

### 人間関係・・・基本は人間性や人間力、それからテクニック

私がはじめてこの言葉を知ったのは私の大学生時代に、既に社会人になっていたそのころの友だちと本屋さんに行った時でした。彼が買った本は「人間関係」の本でした。書名を見ても何のことか分かりませんでした。多分その頃私も人間関係の問題にも悩んでいたのですが言葉を知らなかったのです。社会人の彼は一流企業の正社員でしたが高校卒ということです。いぶん色々「不満や悩み」をためこんでいたようです。彼はその後2、3年で退社して他の方に進みました。

私は「人間関係」という言葉をおぼえて、自分の悩みの大きな部分をしめていることに気づきました。

人に心を開いて話ができないこと、人を信頼できないこと、そのために友達がいらないことなどを常に考えて、劣等感にさえなっていたと思います。

そんなあるとき本屋さんで「人を動かす」（原題How to win and influence people デール・カーネギー著：名著）という本を見つけました。カーネギーは各都市を「人間関係」や「話し方講座」などをしながらまわっていたようです。その経験と、受講生の名前も書いて、受講生との会話や受講生の体験なども書いたものです。各文章は短いものですが説得力に富んだものでした。

私はその本に書かれた指示通り何度も読み返し、理解を深め、憶えるようにしました。その本に書かれたような奇跡的な効果がわが身に起これば、それまで読んでいた宗教書などさえ読む必要がなくなりそうだと思うようになりました。しかし私には奇跡が起こりそうにないと気づきました。当時私は人にだまされたのです。彼はたくみに、他の人も仲間に入れて私の店の仕事の横流しをしていたのでした。これに悩みこみました。

人を動かすでは「盗人にも三分の理」というようなことを説いて相手の立場になって考えると、それなりの理由もあり、和解の可能性があることを教えてくれていたのですが、私には全く役に立ちませんでした。

土壇場では「知識」ではなく、「人間性や人間力」が物を言うことを思い知らされました。それをつかむには数年後にはじめた坐禅による「大きな変革」を待たなければなりませんでした。

「1、2、3」だより早く「大きな変革」を体験できると確信しています。