

あなたの価値は6つに分類される

自分の価値がわからない中で、やみくもに「これでもか!」と頑張るのと、自分の価値を明確に知っていて、方向性を決めて頑張るのとでは、全く結果が違ってきます。

自分の価値が加わることで激変を起こすことができるプロジェクトで、最も効果的に価値提供をすると、生まれてくる富に圧倒的な差が生じます。

ここで、あなた自身も気がついていない「内的価値」について説明しましょう。

内的価値は、「情熱・才能・知識・人脈・人格・目的」の6つの要素で構成されています。これらはさらに、3種類のバリュー、「コアバリュー・ミッドバリュー・キーバリュー」にカテゴライズされています。

内的価値は、先天的なものも後天的なものもありますが、6つの要素をすべて、あなたが自覚したり、積み上げたり、定めたりして身につけていく（あなたのものにしていく）が必要です。

では、それぞれを解説していきましょう。

●コアバリューは「生まれながらに持っている価値」

最初は、内的価値の土台となるコアバリューです。

コアバリューは、家族や友達や同僚など、あなたのことを直接知っている人たちに見えるあなたの価値です。

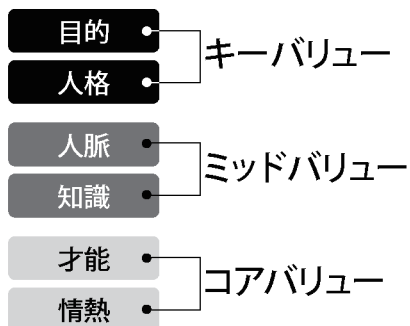
「情熱（好き）」と「才能（得意）」の2つに分けられます。

情熱とは、「人から指示・命令されなくても、

お金をもらえなくてもやってしまう好きなこと」です。それを始めると夢中になって、ワクワクしながら疲れを感じることなくやってしまうことです。

情熱というと、メラメラと燃え盛るイメージがあるかもしれませんが、そうではありません。ここで言う情熱は、ガスコンロの種火のように、どこで生きていようと、人生のどんなタイミングであろうとも、常に燃え続けている熱い思いのことです。

内的価値とは？



出典：2021 一般社団法人 日本適性力学協会 All Rights Reserved.

「ケース1」情熱に関連した仕事をしている人

車が好きで好きでたまらないBさん（37歳・男性）が、自動車工場で3交代勤務をしていました。彼は社員寮に住んでいたのですが、他の工員たちが街に出掛けて遊んでいるときも、車の雑誌を買ってきてはメカの研究に余念がありません。車の専門誌で最先端の情報を収集しながら過ごしています。

Bさんの場合、出世に関心があるわけではありませんが、上司がそんな彼に興味を持ち、あれこれと質問しました。すると、Bさんは上司でさえ知らない知識や情報についてすら答えたのです。それ以後、彼は上司のお気に入りとなりました。そんなBさんに、あなたは太刀打ちできますか？

才能とは、「あえて大した努力をしなくても、他の人よりうまくできてしまうもの」のことです。ここで言う才能とは、テニスの県大会で優勝したとか、音楽コンクールで金賞を取ったなどというレベルである必要はありません。

例えば、「スター」というプロファイルの人の場合、もともと目立つタイプで声も大きく人前でしゃべると努力しなくてもみんなの注目を簡単に集めることができる、ということです。プレゼンテーション大会などで1位を取る必要はありません。

「ケース2」才能に関連した仕事をしている人

Cさん（35歳・男性）は、少人数制の英会話スクールで講師をしています。このスクールは担任制ではなく、毎回いろいろな先生のクラスを予約できるシステムになっていますが、Cさんのクラスは何週間も先まで予約でいっぱい。なぜなら、彼のパーソナリティ、おもしろおかしいストーリーテリング、元気をもらえる明るさ、あけっぴろげな正直さ、ダメダメさなどに魅了されているうちに、1時間のレッスンがあつという間に過ぎてしまうからです。そんな彼に、あなたは太刀打ちできますか？

Cさんの同僚は、最初はとっても不思議でした。

「何で私よりも彼のほうが人気があるんだろう？ 英会話講師としてのスキルは私のほうがイケてるのに」と思っていました。

でもある日、「It's show time!」と言いながら、彼が教室に入っていく姿を見て負けを認めたそうです。その姿は自信に満ち溢れ、表情も楽しそう。まさに、教室は「スター」講師の土俵だったのです。

コアバリューの2つは、あなたが生まれながらに（先天的に）持っているもので、見極められるのはあなただけです。

●ミッドバリューは「人生を歩む間に積み上げた価値」

次にご紹介するのは、ミッドバリューの「知識」と「人脈」です。

あなたのことを直接知っている人が、第三者にあなたをプロフェッショナルとして紹介しなくなったとき、あなたの内的価値はミッドバリューのレベルまで上がってきたと予想されます。

