关人性的弱点读后感 篇1　　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。　　这本书的创*

有关人性的弱点读后感（精选8篇）

**有关人性的弱点读后感 篇1**

　　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。

　　这本书的创作时间应该是上个世纪40年代，当时的人们对于成功学没有多少认知，但以现代观点来看这些知识已经过时了，信息的不对称是造就成功的重要因素。因为人人都不懂，你懂，便有了优势;如果人人都懂，你不懂，就成了你的劣势。所以这书由一本’成功秘籍’演变成了’处世入门’。如果连书上说的这些都不懂，那恐怕就很难在现代社会上混下去。

　　其实书中所说的人性弱点都可以概括成一条：人在有限条件下是自私的。有限条件是因为人本身是矛盾的，不是所有情况都自私或者无私，而是在有限条件下，比如关系亲疏远近，大环境下的文化内核等等。知道这点，便可用来解释以下所有结论：

　　1 不要批评，不要指责，不要抱怨

　　2 真心实意地感谢他人、赞美他人

　　3 激发他人的需求

　　4 建立对他人的兴趣，真心诚意地关注他人

　　5 微笑

　　6 无论对于何人，无论以何种语言，自己的名字都是世界上最甜蜜最重要的词汇

　　7 专注地倾听，鼓励他人谈论自己

　　8 谈论对方感兴趣的事情

　　9 真心实意地让对方知道他有多重要

　　10 赢得争论的方法只有一个，那就是避免争论

　　11 尊重他人的观点，绝不要说“你错了”

　　12 如果你错了，请坚决果断地承认错误

　　13 沟通始于友善

　　14 让对方点头称“是”

　　15 让对方主导谈话

　　16 循循善诱，让对方自行得出结论

　　17 抛开成见，将心比心

　　18 体谅他人的想法和愿望

　　19 激发对方内心深处的高尚情操

　　20 戏剧化你的想法

　　21 激将法

　　22 欲抑先扬

　　23 间接地引起对方的注意

　　24 批评对方之前，先谈谈你自己的过错

　　25 以引导代替命令

　　26 给对方留足面子

　　27 夸奖他人每一点微小的进步，“由衷地赞许，不吝啬赞美之词”

　　28 用美誉激励他人，他就会努力不辜负你的期望

　　29 鼓励对方勇于改变，让改正错误听起来轻而易举

　　30 让对方乐于为你做事

　　以上都可以用人性自私加以解释。比如第一条：\"不要批评，不要指责，不要抱怨\"。人自私，所以根本不会关心别人的抱怨，指责和批评。他们只会在心里想着：你的抱怨跟我有毛儿关系，你指责我，批评我，这行为太愚蠢了，因为你根本不了解我。再比如，”谈论对方感兴趣的事情”或者“让对方主导谈话”等原则，这些都是一个模式：哄着对方，唠一些对方爱听的嗑。因为人性自私，所以人更愿意别人想着自己，更愿意被别人哄着，更愿意谈论自己，这些都是利用了人性自私的这个弱点。

　　在当代博弈型人际关系社会中，这些’套路’有些可能是要失效了的，但有些却永远不会失效。那些会失效的套路比如，“谈论对方感兴趣的事情”，“ 激将法”，“欲抑先扬”，“夸奖他人每一点微小的进步”等等，这些为什么会失效?根本原因在于一旦被套路者识破了你的功利心，那么会适得其反，而当今知识爆炸，大部分人也都懂得这些套路，所以是要失效了的，更别说要将这些套路应用到实际营销中去了。好在知识爆炸也带来了学科的快速发展，消费行为学和消费心理学的研究也在打破这种认知博弈的局面。很快当大众都学会了甚至’精通’了现代的’套路’，这种博弈又将要持续的迭代下去。

