

# あなたの行動をたたえます！

プロフィールを始めるにあたり大切なのは、富を築く方法は8つしかないということを理解することです。そして8つの方法にはそれぞれ独自のルールがあり、そのルールに従えば最大限の結果を生み出すということも知っていただきたいと思っています。

ここで2つの質問を自分に投げかけてみてください

1. どの道が本来の私の人格や性格に最も適しているだろうか
2. 最適な道を知った後はどんなステップを踏めばいいのだろうか？自分だけの富を築くそのゲームのルールとは何だろうか？

先を読み進めて行くなかで、あなたは自分のウェルスプロフィールを発見し、これらの質問の答を知ることになります。

パワフルで新しい考え方、行動の仕方をあなたに示します。このシステムから最大限の成果を得るための方法をこれからご案内します。

## プロフィールから最大の成果を得るには

富へ向かう旅には明快さ、焦点を当てること、そして一貫性のある行動が必要です。しかし最も重要なのは自分に合った道を歩み続けるということです。

ちょっと想像してみてください。富へたどり着くために、あなたは「富の飛行機」を操縦しようと決意したとします。この例えで言うと、ウェルスプロフィールは機内に搭載されたコンパスのようなものです。それは富を創る際、最も抵抗の少ない道がどの方向にあるかを示してくれるのです。

富を創るというあなた独自の旅を、覚悟をもって始めるには、明快さ、目的のある行動、そして焦点を当てることが必要になります。プロフィールは自分の性向を知るパーソナルなプロファイリングシステムにとどまりません。それはパワフルな行動の枠組みであり、地図のようなものです。それを使って練習することで、自分の時間やその他の資源をどのように投資すれば自分の目的を最大限に達成することができるかが分かってくるのです。あなたが自分のプロフィールを知り、また最大の成果を得るためにそれを活用するのに役立つさまざまな情報を紹介します。あなたが飛行機を操縦するとき、この情報をフライト・マニュアルとして活用し、最も効果的に加速し、前進してください。

あなたが自分の将来に対して時間を投資する決意をしたことを称します。

信念、勇気そして行動です！

## なぜプロフィールが重要なのでしょうか？

私たちが航空学校に入学したとします。最初は、航空力学の法則を理解し基礎を確実に固めるために座学や地上訓練から始めるでしょう。これと同じように、私たちも富の創造の法則に関して、共通の理解を持つことが重要になります。

先ほど述べた2つの基本的な質問に戻ってみましょう。ちょっと想像して下さい。富を創ることに世界最高クラスの著名人たちから、幸運にも直接指導してもらえることになったと仮定します。そして、富を築くための秘訣をたずねたします。

### 富とは何か

最初に得られるであろう大きな気づきは、富イコールある一定の金額のお金を所有することではない、ということです。富とは、実は自分の目標を達成するために必要な資源を引き寄せる能力であるということ、成功者たちは経験上知っているのです。つまり、仮に全財産を失ったとしても(多くの成功者がそれを経験しています)、もしそれまでに彼らが真の富を築いていたのなら、いずれ損失は取り戻すことができるということなのです。

成功している先輩達からのさまざまなアドバイスは測り知れないほどの価値ある情報となることは間違いありません。

しかしながら、ここであなたは混乱してしまう可能性が高いのです。なぜなら先輩達はそれぞれ全く異なる戦略をあなたに教えるからです。そしてお互いに矛盾する戦略であることさえあり得るのです。

でも、その先輩達にとっては効果的な戦略であることは疑いの余地がありません。

ここで最も重要なポイントが明らかになりました。彼らの戦略が成功するのは、それが「何をするか」にではなく、「自分は誰なのか」に根ざしているからなのです。

### フローという考え方

彼らは自分の戦略でこれからも成功し続けるでしょう。なぜなら彼らはいわゆる「フロー」の中にいるからです。「自分は誰か」ということ、そして「フロー」は核となる極めて重要な原理です。

実際のところ、極めて重要であるのが「自分は誰か」なのです。

ウェルスプロフィールは、それをあなたに明らかにしてくれます。そしてあなたにとってのフロー、あなたの最適な戦略、そしてあなた独自の富への道を明らかにしてくれます。私たちはとにかく「自分が誰か」ということと一貫しない生き方をしがちです。ウェルスプロフィールを知れば、「自分が誰なのか」が明確に分かります。自分が「誰か」を把握できて初めて、その自分に合う「何をするか」に進むことがとができるのです。(「何をするか」が先ではなく)

