



鉄人寄席誌上ライブ 幸せになる経済学

講演：大江 英樹 氏
レポーター：佐藤 安彦

(2018年8月4日に開催場所:ヒューリックカンファレンスで開催された鉄人寄席での講演をレポートします。お楽しみください。)

昨年、一昨年の「投資の鉄人」に引き続いての開催となりました。今まではひとつのテーマについて4人が語り合うスタイルでしたが、今年は趣向を変えて、各々が持ちネタの話をするという形で進めて行くことになりました。

今回は4人がそれぞれの持ちネタを話すという事になっています。トップバッターとして、私から話をさせていただきます。私の場合は、一般的な投資や資産運用の話や、行動経済学の話をする人が多いのです。他には定年以降のシニアライフに関する話、たまに公的年金や確定拠出年金の話もあります。これらが私の持ちネタなんですが、最近、経済学部を卒業したというのを思い出しまして(笑)、経済の話もした方が良いな、ということで、最近、若い人向けの本を2冊書きました。直近では、「経済まるわかり」という本を日経HRという出版社から出しまして、これは、経済の基礎的な用語集みたいな位置づけの本です。そこで本日は、経済学に焦点を絞って「幸せになる経済学」という少し変わったタイトルでお話をさせていただきたいと思います。

最初に、私が日頃から疑問に思っている話をします。世の中には、経済学部出身ではない、経済評論家やエコノミストがたくさんいます。それはどうしてなのか。多くの方が経済学部出身ではないんですね。ですが、経済の評論家やエコノミストとして第一線で活躍されている方がたくさんいらっしゃいます。すごく有名な方もいます。そして、彼ら以外にも、経済学部出身でない経済評論家やエコノミストはたくさんいます。

実は、他の分野ではこういうケースは少ないですよ。医学部を出ていないお医者さんはいませんし、建築学科を卒業していない建築家が設計したマンションには住みたくないですよ。ところが、経済の話に限って言うと、経済学部出身ではない人がたくさん活躍していますね。それはなぜ



長期投資仲間通信「インベストライフ」

か、簡単に言うと、経済学と言うのは、私達の生活を対象としている学問なんですね。日常の生活です。

経済学なので、お金のことや数字を扱うというイメージがあって、それは間違っていないのですが、一方で私達は、どうしたら楽しい生活を送れるかとか満足感を高めることができるか、あるいは幸せに生活することができるか、というものを考えるのも実は経済学の役目なんですね。つまり、経済学のそもそもの目的は、幸せになることなんだと思います。

岡本さんが「人生の目的は、お金持ちではなく、幸せ持ちになる事だ」といつもおっしゃっていますが、まったくその通りだと思っています。もう少し突っ込むと、経済学とは「どうしたらみんなが幸せになれるのかなと考えること」なんだと思います。これではあまりに抽象的なので、もう少し詳しく言うと「社会において限られた資源をどうやって有効に活用すれば、みんなが幸せになれるのかを研究すること」になると思います。そして、ここでのキーワードは、“限られた資源”と”幸せになれる”の2つだと考えています。



では、限られた資源とはなんでしょう。例えば、石油やレアメタルのようなものが限られた資源だと考えると思いますが、実はそれだけが限られた資源ではなくて、世の中のありとあらゆるものは、全て限られた資源なんですね。では、最も限られた資源は何かというと、時間とお金です。時間は誰もが24時間しか持っていません。また、お金もどんなお金持ちでも無尽蔵に持っているわけではありません。ですから、時間とお金は非常に大切な限られた資源なんです。

従って、これをどう使えば幸せになれるか、どう使うとみんなが満足するか、これを考えていかないといけない訳です。これを経済学の世界では「効用の最大化」と言いますが、我々が使っている言葉に当て嵌めると「満足の最大化」となると思います。限られた資源をどう使えば、満足度が一番大きくなるかを考える事が経済学のもっとも重要な役割だと考えて良いと思います。