　　所以，那些永不失效的’套路’更适合我们学习，或许不应该称为’套路’，应该称作修养，比如：友善、微笑、体谅他人、抛开成见、倾听等。这都是我们作为现代人应该内修的，即不应该抱有任何功利心去做这些事情。我们应该把它当成美食一样去自我享受，而不应当成一种工具加以利用。

　　总的来看，《人性的弱点》作为世界上最畅销的成功学书籍之一，是有其独特的历史背景和心理学基础的。但作为知识爆炸的我们这代人来讲，其道理似乎不够用，甚至有些也已经过时了。但作为中学生踏入人际关系领域的入门读物，想来一定是‘干货满满’，但却不知当代中学生爽完‘王者荣耀’之后，还有空余时间读书吗?

**有关人性的弱点读后感 篇2**

　　《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，正如书中作者简介说在20世纪上半叶的美国，当经济不景气、不平等，战争等恶魔正在磨灭人类追求完美生活的心灵时，卡耐基先生以他对人性的洞见，利用超多普通人不断发奋取得成功的故事，透过他的演讲，他的演讲和着作唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。正是这篇简介，使我产生浓厚兴趣想要了解，那里面究竟写了什么，竟会有如此大的力量。

　　读完卡耐基的作品后，我了解到那里一部教人如何为人处事的书，这部书正好适宜即将踏入社会的我们，学会该如何待人做事，不仅仅有利于提高自己的潜质，使我们更好地融入社会，从而获得成功，也有利于融合自己和周围的人的关联，让他人幸福，也让自己幸福。

　　其实，人与人之间的关联是很微妙的，一个眼神，一句话都会对周围的人产生影响。

　　例如，应对朋友时，我们就应学会宽容，尤其是当应对朋友的过失时，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。”留意地处理所谓的“批评”。这就是与朋友相处的基本准则之一，但是，在平时应对朋友时，该学会如何真诚地赞赏朋友，每个人都渴望被肯定，被赞赏，当朋友取得成功时，给予最真诚地赞赏，那是很令人感动的。“在你每一天的生活之旅中，别忘了为人间留下一点赞美的温馨。这一点小火花会燃烧起友谊的火焰。”卡耐基的这番话真的是直入人心。朋友是我们一生中很重要的一部分，我们就应要珍惜，要懂得该如何对待这难得的友谊。

　　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，务必尊重他个人的意见，友善的对待他人，不好把自己的意见强加于人，正因人人都是平等的，你有你的想法，我也有我的想法，因此只有当大家彼此尊重和友善，才会达成一致解决问题。

**有关人性的弱点读后感 篇3**

　　这段时间，有幸读了美国著名的人际关系学大师戴尔·卡内基的《人性的弱点》，使我感触颇多。卡内基他用朴实风趣的语言和举不完的例子，上至美国总统西奥多·罗斯福的人生经历，下至他自己的遛狗故事，他不局限于某一类人、某一件事，而是而是从生活的方方面面入手，折射出通俗易懂的道理，令人折服。

　　读完这本书最喜欢的当属他在“如何让他人想你之所想”章节的阐述。在此章节中，卡内基引用了苏格拉底向信众一再强调的一句话：我唯一知道的是我一无所知。这是一句悖论，但这句悖论的价值在于教会我们如何避免树敌。

　　无论是工作中还是生活中，我们经常会碰到与人意见向左的情况，大多数时候，我们都喜欢尝试去说服他人，这就往往会引发争辩，而争辩永无胜负。输即是输，赢亦是输。即使你的辩论完美到无懈可击，即使你证明了对方的言论漏洞百出，那又能怎样?否定和批评永远不会奏效。

　　“有时我们会在不知不觉之间转变想法，并对此毫无抵触。然而被人指出错误的时候，我们却拒绝改变，并且狠狠关上心门。我们毫不在意自己的价值观如何莫名成型，却在他人质疑之时，对这些价值观徒增感情。珍贵的并非价值观，而是受到威胁的自尊心。”书中卡内基引用了一个简单的小故事，来论证这一点。