多くの人は自分が今していることにストレスを感じています。それは単にプロフィールから「外れて」プレーをしているからに過ぎません。実際に、もしあなたが今していることにストレスを抱えていたり、苦勞しているという感じを抱いていたりするなら、おそらくあなたはプロフィールに「沿った」プレーをせずに「外れた」プレーをしている可能性が高いのです。

多くの起業家にとって富の創造(ここではお金を生み出すことと定義しましょう)は浮き沈みの激しいゼロサムゲーム(勝者の裏には必ず敗者がいるという前提のゲーム)のようなものだと思っています。そのような生き方をした場合、お金を多く稼ぎもするが、それを失うこともまた多いのです。しかし真実はこうです。プロフィールに沿っている時、私たちはお金を多く稼ぎ、ゲームを間違っただけでプレーしている時(プロフィールから外れている時)お金を失うのです。あなた独自のフローと富を創るためにすべきこと、そしてすべきでないことをウェルズダイナミクスは明確に示してくれます。

真の富を創る方法は8つしかありません。それぞれには独自のルールがあり、それらを守れば最大の結果を生み出すことができるのです。次のセクションでは、8つのそれぞれの方法を説明します。それはあなたが自分のプロフィール結果を理解する上での良き背景知識となるでしょう。

## フローから生まれる7つの現象

私たちが自分に合ったゲームをプレーし、同じゲームをする人々を引き寄せると、自分たちを加速させるような7つの現象が起こるようになります。誰も、フローに乗っていた時それらのいくつかを体験したことがあるはずですが、フローを持続させると、これら7つの現象は大きくなります。次のセクションでは各プロフィールがどのようにゲームをプレーするのを見っていきます。自分にとって自然な道を歩む時、これらの7つの現象を体験し、フローが加速するのです。

### 1. 決定的瞬間

ゲームの勝ち負けが決まる瞬間です。この瞬間をどのように認識し、一瞬の間にどのように反応するかであなたの人生が決まっていきます。

### 2. 学びのサイクル

各ゲームはそれ自体が学習のサイクルとなります。プレーしたゲームの数と蓄積した学びの量によって、先行きの決定的瞬間であなたがどれだけ力を発揮できるかが決まります。

### 3. 前倒れの失敗

失敗には2種類あります。一つはそれにより何かを学べる失敗。もう一つはゲームから退場させられる失敗。ゲームを続けたければ二つの違いを知ることが大切です。

## 4. チャンス

チャンスには2種類あります。一つはあなたが創りだすもの、もう一つはあなたが引き寄せるものです。チャンスをどのように見送り、そして引き付けるかで、あなたがプレーするレベルが決まります。

## 5. 確実性

成功するためには、あなたが何に対して「イエス」を言うかよりも、何に対して「ノー」と言うかが大切です。プレーするゲームに確信をもつことで、あなたが引き寄せるパワーは大きくなります。

## 6. 忍耐力

順調な時も不調な時も一つのゲームをプレーし続けるあなたを見て、他人はあなたとプレーをともにしたいと思います。私たちが失敗するのはやめてしまった時です。

## 7. 「勢い」のマジック

勝つのも負けるのも「勢い」が働きます。勢いは上の6つを常に組み合わせることで生まれます。勢いは究極の引き寄せる力なのです。

# 性格プロファイリングの歴史

プロファイリングは確かな前例と科学的な研究に基づいた深遠な理論です。それは5000年の歴史をもつ古代中国の哲学体系である易経を基礎としています。易経は中国歴代の皇帝や儒家によって徐々にまとめあげられた書物です。西洋において易経は、リチャード・ヴィルヘルムが翻訳したものが、カール・ユングの貢献により出版されたことで一般に広がっていきました。

ユングは易経に傾倒し、彼の著作「心理学的タイプ」、そしてシンクロニシティや集合無意識の理論はその影響を色濃く受けています。彼は西洋において心理測定テストの先駆けとなり、その後生まれた各種テストはすべて、易経に端を発するユングの功績の延長です。今回のプロファイリングのユニークな点は、易経思想の中でもユングが敢えて取り入れなかった、失われていた要素を組み込み直したことです。

## 5種類の自然「エネルギー」

古代中国の思想では、万物は5種類の元素(自然エネルギー)から成ると言われ、各元素は1つの季節を表していました(うち1つは「過渡期」と呼ばれる)。これらのエネルギー・タイプは私たちが日ごろ目にする人々の性格的特徴をも表しています。

