

アメリカ自己啓発本出版史における 3つの「カーネギー伝説」

尾崎 俊介

アメリカの自己啓発本の出版史を繙いてみると、人はしばしば「カーネギー」という名前を目にすることになる。目にする度にその意味するところは異なるものの、この名前は自己啓発本の伝統の中で不思議な因縁のようなものを持っていて、「カーネギー」という名前を辿って行くだけで19世紀末から20世紀半ばにかけてのアメリカ自己啓発本の変遷を見て取るができるほどなのだ。その意味で「カーネギー」は、この文学ジャンルにおける重要なキーワードであると言っていい。

そこで本稿では「カーネギー」という名前を視点にして、この時期のアメリカにおける自己啓発本の在り様を概観してみようと思う。

1. 最初のカーネギー

本稿で最初に取り上げる「カーネギー」はアンドリュー・カーネギー (Andrew Carnegie, 1835-1919)、言わずと知れた「鉄鋼王」である。あるいは、ニューヨーク・マンハッタンは7番街と西57丁目の交差点に聳えるクラシック音楽の殿堂、かの「カーネギー・ホール」を寄贈した人と言った方が通りがいいかも知れない。いずれにせよ、19世紀のアメリカを代表する大実業家にして大資産家である。

ではその実業界の大立者がなぜ自己啓発本の出版史に関わってくるかと言えば、カーネギーの主著である『富の福音』(1889年に“*Wealth*”と題して『ノース・アメリカン・レビュー』誌に掲載され、1901年に*The Gospel of Wealth And Other Timely Essays*として単行本化された)、及び死後出版された自伝『カーネギー自伝』(*Autobiography of Andrew Carnegie*, 1920)が、

アメリカ自己啓発文学の金字塔の一つと見なされているからだ。例えば「金融王」J・P・モルガン（John Pierpont Morgan, 1837-1913）や「石油王」ジョン・D・ロックフェラー（John Davison Rockefeller, 1839-1937）、あるいは「新聞王」ウィリアム・ランドルフ・ハースト（William Randolph Hearst, 1863-1951）など、アンドリュー・カーネギーと同時代に生き、同じく莫大な財を成して「王」と呼ばれた人は多いが、これら王たちの中でひとりアンドリュー・カーネギーのみが 21 世紀の今日なおアメリカ一般大衆の間に親しまれているのは、彼の著作、とりわけその『自伝』がアメリカで今も広く読み継がれているからである。実際、カーネギーの『自伝』は文字通り「rags-to-riches（＝無一物から大金持ちへ）」の立志伝として、破天荒なまでの面白さを持っている。

立志伝中の人

アンドリュー・カーネギーは、1835 年、スコットランドの小村に住む貧しい手織工の家に生まれた。¹ 彼の一家はキリスト教カルヴァン派の勢力の強いこの地においてその過酷な教義を嫌い、現世における人間の幸福を認める北欧の神学者エマニュエル・スウェーデンボルグ（Emanuel Swedenborg, 1688-1772）の学説を熱烈に信奉する家柄であり、そのせいもあってカーネギーが 13 歳の時に「幸福の追求」を国の設立理念として謳う新興国家アメリカに移住する。

そしてピッツバーグに居を定めた後、年若きカーネギーもまたこの地で織物工となり、週給 1 ドル 20 セントでその職業人としてのキャリアをスタートさせるのだが、ここから彼の伝説的な立身出世が始まることになる。織物工から電信配達夫に職を変えたカーネギーは、見よう見まねで電信のやり方を覚えると、今度は技師として電信局に就職。さらにそこから「ペンシルヴェニア鉄道会社」に転職するや、電信技師としての腕を活かし、事故がらみのダイヤの乱れで身動きの取れなくなってしまった全線の鉄道車両それぞれに電信で指令を出して見事早期復旧へ導くという離れ業を披露、21 歳にして会社の総務主任に就任すると、折しも勃発した南北戦争に際し、リンカーン大統領やグラント將軍の戦争遂行を鉄道業務の分野で支援する。そして南北戦

争中に鉄の値段が上がり、線路や機関車を作るための鉄鋼の入手が困難になると、ならば自前で作ってしまえばいいと、鉄道会社の中に鉄工所と機関車製造所、さらには鉄橋建設会社を設立。無論、これが鉄道事業に従事していたカーネギーを鉄鋼事業へと向かわせる契機となったのは言うまでもない。

何しろ時代は19世紀後半、アメリカにも工業化の波が押し寄せていたのであって、鉄の需要はきわめて高く、カーネギーのこの方向転換は吉と出た。19世紀も終わりに近づく頃、カーネギー鉄鋼会社は鉄と鉄鋼併せて一日6千トン、コークスを1万8千トン産出し、年間4千万ドルもの収益を挙げる巨大企業となる。カーネギーが週給1ドル20セントの織物工として働き始めたことを思えば、まさに伝説的な成功譚と言えよう。1891年、当時アメリカ最大・最新の辞書であった*The Century Dictionary*が「成功」の定義に「富裕」を充てたことから明らかなように、19世紀末のアメリカでは「富の獲得」と「成功」が同一視されていたわけだが、² その観点から言えば、カーネギーは間違いなく桁違いの成功者であった。

富の再配分

だがカーネギーが後世に名を残すのは、むしろこの先の業績によるところが大きい。これほどの巨大企業を一代で築いた後、1901年にカーネギーはその事業を4億8千万ドルで同時代の金融王J・P・モルガンに売却し、それによって己の前半生に終止符を打つと、残りの人生を富の再配分のために費やすのだ。すなわち先に名を挙げたカーネギー・ホールをはじめ、数多くの図書館や博物館、大学や研究機関、平和基金の設立にその持てる莫大な財産の大半を注ぎ込んだのである。実業家たるもの、人生の中で蓄財に費やす時期と、その蓄えた財産を広く大衆に分配する時期の二つを持つべきだという彼の持論は、彼の著書である『富の福音』の中で既に明かされたものであるが、その持論をカーネギーが文字通り身をもって実行したことを、我々は彼の『自伝』によって知ることになる。

かくして『カーネギー自伝』は、カーネギーという傑出した人物の痛快なる立志伝であるばかりでなく、アメリカン・ドリームの実現のさらにその先にあるべき道を示したという点で優れた自己啓発本ともなった。アメリカに

おける自己啓発本の歴史は、ベンジャミン・フランクリンの『自伝』(Benjamin Franklin, *The Autobiography of Benjamin Franklin*, 1771-90) に端を発するのだが、『カーネギー自伝』は、まさに「自伝にして自己啓発本」という意味で、『フランクリン自伝』直系の自己啓発本となったのである。

自己啓発本の伝統における『カーネギー自伝』の意味

ところで、今、『カーネギー自伝』は『フランクリン自伝』直系の自己啓発本であると述べたが、厳密に言えば、自己啓発本の出版史における前者と後者の持つ意味合いは若干異なる。

『フランクリン自伝』の場合、「節制・沈黙・規律・決断・節約・勤勉・誠実・正義・中庸・清潔・平静・純潔・謙譲」からなる「13の徳目」のエピソードからも明らかのように、この本の主眼は「己を律する」ということにある。これらの徳目を自らに課し、勤勉に仕事に勤めれば、門地門閥を問わず誰でも人の上に立つことができるというところが重要なのであって、己を厳しく律した後に期待されるものは「(身分制度の打破を伴う)出世」なのだ。無論、出世をすれば、それに伴って金回りも良くなるだろうが、そのこと自体に重点が置かれているわけではない。否、むしろ金銭的な富の獲得に重点を置かなかったからこそ、禁欲を是とするカルヴァン主義的な風潮が依然として強かった18世紀のアメリカにおいて、『フランクリン自伝』は広く社会に容認されたのである。加えて言えば、この本が幼少期に門地門閥の弊に苦しめられた福澤諭吉に大きな影響を与え、また福澤を通じてこの本のことが日本に広く伝わったのも、「身分制度の打破・個人の努力による出世」を唱道するその内容が、江戸時代から明治時代へと近代化を進めていた当時の日本の社会状況によく合っていたからに他ならない。

