

贈与： お金の本質 –お金を活かすために、そして我々自身を活かすために–

お金の問題が解決されなければ、

われわれの文化に関するすべての問題は解決されないだろう

ミヒヤエル・エンデ

1. 赤い紙クリップ「One Red Paperclip」

- ・ お金のない世界を考えると、お金の本質が分かる
 - カイル・マクドナルドの『赤い紙クリップ』 = お金の本質を知る重要なヒント： 2005年7月12日から14回の交換で目標の家を入手 ▶ 赤いペーパークリップをネット上にアップし、それよりも「大きいか良いもの」と交換すると問いかけ ▶ 交換を約束してくれれば交換に出向く ▶ 最終目標は家
 - 始まりは赤いクリップ(1円相当) ▶ 魚のペン(500円) ▶ 陶磁器製の手作りドアノブ(600円) ▶ キャンプ用コンロ(2000円) ▶ 発電機(2万円) ▶ バドワイザーの看板とビア樽のパーティーセット(3万円) ▶ スノーモービル(8万円) ▶ カナディアンロッキーのヤーク村への旅行(50万円) ▶ 中古トラック(60万円) ▶ レコーディングの権利(70万円?) ▶ アリゾナ州フェニックスの家に1年間住む権利(85万円...この時点で85万倍) ▶ ロックスター、アリス・クーパーと半日一緒にいられる権利(?円) ▶ KISS のスノーグローブ(?円) ▶ 映画の役になる権利、台詞付き(?円) ▶ そして、家(1000万円)... ▶ ちょうど1年で家
 - カイルは1000万倍(年率10万%)のリターンを実現し、参加者全員が豊かになった ▶ **なぜ?**
 - ◇ 社会には、莫大な生産性を生むメカニズムが、もともと内在されているのではないか?
 - ◇ したがって、お金は社会の効率を高めているのではなく、むしろその逆では?
 - ◇ ①お金が社会から「奪った」価値を特定し、②お金のデメリットを分析し、③交換機能中心の社会を再現することで、社会に生産性を取り戻せないか?
- ・ **Point 1: 物々交換の本質は贈与である**
 - なぜ、当事者は、金銭的に損な取引を行うのだろう? そこで交換されている価値とは何だろうか?
 - ▶ 問うべきは、カイルがなぜ成功したか?ではなく、なぜ皆がカイルを成功させたか? ▶ 同様に、カイルがどうやってドアノブ(600円)のをコンロ(2000円)と交換したか、ではなく、なぜ「2000円」のコンロの持ち主が、「600円」のドアノブと交換したか? ▶ 金銭的に「損な交換」をした筈の相手方も幸せになるのはなぜ? ▶ 「売主」には合理性が存在する
 - 物々交換は、「人にとって価値があるもの」を発見し、提供する行為、すなわちその本質は贈与である
- ・ **Point 2: 贈与の付加価値は無限大である**
 - 自分にとって殆どコストが生じないものを相手に提供する行為(贈与)は、無から価値を生み出す
 - カイルが出会った14人の交換者は全員、殆どコストを負担していない ▶ 年率10万%の収益を生むためのコストは、ほぼゼロであった
 - 資本ゼロ、資源ゼロ、利益率100%、時間も不要、無限大の収益率

- ・ **Point 3: 贈与価値が生まれる場所は、常に簿外である**
 - コンロの2000円の価値は、自分が所有しているうちは決して顕在化しない
 - すなわち、価値の源泉は「手放すこと」にある
 - 2000円の価値が生まれるのは、常に他人の心の中(簿外)である

- ・ **Point 4: 思いやりが価値を顕在化する**
 - 自分のクローゼットの服、物置の大量の荷物、実際に使っているものはどれだけだろう？
 - 我々は、「人にとって価値があるもの」に溢れているが、普段は莫大な価値を死蔵している
 - 人のために価値を探す気持ちにならなければ、価値は永遠に死蔵されたまま
 - 贈与にはアイデアが必要 ▶ 思いやりが価値の発見機能を起動する