周波数	季節	要素	性格的特徴
ダイナモ (発電機)	春	木	エネルギーでダイナミック。物事を始める能力に優れているが、やり遂げるのが苦手なことがある
ブレイズ (炎)	夏	火	情熱的、社交性に富み新しい人と付き合うことを得意とするが、目の前の事にとらわれ、注意散漫になることがある
テンポ (リズム・調子)	秋	土	思いやりがあり、チームプレーが得意。集団内における自分の役割を、責任を持って果たすが他人の指示を求める傾向がある
スチール (鋼)	冬	金	整然として、体系だっており、細部に気がつく。何かをやり遂げることが得意だが、新しいことを始めるのが苦手なことがある
スピリット	変遷	水	大きな存在とつながっているという感覚を持ち、穏やか、スピリチュアル。ものごとの背景にある「理由」に関心していく

私たちは皆、すべての要素を合わせ持っており、各要素のバランスがそれぞれのあり方を決定しています。

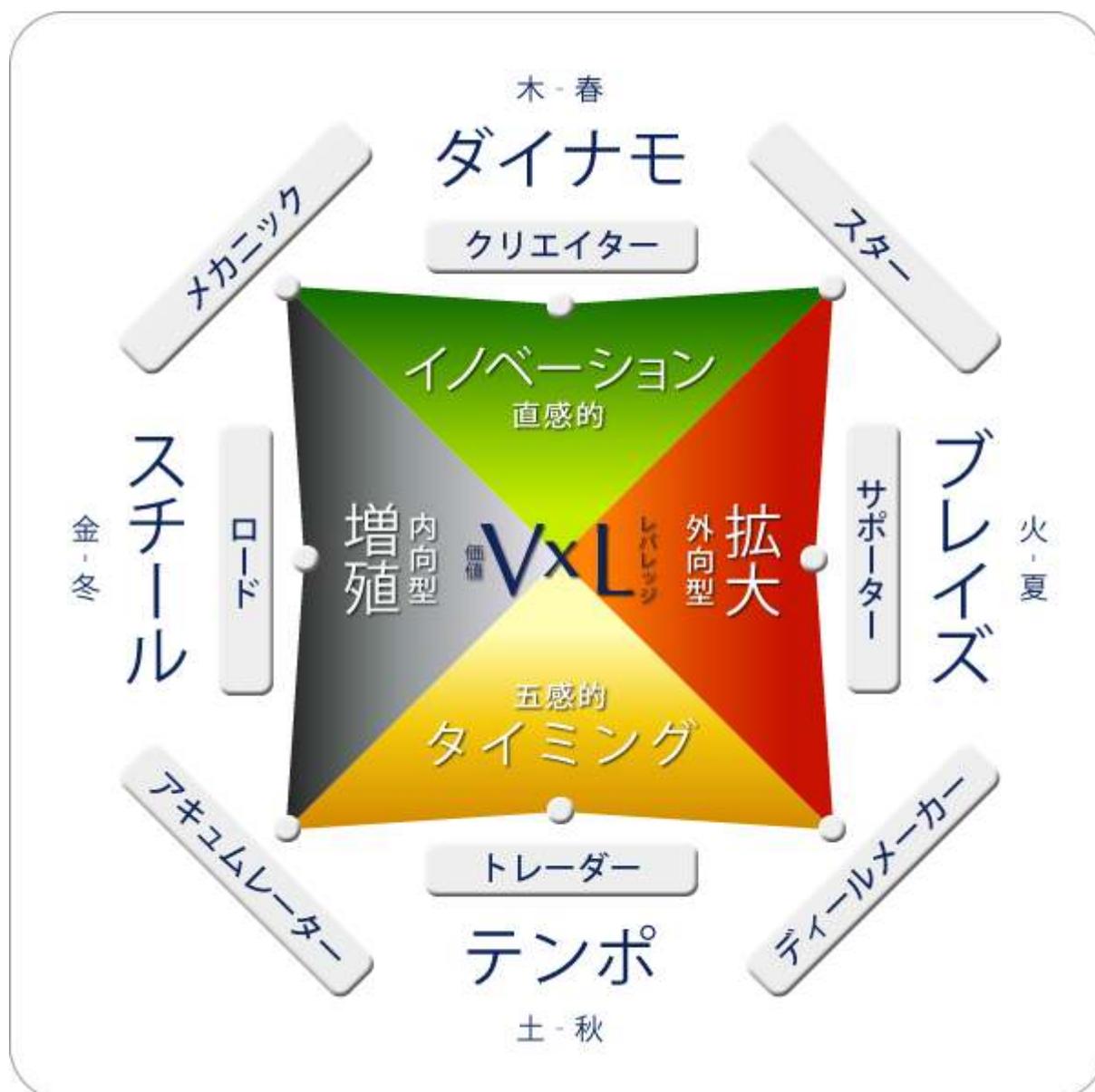
プロフィール結果の図表でそのバランスが分かります。それぞれのパーセンテージを見ることにより、あなたのプロフィールと両隣のプロフィールが分かります。

