

速読の達人は、「直観で、瞬時に必要な部分をセレクトしたうえで、目をすばやく動かしながら、どんどんページをめくっていきます。…その際、ただ読むだけでは意味がないので、マーカーなどでチェックをしながら読むという方法をとっています。」とのこと。業務に精通すると同じような読み方になっていると思った。

「社会人が読んでおくべき五〇冊リスト」の中で、既読のものは2冊のみ。34『ブラック企業 日本を食いつぶす妖怪』、37『決断力』——なかなか一致しない。それほど本の種類は多く、読み手の価値観が異なる。

私は現在、明治大学文学部の教授として、数多くの学生を指導しています。テレビ番組に出演させていただくこともあり、忙しい毎日を送っていますが、それでも私は読書を続けています。多い日には、一日に一〇冊以上を読破します。なぜなら、**読書をしなければ、絶対に、いい仕事などできない**からです。

自分はどんな人間になりたいのか、どんな人生を送りたいのか。明確に目標を定め、それに向かって努力することによって、自分をデザインすることが可能になるのです。

とはいえ、それは簡単なことではありません。自分の人生や生活スタイルをデザインしブランド化していくためには、二つ、絶対に必要なことがあるからです。

一つ目は、自分をデザインするやり方を先人に学ぶこと。

二つ目は、強烈なモチベーションを持つこと。そのモチベーションは、精神力・思考力と言い換えることもできるでしょう。

では、その二つをどこに求めればいいのでしょうか？

それは、本の世界です。

私は読書によって「私淑する」という学び方が好きです。直接会ったことはなくても、師として仰ぎ、学ぶ……そのように素直に学ぶ心構えが、「私淑する」関係にはあるからです。そして、古今東西の偉人たちが残した本には、人生をデザインしていくためのヒントが詰まっています。

それに対して、**読書では思考力が鍛えられます**。文字を追い、頭の中でその意味を咀嚼し、さらに自分の中へ変換していくプロセスが求められます。そのため、集中し続ける必要がありますし、頭の中はフル回転します。

たとえば話し方を聞いていると、**だいたいその人が持っているボキャブラリーの多寡がわかります**。活字量と言ってもいいでしょう。

この活字量は、基本的にその人の思考速度に比例します。つまり、思考速度が速いからこそ活字量が多くなる。そのため一定時間に発せられる言葉に込める「意味の含有率」が高くなる。

だからテキパキと話せる人（活字量の多い人）の説明は頭にスッと入ってきますが、もたもたと話す人（活字量の少ない人）の話はなかなか理解しにくいということになるのです。

読書によって先人たちが体験したことを追体験することは、自らの**知性の経験値を上げる**ことにつながります。それによって、先人たちが様々な研鑽を積み重ねたうえで身につけていた知性を、自分のものにすることができるのです。

最近、コンビニで見られるようになった「**フォーク並び**」（列を一つにして、あいたレジに先頭の人が入る方式）

そもそも仕事というものは、どんな職種でも基本的には思考することが中心です。思考が苦手な人の評価はどうしても低くなってしまいます。

あなたの周りには、「この人は本当に仕事ができないな」と感じてしまう人はいませんか？ そのような人を前にすると、「あなた、もう一回本を読むところから足腰を鍛えなおして、**頭をまともに働かせることが最優先ですよ**」と忠告したくなってしまいます。

なぜなら、仕事ができない人、頭が働いていない人のほとんどは、読書不足が原因だからです。読書さえちゃんとしていれば、もっとまともに仕事をすることができるはずなのです

最近、ブックオフ創業者である坂本孝さんの著書『俺のイタリアン、俺のフレンチ——ぶっちぎりで勝つ競争優位性のつくり方』（商業界）を、たいへんおもしろく読ませてもらいました。

坂本さんは、一九九一年にブックオフコーポレーションを設立して社長に就任、二〇〇六年に会長に就任しますが、二〇〇七年には引退しました。

この本は、それまでの坂本さんの人生を踏まえつつ、その後、レストラン「俺のイタリアン」「俺のフレンチ」を立ち上げていくプロセスを書き綴ったものです。

また読書には、

「役に立つ読書」と、「**快樂としての読書**」があります。ですから、私は本を読むと

き、目的がそのどちらかによって、読み方を変えています。

たとえば、一九世紀のロシアを舞台にした文学を読んだとき、あるいは平安時代の日本を舞台にした文学を読んだとき、その世界に入り込み、そこで生きている主人公を感じながら読めたかどうか。その作品世界に入り込んだ時間が幸福であったかどうか、価値ある読書か、そうではないかの重要な指標になります。