満足を大きくするにはどうすればよいのでしょうか。このポイントは、選択という言葉にあると思います。選択が良ければ満足をするし、選択が悪ければ不満に思うということです。よく考えると、日常生活は選択の連続です。朝起きて会社に行く。さてどれから手を付けるか。重要度の高い仕事にするか、それとも気が乗らないから、別の仕事をするかと考えることもあると思います。昼休みになったら、何を食べるかを考えて選択しますね。そういった事が日常生活においては普通の行為ですね。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

ただ、何かを選ぶというのは、逆説的な言い方ですが、何かを捨てるということです。選ぶと同時に捨てることをしています。どうして選ぶことイコール捨てることなのかと、疑問に感じるかもしれませんが、選択するというのは、何かを得るためにどれかを選ぶわけですね。その結果、他の選択肢を捨てるということになります。先ほど、人生は選択の連続だと申し上げましたが、例えば、就職する時はいろいろと選択肢があった中で、ある会社を選びます。他の会社は捨てることになりますね。

消費もそうです。手元に一万円があって何かを選んで買った場合、他のものは買えなくなる、つまり別のものを買うのを捨てたことになりますね。人生において一番大事な選択は、結婚かもしれません。その先の人生で起こるかもしれない様々な出会いの可能性を全部捨てて、たった一人の人に賭けるわけですから、非常に重要な選択になりますね。

では、選択する時に、何をポイントにして選択するのでしょうか。選択するにあたって、とっても大事なものは、費用と効果を考えるということだと思います。最近の流行の言葉でいうとコスト・パフォーマンスです。コスパが良いとか悪いとかいう場合もあるかと思います。同じお金を使うのであれば満足度が高いものを選ぶ。それが、コスト・パフォーマンスが良いということです。ところが、コスト、つまり費用を考える場合に、一番考えなければいけない費用があるのです。ほとんどの人がこの費用についてあまり考えていないものがあります。それは、機会費用といわれるものです。

多くの人がこれを意識していないと思います。この言葉、経済を勉強した方以外はあまり聞かない言葉だと思います。ところがものすごく重要な事です。そもそも機会費用ってなんだという話になるかと思いますが、機会費用とは、ある行動を選択することで失われる他の選択肢をもし選んだときに得られたであろう利益のことです。

もう少し分かりやすい言葉にするために、大学に行くという事を例に考えてみます。一般的に、高校を卒業した時の選択肢は、大学に行くか、それとも大学に行かず働きに出るかの2つです。大学に行くとしたその人は、次の4年間は働くことはなくなります。逆にもし大学に行かずに働いた人は、その4年間は働いて給料を得ますね。大学に進んだ人はその給料を得ることはありません。つまり、大学に行く人は、向こう4年間で得られるはずであった給料を全て捨てても大学に行く価値があるかどうか、これを考えて大学に進むかどうかの意思決定をするべきなんですね。

大学に行くときの費用は、授業料や教科書代、下宿代だと考えてしまいがちですが、そうではないんです。その4年間働いて稼ぐ給料よりも価値があるから大学に行く、そう考えて大学進学を選ぶべきなんですが、そんな事考えて大学に行っている人はほとんどいないと思いますね。また、彼女とデートに行く費用は、食事をしたり映画を見たりするための費用だけではなく、デートするためにバイトを休んだとしたら、本来そこで得られたはずのバイト代を捨てても、彼女とデートする方が価値が高いと思うからデートする。これが機会費用の考え方です。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

ここでちょっと応用問題をやってみましょう。テニスの錦織選手は世界的なプレーヤーなので、色々なスケジュール管理や契約管理の話があるわけです。本人は当然やっておらず、秘書やマネージャーがやっているのだと思います。そもそも錦織選手は一体どれくらい稼いでいるのかというと、フォーブスという雑誌によると、彼は昨年1年間で36億円稼いだそうです。すごいですね。その金額を見て、私は彼の時給を考えてみました。彼が365日のうち350日くらいはテニスをしていると仮定して、試合や練習を含めて1日平均8時間やったとします。それで計算をしてみると、彼の時給は155万円になりました。これもすごい金額ですね。

そして、仮に彼がテニス以外にも才能に恵まれていて、交渉事やパソコンのスキルが非常に高かったとします。それが時給1万円を稼ぐレベルだったとして、1日で8万円。月に200万円近く稼ぐことができるくらいのレベルになります。