## プロフィールの四角形は何のためにあるのか？

プロフィールの四角形は、8つのプロフィールのひとつひとつがお互いにどのような関係になっているかを表しています。

あなたが直感的思考の強い人であれば、上方に位置する周波数の高いプロフィール、すなわちメカニック、クリエイター、またはスターのいずれかになるでしょう。

反対に五感に基づく思考に強いタイプであれば、下方に位置する周波数の低いプロフィール、すなわちアキュムレーター、トレーダー、またはディーラーのいずれかになるでしょう。



内向的な人は左側に傾きます。

すなわちメカニック、ロード、アキュムレーターのある側です。外向的な人は右側に傾きます。

すなわちスター、サポーター、ディーラーメーカーのある側です。

富を築く人は、生まれつきの強みに従った方法で富を築くことだけに焦点を絞ります。

では、いくつもの方法に手を広げてゲームをすることは可能でしょうか？もちろん、可能です。しかし、秀でた力を発揮し始めるのは、私たちがひとつのゲームに絞り込んだときだけなのです。プレーする時間が長ければ長いほど、微妙な違いが見分けられるようになりますし、フローが大きくなればなるほど、引き寄せるものも多くなります。

それでは各プロフィールの違いを見ることにしましょう。

## 8つのプロフィールはどのようなものか？



# クリエイター

## Creator Profile

### 「より良い製品を生み出す」

クリエイターは何かを創る衝動を抑えることができません。資源やお金、さらには周囲の忍耐力が底をついても創り続けます。実際のところ、彼らがその創造性を大躍進させるのは、ほとんどの人に見限られた後だったりします。

ウォルト・ディズニーは、第一作目のアニメーション映画が完成する前に、配給会社が倒産してしまいました。二作目も完成前に資金が底をつきました。ウォルトは、1927年にミッキーマウスを出演させた今では有名な「蒸気船ウィリー」をプロデュースする際も資金不足に苦しみ、兄のロイに宛てた手紙で次のように書きました。「僕たちの財産をすべて抵当に入れて、この映画をきちんと進めよう。」

多くのクリエイターは人の管理が上手くありません。チームよりもずっと速く走ってしまい、最初のプロジェクトが黒字になる前に、もう次のプロジェクトに移ってしまうことがよくあるからです。ビジネスを新たに始めたものの、それを上手くまわすことができずに不満を抱えているクリエイターが世の中に溢れています。最初に素晴らしいビジネスを立ち上げたものの、人を管理する段階となった今はさえない仕事振りとなっているのです（自分に「ついて来ることができない」とチームをしばしば責めたりもします）。彼らは速いスピードで駆け抜けますが、走った跡は散らかり放題です。

多くのクリエイターは、自分のビジネスやチームが成し遂げられることを楽観視しすぎて失敗します。楽観的に多くを抱え過ぎて、自分が一番強みを活かすべき分野に割く時間がほとんどなくなるのです。

成功したクリエイターは、クリエイティブな過程以外は全てを人に委任しています。そして周囲が日々のビジネス運営に気を配ってくれる間、自分は新しい製品を開発したり、新しい会社を興すことに集中するのです。このような戦略で成功したクリエイターにはトーマス・エジソン、ウォルト・ディズニー、ビル・ゲイツ、スティーブ・ジョブズ、リチャード・ブランソンなどが挙げられます。



# スター

## Star Profile

### 「独自のブランドを生み出す」

クリエイターが用意した舞台の上で、ショーを独占するのがスターです。スターはスポットライトを浴びながら世間から評価を受けるのです。スターがフローに乗るのはステージで注目されている時なのです。ですから彼らは飛行しながらその魅力をますます高めます。そして本人の魅力そのものが最大の価値なのです。

生まれつきのイノベーター（革新者）であるスターは内なる自信を持ち、人前に進み出て人々をリードすることが出来ます。しかしながら、これを自信過剰と見る人々もいます。アーノルド・シュワルツネガーは過去を振り返って次のように述べました。「60年代後半の時点で私はすでに勝者であることが分かっていました。私は偉大な運命にあることを確信していました。慎みのない傲慢な考えだと人は言うでしょう。そのとおりだと思います。でも、私という人間に『慎み』という言葉は全く当てはまらないのです。今後もずっと当てはまらないままであることを望んでいます。」