また、一つの文章でもいろんな解釈ができる「多義的な文章」であることも、文学の生命だと言えるでしょう。

すべてを受動的に受け取ってしまうのは単なる娯楽でしかないのです、喜びも少ない。ちょっとたいへんな思いをするほうが喜びも大きくなるのです。

少ない時間で読書の量を増やすためには、一冊あたりの読む速度を上げておく必要があることは、言うまでもありません。それには大きく分けると二つのやり方があります。

一つ目は、目を速く動かしていく方法。均等にページをめくって、全部の文章をざっと見ていくのです。

速読の達人は、この方法で、パツ、パツという感じでページをめくって行って、一冊を一〇～二〇分で読み終えます。

二つ目は、全体の中で、必要な部分だけをピックアップして、そこを集中的に読むという方法です。

この方法で求められるのは、どこをピックアップするかというセレクトの技術ですから、速く読むための技術はとくに必要ありません。

そして速読の達人たちは、この二つの技術をうまく組み合わせて活用しています。

私の場合、突然、資料として一〇冊ほどの本が送られてきて、次の日にはそれらを踏まえて話をしてほしいという依頼も少なくありません。

普通の人にとっては、ちょっと不可能と思えるような量かもしれません。しかし、私はそんなとき、いわば動物的とも言うべき直観で、瞬時に必要な部分をセレクトしたうえで、目をすばやく動かしながら、どんどんページをめくっていきます。

それは、キーワードをサーチライトで照らすようなイメージと言ってもいいでしょう。また、その際、ただ読むだけでは意味がないので、マーカーなどでチェックをしながら読むという方法をとっています。

その一方で、現代日本人の暗唱能力は、非常に衰えています。「なんでもいいから、名文を暗唱できる人がいますか」と聞かれて、即答できる人は少ないでしょう。

この三色ボールペン方式の使い方のポイントをわかりやすくまとめると、次のようになります。

赤〔客観的に最重要な部分〕

客観的に見て「すごく大事」というところに線を引きます。誰が見てもここが最重要であろうという箇所、その部分だけで文章の主旨が伝わる箇所に絞り込んで引きます。

青〔客観的に重要な部分〕

客観的に見て「まあ大事」というところに線を引きます。自分の主観ではなく、誰が見てもある程度大事であろうという箇所に、気楽な気持ちで引きます。後から読めばあらすじや要約になるように引きます。

緑〔主観として大切な部分〕

自分が「おもしろい」と感じたところに丸をつけます。文章の客観的な要約とはまったく無関係に、好みでおもしろいと思ったり、引っかかりを感じたところに自由に丸をつけます。

また、本を自分のものにしたいとき、その本を一定期間持ち歩くというのも使える技術です。どんな本でもいいのですが、たとえば、『論語』を自分のものにしようと思ったら、それを月単位で鞆に入れておくのです。

そして暇を見ては取り出し、三色ボールペン方式で自分の本にしてしまいます。私はその方法で、喫茶店で『論語』を小刻みに現代語訳して、『現代語訳 論語』（ちくま新書）を出したことがあります。

一生自分を支えてくれる本

歴史上で質問の達人といえ、ソクラテスの名が挙げられます。彼は質問することで相手に考えさせ、持っている知識を引き出し、真理を発見するのを助ける産婆術（問答法）で人々を覚醒させていったとされています。

人々に、たとえば「徳とは何か」「正義とは何か」などと質問を投げかけ、実は知っていると思っただけで本当は知らなかったということを自覚させ、真理とは何かを考えさせたのです。

雑談の下手な人、雑談ができない人は、社会性が低い傾向が強いことを、誰もが無意識に知っているからです。そして、私たちはそういう人とつきあうのを、本能的に避けようとしています。

バトナ(BATNA=Best Alternative To a Negotiated Agreement)という考え方があります。

直訳すると「交渉決裂時の最善の代替策」で、平たくいえば交渉が決裂した際に備えてほかの選択肢を残しておくということです。

ハーバード交渉術は、ハーバードロースクールで、実際にあった数多くの交渉事例を分析して、交渉の成功確率を上げるための理論パターンを研究し、まとめたものです。

交渉で相手を打ち負かす方法はもはや時代遅れだとし、利益、根拠、代替案、関係など七つの「交渉の要素」をクリアすれば、最後に合意という大きな扉が開かれ、双方が勝者となるウイン・ウインの関係がつけれるというものです。