一方、『カーネギー自伝』が読者に伝えるのは、「出世」というよりはむしろ「起業のスリル」と「蓄財の喜び」である。ドナルド・マイヤーも指摘するように、カーネギーは金を儲けるということに対して子供の頃から強い執着を持っており、晩年に至るまでそれを手放すことができなかった。と同時に、自らの傑出した金儲けの才能に後ろめたい思いも抱いていた。³ 彼が生きた時代には、度を越した蓄財は反キリスト的行為と見なされることが多か

ったためである。

だからこそ「蓄積した財産を大衆のために再配分する」という大義を見出した時、彼は自らの罪深い金儲けの才能に対する免罪符を手に入れたと思ったに違いない。金を儲けることは悪ではない、儲けた後で貧しい人々に富の再配分をすればいいのだから——カーネギーが見つけたこの免罪符が、19世紀末のみならず21世紀の今日でもなお通用することは、例えばビル・ゲイツ（William Henry Gates III, 1955-）やウォーレン・バフェット（Warren Edward Buffett, 1930-）といった現代の億万長者たちがこぞって博愛的慈善活動に勤しんでいるのを見ても明らかだろう。

いずれにせよ「後で良い使い方をするのであれば、金儲けをするのも悪いことではない」という概念が生まれたことは、自己啓発本の出版史の中ではかなり大きなトピックであったと言ってよい。何となればカーネギーの『富の福音』と『自伝』以後、アメリカの自己啓発ライターたちは、いわば大手を振って「金儲け」の指南ができるようになったのだから。例えば1890年に出版された『ダイヤモンドを探せ』（Russell Conwell, *Acres of Diamonds*）は、実際に財を成した実在の人々のエピソードを用いながら「金儲けのヒントはごく身近なところにある」ということを説いてベストセラーになった本であるが、この中で著者のラッセル・コンウェル牧師は、「お金は力です。ですからそれを持ちたいという野心をある程度は持つべきなのです。なぜなら、お金があればそれを使ってより多くの善い行ないができるのですから。（中略）敬虔であるためには貧しくなければならぬと考えているのであれば、それはとんでもない間違いです」と宣言し、⁴ 「金持ち＝悪」という当時のアメリカ人が根強く持っていた偏見を一蹴した。

とはいえ、コンウェル牧師の力強い獅子吼にもかかわらず、19世紀末から20世紀初頭にかけての時代、堂々と「蓄財指南」を行う自己啓発本の数は案外少ない。この時代にベストセラーになった自己啓発本を一瞥すると、例えば過去の偉人の見習うべき逸話を元に読者の向上心を鼓舞するオリソン・マーデンの『前進あるのみ』（Orison Swett Marden, *Pushing to the Front*, 1894）であるとか、他人の信頼に誠実に応えることが成功の秘訣であると主張するエルバート・ハバードの『ガルシアへの手紙』（Elbert Green Hubbard,

A Message to Garcia, 1899)、あるいは「勤勉に働き、報酬の1割を貯金に回すことが富裕に至る最短の道である」と主張するジョージ・S・クレイソンの『バビロンの大富豪』(George Samuel Clason, *The Richest Man in Babylon*, 1926)のように、勤勉・誠実・節制を促す『フランクリン自伝』型の自己啓発本の方が主流であったことが分かる。このことは、アメリカというカルヴァン主義的な傾向の強い宗教国家において、蓄財を是とする本を書くことがいかに難しいかという事実を示していると言っているであろう。

しかし、この時代に『カーネギー自伝』的な「蓄財指南本」が少ないことにはもう一つ別な理由があった。それはもっと単純な理由、つまり19世紀が終わる頃までには、アンドリュー・カーネギーのような巨人的実業家の時代もまた、ほぼ終わっていたということである。

リチャード・ヴァイスも指摘するように、19世紀が終りに近づく頃、アメリカ人の多くは企業に勤めるホワイトカラーになっていた。⁵ 給料をもらって生活するサラリーマンにとって、「一代で莫大な財産を築く」という起業家の夢はあまりにも現実味が薄かったのだ。20世紀を生きる若い世代のアメリカ人にとって『カーネギー自伝』は遠い昔の伝説、古き良き時代の夢物語であって、もはや他人事に過ぎなかった。彼らが切実に必要としたのは、むしろ勤務先の会社の狭い人間関係の輪の中にあっというまにうまく世渡りしていくかのノウハウだったのである。

2. 二人目のカーネギー

そしてまさにそのような「人間関係を円滑にするノウハウ」を指南する新世代の自己啓発本として大ベストセラーになったのが『人を動かす』(*How to Win Friends and Influence People*, 1936)という本であり、この本の著者こそ本稿で取り上げる二人目のカーネギー、すなわちデール・カーネギー(Dale Carnegie, 1888-1955)であった。⁶

前節で取り上げたアンドリュー・カーネギーと区別するために、こちらのカーネギーのことは苗字ではなく名前の「デール」で呼ぶことにするが、ミズーリ州のメリーヴィルという小村の貧農の子として生まれたデールは、高校卒業後、州立師範学校(The State Normal School in Warrensburg、後の

Central Missouri State College) に進学するも、卒業後は教職には就かず
セールスマンとなり、さらにその後ニューヨークに出ると、7 番街と西 56 丁
目の交差点に立つ「カーネギー・ビル」(鉄鋼王のカーネギーにちなむ) に入
っていた名門演劇学校、後にスペンサー・トレイシー、グレース・ケリー、
ローレン・バコール、カーク・ダグラス、ロバート・レッドフォードなどの
著名な俳優を輩出する「American Academy of Dramatic Arts」に入学して
俳優の道を模索する。しかし数年の努力の末、彼はこの道に進むことを断念。
しばらく自動車セールスの仕事に携わった後、より創造的な仕事がしたいと
コロンビア大学やニューヨーク大学に教職を求めるもことごとく断られ、セ
ールスマン時代に蓄えた貯金も底を突いて切羽詰まるのだが、その時ふと、
「パブリック・スピーチ」の技術を人に教授して金を稼ぐというアイデア
を思いつく。

切羽詰まって演説指導、というのもいささか妙だが、実はこれには背景が
あった。師範学校時代、貧しさゆえに服装も整えられず、クラスメートから
笑いものにされる屈辱を味わったデールは、学校を訪れたとある講演家のス
ピーチに感銘を受け、自分もこの講演家のように演説で身を立てようと一念
発起、努力を重ねた結果、学内のスピーチ・コンテストで優勝するまでにな
り、以前自分を馬鹿にしたクラスメートたちからの賞賛を勝ち得た経験があ
ったのである。演説に長じることは、人生に立ち向かうための自信を涵養す
ることにつながる——これはデールの実感であり、この経験とノウハウなら
自分にも教えることができるという自信が彼にはあった。かくしてデールは
1912 年、ニューヨーク 125 丁目にあった YMCA の成人向け夜間講座の講師
として、演説指導者としてのキャリアをつつましやかにスタートさせること
になる。

