

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

## 『本を読む本』 講談社

M.J.アドラー他 265頁 940円＋税

短い時間で、さっと本を読み、しかも中身をしっかりと把握する方法が、この本を読めばわかります。本が苦手な人もやってみる値打ちはあるでしょう。

本は、とても貴重な情報源です。しかし、なかなか読めない、そうおっしゃる方も大勢いらっしゃいます。

全部は読まないでいい、大事なところだけつかみ取る読書法を本書から選んでご紹介します。

著者は読書には4つのレベルがあるといっています。低いレベルから高いレベルに段階的に前のレベルを吸収しながら変化していきます。第1レベルは小学生で習得するもので、普通の読み方です。つまり、最初から最後までページをめくって読んでいく方法です。そして、第2レベル以上の読み方をしている人はあまりいないでしょう。4つのレベルは次の通りです。

第1 初級読書：普通の読み方

第2 点検読書：短時間で要点を掴む

第3 分析読書：時間無制限・徹底理解

第4 シントピカル読書：複数の本を同時に

第2レベルは、限られた時間の中で内容をできるだけ把握する手法です。第3レベルは時間の制限なしに本を徹底的に理解する手法です。今回は、第2レベルを紹介いたします。なぜならば、短時間で本を把握することができ、かつ、日頃本に親しんでいない方でも読書することができる方法だからです。

第2レベルの読み方

1. 表題や序文を見る：どちらも素早く読む。

サブタイトルなど、その本の目的や取り扱う範囲、著者のものの見方を示すものにはとくに注意する。こうして本の主題を把握してしまう。

2. 目次を見る：これで本の構造を知る。著者は相当な時間をかけて目次を作っている。目次から著者の意図を読み取ることができる。

3. 索引を見る：重要な言葉が並んでいる。参照箇所としてあげられているページの数が多いほど重要であると考えてもよい。該当ページを開いてみる。目次を見て把握した内容とかぶる言葉も重要性の判断根拠とできる。

4. カバーのうたい文句を見る：著者がここで自分の本の論点をできるだけ正確に要約していることも珍しくないので、しっかり見る。

ここまでで、この本はさらに念を入れて読み直すべきか、もう読まないのかを判断する。

5. かなめの章をよく見る：その本のかなめと思われるいくつかの章をよく見る：章のはじめや終わりにはその章の中心的なことが書いてあることが多い。その部分に要約がついていることも多いのでよく読む。

6. ところどころ拾い読みする：せいぜい段落を1つか2つ、長くても2、3ページぐらいずつでよい。本全体を拾い読みする。どこかに大切なことが書いてないかたえず気を配る。とくに最後の2、3ページは必ず読む。

以上の6段階を数分間から長くても1時間で終える。

読みの速度がませば、それにつれて理解力もます。早く読むには指を使う。指を文字の横において、目の動きより少し早めに移動させる。こうすることで眼が後戻りしたり止まったりすることがなくなり、動きが安定する。集中して読書することができる。読書速度が上がる。

いかがでしょうか？ぜひ、お試しください。

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

## Googlemapで営業

当事務所のお客様のことです。売上の元帳を見ていたら売上先に私になじみのないところが数件ありました。ご新規だろうかと思っ  
て、お客様にお尋ねしたところ、そうだと  
のことでした。どうやって増やしたのか伺いま  
した。

—1番大きな売上先と価格で折り合いがつか  
ず、おつきあいをやめたのが昨年初めだった。  
そして、コロナがやって来た。売上がほとん  
どなくなった。

困った！でも「困った」と言っているだけ  
では、困ったままだ。そこでスマホだ。地図  
検索アプリGooglemapを開き、検索窓に「建  
築会社」と入力してクリック。地図には建築  
会社がたくさん表示された。それをリストに  
して、近くから回っていった。5～60社訪  
問して、新規取引を開始できたのが5～6社  
だ。他に見積だけで終わったところも数社あ  
った。

というのがお客様のお話でした。

Googlemapを営業に使う手法が広まってい  
るのかもしれない。そう思い「Googlemap 営  
業 新規」のキーワードでGoogle検索してみ  
ました。営業にGooglemapを使う方法につい  
てはいくつかHPがありましたが、このお客様  
のように簡単に利用する方法は見つけること  
ができませんでした。このお客様がどのよう  
にこの方法を見つけたのか伺っていません。  
残念です。

私は、このお話を直接お客様から伺いまし  
た。皆様も、お仕事で会われる方に新規顧客  
の開拓方法、あるいはかつてのお客様の掘り  
起し方法など尋ねてみられてはいかがでしょ  
うか？何か思いもつかなかった方法が手に入  
るかもしれません。

## 情報収集

コロナ以後、変化のスピードが速まってい  
るように思います。とくに速くなったのがI  
T化のスピードです。「うちはアナログだか  
ら」と言っていて済んだのがコロナ前、済ま  
なくなったのがコロナ後だという人もいます。  
変化に関連して、情報収集について大事なこ  
とを少し考えてみました。

1. 人の話を聞く：他の人が何をしているの  
か、何をしたのか。あたりまえのことですが、  
たくさんの情報が入ってきます。情報を得る  
ために直接必要なのは「聞く」ことでこちら  
が「話す」ことではありません。もちろん、  
「話す」ことも重要ですが、情報収集に直接  
役立つのは聞くことです。「聞く」とは尋ね  
ること、回答を耳から入れることです。

2. 新聞の出版広告欄：新聞の下の方には、  
出版の小さな広告がいっぱい載っています。  
本も雑誌もあります。ここを見ることで今話  
題になっていること、未知のことばを知ること  
ができます。そして、時間はほとんどかかり  
ません。興味深いものがあればネットで検  
索をかければ、内容もいくらかわかります。

3. 視点を変える：人は知っているものしか  
見ない、当たり前だと思っていることしか耳  
から入ってこないという傾向があります。「自  
分には知らないことはない」と思いだしたら、  
新しい情報が入ってきていない重大な証拠で  
す。この危険を避ける簡単な方法は、視点を  
変えること、新しいことをすることです。通  
勤路を変える、食べるものを変える、座っ  
ている席を変えるなどです。新しいものが見え  
てくるはずです。

情報収集には多様な方法があります。試し  
にネットで「情報収集」を検索してみたい  
かがでしょうか？