# 最新人性的弱点读后感500字(6篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-06-29

*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。什么样的读后感才能对得起这个作品所表达的含义呢？下面是小编为大家带来的读后感优秀范文，希望大家可以喜欢。人性的弱点读后感500字篇一读完这本书最喜欢的当...*

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。什么样的读后感才能对得起这个作品所表达的含义呢？下面是小编为大家带来的读后感优秀范文，希望大家可以喜欢。

**人性的弱点读后感500字篇一**

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。

**人性的弱点读后感500字篇二**

戴尔·卡耐基《人性的弱点》这本书讲的主要资料用一句话来概括就是:认清人性中的弱点，那里的“弱点”既能够是他人的也能够是自己的。

我们能够把这本书看作是人与人之间关联的活用手册。无论什么时候，当我们如果遇到了一件特殊的问题时——诸如如何管理小孩子……如何满足一个气愤的顾客!这都是些常会遇到的事，当你翻开这本书，试着去做其中的某项提议，说不定就会有奇迹的发现。

本书共分为七篇，从七个方面讲述了人性的弱点，分别是与人相处的技巧、处处受欢迎的6个秘诀、与人合作的12种方法、更好地说服他人的9个技巧、请求别人帮忙的7条妙招、合作与竞争的10条忠告、使你的家庭更快乐的6种方法来描述。

就拿其中一个案例来说吧:有两个人十分要好，彼此不分你我。一日他们走进了沙漠，干渴威胁着他们的生命。大自然为了考验他俩的友谊，就对他们说:前面的树上有两个苹果，一大一小，吃了大的就能平安地走进沙漠。两人听了，就都让对方吃那个大的，坚持自己吃小的。争执到最后，谁也没说服谁，两人都在极度的劳累中迷迷糊糊睡着了。不知过了多长时刻，其中一个突然醒来，却发现他的朋友早向前走了()。于是他急忙走到那棵树下，摘下苹果一看，苹果很小很小。他顿时感到朋友欺骗了他，便怀着悲愤与失望的情绪向前走去。突然，他发现朋友在前面昏倒了，便毫不犹豫地跑了过去，留意地将朋友轻轻抱起。这时他惊异地发现:朋友手中紧紧地攥着一个苹果，而那个苹果比他手中的小了许多。他们都经受住了大自然的考验。

这个案例告诉我们:不好轻易地去怀疑自己的朋友。各种猜测和疑虑都会加大朋友间的裂痕。就应坚信，一些误解会随着时刻的推移而真相大白。人要学会付出，付出真诚的心和爱，才会使你的生活变得更有好处。在这个拥挤不堪的世界里，能够多付出一点爱和宽容的人，总会能够找到一片广阔的天地。

许多人向你祝贺，但是你的知心朋友是千人中才会有一个。如果你想要获得朋友，那你要先考验他才能信任他，不好把你的信任过早地给予给他人!

某些人是平安时期的朋友，在困难的日子他就靠不住了。

某些朋友变成了敌人，开始诽谤你。

某些人是酒肉朋友，在不幸时就找不到他了。

一位忠实朋友是无价之宝，没有东西能够与他的价值相匹配。

当你遭遇挫折而感到忿闷抑郁的时候，向知心挚友的一席倾诉，能够使你得到疏导。否则这种这种抑郁会使人致病。只有对一朋友，你才能够尽情倾诉你的忧愁与欢乐、恐惧与期望、猜疑与烦恼。总之，那沉重地压在你心头的一切，透过朋友的肩头被分担了。

总而言之，友谊的奇特作用就是:如果你把快乐告诉一个朋友，你将得到两份快乐;而如果你把忧愁向一个朋友倾吐，你将被分掉一半忧愁。

**人性的弱点读后感500字篇三**

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?

**人性的弱点读后感500字篇四**

在看这本书的过程中，感觉就是每读一章都会有新的感受，开始有很多东西都了解得不深，只有不断重复地看以及思考，结合自己的经历，才能体会出来。我觉得，《人性的弱点》整本书的根本在于培养勇气和自信。书看完后收益不少，然而自信心的增加则是最主要的收获。卡耐基说：征服畏惧以及培养仪态、勇气和自信是教师的职责，帮忙一个人在日常生活中获得勇气和自信的最确实、最快速的方法，就是让他在一组人面前大胆讲话。我最后明白老师为什么锻炼我们在同学们面前讲话的潜质了。

要战胜自我，建立自信，首先务必超越自卑。

自卑作为一种消极的心理状态，每个人或多或少都会有一些，它与自信紧有一步之遥，如果我们超越了它，变之为发奋的动力，我们就能走向成功和卓越。在生活中，我们常常会碰到自卑的情形。自卑很明显对自己的成长和发展是不利的，也有碍于我们与别人正常交往。我们之因此害怕在人群面前讲话，是由于我们害怕自己犯错，也害怕自己的发音，音调或姿态被别人嘲笑，这就是自卑的表现。克服这种自卑的一个办法是，告诉自己，这种行动让我们只会赚而不会赔，正因我们有可能成功，即使不成功，我们也得到了宝贵的经验，我们能够向自己保证下次能继续，并做得更好直到成功。恐惧和忧虑是一种消极，失败的心态，是自卑心理的表现，它使人盲目担心，害怕，最终在恐惧的逃避中碌碌无为。因此，我们务必克服这中消极的心态，以用心成功的心态作为有用的武器，坚信自己：你能战胜它，并且毫无困难。一个人的内心的想法十分重要，好的想法思考到原因和结果，能够产生很合逻辑的，很有建设性的计划，而坏想法通常会导致一个人的紧张和精神崩溃。

其次，用心地自我暗示，提升自己的欲望。

心态决定命运，思想极其重要。只要知道你在想什么，就能够知道你是怎样的一个人。如果在一天里，我们脑海中都是快乐的念头，我们就能快乐;如果我们想的是悲伤的事情，我们就会觉得悲伤;如果我们想到一些可怕的状况，我们就会害怕……

生命并不单纯，我们就应选取正面的态度，而不是采取反面的态度，换句话说，我们务必关切我们的问题，但不能忧虑。当我们被各种烦恼困扰着，整个人精神紧张不堪时，我们能够凭借自己的意志力，改变自己的心境，我们应当记住：思想运用和思想本身，就能把地狱造成天堂，把天堂造成地狱。

要提升自己的欲望，把自己的心愿和梦想一一列举出来，然后标明每个欲望的强度，标明目前最渴望得到的是什么，并强化动力，告诉自己必须要实现某个目标，使这种想法深入潜意识，并不断强化，成为自己思想中最强烈的一部分，这样，目标其实已经很接近了。

最后，我们务必敢于表现真实的自我，把超越自己的成果展现出来。

真实自然的自己，才会有个性魅力。当你出此刻别人面前时，首先想到的是“我就应怎样表现，装出什么样貌，才能让别人认可和满意?”还是“我本来就是这个样貌，我就要真实自然地表现!”?这两种截然不一样的意识将决定我们在人际交往中是否自由平等，也反映出我们是否具有个性魅力。

写到那里，我最大的感受就是：大学的学习生活真的很重要，我们要早这几年里利用好这个安静的环境汲取知识，建立勇气和自信并不断超越自我，让自己富有个性和魅力。

**人性的弱点读后感500字篇五**

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。

**人性的弱点读后感500字篇六**

《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