才能を主な武器に現在の地位を築いたスポーツ・スターやロック・スターがいますが、スター・プロフィールをこうしたスターと混同してはなりません。スター・プロフィールの人々は、不動産業、メディア関係、サービス業などさまざまな業界に存在しています。彼らの中にはスター・プロフィールの戦略を守ることによって、才能に溢れた芸能人をはるかに凌ぐ富を築く人もあります。その一方で、極めて才能があるにもかかわらず、一文無しで終わってしまう芸能人も数知れません。

スターは自分の存在を独自の形に創り上げる生まれつきの才能があります。人々を惹きつける自分だけのブランドです。スターは自分のブランドを拡大することで、人々をすばやく惹きつけます。成功しないスターはこのことに気づかず、自分の不得意なこと、すなわち商品、仕組み、チームなどを改善することによって富を築こうとするのです。またスターは、自分ができることを他人が出来ないとイライラしてしまい、役割を適任者に委任しないとひどい管理者となります。

成功するスターは自分の魔法を示すために、他人が用意した商品や舞台を喜んで活用します。そしてお金の計算は人に任せ、自分の名前を燦然と輝かせながら前面でリードします。勝利する（しばしば敗北することもあるが）スターの戦略を守ることによって成功した人はオプラ・ウィンフリー、マーサ・スチュワート、アーノルド・シュワルツネガー、ポール・ニューマン、アマタブ・バッチャン（インドの国民的スーパースター）などがいます。



# サポーター

## Supporter Profile

### 「チームを率いる」

スターが自分を輝かせることに忙しいのに対して、サポーターは他人を輝かせることに忙しい人たちです。サポーターは強いリーダーシップを発揮し、人々に価値を上手に伝えて行動させることができます。ジャック・ウェルチは次のように語っています。「今日、情報は瞬く間に伝わるので、皆はCEOよりも多くの情報を持っています。ですからCEOの唯一の役割は、人々の中に入り彼らを元気づけて、情報を行動に変えることなのです。」

高周波のイノベーター(クリエイターやスター)は走るスピードが速すぎて、チームメンバーは自分の実行力に対する自信を失うことがよくあります。ディールメーカー、トレーダー、アキュムレーターも同じく周囲を萎縮させてしまうことがよくあります。サポーターは、成功するための自信を人々に与え、彼らを元気づける達人です。ウェルチの言葉を再び紹介します。「人々に自信を与えることが、私のできる最も重要なことなのです。なぜなら、そうすれば彼らは行動するからです。」サポーターが提供する強力な接着剤がなければ、どんな素晴らしい計画も崩壊するでしょう。

多くのサポーターは、すでに素晴らしい人脈があるのにも関わらず、起業するのに最適なビジネスを探し求めてもがいています。これは、彼らが自分自身に問うべき質問を間違えているからなのです。どんなビジネスを始めようか、ではなく、価値を生み出す人のうち誰をサポートすべきか、と問うべきなのです。「何を？」ではなく、「誰を？」と訊くべきなのです。

サポーターの成功者は、同じ価値を生み出す人とプレーし続け、効果的な行動が行われる土壌を創り上げます。スティーブ・バルマーはマイクロソフトを率いることによって、ビル・ゲイツが開発に専念できるようにしました。スティーブの保有するマイクロソフト社の株式は資産価値130億ドルにもなりました。

成功したサポーターの中には自分でビジネスを立ち上げた人も多くいます。業界としてはPR、ヘッドハンティング、コンサルティングなどがあり、サポーターの持つ人脈にアクセスするためなら、人々は喜んで大金を支払うのです。他のプロフィールなら、最適な人材を見つけるのに何ヵ月もかかるところを、サポーターは電話一本で済ませてしまうことがよくあります。

有名なサポーターはジャック・ウェルチ、マイケル・アイズナー、スティーブ・ケース、メグ・ウィットマンなどがいます。



# ディールメーカー

## Deal Maker Profile

### 「人と人をつなげる」

スターやサポーターのように、ディールメーカーは拡大志向で前面に出て活躍します。しかし、スターが空高く舞うのに対し、ディールメーカーは大地で世の中の動きにアンテナを張りめぐらせます。新しいアイデアではなく、タイミングにより価値を創り出すディールメーカーは今現在を生きています。ドナルド・トランプは次のように言います。「過去から教訓を得ようとはします。しかし私は、今この瞬間だけに焦点をあてることにより将来の計画を立てるのです。そこに楽しさがあるのです。」

ディールメーカーの成功者は一瞬のうちに数百万ドル(何億円)も稼ぐような大きな振る舞いで、ビジネスの全体像をつかむのが得意です。ディールメーカーは全プロフィールの中で、周りの人間関係に最も影響を受けるプロフィールです。

