

# ウェルスタイナミクス活用法 for Japanese



「億万長者 富の法則」をもっと身近に感じたい人へ

一般社団法人 日本適性力学協会



ご挨拶

「億万長者 富の法則」を監修いたしました一般社団法人 日本適性力学協会の宇敷珠美です。

もう既に本は読んでいただけましたか？ご自身の成功・失敗を思い返してみて、納得された点がありましたでしょうか？

中には、こんな風に思われた方もいらっしゃるかもしれません。

- 「本に登場する成功者たちの話は、海外の話であることもあり、どうも現実味がない。」
- 「登場する成功者たちには、絶対凡人と異なる才能があったに違いない。私にはそれがない。」
- 「事業を持っているわけでもない私がどのようにウェルスダイナミクスを活用すればいいの？」

このEブックの目的は、そんな日本の方々のためにまず「簡単ウェルスダイナミクス活用法」をお伝えすることです。

そして、個人だけでなく、組織・団体、会社、国など個人の集合体におけるプロフィール、およびウェルスダイナミクスの最終目的である「“フロー”（流れ）に乗る」という概念をご説明したいと思います。

より多くの方々にウェルスダイナミクスを理解していただき、ご自身、自分の会社、日本という国に対する自信をもっともっと感じていただいたり、家庭内、会社内において少しでも思いやりある環境づくりに貢献できたら幸せです。

一般社団法人 日本適性力学協会  
代表理事 宇敷 珠美



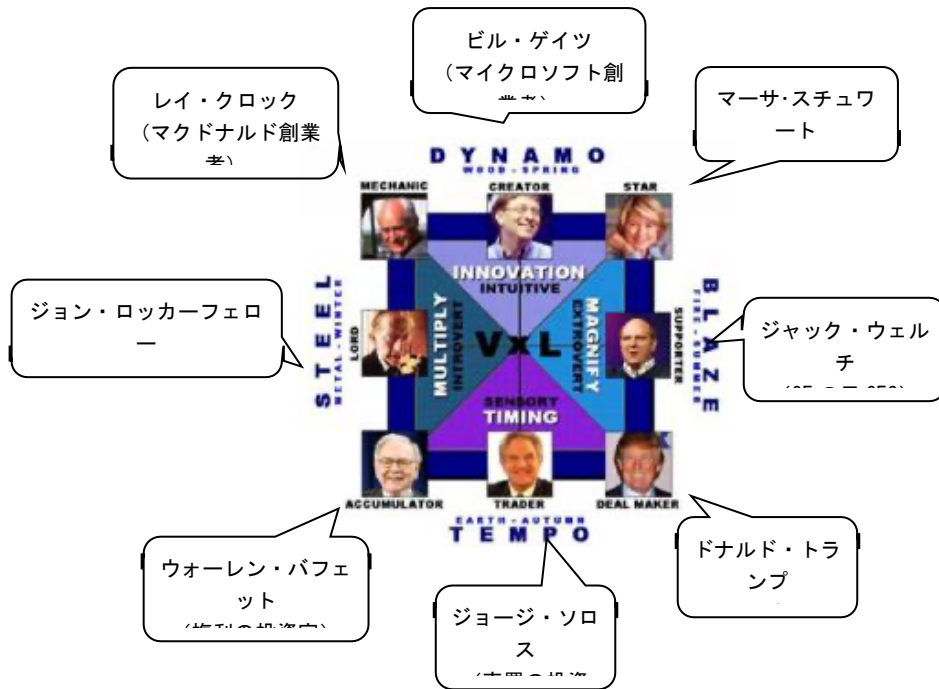
—— 目次 ——

ご挨拶

- 1 プロファイルの見分け方
- 2 サラリーマン
- 3 自営業者
- 4 主婦（家庭内において）
- 5 国のプロフィール
- 6 「フローに乗る」ということ

付録：一般社団法人 日本適性力学協会の活動

## 1 プロファイルの見分け方



ウェルスダイナミクスを活用するには、まず対象となる人たちのプロフィールを知ることが必要です。

8つのタイプの特徴はこちらです。

### クリエイター「素晴らしいアイデアを生み出す開拓者」

このプロフィールの人たちは大きなビジョンを持ち、自分の推進力と新しいアイデアで、人を動かします。彼らは、自由に何かを生み出せる状況にあるときに、最大の「価値」を生み出し、その余裕があればあるほど、よいものを創り出します。

