



カーネギーの
『人を動かす』から学んだ
自分と他人を
変える力

箱田忠昭

私には4人の母がいます

私の母は、私が5歳のときに死にました。それからまもなく父は再婚し、私と2歳下の弟に新しいお母さんができました。すごくいい人でしたが、父とあわなかつたらしく、1年後に出ていきました。

最後の日に、その継母が私に言いました。

「忠昭さん、ごめんなさいね。お母さんはこの家を出ることにしました。実家に帰ります。もう会えないわ」

「ええ、どうして？」

「うん、訳は言えないけど。ごめんなさいね」

「僕ね、中学に入ったら自転車を買ってもらって必ず会いに行くからね」

「ほんと？ 待ってるわ。必ず来てね」

これが2番目の母との最後の会話でした。これ以来、会っていません。

小学校4年の時に3番目の母がきました。これはひどい人で、メチャクチャいじめられました。肉体的、精神的に虐待され、ついに2歳下の弟は引きこもり、学校に行かなくなりました。そうなるやうに両親は弟をさらに責めつけ、父は「学校へ行け。このなまけものが！」と言って撲りつけたため、弟はいつも泣いていました。まあ、メチャクチャだったわけです。

また、その継母には連れ子がいて、私たち兄弟と食べるモノは別、食べる場所も別と、あからさまな嫌がらせをされました。さらに、父までも私たち兄弟にはまったくの無関心で、

「学生服買ってよ。入学式なんだ」

「わかった。そのうち買ってやる」

「だって明日なんだけど」

「ウルサイ！」

といった感じの父でした。

私はただ一人、セーターを着て中学の入学式に出ました。買ってもらえないのですから

仕方がありません。あの時のみじめさは、今思い出しても顔が真っ赤になるほどですが、当然これだけではありませんでした。中学が始まって、最初の体育の授業がせまっていたときです。中学では全員白いトレパンをはいて授業を受けます。私は継母に言いました。

「体操服買ってよ」

「うるさい。買う金はない」

「ないって言っても……」

仕方なく体操服なしで体育の授業に出ることになりました。すると、さっそくおっかない体育の先生に呼ばれます。

「おい！箱田！」

「ハッ、ハイ！」

「どうして体操服を着ないんだ！」

「スイマセン。忘れました」

忘れたのではなく実際には親が買ってくれなかったからなのですが、こう答えるしかありません。当時は体罰が普通にありましたから、私は体育の教師に殴られて、こう言われました。

「ズボンをぬげ！」

「ハイ？」

「パンツになって校庭一周！」

私は顔を真っ赤にして、パンツ一枚で校庭を一周走りました。

「恥ずかしい。どうしてこんな目にあうんだ」

私はそれから赤面恐怖症になりました。みんなが私のことを笑っているような気がして、まともに人の目を見れなくなってしまったのです。しかも、しばらく私のあだ名はなんと「パンツ」になりました。

そんな3番目の継母ともお別れの時が来て、今は92歳になる4番目の母がいます。

このような家庭環境でしたから、性格は暗くなり、ねじ曲り、どんどんひねくれていったわけですが、悪いことは続きます。

大学入試もうまくいかなかったのです。2浪しても希望の大学へ入れず、挫折感、敗北感におそわれ、ますます暗い性格になりました。大学生活は真っ暗で、友達もできず、アルバイトばかりで成績も悪く、最悪の4年間でした。

飛び込みの営業マンをさせられる

したがって、今度は就職口が見つかりません。性格が悪く、成績も悪く、おまけに家庭も最悪。これでは一流企業に就職できるはずありません。なぜなら一流企業は入社試験の際、家庭調査をしていたのです。今では考えられない程の差別的行為ですが、当時は当たり前前のことでした。

私は一流企業に就職できず、やむを得ず外資系の企業に就職しました。今でこそ外資系企業と言えば聞こえはいいかもしれませんが、私の頃は外資系企業というのは、日本の企業に就職できない人が入る所でした。外資系会社へ入ると、さらに追い打ちをかけるように私が一番やりたくないと思っていた飛び込みの営業マンをさせられることになったのです。これが大変でした。

