

# 人に好かれる六原則

4月は新入社員の入社や、異動などで職場の新しい人間関係を築く時期でもあります。新しい環境で良い人間関係を築くには、「人に好かれる」事が大切です。今回はデール・カーネギーの『人を動かす』から、「人に好かれる六原則」を紹介します。

## (1) 誠実な関心を寄せる

人は自分に関心を寄せてくれる人に関心を寄せます。相手の関心を引こうとするよりも、相手に純粋な関心を寄せる方がはるかに多くの知己を得られるのです。

しかし、人間は他人の事には関心を持たない。ひたすら自分の事に関心を持っている。

ニューヨークの電話会社で、どんな言葉が一番よく使われているか通話の詳細な研究をしたところ、「わたし」という言葉だったそうで、500の通話に3,990回も使われていたそうです。

また大勢と一緒に自分が写っている写真を見る時、私たちはまず最初に誰の顔を探るか、自分の顔です。

まずあなたが相手に関心を持たないとすれば、どうして相手があなたに関心を持つ道理があるのか？

## (2) 笑顔を忘れない

心温まる微笑、心の底から出てくる笑顔は、千金の価値のあるものです。

笑顔の効果は強力です。たとえその笑顔が見えなくても、効果に変わりがない。アメリカ中の電話会社が実施している「電話パワー」という企画は、サービスや商品売るのに電話を使うセールスマンたちを対象にするもので、「電話でセールスをする時は笑顔を忘れるな」というのがモットーです。笑顔は声に乗って相手に伝わるというのです。

では笑顔など見せる気にならない時はどうすればよいか。まずは無理にでも笑って見せる事です。

口笛を吹いたり、鼻歌を歌ったりしてみる。幸福でたまらないような風にふるまう。すると本当に幸福な気持ちになり、本当の笑顔が表れるのです。

笑顔は好意のメッセンジャーです。受け取る人々の生活を明るくする。あなたの笑顔は雲間から現れた太陽のように見えるものです。

### (3) 名前を覚える

名前は当人にとって最も快い、最も大切な響きをを持つ言葉である。人に好かれる一番簡単で、一番大切な方法は相手の名前を覚え、相手に重要感を持たせることです。

ナポレオン三世は、政務多忙であるにもかかわらず紹介された人の名前は全部覚えていると公言していたそうです。彼の用いた方法は、相手の名前が聞き取れない時には「すみませんが、もう一度言ってください」と頼む。変わった名前ならば、「どう書きますか?」と尋ねる。相手と話しているうちに、何回となく相手の名前を繰り返し、相手の顔や表情、姿などと一緒に、頭の中に入れてしまうように努める。もし、相手が重要な人物であれば、後で自分一人になった時、メモに相手の名前を書き、それを見つめて精神を集中し、しっかり覚えこんでしまうとメモを捨てる。こうして目と耳と、両方を動員して覚えこんだそうです。

### (4) 聞き手にまわる

相手に興味を持ってもらうには、まずこちらが相手に興味をもたなければなりません。相手に興味を持ち、相手が喜んでくれるような質問をして、相手自身の事を話してもらうように仕向けるのです。

あなたの話し相手は、あなたに対して持つ興味の百倍もの興味を、自分自身の事に対して持っているのですから。

話し上手になりたければ、上手な質問をし、聴き上手になることです。どんな褒め言葉に惑わされない人間でも、自分の話に心を奪われた聴き手には惑わされると。

自分の事ばかり話す人は、自分の事だけしか考えていないのです。

### (5) 関心のありかを見抜く

相手と会話をする時は、相手の関心を見抜いて話題にすることです。その人が好きそうな話題、特に関心を寄せている事、熱中している事など、ある程度調べ、それに関する情報を調べて下準備しておくのです。

人は自分の興味があることに強く共感されると「自分を理解してくれている」と相手に好印象を抱く傾向にあります。

## (6) 心から褒める

心理学者のウィリアム・ジェームスは、「人間性の根元をなすものは、他人に認められたいという願望だ」と断言しています。人間は誰でも周囲の人に認めてもらいたい、重要な人物になりたい(自己重要感)と願っている。自分の真価を認めてほしい。小さいながらも自分の世界では自分が重要な存在だと感じたい。見えすいたお世辞は聞きたくないが、心からの賞讃に飢えているのだと。

「心から認め、惜しみなく褒められたい」と私たちは皆そう思っているのです。



あなたの周りで、良い人間関係が築けますように。



垣内 イスズ