一方、秘書は、テニスではおそらく稼ぐことができません。秘書としての時給も、5,000円だったとします。そうした場合、秘書の仕事も彼がやった方がよいように思ってしまう。ここで、彼が1日8時間働いてテニスと秘書を半々の割合でもやった場合の計算をしてみると、155万円×4時間+1万円×4時間で、1日で624万円になります。秘書はテニスの0円+5000円×4時間で2万円になります。

では、それぞれが一番得意な仕事を全部やったらどうなるか、115万円×8時間で1,240万円になります。秘書は4万円になります。つまり、それぞれが得意な仕事をやった方が、お互いにたくさん稼げることになりますね。つまり、錦織選手がテニスの時間を半分にして秘書の仕事をやってしまうことで失われる利益が1日で600万円以上になるんですね。だとすれば、秘書に4万円を払って自分はテニスに専念する方が絶対によいとなりますね。これが機会費用です。

ここで大事なのは、時間が限られているという点です。1日に働ける時間を8時間だとしたら、この8時間をどう使うかによって、結果が全く違って来る。これが機会費用の考え方です。これは重要なポイントなので、是非頭に入れておいていただけたら良いんじゃないかと思います。

これが、満足度を高めるためにはどうすれば良いかの選び方のひとつのポイントなんですけど、もうひとつ、お金の使い方です。幸せになることができるかどうかを考えてみたいと思います。これも岡本さんが「お金の使い方を考えることは、幸せになれるかどうかの重要なポイント」だと、いつもおっしゃっている事で、まさにその通りだと思っている事です。

そもそもですが、素朴な疑問として、お金で幸せは買えるのだろうかという話があると思います。これについては、買えるという方も買えないという方もそれぞれいると思いますが、ここでの前提は、



長期投資仲間通信「インベストライフ」

幸せはお金で買えるということにして、話をさせていただきたいと考えています。もちろん、買えない幸せもあります。だけど、買える幸せもあるということで話を進めていきます。

つまりどういう事かという、「お金は人生の目的ではなくて手段」なんですね。お金持ちになることが人生の目的ではなくて、お金はあくまでも幸せな人生を送るための手段ですよ。つまり、貯めることで幸せになるのではないですね。ではなぜ貯めるかというと、後で自分の好きなことに使えるから貯めているのであって、貯めることではなく使うことで幸せになるはずなんです。だから、お金の使い方というのは大事で、幸せはお金で買えるかという事については、使い方によっては買えるという事になるわけなんですね。反対に使い方を間違えると、幸せにはなれないです。

では、どんな使い方であれば幸せになれるのかを考えてみると「モノ消費よりもコト消費」、「楽しい事は中断、嫌な事は一気に」、「先送り効果」、そして「利他の行動」といったところが幸せになるお金の使い方に通じる考え方のひとつだと思います。例えば、モノ消費よりもコト消費は、最近よく耳にする機会が多いと思います。

最初の「モノ消費よりもコト消費」は、例えば、郊外のショッピングモールなんかに行くと、モノを売っているだけではなくて、参加型のイベントを開催してお客さんに来てもらうことをやっていますが、これはコト消費なんですね。なぜコト消費が良いのかというと、ウェーバー・フェヒナーの法則というのが心理学の世界にありまして、これは、「刺激の大きさによって人間の感覚が違ってくる」というのと「感覚に慣れてくると刺激を感じなくなる」というものです。

例えば、高級ブランドの高いバッグを買ったとします。買った時は嬉しいですよ。だけど、買った時の幸せな感覚が3年後も5年後も続いているでしょうか。使っていて愛着が湧くというのはあると思いますが、買った時のその喜びが3年後5年後には続いていないということはみなさん経験があると思います。

ところが体験というのは、例えば、家族で海外に旅行したというのは、行く前の段階から計画したりして楽しいですよ。行っている時はもちろん楽しいと思います。帰ってきても、写真を見たり思い出したりして楽しんで、また行きたいねとなることもあると思います。つまり、体験というのは、比較的、楽しかった感覚が麻痺しにくいということがあるんですね。だからと言って、モノを買うなと言っているわけではないのですが、モノを買う満足感だけではなくて、コト消費にもバランスよくお金を使うことを考えた方がよいのではないかというのが、ここで言いたいことです。