クリエイターの成功者にはトーマス・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「外交的な自分の魅力で人々を引き寄せる」

このプロフィールの人たちは創造力があり、外向的です。まわりの人たちの反応からヒントを得ます。自分が目立てば目立つほど、寛いだ気分になり、より多くのものを引き寄せます。他の人が生み出し、他の人が大きくしたコンテンツを、彼ら独自の形に変え、包装を施すことで富を築くことができます。

スターの成功者にはアーノルド・シュワルツェネッガー、ポール・ニューマン、オプラ・ウィンフリーなどが挙げられます。

## サポーター「巻き込み力が強くチームを熱く引っ張るリーダー」

このプロフィールの人たちは社会的で忠誠心があり、ネットワーク作りがとても上手です。自分が築いた「人間関係」と、自分が提供できる「エネルギー・熱意・時間」がサポーターの持つ価値です。

サポーターの成功者にはジャック・ウェルチ（GE の元 CEO）、マイケル・アイズナー（ディズニーの元 CEO）、メグ・ホイットマン（eBay の CEO）などが挙げられます。

## ディールメーカー「人の価値を見出し人と人を結びつける」

このプロフィールの人たちは、人と話し、人に影響を及ぼし、人と交渉する能力を生まれながらに備えています。さらにタイミングのセンスもあります。彼らは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ることで富を創り出します。

ディールメーカーの成功者にはドナルド・トランプ（ニューヨークの不動産王）、孫正義（ソフトバンク CEO）、ルパート・マードック（メディア王）などが挙げられます。



## トレーダー 「タイミングセンスに優れ数多くのやり取りをこなす」

このプロフィールの人たちは、五感的で、何か起きたとき、その出来事に反応します。そのため、長期的計画よりも、日々の行動戦略を立てる傾向があります。変動している市場を見つけ出し、そこで驚異的なタイミングのセンスを活かすことで富を築きます。

トレーダーの成功者にはジョージ・ソロス（売買の投資家）、ピーター・リンチ（売買の最高額記録保持者）などが挙げられます。

## アキュムレーター 「忍耐強く、着実にコツコツと積み上げる」

このプロフィールの人たちは、ゆっくり時間をかけて下調べをし、何を蓄積していこうかを決めます。彼らはメンテナンスをほとんど必要としない資産や才能を探します。またリスクを嫌い、ものごとをシンプルに保つのを好みます。彼らは得意分野にフォーカスし、そこに内在する価値を見極めることで「価値」を生み出します。

アキュムレーターの成功者にはウォーレン・バフェット（世界第2位の億万長者）、ポール・アレン（マイクロソフトの共同創業者）などが挙げられます。

## ロード 「お金を生むシステムを所有する」

このプロフィールの人たちは、ものごとの細部が大好きで、節約家としても知られています。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。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ます。

ロードの成功者にはアンドリュー・カーネギー（カーネギー・スチール（現 US スチール）創業者）、ジョン・D・ロックフェラー（世界最初のビリオネア）などが挙げられます。



## メカニック「革新的なシステムを創造する」

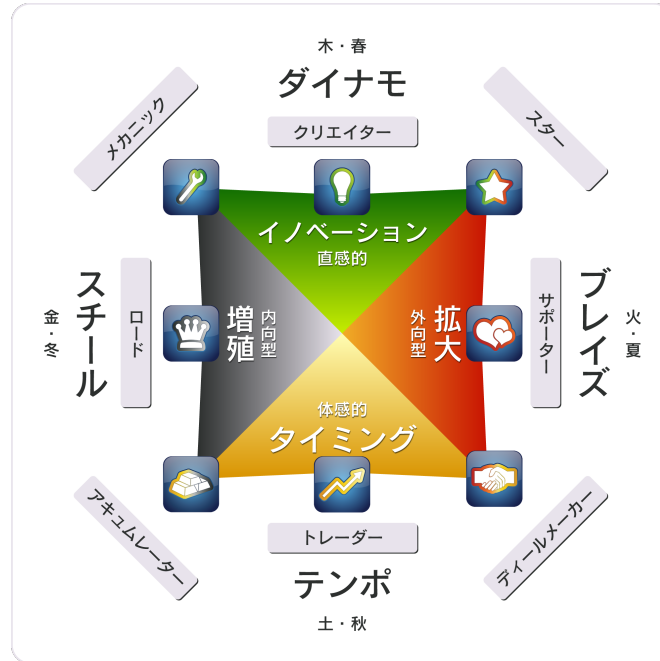
このプロフィールの人たちは、根気があり、何かを作るときにはできるだけ長持ちするように作ります。完璧主義者のため、常に自分のシステムの改善すべき点を探し、製品をさらに洗練させようとします。そして、業務の効率化に専念することで富を生み出します。

