

お金はあるに越したことはない。できれば、たくさんあるに越したことはない。それにやりたい仕事、十分な余暇がある生活——本書は、あなたがそれを手に入れ、思う存分満喫するための本である。同じ労働時間、同じ技術・能力で、思うような報酬を得、自分の時間を楽しむ人と、わずかばかりの金を稼ぐのにも自分より減らす人がいる。今からでも遅くはない。あなたは前者になるべきである。そのための具体的な方法がここにある。1年後には必ず成果を手にするに違いない。

あなたも「金持ちサラリーマン」になれる！

——金持ちサラリーマン、貧乏サラリーマンの生活と年収——

あなたが **副島隆彦**

金持ちサラリーマン

になる方法

この先一生お金に困らない「最高の時間」を過ごす本

How to be a Rich Businessman
by Takahiko Soejima

1年後…… 5年後…… 10年後……

ここまで差がつく！

楽しく仕事ができ、自分の時間を持ち、それで十分な報酬を得てきた私が考える、サラリーマンの仕事とお金と人生。

三笠書房

帯・イラスト=Edward R. Renfro
(提供=アマナイメージス)
カバー・デザイン=三笠書房装幀室

あなたが **金持ちサラリーマン** になる方法

副島隆彦

三笠書房



9784837919025



1920030014008

ISBN4-8379-1902-2

C0030 ¥1400E

★定価 **本体1400円** + 税



三笠書房

■著者紹介

副島隆彦 (そえじま・たかひこ)

評論家。1953年、福岡市生まれ。早稲田大学法学部を卒業。銀行員を経て、現在、常葉学園大学助教授。アメリカ政治思想、社会時事研究の若手の第一人者として、日米の政財官界に独自の情報源を持ち、斬新な世界観・国家観から展開する政治・経済・社会評論は、他の追随を許さない。そのタブーを恐れない歯に衣着せぬ発言に根強い人気があり、大きな反響を呼んでいる。副島国家戦略研究所主宰。

主な著書に『英文法の謎を解く』（ちくま新書）、『属国・日本論』（五月書房）、『ハリウッドで政治思想を読む』（メディアワークス）、『世界覇権国アメリカを動かす政治家と知識人たち』（講談社）、『悪賢いアメリカ・騙し返せ日本』（講談社）など、訳書にD・ボウツ『リバータリアニズム入門』（洋泉社）などがある。

[ホームページアドレス]
<http://soejima.to>

あなた ^{かねも} が「金持ちサラリーマン」 ^{ほうほう} になる方法

2001年8月5日 = 第1刷発行

著者 = 副島隆彦 (そえじま・たかひこ)

発行者 = 押鐘富士雄

発行所 = 株式会社三笠書房

あなたが
[金持ちサラリーマン]
になる方法

*How to be a Rich Businessman
by Takahiko Soejima*

副島隆彦

三笠書房

はじめに——あなたがめざすべき「金持ちサラリーマン」とは？

本書を読むことで、あなたは「お金と人生」を直結させて考えるようになるだろう。

お金と人生を、それぞれ別のものと分けて考えていると、お金が自分から遠のいていく。お金を儲けることと、自分の人生そのものを遠回りさせずにまっすぐに結び合わせて考えるようにすれば、あなたも金持ちになれるのだ。こんな厳しい時代にはもう、あれこれの一切の気取りは捨てるべきだ。お金とはいいいものなのだ。金儲けを罪悪視してはならない。

本書を読んでいただければわかるが、私は日本のサラリーマンがもっと金銭的に裕福になれる道を考えぬいた。「金持ちサラリーマン」とは、決して大金持ちになることはめざさないが、しかしお金に困らないほどの豊かな暮らしができ、十分な収入を得て、充実したサラリーマン生活を送れる人間のことだ。

日本人に一番欠けているものは何か。それは「金銭思想」だと私は考える。

数年前に、「金融ビッグバン」、あるいは「金融の自由化」が喧伝けんでんされた。ところが、実際に起こったのは「金融の統制」であった。大銀行に軒並み公的資金が約1兆円ずつ投入されて、これらは実質的に国有銀行になってしまっている。このことに「おかしい」と声を発した専門家が果たして何人いたか。これらの金融統制策は、アメリカの圧力によるものであった。このことをテレビも新聞も一切書こうとしない。

私にはこれらが丸見えに見えた。それは私の専門がアメリカ政治思想研究であり、また日米の政財官界に独自の情報源を持っているからだ。また、私が徹底した市場原理主義、経済法則優先主義に立ち、「金銭思想」にもとづいた生き方をしてきたからである。