次の「楽しい事は中断、嫌な事は一気に」は、これもウェーバー・フェヒナーの法則に基づく事で、良いことも悪いことも楽しいことも辛いことも、それが続くと慣れてしまうという話です。例えば、マッサージで、1時間ずっとマッサージしてもらうのがよいか、30分で中断してハーブティーを飲んで、



長期投資仲間通信「インベストライフ」

またマッサージを 30 分してもらうのがよいか、実験したら、一気にやってしまうよりも、途中で休みを入れた方が満足度が高まるという結果が出たんですね。

それはなぜか、マッサージは始めて貰った時は気持ちがいいですよ。でも暫く続くと慣れてきて寝ちゃったりする事もしばしばありますね。気持ちよさが持続しているの、最初の感覚は薄れていくんですね。それで途中で一旦やめると、また最初の感覚に戻れるんですね。逆に嫌な事、例えば仕事だとして、どんなに嫌な仕事だとしても、続けているうちにペースが分かってきてそれに慣れてくるかあると思います。なので、楽しい事は休みながら楽しんだ方がよいし、逆に嫌な事は小出しにせず一気にやってしまった方がよいという考え方です。

3 つ目の「先送り効果」は、女性の利用が多いのかもしれませんが、百貨店には、友の会とか旅行積立というのがあります。これは先にお金を払って後で買うという仕組みです。クレジットカードとは逆の仕組みですね。友の会の場合は、毎月 1 万円ずつ積み立てて 1 年経つと 12 万円。これに 1 万円上乗せがついて 13 万円分の金券が貰えるというサービスです。これはお得だということで、利用する人が結構いるんですね。

ちなみに、多くの人が、このサービスの利回りについて間違えているんです。ほとんどの人は 12 万円で 1 万円貰えるから利回りを 8.3% と考えてしまうのですが、これは間違っています。本当の利回りはもっと良いのです。というのは、最初の月の 1 万円は 12 ヶ月預かってもらいます。翌月は 11 ヶ月ですね。そうすると最後の 1 万円は 1 ヶ月預けていることになりますね。この月を全部合計すると 78 ヶ月になるので、これが百貨店に預けた期間です。預けた金額は 12 万円なので平均保有期間を計算すると、6.5 ヶ月になります。つまり、1 万円の利益を得るためのコストは 6.5 万円なので、利回りはなんと 15.38% になります。利回りとしては高いと思います。

注意したいのは、この百貨店で買おうと思っていて、計画的に積み立てているのであればよいと思います。また、1 年後に増えるという良いことがあるので、楽しみが継続することでもあります。ただ、これは消費のためにやっているという点を忘れてはなりません。貯蓄とか投資のために積み立てているのではないので、利回りが良いと言ってたくさんやれば良いとはなりませんね。結局たくさん使うだけになってしまいますからね。つまり、お金が増えるという話ではないというサービスなので注意が必要です。

予め購入するものが決まっている場合は良いのですが、漠然とやると、単なる無駄遣いになりますね。友の会で 1 万円を毎月積み立てて 1 年経って買い物しようとした時に、13 万円手元にあるんですね。もし友の会をやっていないと、自分の財布から 13 万円出すとしたら、結構慎重になると思うんですけど、友の会で積み立ててきたお金は、既に出してしまっているお金なので、あまり惜しいと思わなくなるところがありますね。しかも、1 万円プラスしてくれてラッキーみたいな感覚になり、パッと使ってしまう。そういう可能性があるの、これには気を付けた方がよいと思います。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

最後の「利他の行動」は、自分のためにお金を使うよりも、人のためにお金を使う方が満足度が高くなるというものです。「えっ、そんなこと本当にあるの?」と思われる方もいるかと思います。「幸せをお金で買う5つの授業」という、エリザベス・ダンという方が書いた本の中に、アフリカのタンザニアとカナダのモントリオールである実験をしたという話が書かれています。どういう実験かという、モントリオールで2人の学生に20ドル渡しました。その時に、片方の学生には「自分の好きなものを買いなさい」と言ってお金を渡した。そして、もう1人の学生には「なにか人のためにこのお金を使いなさい」と言ってお金を渡しました。結果はどうなったか。自分の好きなものと言われた学生は服とかそういう自分のものを買うのに使った。一方、人のためと言われた学生は、例えば、妹へのプレゼントや友達へのプレゼントを買うのに使った。使ったあとにそれぞれの学生に満足度や幸福感を聞いてみると、人のために使ったという学生の方が高かったとなりました。

