

法学部
瀧澤純先生推薦



『人を動かす（新装版）』

カーネギー，デール
(創元社)

人間関係についての実用書の中で、世界で最も有名な本といってよいでしょう。いわゆるビジネス本や自己啓発本は、この本から始まったとも言われています。著者であるカーネギーは話術と人間関係の専門家です。世界各国で講演活動を行ってきた成果が、この本に集約されています。

本の一部を紹介します。カーネギーの義理の妹が、息子2人にいくら手紙を書いても返事が来ないため、心配で困り果てていました（現代でいうと、LINEやメールが返ってこないようなものです）。さて、息子たちから返事をもらうにはどうしたらいいか？——「返事をください」と伝える、手紙の中に質問を多く書くななどが一般的なアイデアでしょう。でも、著者であるカーネギーは、これらの方法を使いませんでした。その息子たちへの手紙に「仕送りとして5ドル同封しますね」と書きました。ただし、5ドルは同封せずに。結果、手紙の返事はすぐに来ました。「5ドルが入っていないですよ」という文句とともに。

人を動かすためのただ1つの秘訣は、「その人に自ら動きたくなる気持ちを起こさせること」だそうです。そのためには、銃や包丁で脅すような方法でなく、相手の立場にたった方法が必要になるそうです。私たちは、人と接する中で、そのような働きかけができているでしょうか。一人よがりの、自分の都合や気持ちを伝えるだけのコミュニケーションをしていないでしょうか。この本を読んで、私は随分反省させられました。

ちなみにこの本、2016年に文庫本が発売されました。お値段はなんと702円（税込）！おすすめです。