ところで、この夜間講座でのデールの演説指導は、従来の演説学校のそれ
とは大分趣の異なるものであった。普通、学校でパブリック・スピーチを教
えるとなると、定評のある教科書を使い、大仰なレトリックや派手な身振り
を伴うギリシャ由来の「雄弁術」を教えるのが常なのだが、デールはこうし
た時代があったテクニクを嫌い、もっと打ち解けた口調で隣人に話しかけ
るような自然なスタイルを好んだ。これは 19 世紀末のアメリカの教育界で流

行し、デールが通った師範学校でも採用されていた「デルサルト・メソッド (Delsarte Method)」と呼ばれる指導法を応用したものである。

またスピーチの内容にしても、社会的・政治的なテーマなど、主義・主張が絡むものではなく、むしろ受講者自身が知悉していること、すなわち自分自身の生い立ちや日々感じていることについて語る事が奨励された。つまりデールの演説の講座では、何はともあれ、まず人前に立つことに慣れさせることを重視したのである。と言うのも、人前で自分のことを語る勇氣こそ演説の要であって、この勇氣さえものにすれば、その他の技術的なことは後から身についてくるというのがデールの教育上の信念だったからである。実際、この指導方針は有効だったらしく、デールの講座に通っていた受講生の多くがその効果を実感し、ロコミでそれを広めたため、ごく小規模に始まった彼の夜間講座は、その開始からわずか二、三ヶ月にして規模を拡大し、やがてアメリカ東部全域の YMCA で開催されるようになる。そしてその結果、1914 年の末頃には月収 500 ドルを超すほどの収入を得るようになり、あのカーネギー・ホールに個人事務所を借りられるほどの人気講師になったというのだから大層な出世である。

そしてこの演説講座で培ったノウハウを投入し、1915 年、デールはジョーゼフ・イーゼンヴァイン (Joseph Berg Esenwein, 1867-1946) と共著で彼の最初の著作となる『演説法』(*The Art of Public Speaking*) を出版する。なおこの本はその後何度も改訂を繰り返し、1920 年には *Public Speaking: the Standard Course of the United Y. M. C. A. Schools* として、1926 年には *Public Speaking: A Practical Course for Business Men* として、1932 年には *Public Speaking and Influencing Men in Business* として、また歿後の 1956 年には *How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking* として継続的に出版されている。最後の本は初版の出版から 60 年以上経った現在でも書店で売られているが、演説の心構えから練習法、演題の選び方、聴衆との向き合い方、語り出しのコツ、具体例や数字、あるいは聖書や詩句の引用の仕方、途中で論旨を忘れた時の対処法、演説を終える際のコツ等々、その指導内容は実践的かつ網羅的で、しかも読み物として面白く、パブリック・スピーチの指南本としてこれ以上のものはなかるうと

思われるほどレベルの高いものであって、デールの演説指導者としての優秀さを今に伝えるものとなっている。

カーネギーが「カーネギー」になる

ところで、演説指導者としてそれなりに成功を取っていた 1926 年頃、デールは一つ、興味深い行動を取っている。自分の名前の綴りを本来の「Carnágey」から「Cárnegie」へと正式に変更したのだ。無論その目的は、あの「カーネギー」、すなわちアンドリュー・カーネギーの名前の綴りを無断で拝借することによって、あたかも億万長者と血縁関係があるかのような印象を周囲の人々に与えることであつた。またこの時期、彼はしばしば「カーネギー・ホール」を借りてパブリック・スピーチの講演会を催しているが、それももちろん意図的な行為である。要するにデールは、たまたま似たような名前であつたのをいいことに、鉄鋼王アンドリュー・カーネギーの虎の威を借りようとしたのだ。

しかし、この後さほど時を経ずしてデールは、鉄鋼王の威を借りる必要がないほど、自らが偉大な虎になる。単なる演説講座の人気講師から、史上最も成功した自己啓発ライターの一人へと、大いなる飛躍を遂げることになるのだ。そしてそのきっかけとなつたのは、デールの演説講座の受講生たちのニーズであつた。

デールの演説講座の受講生たちの大半は、別に演説することを生業にする職業に就こうとしているわけではなかつた。ただごく普通のサラリーマンとして引込み思案な性格を直し、上司や同僚や部下たち、あるいは顧客たちとのやりとりを円滑にしたいというささやかな希望をもってデールの講座に通っていたのである。つまり彼らが本当に求めていたのは「演説の技術」ではなく、むしろ「人付き合いのコツ」だつたのだ。そして受講者たちと日々接する中でそのことに気付いたデールが、サラリーマン向けに「人付き合いのコツ」を伝授するような自己啓発本を書くことを思いついたのは、ごく自然な成り行きであつた。

そこでデールは自ら図書館に通って参考図書を探したところ、その種の人心掌握術を扱った参考図書が一冊もないという事実に逢着する。そしてこの

事実に驚いたデールは、すぐさま専門の調査員を雇い、一日 8 時間、18 ヶ月もの間、過去に出版された本や雑誌をひたすら読ませて、歴史に名を残した人々がどのように人と付き合い、人心を掌握したかといった逸話を徹底的に集めさせた。ターゲットとなった著名人の中にはアメリカ歴代大統領も含まれたが、その中でも特に逸話の多いテオドア・ルーズベルトとなると、当該の調査員は彼の伝記だけでも 20 種ほどを読んだという。⁷

そしてそうやってかき集めた著名人の逸話から「人付き合いのコツ」を抽出したデールは、それを自分の学校の受講者たちに伝授すると同時に、そこで学び覚えたことを各自の職場等で実際に試してみるよう促し、さらにそれがどの程度の成功を納めたのか、あるいは失敗したのかを次の授業の中で発表させ、その成功や失敗の要因を他の受講生たちと共に再検討して、どこに改善点があるかを探った。かくしてデールの演説講座は、パブリック・スピーキングのノウハウを教える教場から、ヒューマン・リレーションズ（＝人間関係学）の実験室へと変貌を遂げることとなったのである。⁸

では、そのような試行錯誤の中から最終的にデールが得た究極の「人付き合いのコツ」とは何かと言えば、それは「(他人の長所を) 心から認め、惜しみなく褒める」ということに尽きる。

ちなみに「心から認め、惜しみなく褒める」(“I am hearty in my approbation and lavish in my praise.”) というデールお気に入りのフレーズは、元来、チャールズ・シュワップ (Charles M. Schwab, 1862-1939) のものである。シュワップはアンドリュー・カーネギーの鉄鋼会社にエンジニアとして入社し、やがてカーネギーの右腕となり、カーネギーが会社を J・P・モルガンに売った後は、弱冠 38 歳にして、そこから派生したアメリカ最大の鉄鋼会社「US スティール」の初代社長となった立志伝中の人。アメリカ史上最初に 100 万ドルの年俸を手にした人としても知られるシュワップは、なぜこのような成功を手に入れることができたのか。この点についてデールは次のように記す：

アンドリュー・カーネギーが、このシュワップという男に、どういうわけで百万ドル、すなわち一日に三千ドル以上もの給料を支払ったか？ シ

ユワップが天才だからだろうか？ 違う。製鉄の最高権威者だからだろうか？ とんでもない。シュワップに言わせると、鉄のことなら彼の使っている大勢の部下の方が彼よりもはるかによく知っているそうだ。

シュワップがこれだけの給料をもらう主な理由は、彼が人をあつかう名人だからだと本人が言っている。どう扱うのかと尋ねてみると、次のような秘訣を教えてくれた。「私には、人の熱意を呼び起こす能力がある。これが私にとっては何ものにも代えがたい宝だと思う。他人の長所を伸ばすには、褒めることと励ますことが何よりの方法だ。だから人を褒めることは好きだが、けなすことは大嫌いだ。気に入ったことがあれば、私は心から認め、惜しみなく褒める」⁹（強調筆者）