- ・ **Point 5: 贈与は自分のためであり、贈与価値が大きいほど満足度が高い**
 - 多くの人がカイルに対して、競って「良いもの」を提供したのはなぜだろう？
 - 「自分にとってコストが生じないもの」の中から、相手にとって特に価値が高いものを提供する気持ち(贈与)が大きいと、顕在価値が最大化される ▶ 相手のメリットを極大化する行為は、自分のためでもある(ミシェル・バレットは提供したスノーモービルの価値以上に名前を上げた)
 - 贈与はできるだけ大きな価値、一方で、お金の支払はできるだけ少なく ▶ この違いは何？
 - 贈与の価値は、自分だけが提供できる独自性、多様性の表現でもある ▶ 自分らしさの表現が大きいほど自分を幸福にする

- ・ **Point 6: 贈与価値の最大化そのものが贈与である**
 - 1000万倍のリターンを生んだ、カイルの付加価値とは何だったのだろうか？
 - ドアノブ持ち主(0円) → カイル(価値の交換機能・媒体) → コンロ持ち主(600円)
 - ◇ ドアノブの持ち主にとっても、カイルにとっても、ドアノブに600円の価値はない ▶ カイルの役割は、ほぼ無価値まで減価していたドアノブを、コンロの持ち主(ドアノブに600円の価値を認める人＝最もドアノブを必要としている人)へ流通させ、社会に600円の価値を顕在化させたこと
 - ◇ 600円の価値が「流通」したというよりも、価値自体が生まれた(「回復した」) ▶ カイルは価値の交換・流通という以上に、価値そのものを生み出している
 - なぜ、ミシェル・バレットが、パーティーセットと引換に、高価なスノーモービルを提供したのか？
 - ◇ カイルは、「最も必要とする人と交換する」というルールによって、贈与価値を最大化した
 - ◇ 「カイルに提供すれば、スノーモービルがそれを最も必要とされる人の手に渡る」という信頼 ▶ カイルの信用(真剣さ、誠実さ)によってパーティーセットの潜在価値が最大化した
 - ◇ そして、バレットの幸福度の源泉は、受け取ったパーティーセットの価値だけではない ▶ スノーモービルの価値が最大化するということは、ミシェル・バレットの幸福度を最大化する行為でもあり、すなわち、カイルからバレットへの贈与でもある
 - ◇ 贈与価値の最大化そのものが、参加者全員への贈与である ▶ カイルが媒介した贈与価値の本質

・ **Point 7: 多様性が価値の源泉**

- ドアノブとコンロが交換可能だったのは、人はそれぞれ価値を認めるものが異なるから、すなわち、社会に価値観の多様性が存在するからである
 - ◇ 人はみんな違う、ということが付加価値の源泉 ▶ それぞれ価値を認めるものが異なり、その異なる価値を流通し合う行為によって、参加者全員が欲しいものを手に入れ、全員が豊かになる

・ **Point 8: 贈与は幸福のプラスサム・ゲームである**

- なぜ、金銭取引は「ゼロサムゲーム」なのに、物々交換では全員が豊かになるのだろうか？
 - ◇ 重要な点は、参加者全員が豊かになるが、それは「金銭的に」豊かになるとは限らないということ(2000円のガスコンロを600円のドアノブと交換しても、金銭的な利益は生まれない)
 - ◇ 物々交換によってもたらされる豊かさとは、自分にとって価値あるものを手に入れる、本質的な豊かさに近い
 - ◇ 物々交換が価値を生むのではなく、社会にはもともと多様性という価値があり、お金の機能(の何か)が、社会の生産性を著しく低下させている、と考えたらどうだろう？

・ **Point 9: 物々交換は生産手段を大衆化する**

- 「人にとって価値があるもの」は社会に無尽蔵に存在する(自分のクローゼットを見よ) ▶ そして、それはモノとは限らない、言葉かもしれないし、気持ちかもしれないし、行動かもしれない ▶ すなわち、誰もが「生産者」として価値を生み出す機能をもつということ
- 物々交換は、流通・販売コストが不要 ▶ 流通・販売から「生産者」が価値を取り戻す機能が内包されている ▶ 有機野菜の小売価格の内訳、生産25%、卸25%、流通25%、小売25%、金銭経済における、莫大な流通・販売コストは本当に必要か？
- 「生産者」中心の経済は、大衆を豊かにする
 - ◇ 誰もが生産手段を持つ社会(マルクス)
 - ◇ 世界中の貧しい人々を救うのは、大量生産ではなく、大衆による生産である(ガンジー)