これは先進国で満ち足りている状況にあるから、こういう結果になったのではないかということで、タンザニアでも同じ実験をしてみたんですね。自分の好きなものと言われた子は自分の好きなものに20ドルを使いました。人のためと言われた子は、伝染病の予防接種を母親に受けさせるために使ったそうです。そして、タンザニアでも、やっぱり人のために使った方が、遥かに満足度が高くなったという結果が出たんですね。ということは、寄付というのは、心の満足度を明らかに高める効果があるのではないかと考えることができます。

そして、寄付というのは、心の満足度が高まるだけではないのです。例えばみなさんが被災地に寄付をしたとします。または、ふるさと納税をしたとします。ちなみにふるさと納税は、納税と言っていますが、扱いとしては寄付です。どちらも寄付金控除を受けることができ、結果的に自分が住んでいる自治体へ支払う住民税が安くなります。これはつまり、行政に対して、税金の使い道を指定するという事なんですね。

例をあげると、東日本大震災の時に10万円寄付したとすると、8万円くらい戻ってきます。なので、自分は2万円寄付したことになりますね。残りの8万円は税金が行ったことになりますね。すなわち、国や行政に対して、この8万円は被災地支援のために使いなさいと指定したのと同じことなのです。ですから、被災地への寄付やふるさと納税というのは、積極的にやってもよいのではないかと、私は考えています。ただ、最近のふるさと納税はネットショッピングのようになってきていて、返礼品に目がいってしまいそうになりますが、それだけを目的にしてしまうのはちょっとつまらないかなと思っています。

では、ここで少しブレイクタイムにしたいと思います。みなさんのお手元に、入り口で受け取った封筒があると思います。この中には、みなさんの性格が書かれた紙が入っています。姓名判断だと思ってください。ただし、私の場合は、漢字の姓名判断ではなく名前の音でやっています。これは



長期投資仲間通信「インベストライフ」

他の人はあまりやらないですね、私一人だけだと思いますよ。でもね、これがよく当たるんですよ。では、みなさん封筒を開けて、中身を読んでください。

みなさん読み終えた感じなので、当たっていると思った方、手を挙げてください。大体6~7割くらいでしょうか、外れているという方もいますね。ありがとうございます。実はこれ、皆さん全員同じ事が書いてあったんですね。すみません。で、これは、バーナム効果と言われるもので、誰にでも該当するような曖昧で一般的な性格を、自分だけに当てはまる性格だと捉えてしまう心理学の現象の事を言います。1948年にアメリカの心理学者のバートラム・フォアラーという心理学者が実験を行った結果、85%の学生が、当たっていると回答したテストなんですね。なので、今日お越しの皆さんは、騙されにくい性格なのかもしれませんね。

バーナム効果は何にでも応用できる現象でして、よく言われるのが血液型占いです。これ、全く何の根拠もありません。それは科学的にも証明されているんですね。なので私はあまりこういうのを信じない方がよいと思っています。要は何が言いたいかというと、何か判断をする時に選択をしなくてはならないという話をしてきましたが、やってはいけない判断の方法としてやってはいけないものがあって、ひとつは「人に判断を委ねる事」。ふたつ目は「うまい話に乗ってしまう事」。最後は「みんなと同じ行動を取りたがろうとする事」です。これらは、判断を間違える3つの大きな注意事項なので、ぜひ気を付けていただきたいと思います。

