

<レバレッジ>→DMWL=Doing More With Less

自分自身に投資する事で、成果を∞にする考え方

ゴールを明確にし、余計な事をしない パッシブではなく、アクティブに行動する

時間が無いから出来ないは間違い、時間があるから出来ない。→制限を設けて緊張感を持って実行する。
パーソナルキャピタル（自己資産）を増やす4つの投資

★労力

どうすれば少ない労力で大きな成果を上げられるか
ウマくいった方法を仕組み化すれば、誰でも出来るようになる → デレゲーシオンに繋げる
（マニュアル化、フォーマット化、チェックリスト作りに時間を掛ける！）

→時間を掛ける事で自由な時間が生まれる
無意識化・習慣化によって自動的に体が動くようになる
小さな良い習慣を重ねる事で大きな良い習慣が生まれる（習慣は数値管理する→目に見えてやる気UP）
ゴールを見極め、そこから道のりを考える。要点を絞り集中する → 俯瞰逆算思考
同時に何か出来ないか考える

「自分は出来る」と自分に言い聞かせ、自己暗示を掛ける。出来ないと思ったら何も出来ない。

★時間

時間は有限なものど知り、限られた時間で最大の成果を上げよう → 短い時間で最大の成果を
マニュアル化 → デレゲーシオン → 生まれた時間でマニュアル化 →…自由な時間を獲得!!
俯瞰逆算思考 目標 → 月単位の計画 → 週単位の計画 → 1日あたりの計画

ゴールがはっきりしていれば、必要な事と捨てられる事の区別が付く
1日の時間を「インプット」「アウトプット」「生活」「プライベート」に分類する。

ルーティン化＝習慣化する事で無駄が減る

先に自己投資（インプット）の時間を用意し、タスクに時間制限を掛ける。

時間の固定費を如何に削るかを意識する。（効率の良い睡眠、ルーティンを極限まで効率的に）

★知識

人生の基礎3科目 = 語学力・ITの知識・金融の知識

自分の仕事・生活に使える知識が無いか、自分ならどうするかを考えて学ぶ

「1から100を生む」発想、成功者のやり方を自分なりに応用する事が成功の近道

具体的な手段は主に、本（読む）、人（聞く）、セミナー（参加する）

得た知識は必ず実践する。実践する事で初めてリターンを得られる。

★レバレッジリーディング

読書は投資活動である→1500円の本1冊の知識は、有効的に使えば将来100倍になって帰ってくる
本を読む時間が無いのは大きな間違い、本を読む事で効率よく動く結果時間が出来る

本には他人の数十年分の知識が詰まっている→読書をしない一流のビジネスパーソンは存在しない

読めば読むほど累積効果がパーソナルキャピタルの含み資産が増える

情報の取捨選択能力が付き、主体的な思考力が身に付く

・本を探す

探す段階から重要 → 読書は金と時間の投資、目的に沿って本を選ぶ

自分にとってやさしくて安い本の方がすぐに役立つ事が多い → 自分に取り入れやすい

教養型より実戦経験型を選ぶ

テーマが決まっている時は、「カテゴリー集中法」でその本を片っ端から読む

本選びは口コミ、書評、広告等を利用。リアル書店（新刊）とネット書店（目的買い）を使い分ける

・本を読む（インプット）

読む前に「何を学ぶか」をはっきりとさせると重要なポイントは自然と目に留まる（カラーパス効果）

一日の生活リズムに読書を組み込む（風呂、通勤時間、休憩時間）→意識的に始めないと始まらない

読む前に「何時間以内で読む」と決める 目次に目を通し、本の概略を掴む

本のストックは切らさない、いまいちな本は直ぐに読むのを止めて捨てる

ポイントに線を引き、ページの角を折る。読みながら考えた事はどンドン書き込む

読むスピードは緩急を付け、自分に置き換えてシミュレーションする

・実行する（アウトプット）

本を自分なりに要約したレバレッジメモを作る、メモを携帯し何度も読み自分のモノにする

メモの内容を実践で活用し、条件反射的に行動できるようになる。

一度読んだ本は余程良書で無い限り二度と読まない→新しい本を読む方が得られる知識が多い

レバレッジミーティング → 議題にあった本とメモを参加者に読ませる事でベクトルを合わせる

★人脈

人脈のメリット

1人より、人脈を使って出来る事の方が何倍も大きい成果を生み出す → 長期的視野の人脈作り

マインドが高い集団に居る事で、自らのマインドも高める事が出来る

自分自身を確立した上で、アドバイザーを得る事で道を誤らずに済む → アドバイザー選びは慎重に

人脈を繋げる事で、有機的に成長し、更なるレバレッジを生み出す。

人脈とは

物質的あるいは精神的に、お互いに価値を提供し合っている関係である。

人脈を作るためには

相手を知る、相手が何を望んでいるかを知る必要がある。

「自分は相手に何が提供できるか」を考え自身の力が足りなければ自分を磨く事に専念する

パーソナルブランディング（周りの自分に対するイメージ） → 戦略的に自らを高める