毎日毎日大きな重いカバンを持って、知らないお客の所へ飛び込んで売り込む仕事です。口ベタ、赤面恐怖症、オドオド病の私にできるわけがありません。そのクセ、自意識過剰で、うぬぼれが強いという、自分でも嫌になるくらいどうしようもない性格でした。

「ああもうダメだ……もうこんな会社やめよう」と毎日のように考えていました。

デール・カーネギーとの出会い

そんなとき、同僚の上住元彦くんが言いました。

「箱田、お前正直言って評判悪いよ。性格が悪いってみんな言ってるよ。煮ても焼いても食えない男だと言われているよ」

みんなからの評判が悪いことは私もわかっていました。でも性格だからどうしようもないと思っていました。すると、上住くんが、

「箱田、この本読んでみな。もしかしたら役立つかも知れない」

そういつて差し出したのが、デール・カーネギーの『人を動かす』という本でした。私はいつものようにひねくれた回答をしました。

「上住、本なんて読んで性格は変わらないと思うよ」

「うん、まあね。そうかもしれない。でも何か役立つことが書いてあるはずだ。読んでみ

ろよ」

上住くんはそう言ってくれました。これが、私にとっての人生の岐路でした。

今まで人間関係なんて考えてもみなかった私が、初めて手にした人間関係改善のための具体的手法が書かれた本。これが画期的な内容でした。「人を動かす」は、次の4つから構成されています。

1. 人を動かす3原則
2. 人に好かれる6原則
3. 人を説得する12原則
4. 人を変える9原則

私は学校の教科書も参考書もあまり真剣に読まないような男でしたが、この本だけは思いつき真剣に読みました。実に具体的でわかりやすく、どんだん心にしみこんできました。特に上に挙げた4つの構成は、学校でも研修でも教えてくれないものです。

デール・カーネギー・コースを受講する

私はすぐに上住くんに心からお礼を言いました。

「すごくよかった。俺生き方が変わったよ。この本に書いてあることを実践すれば、俺の人生、すごく変わるような気がする」

そういうと、上住くんはデール・カーネギーの原理・原則を実践的に教えてくれる学校が日本にあることを教えてくれました。それは、デール・カーネギー・コースといって、デール・カーネギーのテクニクに基づき、効果的な話し方と人間関係について実践的に学ぶ講習会（プログラム）なのだとか。値段は48900円。当時の私の給料は28800円。月給28800円で48900円のセミナーを受けるのは大変です。

でも、私は絶対に自分の性格を変え、自分の人生を変えたいと思っていました。そこで青山にある日本のデール・カーネギー・コースの本部へ行くことにしました。

そこで出会ったのがデール・カーネギー日本の代表をしていた望月幸長先生でした。望月先生は、まあ元気よく熱意のかたまりのような人で、私にデール・カーネギー・コース

の内容を説明してくれました。

デル・カーネギー・コースは1912年の発足以来80ヶ国以上で開催され、800万人以上がコースを修了しているもの。主として次の5つの領域であなたの能力が向上するということでした。

1. 自信の構築
2. ピーブルスキル（人間関係）
3. コミュニケーションスキル（スピーチ、プレゼンテーション、ネゴシエーション）
4. リーダーシップスキル
5. 悩み、ストレスをなくす

それらは自分にとって欠けているものばかり。私は即座に、

「望月先生、実は今すぐにもコースを受けたいのですが、お金が無いんです。分割でいいですか？」と聞きました。望月先生はしばらく考えて、「分かりました。いいでしょう、今までそんなケースはないんですけど、箱田さんとても熱心ですから、分割でいいで

すよ」と言ってくれて、5回払いで入会することができました。

会社から言われて会社のお金で受講している人が多いなかで、私は自腹を切って入会しましたので他の人とは意気込みが違います。必死でやりました。その私の熱心さが望月先生に認められたのか、コース修了後に望月先生から無給のアシスタント（講師助手）を与えるチャンスを与えられました。

それからというもの、昼間は会社で働き、夜6時10分から9時まで赤坂のデール・カーネギーの本社へ出向いてアシスタントをするという生活を8年間続けました。8年間も講師の助手をやる、いいかげん内容も教え方もマスターしてしまいます。そんなある日、望月先生から、「箱田さん、あなたはとても熱心だし、スピーチもうまくなりましたね。インストラクター（講師）の資格を取りませんか？」というお話をいただいたのです。