メカニックの成功者にはヘンリー・フォード（フォード・モーター創業者）、サム・ウォルトン（ウォルマート創業者）などが挙げられます。

あなた自身は、どのタイプに近いと感じられましたか？

ここでは、まず最初に自分と自分以外の人たちに対する「ウェルスダイナミクスプロフィールの見分け方」をご紹介します。一プロフィールまで絞り込めなくても、ウェルスダイナミクス・スクエアにおけるだいたいの位置が判れば結構です。

こちらは、ウェルスダイナミクス・スクエアです。



まず、下の質問をして、大まかな位置をつかんでいきましょう。

## 質問

**ダイナモ** (ウェルスダイナミクス・スクエアの上)

- 未来をデザインしているときに、充足感を感じる→YES/NO
- 同じ事を根気よく繰り返し説明するのは苦手だ→YES/NO
- 人と違うことをやるのが好きだし、楽にできる→YES/NO
- 辛抱強く答えを待つことは苦手だ→YES/NO
- 自分を表現するのにもっともふさわしい言葉は「創造的」である→YES/NO

**ブレイズ** (ウェルスダイナミクス・スクエアの右)

- 新しい友人を作るときに、充足感を感じる→YES/NO
- データを計測、分析し、最適化することは苦手だ→YES/NO
- 人と親しくうまく付き合うことは、好きだし楽にできる→YES/NO
- 物事を順序立てて体系的に組み立てていくことは苦手だ→YES/NO
- 自分を表現するのにもっともふさわしい言葉は「社交的」である→YES/NO





**テンポ** (ウェルスダイナミクス・スクエアの下)

- 仲間との信頼関係をより深めるときに、充足感を感じる→YES/NO
- 創造的なアイデアを次々と生み出すことは苦手だ→YES/NO
- お買い得品を見つけることは、好きだし楽にできる→YES/NO
- 素早く新しいアイデアを考え出すことは苦手だ→YES/NO
- 自分を表現するのにもっともふさわしい言葉は「協調的」である→YES/NO

**スチール** (ウェルスダイナミクス・スクエアの左)

- 一人きりの静かな時間を持つときに、充足感を感じる→YES/NO
- 仲間のモチベーションを高めることを考えたり、するのは苦手だ→YES/NO
- 整理してまとめ、より効率的にすることは、好きだし楽にできる→YES/NO
- 初対面の相手に率先して働きかけ、楽しませることは苦手だ→YES/NO
- 自分を表現するのにもっともふさわしい言葉は「分析的」である→YES/NO

一番YESが多いところが、あなたの特徴を表しています。

ダイナモ、ブレイズ、テンポ、スチールは周波数と呼ばれ、8つのプロフィールはこの4つの周波数の組み合わせで構成されています。

オンラインでも同じテストを受験することができます。

YES の数が同じになるなど、判定で迷った場合はオンライン版を試されることをおすすめします。

▼ オンライン版簡易テストはこちらから ▼

[https://www.profiletest.net/easy\\_profiling/user/ebook](https://www.profiletest.net/easy_profiling/user/ebook)

それぞれの周波数の特徴を次のページで簡単にご説明します。



## ダイナモ 【創造と革新】

このタイプは、いつも‘かつてない’革新的なアイデアが空から降ってくると感じているのでは？次々にアイデアは浮かぶけど、実現するのが追い付かず、焦りを感じているかもしれません。未来に起こりうるビジョンを描いて人に伝えるのが得意です。ピンチの時はとっさに、「何をすれば？」「何を作れば？」など、【WHAT】の質問で切り抜けようとするタイプです。