新聞やテレビには毎日金融・経済に関するさまざまな数字が並べ立てられる。しかし、それらの統計数字を客観的に判断し、分析し、自分の資産形成に生かすことのできる人は少ない。日本の経済を担っているサラリーマン層が、金融アナリスト、経済学者たちの語るまったくあてにならない知識や情報を鵜呑みにして騙されてきた。私たちは日本の経済を立て直す眼を養うどころか、さらに自分のわずかばかりの財産さえも失おうとしている。すべては日本人の「金銭思想」の

忘却と欠如に原因がある。

私がいう「金銭思想」とは、徹底的に冷酷に金額で明示し、数字でものごとを考へることである。そこにはあいまいな表現は一切含まれない。夢や願望にもすり変えない。すべてをお金についての統計数字で冷静に判断する人生態度が、「金銭（重視の）思想」である。あなたが金持ちになりたい、自分の人生を自由に生き、やりたいことをやって生きたいと願うなら、まずこの「市場原理主義」と「金銭思想」を自分の頭にたたき込むことだ。それなしに、金持ちサラリーマンへの道はない。

くり返すが、この本を読むことで、お金と人生を直結させて考へることがわかるだろう。

今、日本のサラリーマンは、朝から晩まで滅私奉公で会社や組織に縛られている。しかも、十分な報酬を得ているとはいいたい。このままではサラリーマンがどんなに頑張っても「金持ち」にはなれない。それどころか、今後ますます貧しくなるだろう。しかし、あなたには自分の知恵と才覚で利益を上げ、その中から自分に見合った十分な報酬を受けとる権利があるのだ。

まず世の中にあふれるさまざまな情報を選別し、的確にその正体を見破るよう

ものごとを冷酷に見破る目を養い、自分で考える力をつけ、政府やマスコミ（メディア）のいうことに騙されず、自分の豊かな暮らしに向かって行動する力をも身につけなければならない。