2. 贈与の経済

・ 交換の価値、お金の価値

- **価値の交換経済(物々交換)**: 大根の「贈与」▶ 原価50円のコストで、相手の気持ちの中に簿外資産100円が生まれる▶ 同様に、将来相手が機会利益-50円のコストのゴーヤー100円をお返しに贈与▶ 簿外資産が収益(顕在)化▶ **社会全体で100円の価値が生まれる(第二の生産性)**▶ 良好な人間関係による贈与の無限の連鎖▶ 社会全体に無限の価値と生産性が生まれる(贈与の乗数効果)

◇ さらに、物々交換は GDP には現れない(統計上の経済成長に寄与しない)、税金なし、金融費用なし、資産の在庫費用なし▶ 贈与は繰り返され、交換機能に乗数効果が生じる

- **価値の保存経済(金銭経済)**: お金の経済▶ 大根を100円で売却▶ 買い手は等価交換と考え、特段お返しは生じない▶ 売り手から代金100円を受け取り▶ 原価50円、利益50円▶ 金融費用-20円、税金-12円▶ **社会における付加価値(税引後利益)18円**(第一の経済)

◇ GDP(金銭経済)が成長しても社会が豊かにならないのは当然ではないか?▶ 裏を返せば社会を良くするための重大なヒントがここにある

・ 我々は贈与経済を著しく過小評価している

- 物々交換は「**価格(ゼロ)**」<「**価値**」型、贈与取引の典型▶ 贈与は資産ゼロ、資本ゼロ、原価ゼロで(資本、資源、時間を使わずに)簿外資産を生む生産性の源

◇ 物々交換の優れた点は、「人のために自分ができるところをやる」という気持ち呼び起こすメカニズムが内蔵されている点▶ 1000万倍の価値が生まれたことの本質は、物の交換にではなく、贈与の気持ちにある

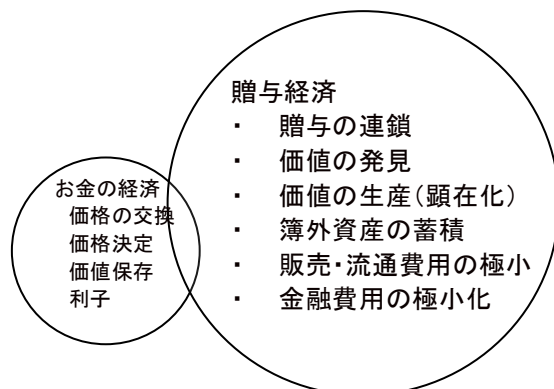
◇ どこにでもいる普通の14人、彼らの贈与価値を合計すると1000万円に相当した、ということ▶ 逆に言えば、彼らは1000万円を死蔵していた▶ 生産性とは、何かを生み出すことではなく、世界観の転換によって、もともと我々の周囲にある莫大な富を「回復」する行為

◇ 我々の日常には、極めて簡単に、人のために大いに役に立つことに溢れているが、社会はその価値の殆ど死蔵している

- 物々交換の本質は贈与である▶ 贈与の気持ちを沸き起こすメカニズムであれば、物々交換でなくても社会を豊かにする可能性が高い

◇ 一方で、贈与を社会的価値に換価するメカニズムが、社会に殆ど存在しない▶ 例えば、寄付行為の大半は極めて非効率、物々交換は金銭経済の陰で翳んでいる

◇ 贈与は、本人がそうとは気がつかないときに最も機能する▶ 楽しいくみ(メカニズム)の開発▶ 例えば、サンマリーナ(高収益は、贈与のメカニズムで説明可能)



- ・ 贈与の経済は「きれいごと」ではない
 - 贈与は、自分を犠牲にするという含意はない ▶ 人を活かすことが贈与の本質 ▶ 人を活かすことで(生産性が最大化すし)、自分と社会を活かすことになる
 - 意外に溢れている贈与経済 ▶ 「第一の経済」において、人の最善を突き詰めたものが、覇者となっているケースは少なくない
 - ◇ 品質だけを追求したアップル
 - ◇ おいしいものを追求したケンタロウ、ビル・グレンジャー
 - ◇ 顧客の最善を行政の方針としたハワイ