まず、知識についてですが、例えば、あなたがギターの先生だしたら、友達は知人に、あなたのことをこんなふうに紹介するでしょう。

「あいつは先生としても食っているけど、現役ギタリストとしても引っぱりだこなんだよ」

「あいつは1980年代から1990年代の邦楽ロックに関してはものすごく詳しいよ」

あなたが投資をやっているなら、こんなふうに紹介するかもしれません。

「あいつは不動産でも株でもFXでも成功しているから、一度話をしてみたら？」

ここで言う知識は、「他人がお金を払ってでもあなたから得たいと思う専門的知識」です。例えば、子育てをしたことがあると言っても、保育士などの資格がない限り、「子育て」は知識として挙げることはできません。

次に人脈です。人脈の定義は、「電話一本であなたのために動いてくれるプロフェッショナル」です。名刺交換しただけでは、人脈があるとは言えません。また、すぐに動いてくれそうな人たちが昔のPTA仲間にあたとしても、彼らが何らかのプロフェッショナルでない限り、人脈とは呼べません。

知識や人脈は後天的に積み上げていくものになりますが、大切なのはコアバリューの上に積み上げていくことです。

●キーバリューは「社会的な人物としての価値」

最後は、内的価値の上層となるキーバリューです。

これには「人格」と「目的」があります。

人格とは、あなたのプロフェッショナルとしての評判です。あなたの知らない人が、あなたの知らない人にあなことをプロフェッショナルとして語っていたとしたら、あなたの内的価値はキーバリューのレベルまで上がってきたと予想されます。

内的価値の6項目のうち、人格だけはあなた自身がコントロールすることはできません。あなたがやってきたことを見て他者が決めるものです。

目的とは、「最終的にあなたが富を流す場所」のことであり、内的価値の最終地点です。あなたがすでに他の5つの内的価値を見出し、積み上げ、プロフェッショナルとしての評判が定まっている状態で、富のフローをどこに流していくかを定めてください。それが「目的」です。

自身は十分満たされ、溢れ出るようになった富をどこに流したいのか、どんな社会貢献をしたのか、得た収益を誰に対して還元したいのか、ということです。

目的は、個人の欲求とは区別しなければならず、例えば「ボルシェを購入する」というのは当てはまりません。築いてきた豊かさを自分だけでずっと抱え込むのではなく、最終的には社会に還元していくのですが、その還元先を決めるのです。

「目的」の出口を定めることによって、より大きなフローが流れてくるようになります。「目的がわかっていない人からものを買うよりも、同じお金を使うなら、きちんと流れていく先が見える人から購入しよう」ということになるわけです。

還元先を公言することによって、社会的責任も生まれ、世の中にインパクトを与える存在になったり、影響力のある人物になったりしていきます。

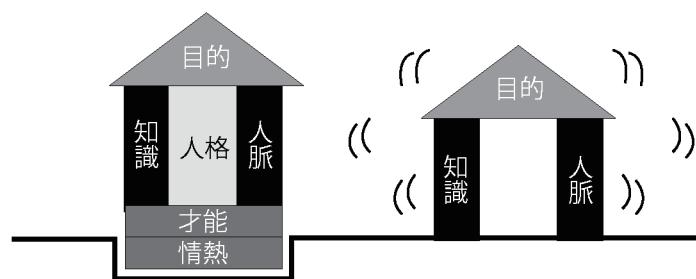
これらの内的価値は、譬えるなら「家」に似ています。

コアバリューは地盤や基礎であり、ミッドバリューは建物の骨組みであり、キーバリューは外壁や屋根に相当します。

下の図でおわかりのように、才能と情熱の基礎がないと、家がぐらぐらしてしまいます。

このように考えると「コア→ミッド→キー」の順番に積み上げていくことの大切さがわかると思います。

6つの内的価値の関連性



出典：2021 一般社団法人 日本適性力学協会 All Rights Reserved.

ウェルスダイナミクス

一生お金に困らない時間と才能の使い方

発行日 2022年9月5日 初版第1刷発行

著者 宇敷珠美

発行者 小池英彦

発行所 株式会社 扶桑社

〒105-8070

東京都港区芝浦1-1-1 浜松町ビルディング

電話 03-6368-8870 (編集)

03-6368-8891 (郵便室)

www.fusosha.co.jp

印刷・製本 信毎書籍印刷株式会社

装丁／重原 隆 本文デザイン・DTP／小山弘子 企画協力／吉田 浩 (天才工場)

執筆協力／廣田祥吾 校正／ぶれす 編集協力／青木より子

定価はカバーに表示してあります。

造本には十分注意しておりますが、落丁・乱丁（本のページの抜け落ちや順序の間違い）の場合は、小社郵便室宛にお送りください。送料は小社負担でお取り替えいたします（古書店で購入したものについては、お取り替えできません）。

なお、本書のコピー、スキャン、デジタル化等の無断複製は著作権法上の例外を除き禁じられています。本書を代行業者等の第三者に依頼してスキャンやデジタル化することは、たとえ個人や家庭内での利用でも著作権法違反です。

©Tamami Ushiki 2022 Printed in Japan

ISBN 978-4-594-09264-1