

1	いざ2022へ	本当に価値あるものは短期的には手に入らない 一見重要に見えないことを馬鹿みたいに単純に繰り返していくことを決める	
2	価値観	”駒は軸の周りを回る”	
3	価値観とゴール	そのゴールは2022年達成したい何の価値観の現れなのか 自分は今年何を目指していくのか「理由が8割やり方2割」	
4	スタンダード	物差しは基準で決まる “Raise your standard”	
5	情熱	一流の共通点 “passion” 卓越レベルの成果 深い充実感のもと 情熱のある人は情熱を感じる対象をみるので人と比べない 経験・体験し、知識を増やしていく(興味はやがて情熱へ)関わっていく	
6	目的	“purpose” (お金以外の何のために)行動を止める“恐怖”を乗り越えるもと	
7	引き寄せの法則	ゴールはそのゴールが相応しい人の元で叶う どんな人間になる必要があるのか	
8	よくなる確信	やったことがいいゴールではなく“こだわったゴール” 他人ではなく自分が何をしたら自分の人生が良くなっているのか ※「不足」「問題」を埋めていく×	
9	成功の定義	成功は、あなたが価値があると認めている願望(ゴール)から始まる 成功とは手に入れたものではなく“プロセス” (「思考は現実化する」参考) 何に向かっているのか	
10	プランニング	知識・経験がないとプランニングできない(まず知識を増やす) プランはイメージーション(どうやったら)計画は想像する時間	
11	ビックス	「自分の1年はいい一年だった」と言えるための5つのこと	
12	ストーリー	人生を形作っている原動力の1つ(人生脚本)	
13	捧げる	自分自身よりも大切な価値あることに時間を捧げる (時間とエネルギーの無駄遣いを止める)	
14	リアリティ	変化は、ゴールに対して「現実」が具体的にどうなっているのかを理解することから始まる 今いるところからしか進んでいくことはできない	
15	人間関係のレベルアップ	どんな態度で人と関わるか “あなたが”どう関わるのか(コントロール) 人との関わり方を象徴する3つのキーワードを決める	
16	聴き切る	理解に徹する 言わなきゃ×→完全にフォーカスして聴き切る	
17	規律＝自由	不平不満は規律がないことから生まれる 価値観を大切にするにはどんな行動、ルーティンを取る必要があるか	
18	ジャーナル	他人に決めた締め切りではなく、あなたがどうしたいと思っているのか 人生のガイドは“心の声” 心の声を聞く時間をとる	
19	セールス基本	買い手とは、解決すべき問題を抱えている人である 課題を解決すること→セールス(「セールスアドヴァンテージ」参考)	
20	リーダーの第一条件	成果をあげるのは“習慣” (成されるべきことが何なのか考える習慣) (「経営者の条件」参考) * 客観視 したいことより最優先事項 あなたの人生は誰を幸せにするために存在しているのか	
21	計画的破棄	これがやったら人生良くなるものにフォーカス 決断が必要なのは「減らすこと」	
22	プライオリティ	“締め切りが近いから”ではなく、なりたい姿に基づいた優先事項をスケジュールに入れる なりたいものに対してとるアクションを入れていく 優先順位が高いものをスケジュールに入れることが人生良くなる奥義 ゴールに近づく活動をスケジュールに入れていくルーティンが未来をわける	

23	劣後順位	劣後順位を決めることで脳の再教育(一定期間やってはいけないこと)	
----	------	----------------------------------	--

	(劣後順位) 続き	ゴールと関係のないことに時間を使う→停滞 今やっていることの中でもっとも価値の低いことが何か 未来の実現を邪魔しているのは今の行動→価値の高いものに投下	
24	インパクト	他者から「独自の価値」を認めてもらうこと インパクトを与えることでユニークな人になっていく あなたの作り出すものはどういう価値を作り出すのか(インパクトを高めていく)	
25	too much	too muchを伸ばしていく 貢献していないtoo muchはNG	
26	生産性アップ	終わりがわからないことはストレス 問題がないことを目指すとストレス →完了している姿を定義する→具体的なアクションを決める(×抽象的)	
27	自分の土俵を知る	自分がどこで勝負するのか(自分の強みが生きる土俵) ビジネスは、自分で戦う土俵を決めることができる 自分の競技は何? 他人と同じ土俵で戦わない(嫉妬:自分の土俵ではないところに憧れる)	
28	年→月→日	卓越者の持っているルーティン「ピック5」 もっとも大きな5つの石を先に入れてその後小石を入れる (入れられそうなものを先に入れる×) 今月、5つに対応するどんな5つのことができていたらいいか→デイリー5へ	
29	一点集中	凡人が天才になっていくプロセス 一点集中するために捨てること 何に対して「ノー」と行っていくか パフォーマンスアップのためには蓄積	
30	ついでいきたい人	相手の立場で考える 立ち振る舞い、雰囲気、言動(「営業マンは断ることを覚えなさい」)参照	
31	Last day	今日が人生最後の日だったら何をするのか何をいうのか(態度を意識)	

【メモ】

- ・紙の上での計画が大事
- ・価値観に基づいたゴールからプライオリティを決めて取り組む
- ・最優先事項を実行できるかどうかは勇気