　　当我们邀请朋友参观超出我们预算装修的新房子时，如果朋友给出的是“天呐，这就是你花了那么多钱的结果?，我真的是看不出来!”或者是“这装修太不值了，你肯定被坑了!”他们说出的是真相，因为连你也觉得账单超出了你的预算，但是没人希望自己的判断力被他人质疑。你本能的就会为自己辩解，贵的东西自然有它的价值，一分钱一分货等等。朋友直接的否定，反而使我们愈发肯定我们曾经也质疑的做法。

　　当然，如果有一个人对你说：“真希望我家也能买得起这么精美高档的设计”，你肯定更愿意告诉他“说实话，我也差点付不起账单。”

　　当我们犯错的时候，也许会向自己承认;如果对方温和友善，也许我们会向对方承认;但是对方若是用语言强迫我们接受他的观点，我们绝不会妥协。

　　所以，当你想要证明什么，请不着痕迹的去表明，不要让对方察觉到你的意图。“潜移默化，人方受教;斥其无知，不如称其易忘”。卡内基说这并不是什么新观点，早在基督降世的两千两百年前，埃及法老也曾经告诫子孙：“圆融处事，方能达到目的”。尊重他人的观点。绝对不要说“你错了”，或许你可以试下这句“我知道的也不多，我能再听听你的看法吗?”

　　如果你的习惯是给别人挑毛病，请在每天早起时默读这句话：要比所有人都聪明，但不要告诉他们这一点。

**有关人性的弱点读后感 篇4**

　　其实看完《人性的弱点》整本书，最喜欢的还是那句：“凡爱心，善行，应即刻兑现。不要迟疑，不要停留。光阴易逝，时不我待，人生只有一次。”

　　我们都在这个世界上生活，其实活着的意义是什么？为什们要与人相处？应该与人怎样相处？每天都有不同的问题困扰着我们。小时候我们被教育“人之初，性本善”，或许这就是我们与别人相处的首要潜意识。其实没有错，当我们抱着一个善良的心态与别人相处，我们用自己的真心，诚挚地赞美别人，用善良的心态对待别人，别人也会以这样的态度回报你吧~当然，态度很重要，当我们抱着一颗诚挚的心与他人相处，这个世界也会因此变得美好。我们确实要抱着善良的心态在世界上活着，虽然心与心总是相通的，但有时候心计与心计是相克的。当我们诚心、善良，别人有时候不一定这样想。古人说，人心都是肉长的，彼此用心，才能做到血肉相连，生死与共。

　　我觉得在现在的世界上活着，就应该抱着双重心态，善良，诚实是很重要，但也应该有自己的底线，这样世界才能更好地生活和发展~善良是一种善行，我们要抱着善良的心态对一切关爱自己的人，怀着感恩的心。我也相信是一种生活态度，是一种品德，当你抱着善良的心态与他人结交，懂得付出的对待别人，才会感受到人生的美好。

　　常怀善良之情，必得善念之恩泽，心境自然安宁。善良地对待别人，就是善待自己，是一种福分，我就常常这样想，我相信就是在生活中的每一件小事也是一样的，我们在世界上走这一遭，路上定会遇到那么多的妖魔鬼怪，但是当我们抱着善良的心态，世界肯定是公平的，它不会亏待你的，当别人说是，肯定他人的看法，这是基本的尊重，这样才能得到别人对你的肯定。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。修心养性，温暖和善，抱着一颗善良的心态对待他人，润物细无声的将善良与真诚对待他人，这样个世界才会公正的对待你吧。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好吧！

**有关人性的弱点读后感 篇5**

　　我用了几天的时刻拜读了戴尔卡耐基先生的《人性的弱点》，让我受益匪浅。细细品读，像是在品尝一场美味的人生盛宴，自得其乐。虽然仅仅是匆忙一瞥，但依然被卡耐基先生的智慧所折服，似乎这已不仅仅仅是一本书，而是凝聚无数经验教训而成的处世哲学，处处散发着智慧的光芒。它就像一面镜子，让我自我认识，自我了解，从而自我完善，自我驾奴，使我能够更完美的经营自己的生活。

