

角川総一の 金融逆さメガネ

「カ ウンセリング」という手法を確立させた最大の功労者である米国の臨床心理学者、カール・ロジャーズ（1902～1987年）。彼がこのカウセリングという領域で最も重要視したのは「実感」だった。しかも単なる「心理的な実感」ではなく、「身体的な実感」では無く、「身体的に感じられる実感」をクライアントに自覚してもらおうように誘導することが最大のポイントだった。

「年利よりも『日歩』のほうが受け入れやすい」

さて、金融・経済分野で私がい

第26回

単位をより細かくしていくことで 数字は実感を持って受け止められる

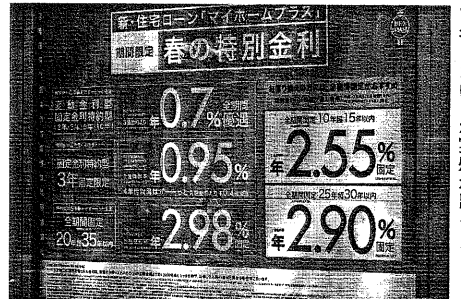
数字は単位を細かくしていくことで、「身体的実感」を持って受け止めることができるようになる。金利や利息なども然り。いくつかの実例を挙げてみると…

的資金が2兆円某銀行に投入された」というのは客観的な事実ではあろう。間違いない事実だ。しかし人は、この「公的資金の2兆円投入」という事実に対してどの程度の実感を抱くことができるだろうか。

非常に乱暴に言えば、これは「国民1億2700万人で割れば1人あたり約1万6000円であり」「3人家族だと4万8000円分を拠出したことになる」のだ。そして「4万8000円と言えば、まあ平均的なサラリーマンお父さんの1カ月分のお小遣い」であるか「最近発売されたMacミニが買える価格」だ。この辺りまで来て初めて多くの人は「生理的な実感」を得ることができる。

さて、ファイナンシャルプランナーのレベルで言うと、例えばあるご家庭が「年利1・8%の住宅ローン」を4000万円抱えている」という事実をどの程度の実感を持って受け止めることができるか。

たぶん多くの人は「そりゃ、1年間に4000万円の1・8%分



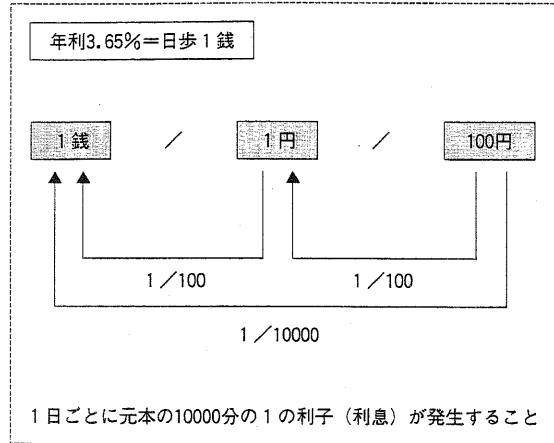
住宅ローンの金利も、年利より日歩で考えたほうが実感が出る。

日につき1万分の1ということ

↓「1万分の1ということとは1つ単位が繰り返ること」↓「したがって4000万円に対して日歩1銭だと4000円」↓「その半分の5厘だから2000円」というようにだ。

かくして「朝、コケコッコで目が覚めると2000円が懐からローン借入先の銀行に飛んでいく」となるのだ。繰り返すが「年

日歩1銭とは…



一方、このご家庭が保有する自用地の時価が5000万円であったとしよう。そしてこの土地の価格が毎年5%強下落しているとする（1992年から始まった都市周辺の宅地価格のここ十数年間の下落率は、おむね年平均でこんなものである）。では、同じくこの地価下落が

に72万円利息をとられる」よりも「毎日2000円ずつ銀行にお金をとられている」ほうが、私にとつては身体的な実感として感じることができ（ロジャーズはこの手の実感を「有機的体験」と呼ぶだ）。

いかほどの意味を持つか。繰り返しのことになるが、私は「年に250万円時価が下がる」というよりは「毎日7500円ずつ時価が下がっている」と感じる（ことにしている）。もちろん「5%強日歩1銭5厘」という計算があつてのこと。そのほうがはるかに分かりやすい。「分かりやすい」とは「実感が伴う」の謂にほかならない。

かくしてこのご家庭は、放つておくと毎日1万円ずつバランスシートが悪化していくことになる。言い換えれば平均的なB/Sの表において貸方（右下）に記載される「資本（純資産）」の額が1万円ずつ減つていっているのだ。そしてそれを食い止めようとすれば一般には、借方（左上）に記載されるべき流動性資産の時価評価額が1万円ずつ増加しなければならぬ。

さらに言えば、実働時間が7時間として「時間給3600円」であり「秒給1円」だ。つまりこの人の平均賃金は「時間給8000円の未熟練労働者の4・5倍」にあたる。

この手の発想はほかにも応用可能だと思ふ。「42・195キロメートルで2時間」であり「時速20キロ」なのだが、これは「1キロあたり3分」であり「100メートルあたり18秒」だ。

私には「42・195キロで2時間数分」よりは「100メートルにつき18秒」のほうにはるかに速度のリアリティを感じるのだが如何？