デールが人間関係学の研究を通して発見したのは、人間にとって最も大きな喜びとは他人から認められることであり、だからその「誰もが人からしてもらいたいこと」を人にしてあげれば、その人は喜んであなたが期待することをしてくれるし、そのことがやがて回り回って、あなたに莫大な金銭的利益をもたらすことになる、ということだったのだ。¹⁰

名著『人を動かす』誕生秘話

かくして受講生たちとの双方向のやり取りを通じて「人付き合いのコツ」を突き詰めていったデールは、その成果をまとめ、自分の講座の教科書として用いたわけだが、ここで興味深いのは、彼が実際にこの教科書を使い始めた時、まさに人付き合いの奇蹟が起こったことである。なんとカーネギーの演説講座の支部の一つ、ニューヨーク州ラーチモントにあった教室に、レオン・シムキン（Leon Shimkin, 1907-1988）が受講生として在籍していたのだ。1924年に創業された新興の出版社「サイモン&シュスター（Simon & Schuster）」の社員であったシムキンは、デールが教室で用いている教材の有用性にいち早く目を付け、是非これを自分の会社で出版させてほしいとデールに申し出たのである。実はデールはかつてこの出版社から著書を出そうとして二度も断られたことがあり、当初はあまり気が進まなかったものの、シムキンの再三に亘る強い要請もあって、1936年11月、『人を動かす』と題さ

れたその本は1ドル98セントの値段で発売されることが決まった。初版の部数は控えめな5,000部であったという。

ところが実際に売り出してみると、たちまちこの本は熱狂をもって市場に迎え入れられ、わずか1年のうちに50万部を売り上げる大ベストセラーになったのであった。サイモン&シュスター社から最初の印税として9万ドルの小切手を受け取った時、デールはあまりにも呆然としてしまい、しばらくそれを机の引き出しに入れたまま、手を付けることができなかったという。¹¹

もっとも、いいことばかりではなかった。これだけのベストセラーになると、本書に対する厳しい批判が生じてくるのも当然で、例えば『本町通り』(*Main Street*, 1920)や『バビット』(*Babbitt*, 1922)などの作品で知られ、アメリカ初のノーベル文学賞受賞者ともなったシンクレア・ルイス(Sinclair Lewis, 1885-1951)は、人を褒めることを中心としたデールの対人関係改善のノウハウを、甘言を弄して人に取り入る詐欺的行為と見なして強く批判したし、同じく作家のジェームズ・サーバー(James Thurber, 1894-1961)も、デールの伝授する人心掌握術は他人を操作する策略であって、誠実さに欠けると批判した。さらにジャーナリストのアービング・トレスラー(Irving D. Tressler, 1908-1944)は、デールの本が出たわずか7カ月後に『いかにして友達を失い、人々にのけ者にされるか』(*How to Lose Friends and Alienate People*, 1937)なるパロディー本を出して、他人におもねる方法を説いた『人を動かす』を哄笑した。¹²

しかし、この種の批判にもかかわらず、『人を動かす』の売り上げはその後も留まるところを知らなかった。初版の出版から3年後となる1939年11月には100万部の大台を突破、さらに1940年にサイモン&シュスター社と提携関係にあったポケットブックス社(Pocket Books, Inc.)からペーパーバック版が出ると、わずか25セントという安価な値段であったことも功を奏して売り上げはさらに伸びた。また本書はアメリカ国内だけでなく、翻訳されて世界中で紹介された他、デール本人の死後も適宜逸話を削ったり付け加えたりしながら刊行され続け、今日までに世界で1,500万部が売れたほか、¹³ 2011年に『タイム』誌が定めた「史上最も影響力のあった本リスト」の第19位に選ばれる名誉にも浴しているのだから、¹⁴ この本が20世紀アメリカを

代表する自己啓発本の一つとなったことは明らかだろう。

そしてこの成功に気を良くしたデールは、翌 1937 年に同じく著名人の逸話集である『5 分間人物伝』(*Five Minute Biographies*) を、また 1948 年には『道は開ける』(*How to Stop Worrying and Start Living*) を上梓するなど執筆活動を続けた。特に後者は、若き日に八方ふさがりの状況に陥って苦悩した自らの経験を踏まえつつ、そのような状況の中からいかに立ち直り、自らの生活を改善させていくべきかを具体的な行動指針を示しながらアドバイスしたもので、前著『人を動かす』と並ぶ自己啓発本の傑作として今日まで世界中で読み継がれている。

人たらし

では、自己啓発本の出版史の中で、デール・カーネギーの『人を動かす』をどう位置付けるべきか。

形式的なことから言えば、この本が「逸話集」であることがまず注目に値する。歴史上の著名人の感動的な言動を引き合いに出し、そこから見習うべき行動様式を抽出して提示するのが彼の得意とする書き方なのだ。このように逸話を用いた自己啓発本の先行例としては、スコットランドのサミュエル・スマイルズ (Samuel Smiles, 1812-1904) の書いた『自助論』(*Self-Help*, 1859) が有名であるが、これに類する「逸話系自己啓発本」は、先に名前を挙げたラッセル・コンウェルの『ダイヤモンドを探せ』やオリソン・マーデンの『前進あるのみ』も含め、19 世紀末から 20 世紀初頭にかけて出版された自己啓発本にはよく見られるものであって、『人を動かす』もまたこの伝統に倣すものであると言っている。

また本書が 19 世紀後半以降のアメリカに広まっていた「ニューソート」という思想的潮流、及び 20 世紀初頭に同じくアメリカで流行した「応用心理学」の影響を強く受け、ポジティブなメンタリティーを維持し続けることの重要性を標榜していたことも明記しておかなければならない。特に 1910 年代から 30 年代にかけ、デールはウィリアム・ジェームズ (William James, 1842-1910) やアルフレッド・アドラー (Alfred Adler, 1870-1937) といった心理学者や、ハリー・A・オーバーストリート (Harry Allen Overstreet, 1875-1970)、へ

ンリー・C・リンク (Henry C. Link, 1889-1952)、バッシュ・ヤング (Vash Young, 1889-1965)、アーサー・フランク・ペイン (Arthur Frank Payne, 1876-1939)、ルイス・E・ビッシュ (Louis Edward Bisch, 1885-1963) といった応用心理学者たちの著作に読みふけり、また彼らと親しく交友することで、外向的でポジティブなパーソナリティこそ大恐慌後の厳しい時代を乗り切るために必要なものだという確信を強め、その確信を『人を動かす』の基本概念に据えたのだった。¹⁵

以上のような点から考えれば、デールの『人を動かす』は、形式的にも、また内容面から言っても、19世紀末から20世紀初頭にかけての自己啓発本の主潮流に沿ったもので、その点では決して独創的なものではない。

ただ、それにもかかわらず、数多い「逸話系自己啓発本」の中でも特にデールの『人を動かす』が群を抜くベストセラーとなったのは、本書が扱う主題が「人付き合いのコツ」という日常的で分かり易いターゲットに集中していたこと、及び、そのターゲットに到達する方策として、「まず人を認め、人を褒める」という利他的な道りを提示したことが大きい。先にも述べたように、アメリカにサラリーマン社会が成立した19世紀末以降、人々を悩ませたのは、性格も職種も職階も異なる人々がひとつ会社の中で日々顔を合わせ中、どうやって相互に軋轢なく過ごしていくかということであり、その難しい舵取りの指針となるような知恵として、デールは「まず自分の周辺にいる人々を認め、褒めよ」ということを唱導した。そしてこの「人に認められること／人から褒められること」こそ、1930年代の大不況時代に自信を失った多くのアメリカ人が何よりも渴望していたものだったのである。