- ・ お金の弊害 ▶ 我々の社会が贈与的でないひとつの理由は、金銭経済の存在？
 - お金が社会から奪った最大の価値は、贈与の生産性と考えることができる
 - お金はコントロール(収奪)の手段として使われる： 人の時間を奪い、自分の思い通りに、やりたくないことをさせ、「第三領域」に追いやる、最強のツール
 - ◇ お金は他人に仕事をしてもらおう(人間関係のない他人をコントロールする)ためのもの ▶ 人間関係の分断効果が内包されている ▶ 不幸になるための落とし穴
 - ◇ 我々の頭の中の大半は、金額の多寡に関わらず、お金の獲得のために使われている ▶ お金を通じて社会を見ると、贈与機会が目に入らない
 - ◇ 人は、愛、幸福、権力、名声、承認、自尊心、安心、人間関係を「買おう」として、お金を収奪的に使う ▶ 結局獲得できるのはそのレツテルだけであり、望みとは正反対の結果に終わる
 - お金・収奪は帳簿資産(所有価値)を増やし、交換・贈与は簿外資産(利用価値)を増やす
 - ◇ 帳簿価値最大化が企業価値を高めるという常識下では、金銭経済と所有価値が重視される
 - ◇ 価値が「所有」できるというというのは幻想である ▶ 価値の実体は「人の気持ち」 ▶ 人(の気持ち)に対する投資がもっとも利潤を生む ▶ 不況期にもっとも有効な投資対象は、人である ▶ 維持費用ゼロ、簿外資産、不況にもっとも強い、唯一「所有」できる資産

3. お金を(贈与的に)使う

- ・ お金は、増やすよりも使う方が遥かに難しい
 - 世の中にお金を儲けた人は沢山いるが、生きたお金の使い方をした人は殆どいない ▶ 反面、世の中ではお金を増やすことを考えている人が大半 ▶ お金を(正しく)使うことを考えている人があまりに少ない ▶ このことが社会を悪くしている重大な原因のひとつ
 - 社会を豊かにする鍵は、お金を増やすことではなく、使うこと ▶ ウォーレン・バフェット個人資産 4兆円の寄付は資本主義社会の大事件 ▶ 資本主義の重大な欠陥のひとつは、お金を使うしくみと概念の欠如 ▶ 「コーポレートガバナンス」が、この状況を強化している
 - お金を手にしてからお金の使い方を考えると、間違いを犯しやすい ▶ 資金調達してから考える事業計画に確なものはないし、予算消化の工事で社会がよくなった例はない。 ▶ 沖縄の問題はお金がないことではなく、(知恵と目的のない)お金がありすぎること
 - ◇ 県庁企画部職員の話：「沖縄への補助金の額は多くないし、もっともらうべき。ただし使い道はもらってから考える」
 - 「お金を持ったらしたいこと」の大半(すべて?)は今できる ▶ お金を持っていないときに「社会のため」を語ることは容易 ▶ 自分の小銭の使い方を見つめてみる ▶ 人のために使っているか？受け取る人の気持ちを考えて使っているか？受け取る人への影響を考えているか？知り合だから多く支払っているか？そのときの動機は？何に使うときに惜しいと思うか？値段を見て使っているか？それはなぜか？ ▶ 大量のお金を持ったときの使い方は、基本的に今と変わらない ▶ 今していること、取るに足らない、弱い人と接するときが自分の本質
- ・ 贈与とは人間関係である
 - ①つきつめるとすべてのお金は人に使わざるを得ない、②バランスを欠くと、その人を却って破綻に導く ▶ 正しくお金を使うことは、人間関係を考えるということ ▶ 人に向き合わずにお金を適正に使うことは不可能である
 - ◇ 貴方がお金を持っている周囲が知った瞬間、人間関係が変わる ▶ 経営者に正直に接する従業員は企業における最大希少資源 ▶ 給与を倍にしながらかつてバランスを保つには？自立に寄与するお金の渡し方とは？
 - ◇ 次世代社会のコアスキルは、贈与する技術である
 - 人間関係を介在せずに贈与することは、ほぼ不可能である ▶ すなわち、贈与と経済学とは人間関係の科学である ▶ 現代の(金銭経済中心の)社会で見逃されている分野
 - ◇ 最近、人に対して、思いやりを示したのは、いつだろう？ ▶ 気持ちが先になれば、どれだけ形式的な贈与であっても、本当に人のためにお金を使うことはむずかしい
 - ◇ そもそも、あなたは一日の時間のうちどれ位、人のためになること、を考えていますか？