## ブレイズ 【情熱と社交性】

このタイプは<〇〇の松岡修造>と、一度は言われたことがあるのではないのでしょうか？感情表現が豊かで、周囲を巻き込むのが得意な【熱いリーダー】ですが、誰にでもいい顔をしすぎて八方美人にみられてしまうこともあるかもしれません。ピンチの時は「誰に聞けばいいだろう？」「誰を連れて来れば？」という【WHO】の質問で切り抜けようとするタイプです。

## テンポ 【調和と献身】

このタイプは、縁の下の力持ち的などっしりした包容力で、周囲を支え調和をもたらすための行動をとることが得意ですが、大勢の中で自己主張をしたり、次々と新しいアイデアを出せと言われるとつらいと感ずることがあるかも。ピンチの時は、「いつやるべきか？」「今なのか待つべきか？」「どこでやると効果的か？」という【WHEN/WHERE】の質問で切り抜けようとするタイプです。

## スチール 【効率と論理性】

このタイプのあなたは、対人か対データではデータ（確実なもの）を重視する傾向があります。かといって人嫌いという訳ではありません。でも、付き合う相手は慎重に選び、この人と思った相手に対してはとても忠実です。情熱があっても周囲に伝わりにくく、冷めていると思われることもあります。ピンチの時には、「どうやって解決しよう？」「良いやり方は？」と【HOW】の質問で解決しようとするタイプです。



## 2 OL／サラリーマン

サラリーマンとして、現在の会社でずっと働いていきたいと考えているのなら、まずは自分のプロフィールをしっかりと理解することです。ウェルスダイナミクスプロフィールテスト (<https://www.profiletest.net/profiletest/>) で結果を得た後、「億万長者 富の法則」を読み、ウェルスプロフィールと人間の行動の関連についても十分理解してください。

そして、自分のプロフィールに基づいたキャリア設計をします。「何年後に～部署に異動し、～として経験を積んだ後、～長になる」などです。

次に現在の上司・部下のプロフィールを推測します。先に挙げた質問群の中からさりげなく質問をして、ウェルスダイナミクス・スクエア上のだいたいの位置を確認します。

その後、下記を意識的に行っていきましょう。

- 1 自分の強みを徹底的に表現する。
- 2 上司の弱みをできるだけカバーし、その事実を伝える。
- 3 できるだけ、上司・部下が理解しやすい／聞きたい表現を使う。
- 4 部下への仕事は、ウェルスダイナミクス理論に対応したものを振り分ける。

基本的に右上の人たち（クリエイター・スター・サポーター）は、組織に縛られない立場にいた方がイキイキとします。反対に左下の人たち（トレーダー・アキュムレーター・ロード）は、組織内で実力を認められやすいプロフィールです。

プロジェクト・チームなどを組むときは、必ずウェルスダイナミクス理論を活用しましょう。メンバー候補者一人ひとりのプロフィールを大枠でいいので把握し、仕事を振り分けていってください。

### 3 自営業者／起業家

中小企業および専門職に就く方々にとってウェルスダイナミクスは、直接的に収益につながるとても有効なツールです。

最初にやることは、自身および経営における中核社員のプロフィールを知ることです。(ウェルスダイナミクスプロフィールテスト: <https://www.profiletest.net/profiletest/> )  
それぞれのプロフィールのレーダーチャートを手に入れたら、それらを重ねてみます。

グラフを重ねてみて、欠けている部分はありませんか？

起業をするのは圧倒的にクリエイターが多く、やはり、それは「アイデアがある」「リーダーシップがある」「情熱がある」などの理由からくるものでしょう。もともとプロフィール結果データの多い欧米においては、クリエイター自体の割合が多いので、なんとも言えなかったのですが、日本の結果を見てみるとその事実は明白です。

よくある失敗はクリエイターたちだけで起業した時に見受けられます。クリエイターはもちろん同じエネルギーを持つ他のクリエイターと気が合います。クリエイター同士の会話はアイデアがアイデアを呼ぶとてもエキサイティングなものになります。

しかしながら、みんな言うだけで誰も実質的に動く人がいなかったり、アイデアは出続けるが誰も辛抱強く一つのアイデアに固執しないため、何一つ現実に落とし込めなかったりという状況に陥り、お互いを責めながら解散してしまうというケースが多くあります。