スターは近寄りやすい存在になればなるほど、自分の価値が高まりますが、ディールメーカーは連絡を取りやすい存在になればなるほど、自分の価値が上がります。彼らは常に電話に出ているか、忙しく動き回っています。そしてマーケットで人と人をつなぎ合わせるチャンスを見つけて富を創り出すのです。取引が成立すると、全ての利害関係者が新しく創られた価値の恩恵にあずかります。

直感型の方は、自分にふさわしい環境を自分で作りますが、五感型の方は環境に適応するために自分自身を作り変え、喋りを誰かに任せます。ディールメーカーは、何もしないことがベストであることが多い、ということを知っています。交渉におけるトランプのアドバイスは以下のようなものです。「交渉のテーブルにつき、自分が相手について何も知らないのであれば、彼らに喋らせるのです。声のトーンを聴き、ボディ・ランゲージを観察しましょう。最強の交渉人はカメレオンになります。すなわち相手の出方によって、どのような態度、物腰、アプローチ方法、姿勢をとるのかを決めるのです。」

ディールメーカーが自分でビジネスを始めようとしたり、細かいことにとらわれたりするとしばしば身動きが取れず、もがくこととなります。策略を巡らした交渉や、夜の歓待など、彼らにとって楽しくてたまらないことをしたら罰が当たるとも思っているのでしょうか！ディールメーカーの中には人と人を引き合わせることまではしたものの、自分の取り分を取らなかつたり、取引において自分が付加価値をつけることのできる場を確立し損ねたりして、失敗することがあります。ハリウッドのデービッド・ゲフィン、ニューヨークの不動産王ドナルド・トランプ、メディア王ルパート・マードックなど、ディールメーカーの成功者達は皆、得意なマーケットにおいて最高の取引を惹きつける自分のニッチを選んでいきます。

有名なディールメーカーはドナルド・トランプ、デービッド・ゲフィン、孫正義、ヘンリー・クラビス、ルパート・マードックなどがいます。



# トレーダー

## Trader Profile

### 「安く買い、高く売る」

トレーダーはタイミングの達人ですが、ディールメーカーとは異なります。ディールメーカーは複数の資産や資源を引き合わせることによってお金を生み出しますが、トレーダーは自分で資産を購入し、売却時に生じる差額で儲けを得ます。外向的なタイプのトレーダーは自分の積極的な交渉により価格に影響を与えて売買を行います。内向的なタイプのトレーダーは対面交渉よりも、綿密な分析をもとに売買することを好み、今日マーケットトレーダーとして成功している人の多くがこのタイプです。

個人投資家によるオンライン・トレードが人気となり、トレーディングで一山当てようとする人が増えました。しかし残念ながら、彼らの殆どがトレーダー・プロフィールではなく、儲けどころかお金を失います。真のトレーダーは何らかの形でこれまでもずっと売買をし続けてきた人です。彼らはマーケットで利ざやを稼ぐことが大好きです。それがフリー・マーケットで掘り出し物を見つけることであろうと、外国為替取引で何十億ドルも稼ぐことであろうと、彼らはごく自然に売買をすることができます。

クリエイターは我を忘れて何かに没頭することで富を創りますが、トレーダーは距離を置き冷静に構えます。マーケットが交響曲だとすると、クリエイターはさしずめ作曲家であり、トレーダーは指揮者でしょう。トレーダーは元来冷静で、周囲が落ち着きを失っている時に地に足をつけた状態を保つことができます。彼らは忍耐強く待ち、ベストな波が来た時にそれに乗って富を創りますが、他の人は波に飲まれてしまうのです。ジョージ・ソロスは「あなたは群衆と同じ方向に行くのですか、それとも逆らって進むのですか？」という質問を受け、次のように答えました。「群衆に逆らって進む場合は非常に慎重になります。なぜなら踏みつけにされやすいからです。大抵の場合、トレンドはフレンド(友)です。しかしトレンド・フォロワー派も失敗する時があります。それはトレンドが変化する反転ポイントにおいてです。大抵の場合、私はトレンド・フォロワー派です。しかし私は群衆の一人であることを常に意識しており、反転ポイントの見張りを怠りません。」

才能を発揮していないトレーダーの多くは、一度も売買をしたことがありません。信頼される勤勉な従業員として、自分の勤める会社内で売り手側、または買い手側の取引を目にすることはあっても、両方を同時に見ることはめったにありません。自分が売買の両方をコントロールできる時に初めて、トレーダーは自分の天分に目覚めるのです。