- ・ お金は人間関係を遠ざける
 - 多くの場合、お金は人間関係から遠ざかる手段として利用されている
 - ◇ お金は、自分のために人に何かをさせる手段 ▶ 人にしたくないことをさせる、最強の手段
 - ◇ 高級クラブ ▶ 多額のお金を支払わなければ、人の関心を惹き付けられない人が好む？
 - ◇ 男性のキャリア志向は実は人間関係から遠ざかるため？ ▶ なぜ男性より女性が強いのか？
 - ◇ 模合は人間関係から遠ざかるため？ ▶ 高校同期とレストランオーナーの話、幼稚園の先生と同級生の話、子供に与えるテレビゲーム
 - 家族や健康や幸福を、お金と引き換えにできるかと尋ねられれば、「あり得ない！」と回答する。しかし、私たちの殆どは「家族や健康や幸福よりもお金の方が重要」という生き方をしている
 - ◇ 人間の幸せに最も相関が強いのは夫婦関係を中心とした人間関係 ▶ 逆に、人間関係に欠乏すると、歪んだ願望がお金に投影され、歪んだ願望は歪んだ資本を生み出す
 - ◇ 最近、家族の努力を心から褒めたのは？ 自分のことを最も理解しているのは誰？ 家族のことを最も理解しているのは自分だろうか？ そうでなければ、なぜ？ 家族に言えないことがあるか？それはなぜ？
 - 贈与的にお金を使うことは、容易ではないが可能である
 - ◇ 最近、人のためにお金を使ったのは、どういうケースだろう？ それは、本当にその人のためになっただろうか？ ▶ 人のためにお金を使うのは、相当の時間と知恵と努力が必要
- ・ お金のやり取りがなされるとき、必ず価値の「贈与」または「収奪」がなされている
 - お金を使うたびに、貴方は必ず相手のことを、コントロール(収奪)しているか、自由に(贈与)している ▶ 現実には、殆どの場合収奪のために利用されている
 - ◇ 知り合いだから安く(収奪)してもらおう？それとも、知り合いだから多く払う(贈与)？
 - ◇ 逆説的だが、多くの場合、補助金の供与(コントロール)は収奪である、人を自由から遠ざけるものは贈与ではない ▶ 一方で、補助金を受けている者も収奪していると言う事実
 - ◇ 高利は収奪である可能性が高い
 - ◇ お金を渡すことの多くは実は収奪である ▶ しかしながら、「このお金を誰かのために使ってください」と一言を添えて、お金を「フォワード」すると贈与になり得る ▶ ゼミの課題と学生の話
 - ◇ 無利息の貸付は贈与になり得る
 - ◇ 目的のないお金は(自立心を奪う)収奪である、明確な目的が生まれると贈与になり得る
 - ◇ ときには、お金を「奪うこと」が贈与になる ▶ 自立のためにお金を奪う
 - 二宮尊徳と横田村(茨城)村長、自宅新築で借金20両を申し込む ▶ 村長の仕事は村を憐れみはぐくむこと、心がけを変えて働け ▶ 20両借りたと思って5年間返済だけせよ ▶ 桜町再興の際に立派な家を立ててあげる。経済とは人の心
 - 皮肉屋岸衛門の悩み(人から信じてもらえない) ▶ 私財を投げ打て ▶ 開墾を任せる(数年無税) ▶ 人々の信頼を勝ち得る ▶ 再び豊かに「利益を手放す原理」

- ・ お金を渡すことが贈与とは限らない、人を自由にすることが贈与の本質である、逆に、人を依存させることは収奪である ▶ 贈与の鏡、収奪の鏡 ▶ 収奪した相手が贈与しているとは限らない
 - 嘉手納の軍用地主の発言、「俺の仕事は毎日の時間をつぶすこと」
 - 2002 年のクリスマスの朝、目を覚ましたジャック・ウィッターカー Jr. (建設会社社長) は、自分が宝くじで 320 億円当て、一夜にして想像もつかない大金持ちになった。しかしその後、僅か 2 年間のうちに彼に起こったことは、薬を飲まされて所持金を奪われたり、知人からしつこくお金を要求されたり、離婚して慰謝料を求められたり、友人や家族が離れていった。関心を引きたくて、お小遣いをたっぷり与えて甘やかした孫娘は、麻薬中毒患者になり過剰摂取で死亡、その母親(ジャックの娘)も衰弱死。
 - サラリーマンが偶然 20 億円を手にして「投資家」に ▶ 楽な人を取り巻きに、誰よりも孤独な人生
 - 沖縄最大の問題は、収奪的に 40 年間過ごして来たことではないか？ ▶ 贈与が地域再生のカギ