インストラクターになるためのトレーニングや資格試験は難しいため、分厚い英語のマニュアル3冊を見ながら必死で勉強し、ついに日本で最年少のデール・カーネギー・コースの公認インストラクターになることができました。

私は24歳のときにデール・カーネギー・コースを受講し、その後アシスタント、そして

講師としてデール・カーネギーの人生哲学を教えるようになり、ほんとうに人が変わりました。それは並行して続けていた仕事での変化を見ても、明らかでした。

人前で話すことができず、まったく売れなかった赤面恐怖症のダメ営業マンが、27歳で課長、29歳でマネージャー、そして33歳で部長になり、その後38歳のときヘッドハンティングされ、ついにイヴ・サンローランというブランドの社長に就任し、収入も大幅に増えたのです。私生活でも明るい性格の妻と結婚でき、3人の息子を立派に育て上げ、私自身が育った家庭環境とはまったく違う、明るい家庭を築くことができました。

ここまで書くとなんだか自慢みたくな聞こえるかもしれませんが、これらはすべてデール・カーネギーの人生哲学を学んだおかげです。デール・カーネギーの教えによって、私は救われたのです。

私が本書でお伝えしたいことは、デール・カーネギーの3つの著書『人を動かす』『道が開ける』『話し方入門』にある内容を実践すれば、誰でも自分を変えられるということ。そして、赤面恐怖症でコミュ障だった私が、デール・カーネギーの人生哲学をどうに実践、応用して、自分を変えることができたのかという体験と経験です。

自分が変われば周囲も将来も変わる

本書のタイトルには「自分と他人を変える力」とありますが、カーネギーは「他人を変えることはできない」と言っています。次のエピソードはカーネギーがそれを説明するために紹介したものです。

あるとき、カーネギーの所へ一人の女性がたずねてきたときの話です。その女性は、

「カーネギー先生、私、今夫のことで悩んでいます」

「どうしたんですか？」

「実は夫が私にとってもつらくあたるのです。冷たくて、無関心で、意地悪で、私がつらくなるようなことを言ったりするのです。あまりにもひどいので、離婚しようかと思っています」

すると、カーネギーはこう言いました。

「それはひどいですね。離婚した方がいいでしょう」

さらに続けてこう言いました。

「奥さん、今離婚して、これからどうするつもりですか？」

「はい、もつといい人を見つけて再婚したいと思っています」

「なるほど。いいですね。ところで奥さん、再婚したいとおっしゃいましたが、誰かいい人でもいるんですか」

「いいえ、いません。これから捜します」

カーネギーは、

「ところで奥さん、あなたはお料理が得意ですか」

「いいえ、全然駄目なんです」

「お掃除とか洗濯は？ 裁縫は？」

「苦手ですね」

すると、カーネギーはこう言いました。

「それでは奥さん、離婚は一年待ってください。新しい男を見つけるために、料理学校へ行行って料理を学びなさい。炊事・洗濯を得意にしてください。それと、チャームスクールへ行行って、体をシェイプアップしてメイクアップの技術を身につけ、もっと魅力的な女性になることです。そうすれば、いい男が見つかるでしょう」

すると、その女性はこう言いました。

「なるほど、カーネギー先生の言う通りですね。わかりました。一年間頑張ってみます」

それから一年後、その女性が再びカーネギーの所へやってきて、言いました。

「カーネギー先生、私、離婚するのをやめました」

「ほほう、なぜですか？」

「実は一年間先生のおっしゃった通り、料理を勉強し、炊事洗濯等もきちんとやり、なおかつチャームスクールへ行ってシエイブアップしました。そしたら主人がとても優しくなつたんです。もう離婚する必要はありません」