有名なトレーダー・プロフィールにはジョージ・ソロス、ピーター・リンチ、ジョン・テンブルトン、ジム・ロジャーズなどがいます。



# アキュムレーター

## Accumulator Profile

### 「価値が上がる資産を集める」

トレーダーがお金のフローを加速させることで富を創るのに対し、アキュムレーターは減速させることで富を創ります。波の高低を利用して売買することでお金を稼ぐよりは、資産を買ったら潮の高まりとともにそのまま保有し続けることによって儲けるのです。アキュムレーターは常に準備を怠らず、アキュムレーターの大成功者は自分のすべきことを必ずする人たちです。ウォーレン・バフェットは年次報告書の中で次のように述べています。「ノアは雨が降ってから箱舟を作り始めたのではない。」

アキュムレーターは着実に頼りがいがあります。サッカーに例えると、スターがストライカーだとしたら、アキュムレーターはキーパーとなるでしょう。スターはすぐにお金を使いますが、アキュムレーターはすぐに貯蓄します。ただし、独りで貯め込むだけでは大抵うまくいきません。それよりも、自分のことを宣伝し、自分の代わりに外部とつながってくれる支持者を集めるべきなのです。アキュムレーターは衝動的な行動をとることがほとんどありませんが、行動する際の基準を決めておかないと失敗します。しばしば彼らはぐずぐずしていると批判されますが、単に正確な判断をするための情報をより多く必要としているだけなのです。

かつてウォーレン・バフェットは「マネー・ワールド」というテレビ番組に出演し、新参のマネー・マネージャー向けの投資アドバイスを求められ、次のように答えました。「私は自分が40数年前にやったことと全く同じことをするように言いますよ。それはアメリカの全上場企業をひとつひとつ勉強することです。」司会者のアダム・スミスはこう言いました。「でも上場企業は27,000社もあるんですよ。」バフェットはそれに対しこう答えました。「それなら、アルファベットのAの会社から始めて下さい。」

素晴らしいチームと結び付いたアキュムレーターは、すぐに成功の上昇気流に乗りながらもチームの足が地についた状態を保つことができるでしょう。アキュムレーターはすべての物事が整然とした状態に保たれ、すべきことが期限までになされることを確実にします。成功するアキュムレーターは常に現実的で、他の人が凧のように空を舞っている間、地上で凧の紐を握っていることに喜びを感じるのです。

アキュムレーターの成功者はウォーレン・バフェット、彼の師であるベンジャミン・フランクリン、サンディ・ワイル、李嘉誠（りかせい／リー・ジアチエン：香港の富豪）、ポール・アレン（マイクロソフト社の創業者の一人）などがいます。



## 「お金を生み出す資産を支配する」

ロードはものごとの細部が大好きで、倹約家として知られています。最も成功したロードにジョン・D.ロックフェラーがいますが、彼は人生を振り返り次のように述べました。「母の言葉を今でもよく覚えていますよ。『無駄遣いをする、惨めな文無しになるよ!』という言葉ね。」

ロードは自分で資産を所有せずとも、その資産からのキャッシュフローを絞りだすことができます。ロックフェラーは石油産業でビリオネアとなりましたが、油田をひとつたりとも保有してはいませんでした。ミタルは鉄鋼業でビリオネアとなりましたが、鉱山をひとつたりとも保有はしていません。扱うものが商品であろうと土地であろうと、ロードは持ち前の忍耐強さと勤勉さで自分が見つけたキャッシュの流れからお金を集めるのです。

サポーターは外向的で数字よりも人を重んじますが、内向的なロードは人よりも数字を重視し、政治的な駆け引きや華美さに関わっている暇はありません。華麗なフットワークよりも地道な作業を好みます。ロックフェラーが1800年代に石油精製所の買収を始めたころ、彼は酒食の歓待などには一切関わらずに、交渉相手に「売却を拒否すれば、いずれ潰されるのが落ちですよ。」と言うだけでした。そして状況を冷徹に把握していた彼の言葉は正しかったのです。

ロードは確実さを愛し、リスクを嫌います。また彼らは考えや情報を内に秘めることを好みます。彼らの富が見えていない人たちは、ロードの持つ分析能力、リスク回避性向、そして管理主義が彼らの最大の強みであることに気づかないことがしばしばあります。ロードは勢いに乗ってくると、細部を管理する衝動を抑えることができません。それによりキャッシュフローは向上しますが、人々には歓迎されません。

成功するロードは自分のニッチを見つけるや容赦せず突き進みます。イノベーションもタイミングも必要とせずに安定したキャッシュフローを生み出すことができるのです。市場の荒波を切り抜け、競争を呑み込み遂には業界全体を支配してしまうのです。