- ・ お金を贈与的に使う
 - お金を使うたびに、相手の気持ちに思いを馳せてみる ▶ あなたがお金を使うたびに、必ず誰かにお金を手渡している、という事実
 - ◇ お金は、「人にやりたくないことをさせる」最高のツール ▶ すなわち、あなたがお金を使う度に、誰かが「心からしたくないこと」をしている可能性が高い
 - ◇ あなたが使うお金は、人を「第一」～「第四」いずれかの領域(特に「第三領域」)に押しやっている ▶ 人が「第二領域」で生きるために、あなたのお金が活かさないだろうか？
 - ◇ 第一に、そもそも「第二領域」に生きたいと思う人を特定すること ▶ 「希望していない人に、禁煙は不可能である」
 - ◇ 第二に、その人の心の声に耳を傾け、その人の「第二領域」の望を理解すること
 - ◇ 第三に、その人の望みをあなたが叶えるのではなく、その人自身が望みを叶えるために、その人がその人自身で力を獲得する手助けをする(依存を助長するのではなく、自立を助ける)
 - ▶ 必要であればお金を使う、同時に、必要であればお金を取り上げる、必要であればお金を貸し付ける(無利息が有効)
 - サマリーナ、スパ改装プロジェクト： 自立を促す投資、お金の配分を冷静に判断
 - ① 社長になったつもりで、ホテル全ての施設の可能性を検討してもらう、
 - ② 改装見積(わずか) 1000 万円、自己負担しようとしていたのをホテルが負担
 - ③ 利益の取り分を 15%→35%に増加、そうでなければ 1000 万円を渡すだけに終わってしまう
 - ④ 35%(20%)の家賃上昇分は、最後は 20% 価格を上げれば問題なく吸収できるという読み
 - ▶ かつ売上は確実に上昇し、スパ側の利益は確実に増加する想定
 - ⑤ 35%は「便乗値上げ」だろうか？ ▶ 余分に儲かった分(20%)は将来その人のために使う

- ・ お金を使う自分に向き合う
 - 値札とは別に、支払う額を真剣に考える ▶ 非常に知的な作業 ▶ 価格は自分で決める、自分の価格が定価より高ければ、その差額を工夫して「支払う」▶ 「許されるから」という理由で行動する弊害
 - ◇ 最後通牒ゲーム： 1982 年にある経済学者のグループが考案した ▶ 10 ドルをいかに分

けるか、二人目が提案を受け入れるか拒むかを定める ▶ 二人目が拒めば、二人とも取り分はゼロ ▶ 「2ドル」提案のおよそ半分が拒否された ▶ なぜ、面識もなく、再び出会う可能性もなく、名前も知らない相手から2ドルもらうのを拒むのだろうか？ 公平な提案 ▶ 「半分」が最多

◇ 独裁者ゲーム：二人目は提案を拒めない ▶ 一人目は二人目(名も知らぬ他人)に平均すると2ドルを与えた ▶ なぜ？ ▶ 経営者(8)と従業員(2)の分配に相似している？

● 独裁者ゲームで相手に多くを与えるひとほど、投票、選挙運動への寄付、公職選挙への立候補、抗議行動への参加、ハリケーン・カトリーナの被害者への援助をする傾向が強かった、また、どれほど人道的か調べる心理テストで高得点をあげた

● 「許されればOK」という生き方をすると、8割を自分のものにする収奪の人生を歩む

● 自分で完全に自由にできる分配をどのようにするか？ ▶ 人の本当の人格を試したければ、試練よりも、お金と権力を渡しなさい(エイブラハム・リンカーン)

➤ お金は虫眼鏡、使う人の人格を拡大する ▶ 酒癖の悪い人はお金があればもっと飲み、いつも不安を抱えている人は、お金を持つと被害妄想的になる、気前のいい人がお金を持つと、慈善的にお金を使ったりする(これも多くの場合大変危険)

