# 《人性的弱点》读书心得体会范文

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-10-14

*本书的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人;如何击败人类的生存之敌--忧虑，以创造一种幸福美好的人生。下面是小编为大家收集关于读书心得，欢迎借鉴参考。 《人性...*

本书的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人;如何击败人类的生存之敌--忧虑，以创造一种幸福美好的人生。下面是小编为大家收集关于读书心得，欢迎借鉴参考。

《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、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，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它们那么的喜欢跟我们接近，当它们看到我们时，那股出于自然的高兴，所以人们也就喜欢了它们。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。

第五，六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!

卡耐基从1912年开始于纽约为职业或专业男女讲授教育课程的培训经历中意识到，大多数成人固然急需说话的训练，但他们更迫切需要在日常事务及人际交往方面得到更好的训练，而应付人恐怕是你所遇见的最大问题了，又经调查显示，一个人的经济成功，约有15%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。于是，卡耐基写作了这本《人性的弱点》供人们学习、练习、借鉴，帮助你发现、发掘和利用自己的那些潜伏未用的才能--那些你关于不会利用的力量。

美国石油大王洛克菲勒在其事业的鼎盛时期曾说过：应付人的能力也是一种可以购买的商品，正如糖和咖啡一样，而他愿意对那种能力给予酬劳，而且酬金比世界上任何别的东西都多。不难看出，克服人性的弱点，在生活、工作、交往中提高应付人的能力，可以使你获得你想要的丰厚的报酬。而正因为如此，卡耐基关于人际交往口才，关于人性的优点、人性的弱点等书籍对于我们在校生及职业人士来说极其受用。

正是在这种意识下，我拿起了这本书细细品味，学习，再运用于实际当中，确实受益匪浅。

《人性的弱点》第一章讲述--如欲采蜜，勿蹴蜂巢。人际交往中，如若想要得到你想要的效果，就应注意别是自己成为一个不断批评指责别人的人，批评和指责，不但不能改变既成事实，还会使事情变得更糟--被批评的人们往往会开始怨恨和抵触。

己所不欲，勿施于人。在你批评指责别人的同时，应该站在对方的角度考虑一下，如果被指责的是你，你会如何?著名心理学家汉斯希尔曾说：我们都害怕被指责，这已经是被相当多的证据证明了的。的确，人类总是疏于检讨自己，而在别人指责自己的时候就像刺猬一样竖起全身尖刺不予接受已成人们默认的共识。在这里，在这里不得不说说亚当斯密在《道德情操论》所讲述的同情感。斯密的同情感所指的是一个人在看到某事物后所产生与当事人一样或类似的情感。而既然我们都不愿意被他人指责和批评，在指责别人时是不是应该有着一种同情感?

卡耐基认为，我们所需要相处的对象，并不是始终理性的机器，而是充满变动、情绪、多变、自负、虚荣的人类，这往往就如著名心理学家B`F史金勒研究后的发现：批评和指责，不但不能改变既成事实，还会使事情变得更糟--人们开始怨恨和抵触。

美国著名总统林肯最喜欢引用一句警句--若你不去评论他人，他人也不会如此对你。正是这一句警句不断警醒着他，使得林肯成为美国史上最受人们爱戴的总统。宽恕他人，善解人意，这是与人交往中百用不殆的至理真言。

《人性的弱点》是卡耐基思想与事业的精髓，全书透过栩栩如生的故事和通俗易懂的原则，从人性本质的角度，挖掘出潜藏在人体内的60大弱点，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的，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。世界并不会正因失去卡耐基而停止转动，却正因有了他而转得更好。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》这本书中的提示与推荐又有着极强的可操作性，用一句话来概括就是:认清人性中的弱点，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。再次读《人性的弱点》，让我领悟到:这弱点，既能够是自己的，也能够是他人的。了解的他人身上的弱点，就能够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，能够使自己扬长避短，凸现自己的优势，从而建立完美的人生。在国企上班，我时刻提醒自己要居安思危，要不断地提高和充实自己。

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。

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找