まず、交渉において重要なのは、事前にきちんとした交渉シナリオを準備することです。その柱は、「ミッション (Mission: 実現したいゴール、交渉の目的)」、「ゾーパ (NOPA=Zone of Possible Agreement: 交渉可能な領域)」、そして「バトナ」の三つです。

書く技術

フォーマットを準備して、必要な部分の言葉を変えていけばいいのです。そのフォーマットに必要なのは、次の七つの項目です。

- ①対象——対象は誰なのか。
- ②タイトル——テーマは何か。
- ③狙い——何のために行うのか。
- ④テキスト (素材) ——材料は何か。
- ⑤キーワード (キーコンセプト) ——中心となるコンセプトは何か。
- ⑥段取り——具体的にどうやって行うのか。
- ⑦仕込み (裏段取り) ——準備は何をするのか。

私はこれを「デザインシート」と呼んでいて、講義をどう進めるか考えるときにも使っていますが、これらの項目に、目的に合わせた内容を書き込んでいくのです。

このデザインシートはたいへん便利です。たとえば、本を企画するときにも使いますし、二時間ほどの講演会を催すときにも落とし込んでいきます。そうすることで、自分の考えもまとまってきます。

社会人が読んでおくべき五〇冊リスト

01『利己的な遺伝子（増補新装版）』02『宇宙は何でできているのか』03『知の逆転』
04『世界がわかる理系の名著』05『進化しすぎた脳中高生と語る [大脳生理学] の最
前線』06『新しい生物学の教科書』07『面白いほどよくわかる！ 心理学の本』
08『寝ながら学べる構造主義』09『ジャガイモの世界史』10『日本の歴史をよみなお
す（全）』11『常用字解（第二版）』12『漢字と日本人』13『1冊まるごと佐藤可士
和。[2000-2010]』14 ムハマド・ユヌス自伝』15『代表的日本人』16 学問
のすゝめ』17『福翁自伝（新版）』18『論語と算盤』19『五輪書』20『カーネギー
自伝』— 21『フランクリン自伝（改版）』22『ミステリーの書き方』23『マンガ脳の鍛
えかた』24『ガンダム世代への提言 富野由悠季対談集 I~III』25『古代エジプトう
んちく凶鑑』26『大江戸省エネ事情』27『商家の家訓 経営者の熱きところざし』
28『経営者の条件（ドラッカー名著集I）』29『学習する組織 システム思考で未来を創造
する』30『ビジョナリーカンパニー2 飛躍の法則』31『マネー・ボール（完全版）』
32『発想法』33『新インナーゲーム 心で勝つ！ 集中の科学』34『ブラック企業 日
本を食いつぶす妖怪』35『デフレの正体 経済は「人口の波」で動く』36『少子社会日本
もうひとつの格差のゆくえ』37『決断力』38『LEAN IN 女性、仕事、リーダーへ
の意欲』39『不格好経営 チーム DeNA の挑戦』40『ヨハン・クライフ サッカー論』
41『ジョゼ・モウリーニョ』42『売る力 心をつかむ仕事術』43『俺の考え』44『日
本電産永守イズムの挑戦』45『松下幸之助の金言 365』46『人間の土地』47『腕
一本・巴里の横顔 藤田嗣治エッセイ選』48『思い出トランプ』49『たとへば君 四十
年の恋歌』50『一茶句集 現代語訳付き』

自分のリストと符合するもの 2件

32『発想法』 → 「確率的発想法」「投資戦略の発想法」

34『ブラック企業 日本を食いつぶす妖怪』 → 「ブラック企業」(hit)「ブラック企業、世にはばかる」

37『決断力』 → 「決断力」(hit)

気になった本

10『日本の歴史をよみなおす（全）』網野善彦
読みやすくおもしろいそうだ

13『1冊まるごと佐藤可士和。[2000-2010]』

一流のアートディレクターの仕事がコンパクトにわかるそうだ。デザイン、ブランディング。

22『ミステリーの書き方』日本推理作家協会編著

執筆作法が公開されている。43人の作家が1つのテーマについて説明。

30『ビジョナリーカンパニー2 飛躍の法則』

31 コメント内)「ライアーズ・ポーカー」(マイケル・ルイス) ソロモン・ブラザーズ入社。金のためには
何でもありというウォール街の人々の生態。