十分な収入を得る手段は必ずある。十分な収入さえあれば、あなたは自分の思い通りの人生を切り拓いていけるのである。

あなたが「金持ちサラリーマン」になる方法 ● 目次

はじめに……あなたがめざすべき「金持ちサラリーマン」とは？

1

Prologue

今、この本を私が書く理由

——「金持ちサラリーマン」になりなさい！

「金持ちサラリーマン」になるための一つのルール 14

あなたは「自分の値段」を知っているだろうか？ 16

たとえばプロ野球で「格付け」を考えてみると？ 19

「人間は決して平等ではありえない」という事実 22

あなたがめざすべき場所はたった一つ！ 25

本当に能力のあるサラリーマンとは？ 27

Chapter

1

金持ちサラリーマンへの3つのステップ

Step 1……遅くとも7時には会社をあとにする

32

会社を「あなたのお金を生み出す場所」に変える方法

32

夜7時以降の仕事はあなたの評価を下げる

34

こんな上司を探せ！——あなたの居場所はそこにある

35

「和をもって貴しとする」はできない人のいい訳だ！

37

「必要悪」——なぜ会社はこんな人材を欲しがるのか？

40

Step 2……「自分の値段」を知る

44

友人の新品のヴィトンのバッグをあなたはいくらで買う？

44

他人の評価は「自分が思っている10分の1」

47

売れなければタダと同じ

——「処分価格」が「本当の値段」である

49

「今の値段」「今の価値」でしか話は通じない

52

「人間の値打ち」——人権にもそれぞれ価格がある

54

人間は「いいもの」よりも「必要なもの」にお金を多く出す

56

世の中で必要とされてこそつく「あなたの高値」

59

Step3……数字でもの「じ」を考える 61

「駅まであとどれくらいか。」 61

会社の数字に敏感でなければ生き残れない 63

「世界中のすべての人々を納得させる力」とは？ 65

金持ちになるための「数字の見方」 67

Column ● お金を生み出せるサラリーマンの条件とは？ 72

Column ● 金持ちサラリーマンになる話術の三要素 76

Chapter

2

お金が増えていく人、減っていく人の習慣

「その価値は？」と問われて、数字で答える人、言葉で答える人 80

金持ちサラリーマンが大切にすべき「価値」とは何なのか？ 83

2つの good —— どこをあいまいにして金持ちにはなれない！ 85

「いい人」といわれて内心ほくそ笑む貧乏サラリーマン 89

10億円の資産を譲り受けた2人の息子の話 91

こんな馬鹿げた「ギブ・アンド・テイク」に乗ってはならない 96

Column ● 金持ちをめざす人生のバランスシートを作ってみる

101

Chapter 3

ポジティブ・シンキングだけでは、
人生笑って暮らせない！

第一の鉄則——「騙されない人」になれ！ 108

つねに「自分の意見とは逆のこと」を考えるくらいでちょうどいい
人生の大きな知恵——そんなに簡単に決断してはならない！ 114

第二の鉄則——「負ける戦い」はしてはならない！ 118

嫌な役員をこそ尊敬する——そんな側面も必要である 123

「この世に平等などありえない」という事実を受け入れろ 126

「持つ者」と「持たざる者」——そこにはこれだけの格差がある！ 130

金持ちがますます金持ちになっていく世の中の仕組み 133

これまでも、これからも絶対平等主義などありえない 137

しかし、「金持ち」になる権利だけは平等である 139

112

Column ● 「浮き世」の人生を歩んでいくためのキーワード

142

Chapter

4

金持ちサラリーマンのお金哲学

——なぜ日本人はお金を使うのが下手なのか？

あなたの今の生活水準はどのあたり？

146

小銭稼ぎをやるのではなく、もっと大きく考える習慣を！

150

金持ちほど、つねに「最悪の事態」を考えて行動する

152

貧乏サラリーマンに共通する「金銭思想」の欠如

157

金持ちサラリーマン vs. 新聞・マスコミ——信じるべきこと、疑うべきこと

162

Column ● 奥さんには給料を直接現金で手渡せ

168

Column ● 金持ちサラリーマンの「ポジティブ・シンキング」とは？

172

Chapter

5

人生最大の目的は、

金持ちサラリーマンになることである！

「金持ちサラリーマン」になる法則って、ある？ 178

尊敬すべき理科系エンジニア、反省すべき文科系人間 181

金持ちサラリーマンになるための必要条件 186

教訓！ 父親と同じことをやっていたら成功は見えてこない！ 189

しずく垂れ理論

——利益をもっとも多く得る人、やっとなことわざかな利益にありつく人 195

組織の中でトップに近づくための掟——『ゴッドファーザー』の組織論 197

金持ちサラリーマンの生き方——組織で出世する人間に共通する特徴 200

人物評価に「△」はない！——他人に甘い人間は自分にも甘くなる 204

あなた自身の「米びつ」を探し出し、掌握する方法 207

リスクをとれる人間だけがお金を稼げる 212

勝ち組のものの方、考え方——コンヴァージョン・セオリー（収斂理論） 214

サラリーマンにおける収益還元法とは？ 218

Column ● マーフィーの法則について 224

Column ● 人生とは、おいしい食事をして、いい女（男）と寝るためにある 228

あとがき 231

Prologue

今、この本を私が書く理由

「金持ちサラリーマン」

になりなさい！

「金持ちサラリーマン」になるための一つのルール

世の中に果たして、「金持ちサラリーマン」などいるだろうか。サラリーマンが金持ちであることは、きわめてまれな場合だ。みんなそう思う。

「金持ちサラリーマン」と聞いて、あなたはどんな人を思い浮かべるだろうか。

大資産家の息子や娘が、たまたまサラリーマンとして会社勤めしているというのは、この本でいう「金持ちサラリーマン」ではない。確かにお金に困っていないのに、普通の人々と同じように会社に勤めている人がいる。しかし、それは「金持ちサラリーマン」とは呼ばないことにしよう。あるいは、大企業の経営者一族のひとりなのに「若いうちの修業」と称して、よその会社に5年から10年勤務する人々もいたりする。しかし、そういう人々も、金持ちサラリーマンとは呼ばない。

「金持ちサラリーマン」というのは、だから、いわゆる世の中の大金持ちのことではない。サラリーマンが大金持ちであるはずはないのである。

私がこの本で説明していく金持ちサラリーマンとは、自分のサラリーマン生活を、精神的にも肉体的にも金銭的にも自由に楽しむことのできる人のことである。自分の生きがい

や人生の目標を、自分で自覚的に「設定」し、自分の人生を企画通りに「経営」できる能力を持ち、かつ自分の余暇を十分に満喫できるサラリーマンである。そして、このことに對する十分な報酬（収入）を会社から得ることのできる人だ。

サラリーマン生活というのは、厳しいものである。

そこには安全確実な未来などない。

しかし、その苦しく厳しいサラリーマン生活の中でも、自分の時間と身体と頭脳を、ある程度自分で企画して自由にできる立場を自ら勝ちとれる人間、それが金持ちサラリーマンなのである。職場の中で、自分の自由のある程度自己管理できるということである。

