



梅澤 ほのか（うめざわ ほのか）第一中 1年生

作品名：快く人を動かすには

図 書：人を動かす

「人を動かす秘訣は、この世に、ただ一つしかない。すなわち、自ら動きたくなる気持ちを起こさせること——これが、秘訣だ。」

これは本書に出てくる言葉の一つだ。私がこの本を知ったのは去年の夏だった。本を購入してから読むまで約十ヶ月かかった。そんな私がこの本を開いたのは、冒頭の言葉を見つけたからだ。中学校に入学してから四ヶ月。様々な価値観を持った沢山の人に出会い、人間関係について改めて見ようと思った。

この本には、人を動かす三原則・人に好かれる六原則・人を説得する十二原則・人を変える九原則が事例と共に具体的に書かれている。この本は元々日本で書かれている訳ではなく、事例も知っているものは一つも無かった。だが、原則に基づいて考えるととてもわかりやすく参考になった。

中でも特に私の心を動かしたのは、人を説得する十二原則の一つ「おだやかに話す」だ。説得が必要なときは、相手が自分と逆のことを言っている場合だと私は考える。それも、早急にまとめなければいけないとなると、余計イラつきが増し、口調は荒くなる一方だ。実際にこの部分を読んでいるときに思い浮かべたのは、小学生時代のクラスでの話し合いだった。自分の意見を理解してもらおうと必死で、感情的になっている自分を思い出した。「おだやかに話す」簡単そうにみえて実は難しい、だがとても効果がある。そう思った。この章の一部にリンカーンの言葉「バケツ一杯の苦汁よりも一滴の蜂蜜のほうが多くハエがとれる」が書いてあった。この言葉を私なりに解釈すると「攻撃的な言葉を沢山浴びせるよりも心を広く持ちおだやかに話す方がよほど効果的だ」ということだと思う。口論中、人は感情的になり、自制が難しくなる。でも常にこのことを心に留めていれば、あまり感情的にならずに勝ち負けではない形で口論を終わらせることができると思う。以降、このリンカーンの言葉は私の座右の銘になった。

私は、この本を読み終えた後、本の題名について考えてみた。本を読み始めたときは、人を行動させるためのものだと思っていた。だが読み終えた今、改めて考えてみると、物理的なものだけではなく、人の心まで動かすことが出来るものだと思った。特に、人を変える九原則では人の心理に基づき自信をつけた後、

それが行動に出ているものも多かった。実際に私がこの本を読んで心が動いたのも、この本の文章に原則があらゆる形で散りばめられているからだと思う。

この本を読んでからそれほど時間は経っていなが、わずかながら自分は変わったと思う。今まで私は思ったことをストレートに伝えてしまうことがあった。だが、今は一度その言葉を飲み込んで本当に正しいのか考え直せるようになった。そして今後もこの本から学んだことを意識して人間関係を築いていきたい。また、人間関係に悩んだら、この本を開き、その時の自分に適した答えをみつけていこうと思う。