

# 2023年人性的弱点前言读后感 人性的弱点读后感(实用6篇)

当品味完一部作品后，相信大家一定领会了不少东西，需要好好地对所收获的东西写一篇读后感了。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？接下来我就给大家介绍一些优秀的读后感范文，我们一起来看一看吧，希望对大家有所帮助。

## 人性的弱点前言读后感篇一

戴尔·卡耐基在书的开篇写到“掌握人性的弱点，掌握自己的命运。”

说实话，回到一年前，根本不会无聊到看这种书，相信这种话。但是，人总是在成长，会在成长中发生微妙的改变。小时候，我们说话大大咧咧，别人把这叫天真可爱，童言无忌。长大了，我们又把这称为率真，耿直。固然“率真”“耿直”听着好像别人在夸你，可是别人间接骂你，你说不定还听不出来呢。人待人的确需要坦白，可却不能把话说得太白，每个人都喜欢听到别人夸自己，所以，要更好的处理人际关系，就要先了解人的心理特征，也就是人性！

相信钓过鱼的人都知道，当你要钓起一条大鱼时，必须放入对的鱼饵。如果你想要说服别人，最好的建议是，无论在商业上，家庭里，学校中，社会上，在别人的心念中，激起某种迫切的需要，如果能把这点做成功，那么整个世界都是属于你的，再也不会碰钉子，早上穷途末路了。这说明看一件事需要兼顾你和对方的不同角度，天底下只有一种方法可以影响他人，那就是提出他们的需要，并让他们知道怎样去获取，能设身处地为他人着想，了解别人心里想要什么的人，永远不用担心未来。

有一个小故事：一个推销员，每天踏破铁鞋，疲累沮丧，但

是所得到的却不如那些每天不用跑几趟，就会有顾客主动上门，而且薪水还高的老前辈。为什么呢？因为他还没有掌握客户的需求，他想得只是自己需要什么，却没有想过客户的需求。他们不知道你我想买什么东西，不想买什么，如果必要的话，他们可以自己出门去买。顾客总喜欢主动采购，而非被动购买。注意别人的观点，引起别人的渴望，这不能理解为操控别人，使他去做对你有益，而他有害的事，更应该说成是双方都能因此而获得彼此的利益，从而达到共赢。

在教育方面，当自己的孩子去干家长不认同，或者家长强加给孩子的事时，他们会反抗，然而这些父母就只会责骂，他们就没有站在孩子的角度去思考孩子的心理。他们虽然也想着让自己的孩子变得优秀，然后给他们报了很多很多地辅导班，可是那些家长却没有让孩子对那些辅导班产生兴趣，所以期望的结果是相反的。我们不能把孩子当作什么都不懂来教育，其实他们也懂，只是没办法表达出来，因为每个人都想表现自己，自我表现是人类天性中最主要的需求。

在学校，每个班都有个被偏心的好学生，然后，就会引来很多人都不满。其实吧，个人认为之所以他们能成为被老师偏爱的好学生，不仅仅是因为他们成绩突出，更是因为他们有比别人更好的性格。如果你细心观察，还可以发现，那些相对来说好一点的学生，都能特别好地处理自己的人际关系，不会轻易的吵架呀，所以，老师偏爱学生也是有原因的。

人性，是一种特别奇妙的难以形容的东西，它以一种让人捉摸不透的微妙形式存在宇宙间，它时而让人变得善良，时而让人变得可怕，所以，若我们能看透它的存在，相信无论在人际上，事业上，还是在家庭中，都可以带来意想不到的好运！

## 人性的弱点前言读后感篇二

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。

## 人性的弱点前言读后感篇三

《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，正如书中作者简介介绍在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，利用很多普通人不断努力取得成功的故事，经过他的演讲，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我的本事，使我们更好地融入社会，从而获得成功，也有利于融合自我和周围的人的关系，让他人幸福，也让自我幸福。

其实，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，应对朋友时，我们应当学会宽容，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。”细心地处理所谓的“批评”。这就是与朋友相处的基本准则之一，可是，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，我们应当要珍惜，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，必须尊重他个人的意见，友善的对待他人，不要把自我的意见强加于人，因为人人都是平等的，你有你的想法，我也有我的想法，所以仅有当大家彼此尊重和友善，才会达成一致解决问题。

## 人性的弱点个人读后感完结

卡耐基先生以他对人性的洞见，利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过他的著作唤起无数陷入迷惘者的斗志，下面小编为大家收集整理了“关于人性的弱点读后感大全精选”，欢迎阅读与借鉴！

## 关于人性的弱点读后感大全精选

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，沐浴在阳光下，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！

## 人性的弱点前言读后感篇四

最近，我阅读了卡耐基的《人性的弱点》这本书，有一些小小的体会，希望与大家一起分享。

人性的弱点读书笔记好句摘抄：

- 1、人不是因为缺乏信念而失败，而是因为不能把信念化为行动，并且坚持到底。
- 2、心灵的成熟过程是持续不断的自我发现、自我探寻的过程除非我们先了解自己否则我们很难去了解别人。
- 3、天下最悲哀的人莫过于本身没有足以炫耀的优点，却又将其可怜的自卑感，以令人生厌的‘自大、自夸’来掩饰。

人性的弱点读后感心得体会：其实，这本书，在我读大学的时候就听当时学校的老师介绍过，是一本好书，一本对自己真正有用的好书，最近正好有机会一读，读了这本书，我觉得有这么几点感觉颇深：

- 一、想要成功，与人沟通很重要；
- 二、多替别人着想，更容易达到双赢；
- 三、想要得到尊重，首先得尊敬他人；

在书中，作者用了大量的案例，都是为了说明，在生活中，如果我们想要去做成一件事，与对方的沟通是至关重要的；而沟通，讲究沟通的方式方法，怎样有效地与人沟通，是一门学问，包括在沟通中学着换位思考，多替对方着想，谈论

对方感兴趣的话题更容易打开对方的心扉，以及认真地倾听别人，当然，还有真诚，真诚地对待沟通者，当我们做好了这些，即使我们不说出自己谈话真正的目的，往往也会达到最初我们想要的结果。

## 人性的弱点前言读后感篇五

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，我们会经常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。

## 人性的弱点前言读后感篇六

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。