まず「人に判断を委ねる事」は、例えば占いです。あの占いは当たるとか言っても、実際には、当たっていないことが多いんです。または、カリスマ・ファンドマネージャーが運用している投資信託もそうです。あの人がやっているのだから、いつ買っても大丈夫なんてことはないと思います。やっぱり投資信託を選ぶときは、カリスマだからということで選ぶのではなく、冷静に運用哲学や運用体制などを読んだうえで選ぶ必要があると思います。単に盲目的に噂だけで選ぶのはしない方がよいと思います。同様に、人に、何か儲かる方法を尋ねてしまうのもやめた方がいいですね。知っている訳ないですからね。でも、もし仮に知っていたとしたら教えるわけないので、聞くこと自体に意味がないと思います。

次に「うまい話に乗ってしまう事」ですが、アメリカのショッピングセンターでの実験なんですが、チョコレートキャンペーンということで、ハーシーズのキシチョコとゴディバのトリュフチョコを並べて、それぞれ、1セントと15セントの値段で売ったところ、ゴディバの方が得だということで、ゴディバの方が多く売れたそうです。で、次の日に、1ドルずつ値下げしてみました。つまり、ハーシーズは無料。ゴディバは14セントです。差額は14セントで昨日と変わらないのですが、今度は7割の人がハーシーズを選ぶという結果になりました。逆転したんですね。おかしいですよ。値段の差は変わっていないんです。ただ、無料というだけで、選ぶ人が増えるんですね。とても面白い現象だと思います。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

人間は無料というのが好きなんです。なぜ無料が好きなのか、それに対してアメリカのデューク大学のダン・アリエー教授は、著書「予想どおりに不合理」の中で、「無料というのは、単に価格がゼロというだけでない。感情のホット・ボタン、つまり、引き金であって、不合理な興奮の源なのだ」と言っています。なぜ無料だとそちらを選んでしまうのか、ポイントは選択するという行動にあると思います。というのは、選択から外れたものは、捨てることになるという話をしましたが、選択した後で、やっぱりその選択が正しかったのか、損をする選択をしたのではないかと、後悔した経験をした方は多いと思います。

だけど、無料を選択した場合、後悔はしない。なぜなら無料だからです。損はしないからです。という気持ちが働くのだと思います。でも、本当にそうなのでしょう。つまり、どうして無料なんだろうと考えてみるのが、大事なのだと思います。例えば、あと 500 円買くと、駐車場が無料になりますという話や、スーツ 2 着目はタダとかもそうですね。常識的に考えれば、1 着分の価格に 2 着分の利益が載っているということですよ。

それから、相談は無料の FP(ファイナンシャル・プランナー)って、どうやって儲けているのでしょうか。金融機関には FP の資格を持っている方はたくさんいますけど、それは FP の資格を持って勉強をしていますよという主張をしているだけであって、彼らに相談してもお金は取られないですよ。彼らは相談に乗ったうえで、自社の商品を勧めることになりますよね。これは悪いことでもなんでもなくて、当たり前の話ですね。なので、問題は我々のような消費者側にあって、私たちがそういう事に対して、FP が言っているからと惑わされないようにしなくてはならない、そういう風に私は思っています。

また、こんな話にも注意が必要です。例えば自己啓発セミナーの募集で、全 6 回のセミナーが 1 回 5 万円で合計 30 万円のセミナーです。ただし「〇月〇日までに、一括で申し込んだ先着 20 名様に限り、40%オフの 18 万円になります！」みたいなものって、ありそうですね。これもお得だから申し込まなきゃと思いがちですが、これは心理学的には 2 つの効果によって誘導されているわけです。ひとつはアンカリング効果、もうひとつは希少性原理です。アンカリング効果というのは、最初に 30 万円と言われるから 18 万円が安く感じるんですね。でも、そもそも 30 万円の値打ちはあるのか、18 万円でも怪しいかもしれませんね。ということを冷静になって考えてみるのが大事ですね。

また、何日までの限定、先着 20 名と言われると、急がなきゃという心理が働くんですね。これは希少性原理と言われる効果です。期間が限定されている、人数が限定されている、いずれも希少性を表に出して売り込みを行うというやり方ですね。これも、売る側は売り込むためのテクニックとしてやっているもので、悪いことではないと思います。ただ、自分にとって価値があるかどうかを見ないと、惑わされてしまいますね。こういった事も考えてみてほしいと思います。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