そのためには、自分が企画立案したアイデアや商品や事業を計画通りに実行に移すことができる能力が欠かせない。なおかつ、それを実行に移したときに、それなりの収益が生まれ、会社を儲けさせるものでなければならぬ。自分の働きが会社の利益につながり、同時にそれが自分の年収にはね返り、会社から自分に利益還元されるような仕組みを作り上げる。——そのようなサラリーマン生活に自分を持ち込める生き方ができる人物を、私は金持ちサラリーマンと呼ぶ。

お金はあるに越したことはない。できれば、たくさんあるに越したことはない。しかし、金持ちそのものになることが、決して金持ちサラリーマンへの道ではない。自分の夢や希

望や能力といったものを、企業の中である程度生かすことができる立場を確立し、まわりの人々からそれなりの尊敬を得て、会社にとっても自分にとっても利益を実現できるようにすること。そうやって、あなたははじめて金持ちサラリーマンと呼べるのである。

あなたは「自分の値段」を知っているだろうか？

あなたは、人間一人ひとりに、実は、値段があることを知っているだろうか。

より値段や価値の高い人をめざそうというからは、自分が会社の中でどれくらいの立場を確保し、どんな地位にいるのかということ冷静に分析する作業が欠かせない。それがなければ、金持ちサラリーマンへの道を歩むことはできない。つまり、自分自身の「格付け」をやることである。

この頃、格付けという言葉をよく耳にするようになった。英語ではレイティング *Rating* という。もっとわかりやすくいえばランキングのことで、企業や商品、あるいは、あるスポーツの世界で選手の順位評価を、数字や順番でつけていくものだ。大学受験に際して私たちになじみの深かったあの偏差値も格付けである。

レイティング・カンパニーとは、「格付け会社」のことである。世界的にもっとも名が

通っているのは、ムーディーズとS & P（スタンダード・アンド・プアーズ）という債券格付け会社だ。いずれも米国に本拠を持ち、すでに日本にも進出している。

銀行や保険会社あるいは大手事業会社などが発行する債券を、たとえばムーディーズであれば、最高位のA a aから最下位のCまで格付けし、評価するのが彼らの仕事である。そしてその格付けは、私たちが各種社債などの金融商品を購入しようというとき、その債券を発行する会社の金融資産力や会社の信用の度合い、会社としての力そのものを判断する基準となる。

ところで、ムーディーズやS & Pといった会社は、規模でいえば社員も非常に少なく、GEやトヨタといった世界的な大企業と比べれば飛ぶような会社である。大きな勢力の傘下に入っているわけでも、大企業のバックがあるわけでもない。それにもかかわらず、格付け会社が影響力を発揮するのはなぜか。たとえば日本の国債の格付けがトリプルAから格下げされたときに、日本の政府首脳は驚いて、ただちに反発してみせた。

格付けにおいて重要なのは、一般社会の人々の評価というものを何よりも大事にしているということである。それを見過ごすことはできない。

日本人にとって、この格付けという考え方は今でもなじまないものだ。日本では、企業や個人の能力などに対する格付けは、国家あるいは「お上^{かみ}」がするものとの暗黙の了解が

従来からあったからだ。「士農工商」といったように、お奉行さま階級の人々が上から決めつけて、それに格付けされるほうの人たちも諾々と従ってきた。それが旧来の日本社会の構図である。

しかし、本来の格付けとは、そのような日本的なものではない。一般社会からの客観的な評価である。したがって、吹けば飛ぶような少数人数のプロからなる格付け会社であつても、そこがいかなる外部的な影響力や圧力にも屈せず評価を決めているところというところに重要性がある。だからこそ、純粹に、民間の格付け評価機関である格付け会社に対する信頼というものが成り立つのである。

現在では、あらゆる業種の企業に対する客観評価が、イコール格付けを意味しているが、今後は日本でも、もっと多くの分野において、欧米基準のこの格付けという考え方が本格的に浸透するのは間違いない。

これからは欧米基準で日本の企業や商品、そして個人に対しても、格付けがどんどんなされていくことになる。

さて、あなた自身は、自分を格付けしたことがあるだろうか？

たとえばプロ野球で「格付け」を考えてみると？

会社や人間の格付け（レイティング）というのは、客観的な世の中が行なう評価なのであって、政府やお上が行なうものではない。

アメリカ人はテニスやバスケット、ゴルフといったプロのスポーツ選手などに対しても、公正な点数（ポイント）制にして、細かく成績表をつけている。これも格付けの一種である。