　　“真诚地欣赏与赞美他人”是我读完此书最深的感触。这本书，读一遍，只能了解一下大概，务必多读几遍，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能够在生活中游刃有余，立于不败之地。

　　在书中，作者谈到了我们在生活、工作中要学会真诚的赞赏他人。卡耐基说：“天底下只有一种方法能够促使他人去做任何事情——给他想要的东西。”“在你每一天的生活之旅中，别忘了为人间留下一点赞美的温馨，这友谊小火花会燃烧友谊的火焰。”是啊!

　　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，但是差之毫厘，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!卡耐基一语道破人了这一劣根性。我们总是喜爱高高在上，谈论别人的是非对错，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?当你认识到自己也会犯错误的时候，你又会上升到一个高度，总结出一个亘古不变的真理：“人非圣贤，孰能无过?究竟病源是正因人们之间缺少明白和宽容。

　　卡耐基先生的智慧无疑为我们打开了一扇认知的大门，这不仅仅仅是对生活哲理的阐述，更是对人性的细细剖析。认清人性的弱点，正视人性的弱点，我们才能更好的完善自己。或许古人所谓的：“知耻而后勇”，就是这个道理吧。

　　人性的弱点读后感(4)：

　　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20xx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的书，它告诉我们如何了解人，如何与人相处，如何让人喜爱你，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。

**有关人性的弱点读后感 篇6**

　　再次翻阅这本书已经是九年以后，第一次看它是即将毕业时，《人性的弱点》，卡耐基的经典之一，有人甚至认为这本书是人际交往的圣经。

　　书讲了十个大的主题：1、与人相处的技巧 2、平安快乐的要求 3、如何使人喜欢你 4、如何赢得他人的赞同 5、如何更好的说服他人 6、让你的家庭生活幸福快乐 7、如何使你变得更加成熟 8、走出孤独忧虑的人生 9、不要为工作和金钱而烦恼 10、防止疲劳，永葆活力。

　　一、与人相处的技巧

　　不要批评或抱怨别人：批评是危险的，因为常常伤害一个人宝贵的自尊，伤害他的自重感，并激起他的反抗。批评所引起的嫉妒，只会降低士气和感情，同时指责的事情也不会有任何改善。如果是好朋友，适当的建议还是可以，但态度一定要温和，朋友要是和我们意见不和，也要适可而止。

　　激发别人内心强烈渴望的需求：如果每人都可以设身处地地为别人着想，洞察别人心理的人，永远不会担心自己的前途。首先要把握对方心中最迫切的需求。如果能做到这点，就可以如鱼得水，否则就办不成任何事。

　　二、平安快乐的要诀

　　寻求快乐的唯一途径是不要期望他人感恩，付出是一种享受施与的快乐。要追求真正的快乐，就必须抛弃别人会不会感激你的念头，只享受付出的快乐，如果我在日常生活中被人批评，那是因为批评你能给他一种满足感。这也说明你是有成就的，而且引人注意，只要我相信自己做的对，就不要在意别人怎么说，走自己的路，让别人说去吧。

　　另外在学习和生活中，要养成良好的习惯，比如自己的桌子，自己的房间，自己整理的好，自己每天看着也舒服，心情舒畅。

　　三、如何使人喜欢你

　　首先要做到真诚的关心别人：要对他人表示我们的关心，这于其他人际关系是同样的道理;而且我们的这种关心是出自真诚的。这不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同样有所收获。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，在别人心中造成的快乐会像回力板一样飞回给你;在别人心中造成快乐的感觉，将使自己觉得更大的快乐。生活中，理想经常会遭遇挫折，我们难免有沮丧受伤的时候，有感觉被众人冷落遗弃的时候，无论何时，请记得对人对己展露一个发自内心的微笑，最好露出八颗牙齿。佛说“拈花微笑”，武侠中说：“一笑泯恩仇”，当你微笑时，你心中任何不愉快或不自然的感觉都静止了，世界的大门便为你敞开了。