もうおわかりですね。カーネギーは「他人を変えることはできない。自分を変えることはできる。自分が変われば、他人も将来も変わる」という人間関係の法則を教えたのです。

まずは自分が変わることです。もしも私が昔のまま根暗で、挫折したままの自分であれば、今の私は決して存在しなかったでしょう。

デール・カーネギーは次のような言葉を残しています。



熱意を持って行動しろ！（Act enthusiastically!）

先ほどデール・カーネギー・コースで学べるものはすべて私に欠けているものだと言いましたが、コースを受講する前から私が唯一持っていたものがあります。それは、デール・カーネギーがもっとも大事なものと考えていた「熱意」です。

私は上住くんがくれた『人を動かす』を読み、強烈に「変わりたい」と願い、その強烈な願いは熱意となり、私を行動に駆り立てました。本を読んですぐに上住くんにお礼を伝えるにいったこと。デール・カーネギー・コースの存在を聞くやいなや、お金がなくても「どうしても受けたい」と分割払いの約束をとりつけたこと。コースのカリキュラムに誰よりも必死に取り組み、アシスタントというチャンスをもたらえたこと。これらは、すべて私が熱狂的に行動した結果と言えます。

すべての始まりは、上住くんのくれた一冊の本。この本のおかげで、私はかけがえのな

いもの、つまり熱意を持つことができたのです。

ですから、願わくば、『人を動かす』という一冊の本が私にとってすべての始まりとなったように、本書があなたにとっての始まりとなるよう、また「熱意を持つ」きっかけとなるよう、心から願っております。

Contents



How to Influence People and Yourself
with the words of
Dale Carnegie

私を救ったデール・カーネギー

私には4人の母がいます

飛び込みの営業マンをさせられる

デール・カーネギーとの出会い

デール・カーネギー・コースを受講する

自分が変われば他人も将来も変わる

2 6 7 9 13

赤面恐怖症のコミュ障が、 なぜスピーチ講師になれたのか？

きっかけは「話すこと」への小さな自信

人前での話し方は喫茶店方式の雄弁術5大ルール

ルール1 話は具体的であれ

ルール2 細部描写をできるだけ明確に話す

26 29 31 41

第2章

苦手だった人間関係が
どんどん改善していく

「人を動かす」3つの段階

人は自己の重要感を満たしたがる

他人に対して丁寧であれ

大いに誉めて損はない

感謝は「ミラー効果」で返ってくる

声かけをいっぱいする

断固として謝る

ルール3 感情をそのまま出して話す

ルール4 普段の言葉で話す

ルール5 一対一で座談するように話す

66 67 73 76 80 83 87

49 57 61

第3章

人の話を聞くことで人生の80%は成功する

社長を解任される

聞き役に徹する

相手を尊敬し、賞賛する

相手とよい関係をつくる「魔法の質問」

自分を印象づける

笑顔を忘れない

92

95

98

101

105

108

第4章

人生の大事なことはすべて他人が決めている

大事なことを自分で決めるために

相手に自分が思いついたと思わせる

ソクラテス式話法を使う

112

113

116

第5章

カーネギーと禅に学ぶ「人を動かす心」

カーネギーと禅との出会い

相手の立場に立つ

見返りを期待しない

152 150 148

議論で勝っても相手の意見は変わらない

冷静に、おだやかに話す

人の身になって考える

美しい心に訴えよ

演出は大きな武器

ライバルを持ち出せ

相手にしゃべらせよう

情をかけよう

相手のミスを指摘しない

144 142 140 138 134 130 128 124 121

第6章

悩みはすぐに捨て去る

悩みはこの3ステップでなくなる

今日一日に生きよう

かけた情は水に流せ

無財の七施はカーネギーの人生哲学

第一 身を捨ててかかれ

第二 他人に思いやりを

第三 微笑を忘れるな

第四 やさしい目で人を見よ

第五 人にやさしい言葉をかけよ

第六 他人を自分のように扱え

第七 下の者を引き上げよ

185 180

174 171 168 165 163 161 158 155 154

第7章

悩みの本質はなにか？

他人のことを考えてみる

忙しくしよう

カーネギー流で悩みに打ち勝った！

自分も他人も変わる魔法の3週間サイクル

目標を明確にして目に見えるようにする

カーネギーの二番弟子フランク・ペトガーに学ぶ自己変革

〴〵ふり〴〵をする

新しい自分に変わる3週間サイクル

あとがき

218

214

208

204

202

196

194

192

189