野球選手やフットボール選手に対しても同様である。すばらしい球を投げたり打ったり、豪快なシュートを決めたとなると、4点とか6点といった具合に厳格に点数づけをする。それによって、その人物の業界における能力評価がランクづけられてはつきりと決められるのである。あるいは「獲得賞金ランキング」となって、その年1年間のその選手の能力の金額評価まで行なう。

ところが、ヨーロッパが発祥の地であるサッカーは、アメリカ人にはまだそれほど人気がない。サッカーはゴールが決まるのが、1回の試合を通してせいぜい2、3回である。ようやく1点入ったとか2点になったというようなスポーツは、アメリカ人に人気がない。

個々の選手の能力を点数化するのが困難なため、サッカーはこれまでアメリカ人のメンタリティに合わないと言われてきた。

しかし、アメリカでもサッカーが本格的にはやるようになると、これからはシュートを決めた選手に対して何点、ディフェンスが上手だった選手に何点という具合に、細かく能力評価が点数化されていくだろう。つまり、サッカーであっても、アメリカではやがて選手の格付けがなされていくだろう。

そうした格付け社会であるアメリカのプロ野球界に、野茂や佐々木、イチロー、新庄などの日本人選手が飛び込んでいった。

イチローが在籍するシアトル・マリナーズには、昨年までアレックス・ロドリゲス遊撃手というスーパースターがいた。そのロドリゲスは、イチロー入団前にテキサス・レンジャーズに移籍した。年俸は、大リーグ史上最高の10年契約で約2億5000万ドル（1ドル120円換算で300億円）である。一方で、新庄は大リーグ最低保障のたったの20万ドル（2400万円）である。はじめはこんなに安い契約金でもいいからと、大リーグ行きを選んだのである。

彼らはなぜアメリカに流れ出していったのか。

それは日本の各球団が、まだまだ個人の能力を冷酷に正しく評価していないという不満

が、彼らの気持ちの根底にあった。

日本の野球は、プロといえどもチームワークが強調される。チームワークリーダーといって、チーム全体を率い、他の能力の劣る選手たちの面倒までそれとなく見ることを要求される。そんな日本野球を嫌い、自分の能力の全面開花を求め、そして最終的にはそれに対する正当なる金銭的評価を、つまり大きな報酬を期待してアメリカへ行つたのである。

アメリカには人間関係のベタベタしたものを排除しようとする合理的な精神がある。そこには妙なしがらみがないし、感情的な個人的な好き嫌いではものごとを決めない世界である。その代わりに、個人の業績評価は冷酷なまでに数字で表わされる。イチローたちはそれを求めたのである。

日本ではこれまで、個人の能力差を数字で示すことはあまりしてこなかった。しかし、あらゆる分野において、これからは格付けという考え方が広まるはずである。個人に対しても厳しい格付けがされる。すでに日本の金融機関は、世界的債券格付け会社（ムーディーズやS&Pなど）から評価を下げられて、それに反応して、合併吸収で国内での経営体制を大きく変更するようになった。さらには、銀行自身が顧客を格付けによって選別しはじめている。

日本も、これから厳しい個人能力格付け社会に移っていく。そして、それを望む人も増

えていく。そうであるからこそ、私たちはそれを迎え撃ち、先取りするかたちで、自身身の「人生を格付けしていく」という考え方を導入すべきなのである。突きつめれば、点数評価である。

最低限、今の日本社会で、そして会社で、自分はどれくらい立場や地位にいるのか、どのくらいの収入がふさわしいのかということまでじっくりと考え、自己満足ではなく、冷静に自分で自分を格付けしてみることが欠かせないのである。

「人間は決して平等ではありえない」という事実

アメリカの保険会社トラベラーズ・グループ（現在は、シティ・グループと合併した）を率いたサンフォード・ワイル氏の年間報酬は、日本円でゆうに200億円を超している。米国の企業経営者の報酬は日本の感覚からすればケタ違いに巨額である。

かたや、時給6ドル程度のワーカーも無数にいる。この貧富の差は、一面ではアメリカ社会の大きな弱点として指摘されている。

ヨーロッパとなると、クラス・ン・サエティclass society（階級社会）であることがさらにはつきりしている。英語ではハイアラーキー、ドイツ語ではヒエラルキーというが、社会階層秩序というもの

が厳然として今でもあり、王侯貴族、富裕な市民層、一般庶民、そして貧困層からなる社会階層、露骨にいつてしまえば、社会階級なるものででき上がっている。

これもまた、ヨーロッパ社会が抱える現在に至る大きな欠点で、それでヨーロッパは停滞したといわれている。これに対して今の日本は、天皇陛下という国王（君主）がいるが、貴族（華族）制度は廃止されているので、天皇家以外は本質的にはみな平等という生きやすい国である。