主要経営陣が何名いるかわかりませんが、チームメンバーのグラフを重ねた時、なるべくかけている部分がない状態を作ってください。

欠けている場合は、その部分をパートナーシップ／外注などで補う必要があります。そんな外部の人材・リソースが必要になったら、協会のイベントに遊びに来てください。



## 4 主婦（家庭内において）

家庭においてもウェルスダイナミクスは活躍します。まず下記の例をご覧ください。

このケースは、旦那さんがアキュムレーターで奥さんがスターの日本人カップルの場合。

奥さんはいつも細かい夫に辟易していました。彼女はスターなので、お金遣いも荒いし、電気もつけっぱなし。それに対して旦那さんは、お風呂のお湯の入れ方から、食事の仕方まで細かく奥さんに指示していました。また、旦那さんはよく奥さんのことを社会的適応力がないなどと非難していて、奥さんは実際つらい毎日を送っていたのでした。

その時奥さんはウェルスダイナミクスに出会い、自分のプロフィールを知り、旦那さんのプロフィールに見当をつけ、二人の関係が明確になったのです。

彼女は言います。「その時ウェルスダイナミクスに出会っていなかったら、自分が本当にダメ人間だと思ってしまうところでした。彼は、私のできないことが得意なので、またそうすべきだと思っているので、それができない私、そうすべきだとも思っていない私をダメだと言います。

だけど、私は彼にはないすごい能力・魅力を持っているのです。彼のものさしだけで私を計られたらたまりません。」

そして彼女は、自信を取り戻し、旦那さんにも自分のことを理解してもらおうと今一生懸命ウェルスダイナミクスを学んでいます。

「スターを奥さんに持つアキュムレーター夫の会」などがあったら面白いでしょうね！

夫婦間だけではなく、ウェルスダイナミクスは親子関係においても活用できます。親としての適正プロフィールはサポーターかもしれませんが、実際様々なプロフィールの親たちが存在します。

このようにして、ウェルスダイナミクスを学び、一番大事な家族たちに対する思いやりをもう一度よみがえらせてみてください。



## 5 国のプロフィール

日本という国は、何のプロファイルを持っていると思いますか？日本人をあらわす言葉にどんなものがありますか？

「真面目」「職人気質」「発明よりも改善が得意」「誠実」「貯金が好き」「安定志向」「内向的」「ポリシーがない」などなど・・・

これらは、どのプロファイルにあてはまるでしょう？左側・下側のプロファイルですよ。

私は、先日ある出会いにより日本の世界への貢献を目の当たりにしました。ある海外のセミナーで出会った男性（マレーシア人）が突然電話をかけてきたのです。

「息子（現在オーストラリアの大学でコンピューターシステムを学んでいる）が日本に行くので会ってやってくれないか」というものでした。もちろん私はOKし、携帯電話の番号を伝えました。

会ってすぐ、来日の目的を聞くと、それはオタク系アイドルのコンサートだということでした。何人かの大学の友人と一緒に見に来たとのこと。そして、そのほかにも普通の日本人が知らないようなオタク系アイドルの名前やソフトの名前が会話にたくさんでてきました。そして、そんなものを提供している日本の素晴らしさに言及しました。

その時気がついたので。スターやクリエイターたちがいっぱいいる欧米諸国の中にも左側の人たちは存在します。きっと多くの派手で自己アピールの上手い人たちの中でマイノリティとして質素に生きていたことでしょう。そのマーケットに日本は一つのカルチャーを送り込んだのです。

政治家などには、しっかりしたビジョン／ポリシーを持ち（クリエイター）、カリスマがあり（スター）、誰からも頼られ（サポーター）、交渉上手（ディールメーカー）な人が望まれるかもしれません。しかしながら、国として世界におけるポジショニングは別です。

全員がリーダーになる必要はありません。我々は素晴らしいフォロワーなのかもしれません。我々の得意なところが、欧米諸国は苦手なのです。

自信をもって、力を合わせて、世界に貢献していきたいものです。

## 6 「フローに乗る」ということ

ウェルスダイナミクスの基は「フロー理論」です。フローとは、もちろん流れのこと。川の流れ、海の流れ、大気の流れ、引力、惑星の自転／公転、エネルギーの流れ、お金の流れ、気の流れ、全てがフローです。