「みんなと同じ行動を取りたがろうとする事」ですが、これは特に日本人に強い傾向だと思います。私が証券会社に勤務していた時に、実際にあった話でこんなことがありました。営業をやっていたので、お客様にいろいろな株を買うように勧めますよね。勧めた株の値段が上がって、そろそろ良いところまで来たなと思ったら、「そろそろ売ることを考えませんか」という内容の電話をするんですね。当然、お客様が買った株なので、お客様に「もっと上がると思うからまだ売らない」と言われれば売れませんし、「そうだな。ここらで売って利益を得ようか」となれば売るようにしますね。お客様が決めることなので、判断はどちらでも良いんです。

ただ、高値にきているという事はインフォメーションとして連絡をしているのですが、こんなことを言われた事がありました。「どうせまた売らせて、手数料を稼ごうと思っているんでしょ」と。普段の行いが悪いから仕方がないのかもしれませんが(笑)。そこで私も「そうではないですよ。まだ上がるとお考えであれば、持ち続けていただいて結構ですよ。ただ、他のお客様は売っている方もいますよ」という話をするんですね。すると、「どうしてそれを早く言わないんだ。それならすぐに売ってくれ」と言われるんです。これっておかしいですよ。だって、人によって買った値段は違うんですよ。しかも、見通しとして、まだ上がると思う人もいれば、そろそろ高値になっていると考える人もいて、それで判断すべきですよ。みんなが売ったなら、売った方がいいんでしょうか。違いますよね。違うけれど、同調圧力でみんなと同じにすれば安心だと思ってしまう。こういう事が起こってくるんですね。

これもちゃんと考えた方が良いと思っています。昔、「赤信号 みんなで渡れば 怖くない」というギャグがありましたけど、まさのその心理なんですね。これば、株の話だけでなく、知らない町に行つて、ラーメン屋が2軒あってどちらに行くか悩んだ場合は、行列ができていの方に行くんですね。これは同調伝達といわれるもので、どちらが良いかの正しい情報を持っていないときは、並んでいるということがひとつの情報となって頭に入ってくるんですね。だけど、これは正確ではないですよ。どちらが自分の好みの味かは食べてみないと分からないですよ。でも、並んでいるのを見ると、つい並んでしまう。つまり、みんなと同じ行動をしていれば安心だと感じる訳なんですね。

だけど、安心が自分にとっての利益になるとは限りませんね。なので、よく考えたうえで、自分にとっての利益は何なんだろうかということで、判断をするのが大事なんです。みんなと同じように流されるのは良くないと思います。特に株式においては、みんなと同じようにやっていたら、まず儲かりませんね。昔から相場の格言で、「人の行く 裏に道あり 花の山」という言葉があります。みんなが買いに走っているときは静かに売った方が良いし、みんなが絶望して売っている時は買った方が良いんですね。実際にはなかなか難しいとは思いますが、みんなと同じことをするから安心だと考えたら、株式投資というのは失敗します。こんな風に考えて良いのだと思います。

では、最後に今日のまとめです。経済とお金はとても重要なことなので、これを知ること、人生は豊かになると思います。冒頭で話しましたが、経済学は私たちの生活そのものなんですね。別に



長期投資仲間通信「インベストライフ」

かけ離れたものだとか、方程式が出てきて複雑で訳が分からないものということではなく、少なくとも、みんなを幸せになれるようにするために、経済学があるんだということを知っておいていただきたいです。

そのために、経済学的なものの考え方や、ものの見方を身に付けることが大事ですね。最近出版された、大阪大学の竹中平蔵先生と竹中平蔵さんの対談本は「経済学は役に立ちますか？」というタイトルでしたが、確かにそう聞かれると、私は分からないと言うのが私の答えになります。経済学そのものは役に立つかどうかはわかりません。だけど、経済学的なものの見方や考え方は絶対に役に立つと思います。最初にお話をした機会費用について知っておくだけでも、間違った選択をする可能性は多分低くなる。と考えるとよいのではないのでしょうか。というのが今日の話で申し上げたかった事です。では私の話はこれで終わります。皆様ご清聴ありがとうございました。

(文責:I-O ウェルス・アドバイザーズ)