ヨーロッパ近代社会は厳然とした階級社会であり、大きくはアメリカも階級社会なのである。アメリカは、個人の能力を非常に高く評価し、鼓舞し、個人の能力が引き出されることを奨励する社会的仕組みであり、そういう教育がなされているということでもある。「ということ」は、その反面で競争に敗れた人間、あるいはもともと能力のない人間に対して、非常に冷たい社会である。

アメリカはアメリカン・ドリーム（誰もが努力によって成功するチャンスが与えられるとする考え方）が賞賛されるきらびやかな個人能力尊重社会だが、同時に、競争に敗れ去った多くの「貧乏サラリーマン」たちがいる社会なのだ。アメリカは人間に対して冷酷なまでの否定的評価をする社会でもあるのだ。

一方、日本はどうか。日本は個人の能力差があまり強調されず、落ちこぼれも少ない社

会である。だからこれまでは、サラリーマン（給与所得者）層の間にたいして大きな賃金格差もなかった。

その違いは、「人間は平等である」という意味を、日本では欧米社会と異質にとらえてきたことに原因がある。

「人間は平等である」という言葉は、近代欧米社会では「法的な権利。あるいは政治的な権利における平等」ということなのだ。人間はそもそも平等ではない。平等には生まれついていない。生まれつきの身体的な条件や容貌の美醜にはじまり、人間の能力や個人の資質、あるいは生まれついた家の家柄や財産状態にも当然差がある。このことを前提として認める社会が、欧米近代社会なのである。

これを戦後の日本人は大きく勘違いして、人間は絶対的に平等であると学校教育で教え込まれた。あらゆる点において平等であるとして、人間をすべて一定の型にはめつくした。これはいわゆる「悪平等」である。

どちらの社会がいいかは論議のあるところだ。だが、これからの日本は、経済・金融場面、社会活動の領域や、さらには個人評価という面でも、欧米基準の厳しい格付け社会に移行せざるをえないのである。

個人の能力は冷酷に点数化され、それで収入が決まる仕組みの中で生きていかなければ

ならなくなるのだ。だから、あなたは誰よりも早く、個人の能力の格付けの大切さに気がつくべきである。それが金持ちサラリーマンへの道である。

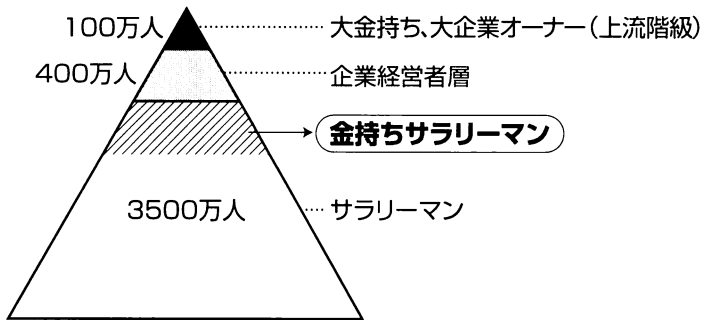
あなたがめざすべき場所はたった一つ！

日本の人口は約1億2600万人である。そのうち就労者（サラリーマン）はおよそ4000万人で、ちょうど3分の1である。

実際に今の日本でなんらかの仕事に従事している人は6000万人である。しかし、この中にはパートで働いている主婦層1000万人がいる。この他に学生アルバイトに従事している20歳前後の若者1000万人がいる。この若年層は、ヨーロッパ流に言えば「非熟練労働力」である。このパートやアルバイトの2000万人を除いた4000万人が正社員（フル・タイム・ワーカー）である。厚生年金や社会保険がついている正社員が、およそ4000万人いるのだ。金持ちサラリーマンというからには、この4000万人の正社員層の中の上のほうの層を指すことはいうまでもない。

さて、日本人就労者4000万人の中で、自営業を営んでいる人や会社役員は、およそ400万人である。だから10人に1人が経営者層と呼ばれる人々だ。この層には、大企業

■人生の格付けという考え方 (社会・まわりが下す評価)



正社員4000万人 (この他に、パートとアルバイト層が2000万人)

の経営者、医師や弁護士、税理士といった専門職の人々も含まれる。その上には100万人の上流階級がいる。

私がいう金持ちサラリーマンとは、就業者4000万人からこれら500万人を差し引いた、3500万人の中で上層部分をめざそうという人々を指す。ここが金持ちサラリーマンが所属すべき、また、めざすべき場所なのである。

