

新連載（第1話）

デール・カーネギーの「人を動かす」

相談役 辻田 満



スクエアダンスの社会とはかなりのウェイトで人間関係が重視される社会であると思っています。長い間スクエアダンス界で活動をしているとつくづく良好な人間関係を構築することは難しいことと実感しています。今回皆さんにご紹介するデール・カーネギー著「人を動かす」にはまさにスクエアダンス界で良好な人間関係を構築できるノウハウが数多く書かれています。その中から幾つかピックアップして3回の連載でデール・カーネギーの「人を動かす」として紹介します。

PART 1 人を動かす三原則

1. 盗人にも五分の理を認める

人を非難するかわりに、相手を理解するように努めようではないか。どうゆうわけで、相手が何故そのようなことをしたのかをよく考えてみようではないか。その方がよほど得策でもあり、また、おもしろくもある。そうすれば同情、寛容、好意もおのずと生まれでてくる。批判も非難もしない。苦情もいわない。人を非難するかわりに、相手を理解するように努める。

2. 重要感を持たせる

人を動かす秘策は、この世に、ただひとつしかない。この事実気づいているひとは、はなはだ少ないように思われる。しかし、人を動かす秘訣は、まちががなく、ひとつしかないのである。すなわち、みずから動きたくなる気持ちを起させること。これが、秘訣だ。率直で、誠実な評価を与える。“心から賛成し、惜しみなく賞賛を与えよう”。本人は忘れても相手はいつまでも忘れないでいつくしむだろう。

3. 人の立場に身を置く

自己主張は人間の重要な欲求のひとつである。なにか素晴らしいアイデアが浮かんだ場合、そのアイデアを相手に思いつかせるようにしむける。強い欲求を起こさせる。これをやれる人は、万人の支持を得ることに成功し、やれない人は、ひとりの支持者を得ることに失敗する。

PART 2 人に好かれる六原則

1. 誠実な関心を寄せる

われわれは自分に関心を寄せてくれる人々に関心を寄せる。関心を示す人の利益になるだけでなく、関心を示された相手にも利益を生まなければならない。双方向に利益にならなくてはならない。人に好かれたいのなら、本当の友情を育てたいなら、誠実な関心を寄せる。

2. 笑顔を忘れない

元手がいらぬ。しかも、利益は莫大。与えても減らず、与えられたものは豊かになる。一瞬のあいだ見せれば、その記憶は永久につづく。どんな金持ちもこれなしでは暮らせぬ。どんな貧乏人もこれによって豊かになる。家庭に幸福を、商売に善意をもたらす。買うことも、強要することも、借りることも、盗むこともできない。無償で与えてはじめて値打ちがでる。

3. 名前を覚える

名前は、当人にとって、もっとも快い、もっともたいせつなひびきを持つことばであることを

忘れない。「名前を覚える」この良い習慣は、わずかな犠牲を積み重ねることによってつくられる。

4. 聞き手にまわる

自分のことばかり話す人間は、自分のことだけしか考えない。自分のことだけしか考えない人間は、教養のない人間である。あなたの話し相手は、あなたのもつ興味の百倍もの興味を、自分自身のことに対して持っている。

5. 関心のありかを見ぬく

相手の関心を見ぬき、それを話題にするやり方は、結局、双方の利益になる。相手の関心を見ぬいて話題にする。どんな相手と話しをしてもそのたびに自分自身の人生がひろがる。

6. 心からほめる

重要感を与える。誠意をこめて。人と話をするときは、その人自身のことを話題にせよ。そうすれば、相手は何時間でもこちらの話を聞いてくれる。

(第2話に続く)

2010年



新連載（第2話）

デール・カーネギーの「人を動かす」

相談役 辻田 満

スクエアダンスの社会とはかなりのウエートで人間関係が重視される社会であると思っています。長い間スクエアダンス界で活動をしているとつくづく良好な人間関係を構築することは難しいことと実感しています。今回皆さんにご紹介するデール・カーネギー著「人を動かす」にはまさにスクエアダンス界で良好な人間関係を構築できるノウハウが数多く書かれています。その中から幾つかピックアップして3回の連載でデール・カーネギーの「人を動かす」として紹介します。

PART3 人を説得する十二原則

1. 議論をさける

意見の不一致を歓迎せよ。ふたりの人間がいて、いつも意見が一致するなら、そのうちのひとりはいなくてもいい人間だ。議論に勝つ唯一の方法として議論を避ける。

「憎しみは憎しみをもってしては永久に消えない。愛をもってしてはじめて消える。」

2. 誤りを指摘しない

他人を真に理解することが、どれほどむずかしく、どれほど大きな価値があるか、はかり知れないものがある。相手の意見に敬意を払い、誤りを指摘しない。相手のまちがいを指摘して怒らすようなことはしてはいけない。

3. 誤りを認める

自分が悪いと知ったら、相手にやっつけられる前に自分から誤りを認めた方が愉快である。また、その誤りから生じた問題の解決にも役立つ。自分の誤りをただちにこころよく認める。よく考えてみると、自分がまちがっている場合はおどろくほど多いものだ。苦しいいいわけをするよりも、よほど愉快的な気持ちになれる。