19世紀の巨人的実業家アンドリュー・カーネギーが、自らの才気と強い意志で「鉄」をねじ伏せたのに対し、二番目のカーネギー、デール・カーネギーは、人情の機微を語り、「人たらし」になることが延いては自身の経済的利益につながることを発見・唱導して、20世紀最大の自己啓発ライターの一人になったのであった。

3. カーネギーと約束した男

自己啓発本の出版史の中でもう一人、「カーネギー」と関わりのある著者は、

ナポレオン・ヒル (Napoleon Hill, 1883-1970) である。その主著『思考は現実化する』(Think and Grow Rich) は、前節で取り上げたデール・カーネギーの『人を動かす』が出た翌年、すなわち 1937 年の出版だが、その今日までの総売り上げは『人を動かす』の実に 4 倍に当たる 6 千万部に到達し、アメリカで出版された自己啓発本の中で最も売れた本となっている。¹⁶

そしてその世紀の大ベストセラー『思考は現実化する』の執筆経緯に、「カーネギー」が濃厚に関わってくるのである。なお、この場合の「カーネギー」とは、アンドリュー・カーネギーを指す。

ナポレオン・ヒルは 1883 年、ヴァージニア州南西部の小村に暮す貧しい鍛冶屋兼農夫の家に生まれた。¹⁷ 9 歳の時に母親サラと死別するが、父親の再婚によりヒルの継母となったマーサが有能かつ愛情深い人であったことがヒル及び彼の一家に幸運をもたらすこととなる。彼女はまず夫ジェームズの手先が器用なことを見抜くと、前夫の生命保険金を使って彼を歯科専門学校に通わせ、見事歯科医に仕立てる一方、幼少時から不良として悪名高かったヒルに文才ありと見てとるや、彼が 12 歳の時に当時としては高価なタイプライターを贈って新聞記者の道を模索するよう励ましたのだ。実際、タイプライターを贈られたヒルは、これを使って文章を書くことに熱中したという。そして高校卒業後は地元の 1 年制の実業学校に通い、その後炭鉱会社や材木会社でマネージャーを務めるなど幾つかの仕事を経験した後、ヒルは得意の文章力を活かして「Bob Taylor's Magazine」という雑誌社の記者となる。

そしてこの雑誌社の記者となったことが、ヒルをあのカーネギーと結びつけることになるのである。なんとヒルが雑誌記者として最初に与えられた仕事は、アメリカ実業界の成功者たちにインタビューをし、それを記事にまとめるというもので、その第 1 回目のインタビューの相手が、鉄鋼王アンドリュー・カーネギーだったのだ。時は 1908 年の秋、ヒルは 25 歳、アンドリュー・カーネギーは 74 歳であった。

当初このインタビューは 3 時間で終了する予定だったが、カーネギーはまだ話し足りないと言った風で、結局ヒルはカーネギーの自宅に泊り込み、3 日間に亘ってその成功譚を聞かされることとなった。そしてこの 3 日が過ぎた後、ヒルはカーネギーから個人的に、とある仕事を依頼されることにな

る。カーネギー曰く、これまで自分がいかにして成功を成し遂げたかを語って来たが、それは自分に傑出した才能があったからであるとか、偶然のチャンスに恵まれていたからではなく、自分の発見した「成功哲学 (Philosophy of Achievement)」を実行してきたからである。自分はその「成功哲学」を人々に福音として伝えたいと思うが、高齢ゆえに自分でそれをまとめ上げることはできない。そこで、その仕事を是非君に成し遂げてもらいたい——カーネギーがヒルに提示した依頼というのは、大凡このような内容であった。

もし「成功哲学」を誰でもが実行できる「公式 (formula)」の形にまとめ上げる仕事を引き受けてくれるのなら、500 人の成功者 (及び、これから成功するであろう人) を紹介することをカーネギーはヒルに約束した。ただし、その仕事を完遂するには 20 年の歳月が掛かるだろうし、そのための費用は一切出すことができない。それでもこの仕事を引き受けてくれるだろうか——。無論、このような無謀な提案をされた時、人は誰も逡巡するだろう。だがヒルはしばし考えた後、あたかも直観に導かれるようにこの依頼を引き受ける旨回答した。その途端、カーネギーはポケットから時計を取り出し、承諾の返答をするまで 29 秒掛かったことを示しつつ、もし返答に 60 秒以上掛かるようであったら、この申し出そのものを撤回するつもりであったと告げたという。己の生涯を決定づける重要な決断を成すのに 1 分以上掛かるような人間に、これほど大きな仕事は任せられないというのである。事実、ヒル以前に 260 人もの人がカーネギーの申し出を受けつつ、この「試験」に不合格になっていたのだった。

成功哲学をまとめる

かくしてカーネギーの言う「成功哲学」を、誰もが応用できる「公式」にまとめる仕事に着手したヒルは、カーネギーからもらった紹介状を携え、様々な成功者、あるいは成功者の卵たちに面会した。その手始めは自動車産業界の異端児ヘンリー・フォードであったが、その他「発明王」のトーマス・エジソンや、後にアメリカ大統領となるウッドロー・ウィルソン、さらにはインド独立の立役者となるマハトマ・ガンジーにまで面会したという。そして実際に面会してみて、この一連の成功者たちの誰もが何らかの形でカーネギ

一の語った「成功哲学」を実践していることに気付いたヒルは、確かにカーネギーの言う「誰でも成功者になれる公式」は存在する、と確信する。

そして生活のためにキャンディー会社を興したり、セールスマン向けの通信教育の学校を開いたり、さらにはウッドロー・ウィルソン大統領の下で第1次世界大戦遂行のためのプロパガンダ作成に携わったりと種々雑多な仕事をしながら、ヒルは少しずつ「成功哲学」をまとめていき、1919年には *Hill's Golden Rule Magazine* という自己啓発雑誌を創刊、これがある程度の成功を収めたことでますます自己啓発ライター兼講演者としての仕事に力を入れ始め、アンドリュー・カーネギー（1919年に死去）との約束からちょうど20年経った1928年には『成功の法則』（*Law of Success*）と題した分冊式の自己啓発本を出版、そしてこの分冊本を土台にしつつ、それまでに様々な媒体に発表してきた原稿をまとめ、1937年、『思考は現実化する』として出版することになる。一部2ドル50セント、初版は5,000部であった。この初版の部数からして、デール・カーネギーが『人を動かす』を出した時と同様、ヒルもまた自著がそれほど売れるようになると期待していなかったことは明らかである。

しかし、1929年の世界大恐慌が引き起こした長い不景気の時代からまだ完全に抜け切っていなかったにもかかわらず、あるいはそうであったからこそ、「この公式を実行すれば、誰でも成功者になれる」と熱く語った『思考は現実化する』はたちまちにしてベストセラーとなり、その結果、ヒルに莫大な収入をもたらすことになるのである。もっともそれは、アンドリュー・カーネギーからすれば、想定内の事態でもあった。先にも述べたように、ヒルに自分の成功哲学をまとめる仕事を依頼した際、カーネギーはその仕事に対する報酬は一切出さないと申し渡していたのだが、その理由は、カーネギーの説く成功哲学の何たるかを完全に理解すれば、それを応用することでヒルもまた大金持ちになれるはずであるから、であった。カーネギーはヒルの将来における成功を、30年も前から予期していたのである。