それは当然、企業の中で、管理する部門や、小さいとはいえ自分の権限を持つ層である。手短かにイメージできるところでは、やはり管理職である。

あるいは、職人かたぎの一匹狼的な存在ということもありえる。決して同僚と群れることをせず、自由な行動をとる。周囲からは

“勝手な人間”と称されることもある。しかし、そういう人物は売上げだけは確実に確保して会社に利益をもたらし、「そのうちの2割は自分に権利がある」と自負できるような人である。

4000万人の就業者は、ピラミッド型の三角構造になっている。その頂点には、本当の大金持ちや、大企業オーナーである100万人の上流階級がいる。その次に、中小企業の経営者などの400万人がいるわけである。その次に私という金持ちサラリーマン層がいるのだ。

金持ちサラリーマンとは勝ち組サラリーマンである。厳しい競争に負けないで勝ち残っていく「勝ち組」をめざす人々である。だから私たちは、大金持ちや大企業オーナー、中小企業経営者などの500万人のすぐ下の層をめざすべきなのである。

本当に能力のあるサラリーマンとは？

終身雇用制のことをライフ・タイム・エンプロイメント (life time employment) と英語ではいう。60歳なら60歳の定年まで長期に働きつづけることが保障されている雇用形態のことである。終身雇用制は、日本独特の制度といわれている。事実、諸外国には見られ

ないものだと言われる。そして今、どうやらこの日本独特の労働慣行である終身雇用制が、大きく崩れつつあるのだ。

終身雇用制の下では、中堅企業から上の企業に入った場合は、働く者の権利として立場が非常に安定しているという考え方である。大企業サラリーマンなら、退職金と年金で8000万円分の価値がある地位保障だといわれていた。ところが最近では、これがかなりガタついてきたようだ。この終身雇用制が壊れるということと、本文で触れる「労働市場の確立」ということは、まったく同じことである。

ところが、最近の研究では、日本独特といわれているこの終身雇用制というのは、そもそも存在しなかったのではないかという議論がある。学者の間でもそのような考えが出てきている。確かに日本の労働基準法は、労働者（従業員、被庸者）の権利を非常に強く守ってきた。この法律のおかげで、日本人は、同じ職場でずっと働きつづけるのは自然なことだと考えてきた。

しかし、実情はどうもそうではない。35年間ぬくぬくと同じ会社で雇ってもらえ、かつ定年時には3000万円から4000万円の退職金が出て、年金もつくなどという、このような異様に恵まれた環境は、もうそんなには続かない。

日本が高度成長経済を迎えた、幸せな60年代、70年代、80年代の30年間にうまい具合に

今、この本を私が書く理由——「金持ちサラリーマン」になりなさい！

実現し、実行された制度理論であるにすぎない。この制度は、アメリカのリベラル派のニューディーラー（元祖エコノ・グロバリスト）という人々が、敗戦直後に進駐軍としてやってきて、日本という社会にある種の理想主義を植えつけようとして持ち込んだ、制度輸入理論の実現なのである。

実情としては、日本においては、中小企業や零細企業では、30年勤続でも500万円から1000万円の、手切れ金のような退職金を渡されて会社を去っていく人がほとんどである。

もともと、このような終身雇用制というものは、恵まれた大企業や、あるいはそれを意識的に見習った公務員たちだけがこの30年間ばかりの間に導入し、実行できた制度にすぎないのである。現に、まさに退職金と企業年金制度は崩壊しつつあり、雇用が60歳まで確実に保証されているというような時代は終わりつつある。

だからこそ、私のこの『あなたが「金持ちサラリーマン」になる方法』という本が、今の日本で出版されることになったのである。終身雇用制がなくなっていく、本当に能力のあるサラリーマンだけが生き残れる、金持ちサラリーマンの時代になっていくのだ。

Chapter

1

金持ちサラリーマンへの
3つのステップ

Step

1

遅くとも7時には会社をあとにする

会社を“あなたのお金を生み出す場所”に変える方法

あなたが勝ち組のサラリーマンをめざそうというのであれば、夕刻6時とはいわない、せめて7時には会社を出る人でありたい。また、そうであらねばならない。

何をもって勝ち組のサラリーマンと考えるかは人それぞれだ。出世がそれだと思っている人もいるだろう。大金持ちとはいわないまでも、お金の不自由しないことが勝ち組サラリーマンであると信じている人もいる。クビにならず収入が安定していさえすればいいと考える人もいるだろう。

