横浜支社　医療人材部門　浅井知基

D・カーネギ　『人を動かす』を読んで

【人を動かす3原則】　　　　　　　　　　　　　　【人に好かれる六原則】

・批判も非難もしない。苦情も言わない。　　　　　・誠実な関心を寄せる。

・率直で、誠実な評価を与える。　　　　　　　　　・笑顔で接する。

・強い欲求を起こさせる。　　　　　　　　　　　　・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。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　・聞き手にまわる。

・相手の関心を見ぬいて話題にする。

・重要感を与える。誠意をこめて。

【人を説得する12原則】　　　　　　　　　　　　　【人を変える9原則】

・議論に勝つ唯一の方法として議論を避ける　　　　・まずほめる

・相手の意見に敬意を払い、誤りを指摘しない　　　・遠まわしに注意を与える

・自分の誤りをただちにこころよく認める　　　　　・命令をせず、意見を求める

・おだやかに話す　　　　　　　　　　　　　　　　・顔を立てる

・相手が即座に’イエス’と答える問題を選ぶ　　　　 ・わずかなことでも、すべて、惜しみなく、心からほめる ・期待をかける

・相手にしゃべらせる ・激励して、能力に自信を持たせる

・相手に思いつかせる ・喜んで協力させる

・人の身になる

・相手の考えや希望に対して同情を持つ

・人の美しい心情に呼びかける

・演出を考える

・対抗意識を刺激する

人に好かれる六原則で、人に好かれるためには自分がその人に関心を持つことがいかに重要なことなのかが記載されていた。

他人のことに関心を持たない人は、苦難の人生を歩まねばならず、他人に対しても大きな迷惑をかける。人間のあらゆる失敗はそういう人たちのあいだから生まれる。誰かに好かれたいのであれば、その人をまず自分が好きになる。それが重要なことだということがわかりました。