

人間関係の秘訣はカーネギーに聞け

「人を動かす」を読み解く 斉藤 寿一

～人を動かすには、まず、その人と友達になることが重要である～

{ 人を動かす三つの原則 }

1. 批判しない・非難しない・文句を言わない
2. 真心を持って素直に褒める
3. 相手に強い欲求を起こさせる

～攻めるのではなく、引くことが真の人間関係を高める第一歩である

～極悪人でさえ自分を正しいと思っている

～相手の自己重要感を満足させれば結果的に相手が思った通り動いてくれる

～他人は自分が欲しいものを手に入れようとするときに積極的に動く

～人間特有の重要人物ならんとする欲求が最も強くその次に性的衝動が強い

{ 人の基本的欲求 }

- ① 健康と長寿 ② 食べ物 ③ 睡眠 ④ お金とお金で買える物
⑤ 来世の命 ⑥ 性欲の満足 ⑦ 子供の幸せ ⑧ 自己重要感

～凄い！素晴らしい！考えられない！この一言に真心を込めて褒める！

～長所を見つけて3日間褒め続ける、自分の話をするな！決して！

～相手の立場に立ってなりきること！

人の「仲間と協力したい」「困っている人を助けてあげたい」欲求は強い！

振り込み詐欺は理性を超えた強い母性本能で衝動的な行動を起こす攻め方

{ 人に好かれる6つの方法 }

心からの関心を相手に示す！笑顔を絶やさない！相手の名前を覚えよう！

優れた聞き役になる！相手の関心を探り当て話題にする！誠実さをもって褒める

～貴方しかいない！この態度が相手の心をつかむ！

～相手の関心を引くのではなく、相手に「関心を寄せる」のが最も効果的

～貴方は他人の誕生日を何件覚えている～お祝いの言葉をかけ贈り物をする

～笑顔はお金がかからず、しかも万金に値する効果がある

{ メラビアン の 法 則 }

好意=表情 (55%) + 声の調子 (38%) + 言葉 (7%)

=言葉ではなく表情・声の調子であるコミュニケーションが93%を占める

人は幸せだから微笑むのではない、微笑むから幸せなのだ～鼻歌を歌え！

元気になる方法は、元気そうに振舞うこと！

毎日～毎時～誰かに笑顔を～の習慣を！

名前を呼べば呼ぶほどいいことが起こる！ 名前は本人にとってすべての言葉の中で最も快く響きもっとも重要な響きである！

人の名前の覚え方はネットワークで関連づけること

～家族・職業・その人に関する事

{ 誰もがこんな聞き手を求めている }

～それは面白い！ 勉強になります！ 是非ご一緒に野原を歩きたいです！

～又お目にかかれたら嬉しいです！

～下手なお世辞より 黙って聞く！ うなずく！ 笑顔であいづちをうつ！

合いの手「さ」「し」「す」「せ」「そ」

～さすがですね！ 知りたかったですよ！ 凄いですね！ センスがいいですね！

～そうですよね！ おっしゃる通りですよ！ 同感です・私もそう思います！

信頼関係のつくり方=オオム返し

～そうですか！ 困っているのですか！ ○○さんそれは困りましたね！

～それはショックですね！ 解決方法・アドバイスは不要！ 共感する！

相手の関心を探り当て、それを話題にする～物を売り込むより大切！

経営者のような権力者ほど孤独！

初対面で重要なことは次が約束されること！

相手の話を聞くことは退屈ではなく、報酬となる！ 人生が充実する！

相手を褒める！ その場ですぐ好意が返ってくる！

～人にとって自己重要感がいかに大切か

～人と話すときはその人の事を聞く！

～自分の生活している小さな世界で自分は重要である

～人の人生は平凡ではない皆さん波乱万丈の人生

～人は褒める人の周りに集まってくる！

～その人が「自慢したいこと」を見つける！

会う人誰もが何かの点で優れている！
人から好かれる方法を毎日どの方法で実行？
誰にどのように？ その成果は？
～毎日振り返り、できる限り日誌につけ、習慣化する！

{ 人を思い通りに動かす 12 の方法 }

1. 議論は避ける～議論に勝つ唯一の方法は議論を避けること！
2. 相手の誤りを指摘しない
3. 自分の誤りは認めすぐ謝る
4. 優しく話す
5. イエス・イエス・イエスと言わせる
6. 相手に自分の事を思う存分しゃべらせる
7. 自分の手柄も人に渡す
8. 相手の立場に立って考える
9. 人の願望に同情を示す
10. 相手を持ち上げて自尊心をくすぐる
11. 物事をドラマチックに仕立てる
12. 相手の対抗心を刺激する

{ 誰かと意見が対立した時の 9 つの方法 }

1. 意見の不一致は歓迎する
 2. 最初に浮かぶ自己防衛的思考方を信じない
 3. 怒りはコントロールする
 4. 相手の言うことをまず聞く
 5. 意見が一致していることは何かを探す
 6. 自分に正直になる
 7. 意見を考え再考することを相手に約束する
 8. 相手に自分の意見に関心を持ってくれたことに感謝する
 9. 夫々が考える時間を持つために実行を遅らせる
- ～自分がヒーローになれるチャンスを譲る
～このアイデアは自分のものと相手に思わせれば率先して実行してくれる
～何故この人はそのように考えるのか相手の身になり原因や理由を考える
～世の中の75%の人は同情を求めて飢えている
～非難したい心を抑え同情を示す
～人を動かそうと思ったら説得力ではなくその人と友になる力を磨く事