『思考は現実化する』の内容

ではアンドリュー・カーネギーの「成功哲学」をまとめた『思考は現実化

する』とはどのような本なのか。

曖昧模糊とした「成功哲学」を、誰でもが応用できる「公式」に昇華させるに当たってヒルが採用したのは「段階式」のやり方であった。すなわち彼は、成功を勝ち得るためのノウハウを13のステップに分類し、そのステップを一つずつクリアしていけば、最終的なゴールである成功を手にすることができる、という風に分かり易く提示したのである。ちなみにヒルが『思考は現実化する』の中で採用した「段階を踏んで少しずつ自己を改善していく」という発想は、その後、他の多くの自己啓発本に引き継がれ、それがあまりにも広く普及してしまったために、今や「○○-step approach」という言葉は安易な自己啓発本や自己啓発セミナーを揶揄する言葉ともなっているが、しかし、ヒルの提唱する段階式自己改善法がそれほど普及したということは、それだけこの手法が自己改善のノウハウとして優れていたということであって、その功績を過小評価することは誤りである。¹⁸

では実際にヒルが設定した成功への13ステップがどのようなものであったのか。以下、13ステップそれぞれに付けられた表題を示してみよう：

1. Desire 「願望」
2. Faith 「自信」
3. Auto-Suggestion 「自己暗示」
4. Specialized Knowledge 「専門知識」
5. Imagination 「想像」
6. Organized Planning 「周到的な計画」
7. Decision 「決意」
8. Persistence 「粘り強さ」
9. Power of the Master Mind 「マスター・マインド」
10. The Mystery of Sex Transmutation 「性欲転移」
11. The Subconscious Mind 「潜在意識」
12. The Brain 「脳力」
13. The Sixth Sense 「直観」

上に示した 13 ステップのうち、1、2、5、7 は、成功を目指す上での基本的な心構えを示している。すなわち、先ず何かを成し遂げたいという「願望」を強く抱くことから始め、自分にはそれが達成できるはずだという「自信」を持つだけでなく、それが既に達成されたというイメージをはっきりと「想像」し、何がなんでもその想像通りのことを達成して見せるという「決意」を持つ、ということである。要するに、成功するためにはまず自分が何を望んでいるかを明確に心に描き、その願望の達成に固執しなければならないということなのだが、これは前述した「ニューソート」の影響で 19 世紀後半のアメリカで流行した「マインド・パワー信仰」（心に強く思い描いたことは必ず実現する、という考え方）に端を発する言説であり、アメリカの自己啓発本の多くが採用する一種の常套句であると言える。

ステップ 4、6、8 は、上で定めた成功願望を具体化するために必要なものとして、「専門知識」と「周到な計画」、それに「粘り強さ」を挙げたもので、マインド・パワーを取り上げた上記 4 ステップとは対照的に、より現実的で常識的なノウハウを伝授したものと言えるだろう。

ステップ 9 の「マスター・マインド」とは、ヒル自身の定義によれば、「明確な目標を達成するために必要な二人またはそれ以上の人間による調和した知恵と努力の協力関係」を指す。大きな成功を達成するためには、目指す目標を完璧に共有した二人以上の人間の協力体制が必要だというのだ。なおこの場合、協力体制を築く同志は現存する人物である必要はなく、過去の偉人であってもよい。実際ヒル自身、ラルフ・ウォルドー・エマソン（エッセイスト）、トーマス・ペイン（政治活動家）、トーマス・エジソン（発明家）、チャールズ・ダーウィン（生物学者）、エイブラハム・リンカーン（第 16 代アメリカ合衆国大統領）、ルーサー・バーバンク（園芸家）、ナポレオン・ボナパルト（フランス皇帝）、ヘンリー・フォード（フォード社創設者）、アンドリュー・カーネギーの 9 人を自らのマスター・マインドと定め、定期的に彼らと円卓会議を開いて自らの進むべき道を決める際の指針としたことを明かしているが、¹⁹ アメリカに数多ある自己啓発本の中で、成功のためには二人以上の協力体制が必要であると明確に定めているものは非常に珍しく、その意味でステップ 9 は『思考は現実化する』全体の中でも異色な章と言えるか

も知れない。

ステップ3と11、特に3の「Autosuggestion（自己暗示）」は、上記「マスター・マインド」同様、表題だけでは何を指しているのか分かり難いかも知れないが、これは1920年代のアメリカで大流行したフランスの応用心理学者エミール・クーエ（Emile Coué, 1857-1926）の用語で、「潜在意識」に植え付けた概念は表層意識のそれを陵駕する、という考え方を応用したものである。²⁰ つまり「自分は必ず成功する」という想念を「自己暗示」によって潜在意識に植え付けさえすれば、その潜在意識に導かれて成功へ向かうことができる、ということなのだ。その意味でこの二つのステップは先に述べた「マインド・パワー信仰」に基づく一連のステップに近いとも言えるが、1920年代のクーエ心理学の流行を通過した後では、当然、踏まえるべきものであったとも言えるだろう。

ステップ10の「The Mystery of Sex Transmutation」の中でヒルは、人間の欲望の中で最も強いものは性欲であり、それが支配的な20代、30代のうちはどうしてもそちらにエネルギーを取られてしまいがちであるという認識を示す。ゆえに、この強力なエネルギーを性欲から成功欲へとうまく「転移」させれば、成功を掴むことも容易であるというのである。実際、40代から50代になって成功を掴む者が多いのもそのためであるとヒルは指摘するのだが、1928年、45歳の時に『成功の法則』を書き上げ、アンドリュー・カーネギーとの約束を果たしたヒル自身の経歴を考えると、性欲の問題はひょっとすると誰よりもヒル自身にとって、成功を手に入れるために克服すべき課題だったのかも知れない。ただし性欲の制御ということに関しては、そもそも『フランクリン自伝』に言及があり、自己啓発言説として決して珍しいものではない。

ステップ12と13は、人間が持つ「直観」への信頼を促す章である。人間の「脳」には未だ仕組みが解明されていない能力があり、瞬間的に状況を把握して、進むべき道を教えてくれることがある。「直観」と呼ばれるその超自然的知覚を信頼し、活用することを促したこれらの章は、他の章と比べるといささかオカルトめくが、アメリカでは1920年代半ばに心靈現象の一大ブームがあり、さらに1930年代に入ってからにはJ・B・ライン（Joseph Banks

Rhine, 1895-1980) らによっていわゆる「テレパシー現象」が科学的に検証され始めたこともあって、「超能力」はこの時代の大きなトピックであった。そのことを踏まえれば、人間の超能力を成功に結び付けようとする試みは、当時のアメリカの文化的潮流の中では決して突飛なものではなく、むしろこの時代の人々の口の端に盛んに上っていた話題にヒルが目ざとく着目し、自著の中に取り入れたものと考えべきだろう。²¹

以上見てきたように、若干の例外こそあれ、『思考は現実化する』という本の中でヒルが設定した成功へのステップの大半は、1930年代半ばのアメリカ社会の中で既に認められていた、あるいは認められつつあった定番／最新の自己啓発言説を網羅的に統合したものであって、しかもそれらすべてはあの伝説的成功者たるアンドリュー・カーネギーの「成功哲学」を体系化したものだというお墨付きまで戴いているのだから、この本が売れないはずはない。本書が今日までに6千万部も売れたことは、別段、不思議ではないのである。

稀代の詐欺師

だがナポレオン・ヒルの『思考は現実化する』には、その驚異的な売り上げに加えてもう一つ、驚愕のストーリーが付帯する。

これはマット・ノヴァクというジャーナリストが「アメリカの詐欺師」(Matt Novak, “All-American Huckster: The Untold Story of Napoleon Hill, the Greatest Self-Help Scammer of All Time,” 2016) という記事の中で告発していることなのだが、²² それによると、なんとナポレオン・ヒルは「成功哲学」の体系化の仕事をアンドリュー・カーネギーから依頼されたことはないというのだ。