　　四、如何赢得他人的赞同

　　在和别人谈论某件事情时要以以友善的方式开始，免与人辩论，别人的意见表示尊重，千万别说：“你错了”，而且尽量-要让对方多说话，碰到分歧的时候，如果用争夺的方法，你永远得不到满足，但用让步的方法，你可能得到比你所期望的更多

　　五、如何更好地说服他人

　　在当你觉得你是对的时候，怎么样才能更好的说服别人呢?

　　首先要间接地指出他人的错误。不过在指责别人之前，先想想自己的错误，当然在特定的情况下，要保全他人的面子，然后要以提问的方式，代替命令的语气，叫那个人自己来想，另外就是鼓励的办法更容易使人改正错误，使对方乐于做你所建议的事。

　　六、让你的家庭生活幸福快乐

　　这章主要给我讲了，让家庭幸福快乐应该注意的细节和相关的交际技巧，在以后和自己的爱人相处过程中，要有礼貌，这是根本，然后从小事去关心家人，了解家人工作，分享家人的嗜好，在发生矛盾的情况下，脾气要好，不要激动，成熟的心理在其中是起到比较关键的作用。这是在下一章所讲到的。

　　七、如何使你变的更加成熟

　　个人迈向成熟的第一步应该是敢于承担责任。我们生活于世就要面对生活中的许多责任，要承担自己行为的后果，要为自己的行为负责，不要总是抱怨当前的困难，要慢慢学会摆脱这种情况。

　　再有，在平时的生活中要时时注意自己身上的那些令人讨厌之举，要让别人喜欢你，先得使自己让人喜欢。得到友谊的最佳方法，是必须注重施与，而不是获得--但应该是亲自赢取得来，而不是靠一时的吸引或哄骗。所谓赢取友谊的能力，并不是指勾肩搭背，与人攀谈，动作滑稽或讲些逗趣的笑话等。那应该指的是一种心境，一种处世的态度或是一种愿意把自己的爱、兴趣、注意力及服务精神献给他人的愿望。

　　八、走出孤独忧虑的人生

　　现今，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。

　　当今可以说孤独是现代人的通病，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。我们要去认识人，去结交新的朋友。幸福的感觉并不是靠别人的施舍，而是要自己去赢取别人对你的需求和喜爱，无论到什么地方，都要兴高采烈，把自己的欢乐尽量与别人分享，这样你会交到更多的朋友。 而过多的忧虑会导致很多的疾病如：心脏病、消化系统溃疡、高血压，所以不要过多的忧虑，我们要尽可能的享受人生，最使你轻松愉快的是，健全的信仰、睡眠、音乐和欢笑。

　　九、不要为工作和金钱而烦恼

　　随着人口的增长，现金找工作难，找到一个好的工作更难，可是如果不找到工作，就没法生活，没法养活家庭，很多人，为此而烦恼。

　　其实，与其这样整天为了这个而发愁，闷闷不乐，还不如走出去，去建立良好的人际关系，多认识一个朋友，以后也许就多一条出路。

　　十、防止疲劳，永葆活力

　　整天拼命的工作挣钱，和生活上的压力，疲劳是每个人肯定会有的，适当要约上几个好朋友，去外边放松交游，放松自己，使自己的身体身心全都得到放松，这样也许你会从中得到更多的快乐，年轻人的最大优势，就是在于活力，永葆活力，激情无限。

　　读完《人性的弱点》让我懂得太多太多， “在人类的天性中，最深层的本性就是渴望得到别人的重视”请让我们重视我们的朋友，让友谊围绕着你、我、他。对照一下自身的所作所为，问一问自己：我都克服了人性的弱点吗?

