# 2024年人性的弱点读后感300字 人性的弱点读后感1000字(三篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-06-29

*当看完一部影视作品后，相信大家的视野一定开拓了不少吧，是时候静下心来好好写写读后感了。那么你会写读后感吗？知道读后感怎么写才比较好吗？以下是小编为大家搜集的读后感范文，仅供参考，一起来看看吧人性的弱点读后感300字 人性的弱点读后感1000...*

当看完一部影视作品后，相信大家的视野一定开拓了不少吧，是时候静下心来好好写写读后感了。那么你会写读后感吗？知道读后感怎么写才比较好吗？以下是小编为大家搜集的读后感范文，仅供参考，一起来看看吧

**人性的弱点读后感300字 人性的弱点读后感1000字篇一**

“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300字 人性的弱点读后感1000字篇二**

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?

**人性的弱点读后感300字 人性的弱点读后感1000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?

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