ロードの成功者はアンドリュー・カーネギー、ジョン・D. ロックフェラー、ジャン・ポール・ゲティ、ラクシュミー・ミタル(英国一の富豪)、セルゲイ・ブリン(グーグルの創業者の一人)などがいます。



# メカニック

## Mechanic Profile

### 「よりよいシステムを編み出す」

クリエイターが現実離れした空想好きとすれば、メカニックは何にでも口を挟みたがる干渉好きです。クリエイターが物事を始めるのが得意な一方、メカニックは物事を完成させるのが得意です。完璧主義者のメカニックは、物事の改善できる点を探ることが好きでたまりません。ヘンリー・フォードの名言の一つに次のようなものがあります。「あらゆる物事には、現状よりも優れたやり方が必ずある。」

スターが舞台上で輝いている間、メカニックは舞台裏を修理しています。メカニックは現場でシステムをいじくり、手を真っ黒にしながらどのように改善しようかと研究することが大好きです。そのため外面を美しくして印象を良くすることに殆ど興味がありません。ホーム・デポの会長であり創業者の一人でもあるバーナード・マーカスは、1980年代に世界一の富豪となったウォルマートの創業者であるサム・ウォルトンと共にした昼食を回想して次のように言いました。「私はサムの赤いピックアップ・トラックに飛び乗りました。するとどうでしょう。エアコンはないし、座席はコーヒーのしみで汚れているではありませんか。レストランに着く頃には、私のシャツは汗でびしょびしょでした。それがサム・ウォルトンでした。気取りや華やかさとは無縁でした。」

メカニックの中にはまだ何も初めていない人が大勢います。なぜなら、どんなビジネスを始めようかといまだに思案しているからです。レイ・クロックが自分でビジネスを始める必要などないと気づいたのは彼が52歳の時でした。彼は既存の商売、つまりマクドナルドを改善し、事業にすれば良かったのです。

メカニックのビジネスの多くは、競合他社よりも優れたシステムという強みがありますが、その反面、自社システムを有効活用するために、外部の優れた商品を取り入れるということをしなかったり、高度に自動化されたマネージメント・スタイルやスタッフの高い離職率により、制限がかかったりすることがあります。

メカニックは成功した後も現場主義で、事業の多くの権限を他人に委譲した後も、システムだけは自分で修正し続けるのです。それにより彼らは最大の結果を生み出し、最大の満足を得るのです。

メカニックの成功者はヘンリー・フォード、レイ・クロック、サム・ウォルトン、イングヴァル・カンプラド(IKEA創業者)、マイケル・デルなどがいます。

## 価値をもたらし、レバレッジを利用するには誰と組めばいいのか？

真の富はお金をもたらすものではありません。それは人がもたらすのです。独りでは富は創造されません。適切なネットワークを持たずに富を創ろうとする人が大勢います。

最もサポートしてくれる人達とつながる事を優先事項にしましょう。それによりあなたは富のネットワークを築くのです。そしてすぐれた触媒となる人たちとつながる事を最優先事項にしましょう。彼らはあなたが自分らしく富を創る能力を加速させてくれます。彼らの存在はカギとなります。

基本的原理の一つは、あなたの最大の価値はあなたが他の人のためにレバレッジを提供してあげられることなのです。

次の表は富のネットワークを築く際、あなたが最初に探すべき人を示したものです。

プロフィール	最大の支援者	最大の触媒となる存在	理由
クリエイター	機会提供者 出資者	メカニック ディールメーカー	メカニックはプロセスをサポートしてくれる。ディールメーカーは知的財産をお金に換えてくれる。
スター	推薦者 支持者	クリエイター ディールメーカー	クリエイターはコンテンツを充実させてくれる。ディールメーカーはブランドをお金に換えてくれる。
サポーター	アドバイザー 同志	クリエイター メカニック	クリエイターとメカニックは利権を共有する富の創造者として第一候補者になる。
ディールメーカー	マネージャー チーム	クリエイター メカニック	クリエイターとメカニックは取引相手として第一の候補者である。
トレーダー	機会提供者 アドバイザー	サポーター メカニック	サポーターは自由になる時間を作ってくれる。メカニックはプロセスをサポートしてくれる。
アキュムレーター	出資者 同志	サポーター メカニック	サポーターは自由になる時間を作ってくれる。メカニックはプロセスをサポートしてくれる。
ロード	出資者 マネージャー	サポーター ディールメーカー	サポーターは自由になる時間を作ってくれる。ディールメーカーは資金へのアクセス、資産基盤の構築をしてくれる。
メカニック	機会提供者 出資者	クリエイター ディールメーカー	クリエイターは商品に付加価値をつけてくれる。ディールメーカーはシステム基盤をお金に換えてくれる。