◇ 同じ額を払うにしても、払い方、言葉の添え方によって人間関係が変わらないだろうか？

◇ お金の価値は額面と異なる ▶ 野村證券吉川課長(1万円以上の価値) ▶ 価値を生むのは、人(の生き方)

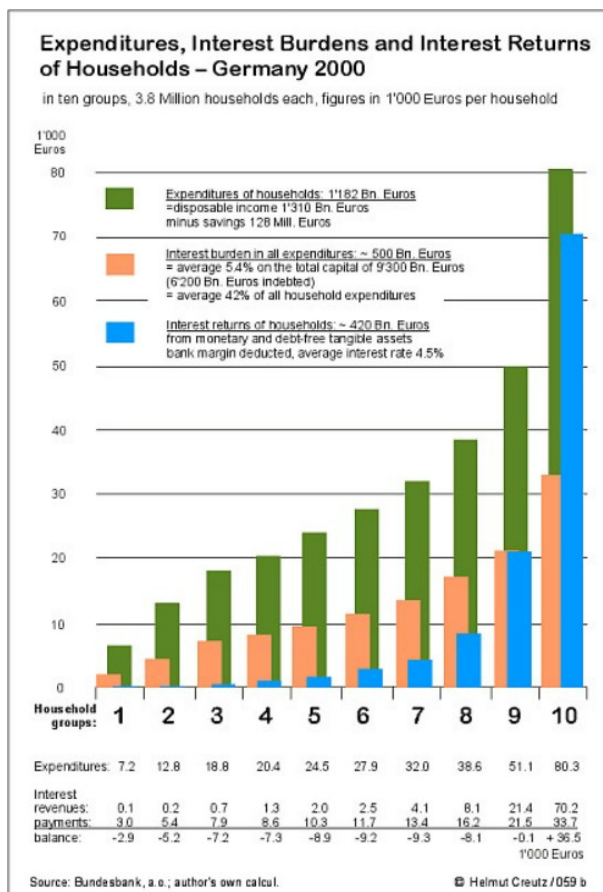
➤ 1年間、定価の1割増を払い続けたら、人生は損だろうか？得だろうか？人生に何が起こるだろうか？ ▶ 1割増と気づかれずに支払う(例えば、少し高い品目を注文する)とどうなるだろうか？ ▶ 私は、知り合いの店では、必ず良いものを沢山食べる、お茶に対してお酒代を払う、そうでなければ、いっそ行かない

・ 地獄と極楽の話と、サンマリーナホテルのオーバーブッキング

➤ 贈与プロジェクトを実行して、前年度1000万円のオーバーブッキング費用がゼロに ▶ 売上高利益率10%として、1億円の売上に匹敵する付加価値が瞬時に生まれた

③ 利子が格差を生む

- 1982年ドイツ(金利水準は5.5%)、この年の総取引 2700DM ≒ 15兆円
 利子のやり取り、収入の低い階層から、-18 -34 -48 -50 -53 -59 -50 -47 +17 +342 (億マルク)
 80%の下層階級から、10%の上層階級の人口へ体系的な富(342億 DM ≒ 2兆円)が移動
- 総額125兆ドルの世界の「富」の約85%を、世界の成人人口の2%が保有している。アメリカの富の40%は1%のアメリカ人が保有。日本は1%が25%の富を所有。中国は5%の特権階級が95%の富を占有しているといわれる。
- 世界の富の僅か15%しか保有していない98%の成人たちは、その現実を「自己責任」と解釈すべきなのか？世界の98%もの人間が引き受けるべき「自己責任」とは一体どのような責任なのか？



④ 価格の「40%」は利子

- 我々が支払う全ての商品・サービスには、既に金利が含まれている ▶ お金を借りていなくても、日常的に金利を支払っている ▶ 我々がお金を使うたびに、その額の約25~45% (「40%」)は、10%の上層階級へまるで「税金」のように吸い上げられている(Dr. Margrit Kennedy) ▶ 消費税が可愛らしく見える
- 1981年・1989年ドイツのアーヘン市。利子支払分の比率： ゴミ回収12%、上水38%、下水47%、公共住宅家賃77%
- 5000万円のマンション、1000万円の頭金と4000万円の住宅ローンで購入 ▶ 30年間のローンの総返済額は8000万円(金利5%前後) ▶ 9000万円が実質的な購入代金 ▶ 9000万円のうち4000万円、購入総額の44%が金利支払