**有关人性的弱点读后感 篇7**

　　有一段时刻，我总想透过各种方法来证明，对方本身也有错，也有职责。在漫漫的证明路上，我体会到了失败，正因我所要证明的东西会引起对方强烈的辩护，乃至憎恨。而此时的我，还处在纳闷中。

　　其实，在证明这些事情的对错本身就是一种错误。输赢都会让双方两败俱伤，与其一味的指责别人的过错，还不如给以对方最诚挚的明白和赞美，把自己放在对方的立场去想问题。要是我处在对方的位置，得出的这些想法和做法是不是比我还更严重呢?我本身就不是十全十美的人，难免也会经常做错，那我为什么要去指责他人呢?

　　别人的坏的行为影响到你，只能说明，你自己本身看问题的角度和对方不一样。就比如，别人半夜三更的电话吵到你，是你自己本身的原因让你产生不良的想法。是你内在的看问题的角度，认为半夜三更的电话这种行为很不礼貌，也认为这电话本身对自己就是一种挑衅。所有的问题，都是自己内在那颗心，那颗需要自己呵护，自己成长的心灵。从多角度的去看问题，那就会很容易明白别人为什么会有这些想法和行为了。

　　你模仿不了别人，你能做的只有自己。一个快乐的自己，做回自己，多多的展现自己的优点，才是快乐的人生。当你喜爱自己，喜爱自己的各种不一样的情绪(愤怒，悲哀，快乐，烦恼，焦虑，忧郁，失望等)自己高尚的，龌龊的想法的时候，才发现原来自己能够明白别人的。任何人的思想都不会全部都是高尚的，也曾有过各种的把人性往坏里想，也曾把人想得很好。然而，只要理解自己，活得才很快乐!

　　最后，指责别人是想得到自我满足感及推卸职责。被人指责，说明被指责的人在指责的人心中还是很重要的，呵呵!

**有关人性的弱点读后感 篇8**

　　《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资料，是作者最成功的励志经典，无数读者透过阅读和实践书中说的各种方法，不仅仅走出困境，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:使人喜爱你的六种方法，最让我受益良多，它的资料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、水远不会有很多真诚的朋友……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，美洲鹑鸟是什么样貌?

　　正因她从没有见过鹑鸟，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一，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，此刻窗外正有一只鹑鸟，如果她向窗外看去，就能够看到了。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，怎样不使佣人们喜爱?谁能不喜爱他呢?因此你要使别人喜爱你，必需遵守的第一条规则是:真诚的对别人发生兴趣。看到那里，我又想到，此刻的人思想过于自私，总以自我为中心，个性太强了，导致有点脱群!人际关联需要整理!

　　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，我懂得了微笑能够给人留下好印象!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：“我喜爱你，你使我快乐，我十分高兴见到你，那么喜爱狗，坚信也是同样的原因……你看牠们那么的喜爱跟我们接近，当牠们看到我们时，那股出于自然的高兴，因此人们也就喜爱了牠们。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……但是，在我们之间，又有多少人能这样做?当别人说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，他以前这样说过：这种人是无药可救的，没有受过教育的!”白德勒博士又说：“无论他曾理解过什么样的教育，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。因此，你如果要别人喜爱你，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。

　　第五，六章是如何使人感到兴趣，如何使人很快的喜爱你。我认为要让别人很快的喜爱你，首先就要产生兴趣!兴趣都没有，又如何谈喜爱呢?因此在日常的交谈中必须要尊重别人的发言!若想别人对你感兴趣，首先你要关心别人，不好一意孤行!这样从感兴趣到喜爱就会得到很快的升级!

　　《人性的弱点》这本书能够当成是块镜子，你透过阅读它，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!因此我阅读之后，使自己的不礼貌用语，不雅举止得到更正，也许有人认为这是微不足道的小节，但是正是这不可忽略的细节能够决定一切!正所谓细节能够决定成败!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!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找