そして、私がここまで書いてきて、皆さんにお伝えしたいのは唯一つ。自分のフローを失わないでくださいということです。

自分が嫌いで不得意な仕事を担当させられたり、やる気の全く起きない職場で働くサラリーマンなどのフローは全面的に止まっています。でも、みなさんはどうですか？自分のフローを止めるようなことを全くしていないと言い切れますか？嫌で嫌でどうしても先延ばしにしてしまう作業などはないですか？実はそれがあなたのフローを止めてしまっているものなのです。

本に出てくる成功者たちは、フローの中での仕事しかしていません。そうすることによって成功したのです。

現実にはそうはいかないとおっしゃるかもしれません。今はそうはいかなくても、将来そうなるよう明確な目標を立ててください。それって楽しい目標じゃないですか。「自分の好きなことだけをやる環境をつくる」ということは。

フロー自体はいろいろな形で現れるし、感じるすることができます。

ある方は、合気道もフローだと言っていました。もちろんそうですね。相手の気の流れを利用／コントロールすることによって自分の思うように相手を操るテクニックが合気道です。

音楽はどうでしょう。

私は、1980年代をずっとアメリカで過ごしました。実は今、私は飛行機の中で1980年代のヒットソングを聞いています。聞いているだけでフローにのれます。こんな瞬間を意識的にできるだけ多くあなたの人生に取り入れて欲しいのです。



フローが入ってきたら、それを溜め込まずに流し続けることも重要です。たとえば、音楽をきいてフローを体を感じたら、あなたはどうしますか？

体に溜め込みますか？ぜひフローにのってください。流してください。それは歌うこと、踊ること、あるいは思いっきり頭の中でトリップすること（妄想にひたる）によって可能となります。

せっかく生まれたフローを押しえ込まないでください。日本人たちは、どうしても環境側に適応しようとして自分自身に負荷をかけてしまいます。

自分が思っているほど、他の人たちはあなたの活動に目を見張ってはいません。誰かが目を見張っていてもいいじゃないですか。他人のために抑制したアクション。それがあなたのフローを止めてしまいます。抑制したことによって出なかったあなたの成果。それに対してあなた以外誰も責任を負ってくれません。

やりたいことを全てやって好きなように楽しみませんか？好きなことをやって得る結果に対しての責任はもちろんあなた自身にあります。それに対して責任を持てる限り、あなたは何をやってもいいのです。

できるだけ多くの日本の方々に気づいてもらいたいです。この簡単な事実について。





## 付録： 一般社団法人 日本適性力学協会の活動

- 1 日本におけるウェルスダイナミクスの普及全般
- 2 ウェルスダイナミクスの認定講師の育成および資格発行
- 3 ウェルスダイナミクス勉強会や起業家向けお茶会の開催
- 4 タレントダイナミクスおよびタレントスペクトル（法人向け）の普及、研修、講師育成
- 5 「億万長者 富の法則」、「億万長者の秘密をきみに教えよう」（中経出版）、「才能は開ける」（フォレスト出版）のプロモーション
- 6 ロジャー・J・ハミルトン（ウェルスダイナミクス考案者）の日本窓口
- 7 ウェルスダイナミクス関連商品の販売

（社）日本適性力学協会オフィシャルサイト：<https://jwda.org>

4つのタイプを見つけるWD無料簡易テスト：

[https://www.profiletest.net/easy\\_profiling/user/ebook](https://www.profiletest.net/easy_profiling/user/ebook)

8つのタイプを見つけるWDテスト：<https://www.profiletest.net/sales/apply>

ウェルスダイナミクスセミナー情報：<https://wdseminar.jp>

ウェルスダイナミクス Facebook ページ：<https://www.facebook.com/japanwda>

ウェルスダイナミクスショッピングサイト：<https://www.jwda.ocnk.net>

タレントダイナミクスサイト：<https://talentdynamics.jp>

## - 著作権について -

本資料上の文章、ならびに図表の著作権は、すべて  
一般社団法人 日本適性力学協会（以下、当協会）に帰属致します。

画像・イラスト・文章等を無断で使用、内容の複写ならびに転用・転載等は  
法的に処罰されますのでご注意ください。

当協会は、著作権について慎重に検討し、一切の権利・義務を放棄致しません。

発行者：

一般社団法人 日本適性力学協会

〒160-0022 東京都新宿区新宿 4 丁目 3-1 7

メールアドレス：[info@wealthdynamics.jp](mailto:info@wealthdynamics.jp)

ウェブサイト：<https://jwda.org>