否、それどころではなく、そもそもヒルはアンドリュー・カーネギーに面会したことすらないというのである。となれば当然、彼がヘンリー・フォードに会ったことはないだろうし、マハトマ・ガンジーに会ったこともないだろうし、ウッドロー・ウィルソン大統領の補佐官としてホワイトハウスで(無償で)働いたこともおそらくない、ということになる。ヒル自身はウッドロー・ウィルソン大統領からもらった仕事の依頼の手紙を1922年に被災した火事で焼いてしまったと言っているが、それはおそらく、大統領の下で働いた

証拠を提出できないことの口実であろう。²³

なお、ノヴァクによれば、ヒルが「インタビューした」と言っている中で唯一、本当に会ったことがあるのは発明王のトーマス・エジソンだけであるという。これには証拠となる二人が写った有名な写真があるのでその事実を疑うことはできないが、実はこの件にも裏があって、実際にはエジソンの講演会にヒルが赴き、講演後、彼に話しかけたところを写真に撮ってもらったというのが真相のようである。

要するに、ヒルが作り上げたカーネギーの「成功哲学」云々というのは、すべてヒルの自作自演なのだ。世紀のベストセラー『思考は現実化する』は、ある意味、稀代の詐欺師の著作だったのである。

となると、その詐欺的な著作によって莫大な印税を得たことには道義的な問題があるような気もするが、実はこの本の印税はヒルの元にはあまり行っていない。1941年、当時の妻ローザ・リー（Rosa Lee Hill, 1910-1968）との離婚訴訟に敗れたことでこの本の印税はリーのものとなったため、ヒルはその恩恵をさほど得ていないのだ。若い頃から職を転々とし、それこそ詐欺師まがいのことをして世過ぎをしてきたヒルが、たとえ自作自演とはいえ、少なくともすべて自力で書き上げた本から上がる正当な印税を受け取れなかったというのは何とも皮肉な話である。

晩年、失意のヒルが、それでも自己啓発本ライターとして面目を保てたのは、アメリカでも有数の保険会社の総帥、W・クレメント・ストーン（W. Clement Stone, 1902-2002）のおかげである。²⁴ 幼い頃に父親を亡くし、6歳から新聞配達をして家計を助けたという苦労人のストーンは、1919年にわずか100ドルの資本で保険会社（Combined Insurance Company of America）を設立、その後ヒルの『思考は現実化する』と出会い、この本に書いてある自己改善法を実際に試した結果、彼の保険会社は大成功を収め、設立から60年後の1979年には会社の総資産が10億ドルを超えていたという立志伝を持つ人物。²⁵ 『思考は現実化する』が提唱する段階式自己改善法は、少なくともストーンには実際に効力を発揮したのである。またそうであるからこそストーンはヒルに対して非常なる敬意と恩義を抱いていて、1952年にヒルと直接会う機会を持ったストーンは、それ以後、ヒルの執筆・講演活動を支援す

ることとなった。ヒルの晩年の著作 (*How to Raise Your Own Salary*, 1953、及び *Success Through Positive Mental Attitude*, 1959) はストーンの後援で出版されたものであるし、また 1963 年には「ナポレオン・ヒル財団」(The Napoleon Hill Foundation) がストーンの助力で設立され、この財団は今日なお機能している。

ちなみにこの財団の現在のミッションは「我々が住むこの世界をよりよいものにすること」であるが、設立当初のミッションは「アンドリュー・カーネギーの協力による、ナポレオン・ヒル博士の生涯をかけた研究、著作、教義を永遠のものにすること」であった。²⁶ ナポレオン・ヒルは、稀代の詐欺師ではあったかも知れないが、詐欺師は詐欺師なりに、アンドリュー・カーネギーに対しては最後の最後まで操を立てたのであった。

カーネギー伝説

以上述べてきたように、アンドリュー・カーネギーの『自伝』は「富の獲得」ということに対してアメリカ人が抱きがちであった罪悪感を払拭したという点で、デール・カーネギーの『人を動かす』はサラリーマン社会の確立期において「人付き合いのコツ」を伝授したという点で、またナポレオン・ヒルの『思考は現実化する』は 20 世紀前半のアメリカに存在したありとあらゆる自己啓発言説を「段階式自己改善法」に落とし込んだという点で、それぞれ画期的な自己啓発本となった。そして後の二人、すなわちデール・カーネギーとナポレオン・ヒルの双方が、それぞれユニークなやり方で最初のカーネギーの名前と業績を次世代に引き継いだために、アメリカ自己啓発本史における「カーネギー」の名は、今や「(ベンジャミン・) フランクリン」「(ラルフ・ウォルドー・) エマソン」「(ウィリアム・) ジェームズ」と並ぶビッグ・ネームとなっている。

かくしてアンドリュー・カーネギー、デール・カーネギー、ナポレオン・ヒルの三者が紡いだ「カーネギー伝説」は、21 世紀の今もなお、志あるアメリカの若者たちを、それぞれの夢の実現に向けて鼓舞し続けているのである。

注

- 1 以下、アンドリュー・カーネギーの生涯についての情報は、アンドリュー・カーネギー著、坂西志保訳『カーネギー自伝』（中公文庫、2002年）の記述に拠った。
- 2 Micki McGee, *Self-Help, Inc.: Makeover Culture in American Life*, Oxford University Press, 2005, p.34 を参照せよ。
- 3 Donald Meyer, *The Positive Thinkers: Popular Religious Psychology from Mary Baker Eddy to Norman Vincent Peale and Ronald Reagan*, Wesleyan University Press, 1988, pp.147-148 を参照せよ。
- 4 Russel Herman Conwell, *Acres of Diamonds: our everyday opportunities*, 1890 (kindle edition) より抜粋。原文は “Money is power, and you ought to be reasonably ambitious to have it. You ought because you can do more good with it than you could without it. (...) It is an awful mistake of these pious people to think you must be awfully poor in order to be pious.” なお、本書には岸本紀子による邦訳（『ダイヤモンドを探せ』ディスカヴァー・トゥエンティワン、2003年）がある。
- 5 Richard Weiss, *The American Myth of Success: From Horatio Alger to Norman Vincent Peale*, University of Illinois Press, 1988, p.118 を参照せよ。
- 6 以下、デール・カーネギーの生涯についての情報は、Steven Watts, *Self-Help Messiah: Dale Carnegie and Success in Modern America*, Other Press, 2013、及び Arthur Pell, *Enrich Your Life: The Dale Carnegie Way*, 1979（邦訳：香山 晶訳『D・カーネギー 自己を伸ばす』創元社、2000年）に拠った。
- 7 『D・カーネギー 自己を伸ばす』33-34頁の記述に拠った。
- 8 カーネギーのパブリック・スピーチの学校が、次第に人間関係学の研究所になっていった経緯については、『D・カーネギー 自己を伸ばす』、33-35頁の記述に示唆を得た。
- 9 Dale Carnegie, *How to Win Friends and Influence People*, Simon & Schuster, 1936 / Revised Edition, Pocket Books, 2010, pp.24-25.
- 10 デールの学校の卒業生であり、後にデールの秘書となり、妻となり、ビジネス・