4. おだやかに話す

腹が立ったとき、相手を思いきりやっつければ、さぞかし胸がすくだろう。だがやっつけられたほうは、同じように胸がすくだろうか。親切、友愛、感謝は世のいっさいの怒声よりもたやすく人の心を変えることができる。

5. “イエス”と答えられる問題を選ぶ

人と話をするとき、意見の異なる問題をはじめに取り上げてはならない。お互いに同一の目的に向かって努力していることを相手に理解させる。相手が即座に“イエス”と答える問題を選ぶ。まず相手が“イエス”といわざるをえない質問をする。つぎの質問でもまた“イエス”といわせ、相手が気がついたときには、最初に否定していた問題に対して、いつの間にか“イエス”と答えてしまっている。

6. しゃべらせる

相手に十分しゃべらせる。相手のことは相手が一番よく知っている。相手にしゃべらせる。異論があっても我慢して聞く。しかも、誠意を持って聞いてやる。自分のことは、求められないかぎり、話をしない。

7. 思いつかせる

相手に思いつかせる。人から押しつけられた意見よりも、自分で思いついた意見のほうを、われわれははるかにたいせつにする。

8. 人の身になる

非難は、どんなばか者でもできる。理解することにつとめなければならない。賢明な人間は、相手を理解しようとしてつとめる。常に相手の立場に立って物ごとをみきわめる。

9. 同情を持つ

まず、「あなたがそう思うのは、もったもです。もし、わたしがあなただったら、やはり、そう思うでしょう」から話をはじめ。

相手の考えや希望に対して同情を持つ。人間は一般に同情をほしがる。

10. 美しい心情に呼びかける

相手の信用状態が不明なときは、彼を立派な紳士とみなし、そのつもりで接するとよい。相手にこころから信頼されればなかなか不正はできない。

11. 演出を考える

現代は演出の時代である。単に事実を述べるだけでは十分ではない。事実動きを与え、興味をそえて演出しなければならない。

12. 対抗意識を刺激する

仕事への意欲をもっとも強くかきたてる要件は仕事そのものやりがいであり、仕事がおもしろければだれでも仕事をしたがり、りっぱにやりとげようと意欲を燃やす。

(第3話に続く)





スクエアダンスの社会とはかなりのウェイトで人間関係が重視される社会であると思っています。長い間スクエアダンス界で活動をしているとつくづく良好な人間関係を構築することは難しいことと実感しています。今回皆さんにご紹介するデール・カーネギー著「人を動かす」にはまさにスクエアダンス界で良好な人間関係を構築できるノウハウが数多く書かれています。その中から幾つかピックアップして3回の連載でデール・カーネギーの「人を動かす」として紹介します。

PART4 人を変える九原則

1. まずほめる

まず相手をほめておくことは、歯科医がまず局部麻酔をするのによく似ている。あとでガリガリやられても麻酔はその痛みを消してくれる。

2. 遠まわしに注意を与える

遠まわしに注意を与える。「しかし」のかわりに「そして」を使う。「しかし」ということばは、結局は批判するための前置きのことばにすぎなく、相手に失望を与える。

3. 自分のあやまちを話す

まずは自分の誤りを話したあと相手に注意する。人に小言をいう場合は、謙虚な態度で、自分は決して完全ではなく、失敗も多いがと前置きをしてから注意をすると相手は不愉快な思いをしないですむ。

4. 命令しない

命令ではなく、暗示をあたえる。命令せず、意見を求める。常に相手に意見を求める。反感のかわりに協力の気持ちを起こさせる。命令を質問にかえると相手

に創造性を発揮させて気持ちよく受け入れられる。

5. 顔をつぶさない

相手の自己評価を傷つけることはしてはいけない。たいせつなことは相手を私がどう評価するかではなく、相手が自分をどう評価するかである。相手の人間としての尊厳を傷つけることは犯罪である。

6. わずかなことでもほめる

わずかなことでも惜しみなく心からほめる。批判によって人間の能力はしぼみ、励ましによって花開く。われわれの持つ可能性はその半分も活用していない。

7. 期待をかける

期待をかける。人は期待を裏切るまいと努力する。「徳はなくても、徳あるごとにふるまえ」とシェークスピアは言っている。公然と期待に対して良い評判を立ててやると、その人間はその期待をけして裏切らない。

8. 激励する

激励して、能力に自信を持たせる。信じれば相手はそれに応えようと懸命に頑張る。長所をほめて、欠点のことはあまり言わない。その言葉で元気が出て、希望がわき向上心が起きてくるのである。

9. 喜んで協力させる

人を変えようとするとき、つぎの事を考えよ。① 誠実であれ ②相手の利益を考えよ ③相手に期待する協力を明確にせよ ④相手の真の望みを知る ⑤相手にどのような利益があるのかを明らかにせよ ⑥望み通り相手に利益を与えよ ⑦人にもものを頼む場合は、その頼みが相手の利益になることを気づくように話せ。

(連載最終回)