- パートナーとなり、『ビジネスマンの妻が読む本』(*How to Help Your Husband Get Ahead*, 1957) の著者となり、デールの没後は Dale Carnegie Training のさらなる発展に尽くした Dorothy Carnegie Rivkin (1912-98) によれば、デールの思想とは、つまるところ、聖書の黄金律(「人からしてほしいと思うことは、人にもその通りにせよ」)の現代的な表現であるという。『D・カーネギー 自己を伸ばす』151 頁を参照せよ。
- 11 『D・カーネギー 自己を伸ばす』37 頁の記述に拠った。
 - 12 *Self-Help Messiah: Dale Carnegie and Success in Modern America*, pp.314-339 に『人を動かす』に対する批判的風潮についての解説がある。
 - 13 『人を動かす』の総売り上げ部数についてはウィキペディアの「List of best-selling books」(https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_best-selling_books) に拠ったが、本書の売り上げ部数を「3 億部」と見積もっている資料もあり、正確な数字は分からない。
 - 14 “HOW TO WIN FRIENDS & INFLUENCE PEOPLE IN THE DIGITAL AGE” (<http://www.dalecarnegie.com/how-to-win-friends-and-influence-people-in-the-digital-age/>) を参照せよ。
 - 15 (応用) 心理学 (者) がデールに及ぼした影響については、*Self-Help Messiah: Dale Carnegie and Success in Modern America*, pp.283-313 を参照せよ。
 - 16 『思考は現実化する』の売り上げ部数に関しては、前出の『人を動かす』の場合と同様、ウィキペディアの「List of best-selling books」(https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_best-selling_books) に拠ったが、その正確さについては不明である。
 - 17 ナポレオン・ヒルの生涯についての情報は、ヒル自身が書いた *Think and Grow Rich*, Jeremy P. Tarcher / Penguin, 2005、及び Michael J. Ritt, Jr. and Kirk Landers, *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill*, Embassy Books, 2018 に拠った。
 - 18 例えば Bill Wilson と Bob Smith によって 1935 年に設立されたアルコール中毒患者の自立支援団体である「Alcoholic Anonymous」が 1939 年に出版した *Alcoholic Anonymous: The Story of How More Than One Hundred Men Have Recovered from Alcoholism* の中でも、アルコール依存症から立ち直る「12

- Step Program」が紹介されるなど、20 世紀半ばには既に「○○step」式の自己改善プログラムが流行していたことが窺われる。
- 19 *Think and Grow Rich*, p.249 を見よ。
 - 20 Emile Coué と彼の業績については、C・H・ブルックス、エミール・クーエ著 河野徹訳『自己暗示』（法政大学出版局、1966）に詳しい。
 - 21 J. B. Rhine による超感覚的知覚の実験の詳細については、ステイシー・ホーン 著 石川幹人監修『超常現象を科学にした男：J. B. ラインの挑戦』（紀伊國屋書店、2011 年）を参照せよ。
 - 22 Matt Novak, “All-American Huckster: The Untold Story of Napoleon Hill, the Greatest Self-Help Scammer of All Time,” (URL: <https://paleofuture.gizmodo.com/the-untold-story-of-napoleon-hill-the-greatest-self-he-1789385645>), 2016 を参照せよ。
 - 23 “All-American Huckster”、及び『「成功哲学を体系化した男」ナポレオン・ヒル』142 頁の記述に拠った。
 - 24 *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill*, pp.209-231 の記述に拠った。
 - 25 Wikipedia 「W. Clement Stone」の記述に拠った。
 - 26 *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill*, p. 233 の記述に拠った。

参考文献

■アンドリュー・カーネギー関連

Andrew Carnegie (ed. John Charles Van Dyke), *Autobiography of Andrew Carnegie* (kindle edition).

-----, *The Gospel of Wealth* (kindle edition).

アンドリュー・カーネギー著 坂西志保訳『カーネギー自伝』中公文庫、2002 年。

アンドリュー・カーネギー著 田中孝顕訳『富の福音』きこ書房、2011 年。

■デール・カーネギー関連

Dale Carnegie, *How to Win Friends and Influence People*, Simon & Schuster
1936 / Revised Edition, Pocket Books, 2010.

-----, *How to Stop Worrying and Start Living*, Simon & Schuster, 1948 /
Pocket Books, 2004.

-----, *How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public
Speaking* (kindle edition).

-----, *Five Minute Biographies*, BN Publishing, 2015.

Steven Watts, *Self-Help Messiah: Dale Carnegie and Success in Modern America*,
Other Press, 2013.

デール・カーネギー著 山口 博・新島 洋訳『カーネギー人生論』創元社、1972年。

D・カーネギー著 高牧俊之介訳『5分間人物伝 人生のヒント』創樹社、1978年。

D・カーネギー著 山口 博訳『人を動かす』創元社、1999年。

D・カーネギー著 香山 晶訳『道は開ける』創元社、1999年。

D・カーネギー著 高牧俊之介訳『D・カーネギーの自分を磨く本』三笠書房（知的
生き方文庫）、2006年。

D・カーネギー著 市野安雄訳『D・カーネギー 話し方入門』創元社文庫、2016
年。

デール・カーネギー著 関岡孝平訳『デール・カーネギーの知られざるリンカーン』
パンローリング、2019年。

ドロシー・カーネギー著 桜井秀勲訳『D・カーネギー夫人のビジネスマンの妻が
読む本』三笠書房、1993年。

アーサー・ペル著 香山 晶訳『D・カーネギー 自己を伸ばす』創元社、2000年。

スティーブン・ワッツ著 菅靖彦訳『デール・カーネギー』（上・下）、河出書房新
社、2014年。

■ナポレオン・ヒル関連

Napoleon Hill, *Think and Grow Rich*, The Ralston Society, 1937 / Jeremy P.
Tarcher / Penguin, 2005.

-----, *How to Sell Your Way Through Life*, The Ralston Society, 1939 /

- Napoleon Hill Foundation, 1967.
- , *How to Raise Your Own Salary*, Napoleon Hill Associates, 1953 / Napoleon Hill Foundation, 1981.
- , *You Can Work Your Own Miracles*, Napoleon Hill Foundation, 1971.
- , *Outwitting the Devil*, Sterling Publishing, 2011.
- , *Napoleon Hill's Golden Rules: The Lost Writings*, Napoleon Hill Foundation, 2009.
- Michael J. Ritt, Jr. and Kirk Landers, *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill*, Embassy Books, 2018.
- Rosa Lee Hill, *How to Attract Men and Money*, The Ralston Society, 1940 / Ishi Press International, 2013.
- ナポレオン・ヒル著 田中孝顕訳『自己実現 人生を 30 倍に楽しむための知恵の数々』きこ書房、1997 年。
- ナポレオン・ヒル著 田中孝顕訳『思考は現実化する』きこ書房、1999 年。
- ナポレオン・ヒル著 田中孝顕訳『巨富を築く 13 の条件』きこ書房、2001 年。
- ナポレオン・ヒル著 田中孝顕訳『カーネギーの個人授業 巨富を築く人 誰でも活用できるそのテクニック』きこ書房、2003 年。
- ナポレオン・ヒル著 田中孝顕訳『仕事の流儀』きこ書房、2007 年。
- ナポレオン・ヒル著 田中孝顕訳『アンドリュウ・カーネギーのピリオネア養成講座』きこ書房、2008 年。
- ナポレオン・ヒル著 渡邊美樹監訳『ナポレオン・ヒル 成功哲学』きこ書房、2010 年。
- ナポレオン・ヒル著 田中孝顕訳『「成功哲学を体系化した男」ナポレオン・ヒル』きこ書房、2012 年。
- ナポレオン・ヒル／W・クレメント・ストーン著 田中孝顕訳『心構えが奇跡を生む (新版)』きこ書房、2012 年。
- ナポレオン・ヒル著 田中孝顕訳『悪魔を出し抜け!』きこ書房、2013 年。