サラリーマン生活の先がそろそろ見えそうだという50代の人であれば、快適な“引退生活”が送れることが、結局は勝ち組なのだと考えているかもしれない。アメリカ人だったら、夏はニューヨーク北部のメーン州あたりの湖が散らばる森林地帯の湖のほとりに家を

建てて、そこでヨット遊びや魚釣りを楽しむ。冬はまっすぐ南に下って、フロリダのパームビーチあたりで暮らすといったところだろう。

今は、サラリーマンとは違う大学教師及び評論家という職にある私も、30歳までは英国系の銀行員としてサラリーマン生活を送っていた。私は、「自分の選んだ通りの生き方で、徹底的に自由に生きられること」が人生の成功と考えている。私は人から命令されるのを好まない人間だ。だからここで、私なりにサラリーマンとしての「勝ち組」に対する考えを集約すれば、「自分の選んだ通りの生き方ができ、かつ、十分な収入を上げられる人」ということに行きつく。

であるがゆえに、7時には会社を出る人になりたい。もちろん、このことは朝9時から7時までただ漫然と会社にいれば良いといった、公務員的なサラリーマン生活が正しいとっているわけではない。カタブツだらけの社会など息苦しくてしょうがない。どうして、一般に生き方そのものがケチくさい職業で、真面目さだけが取り柄の人々が、立派な社会的人材として評価される必要があるだろうか。

事実、かなりの勉強秀才だったような人間たちが、公務員や大企業のサラリーマンになり、定年まで勤めあげて人生を終わったからといって、実際のところ誰もそんなにほめられない。「立派なお父さんだった」とほめてくれるのは、その手堅い働きと稼ぎでそれな

りの安定した暮らしができた奥さんと娘さんぐらいだろう。今や、安定した大企業エリート・サラリーマン生活が成り立つことも、奥さんと娘さんからはめてもらえることも怪しい。

夜7時以降の仕事はあなたの評価を下げる

7時には会社を出る人材をめざせというのは、「ダラダラと会社に居残るな」ということである。夜の10時、11時、あるいは午前様になるまで職場に居残って、それで自分は「仕事をしている、会社に貢献している、よい社員だ」と思い込んでいるとしたら、それは勘違いもはなはだしい。これから先は、会社もそんな人材を評価することはない。現に、「能力がないからいつまでも居残っているのだ」と、周囲は冷たく見るようになっていく。会社によつては、「残業をするな」というところもたくさんある。「もう、残業代は支払いませんよ。とても支払えない」ということだ。もちろん実際の現場では、定刻退社というほど生やさしくはない。新しい採用者がない分だけ少人数で従来通りの仕事を任されるということが増えている。目一杯与えられた仕事を一つひとつ責任を持ってこなしていくためには、どうしても夜の10時、11時までかかってしまう。それでもあえて、7時には会

社を去る人物になる必要があるのである。7時に会社を出ても、誰からも文句が出ないような人間にならなければいけないのである。

もし、あなたが勝ち組の金持ちサラリーマンになりたいのであれば、自分の能力を100パーセント発揮して、それで6時あるいは7時には平気な顔をして帰れ、というわけである。

7時に帰ってもクビにならないほどの強固な社内的立場を築き、それをまわりの人間にも認めさせる人材をめざそうではないか。

こんな上司を探せ！——あなたの居場所はそこにある

いつまでも会社に居残っていないでさっさと会社をあとにせよというのは、もうひとつ別の意味を含む。

7時に帰ることが可能になる前提は、徹底した能力主義、徹底した業績主義、つまり、徹底した能力評価主義がその会社になければならない。それがないような会社だったら、さっさと自分から見切りをつけよ、ということでもある。転職を考えるべきだ。転職すると決めたら早め、早めに動いたほうがいい。

ところが、いくら能力主義だ、成果主義だと掛け声ではいつている企業であるとしても、能力評価の客観性をいくら追求しても、人間を完全に数字で評価することはとてもできない。最終的なところでは、どうしても主観が混じる。それは、いち早く点数制の成果主義をとり入れた欧米の企業にもあることだ。企業が成果主義や客観評価主義に転換したからといって、正しく公平な評価なるものは、やはり理想であり空想である。公平な能力評価というのがうまくいかないのはあたり前なのだ。

そのことを前提にしてもなお、あなたが今勤めている会社が、自分にとって能力評価の点であまりにひどすぎると思うのであれば、やはり会社をやめるべきなのだ。とくに30歳までのあなただったら、今すぐにも次の職を見つけたほうが賢明である。

会社というのは、利益を上げるために存在する組織だ。仲間うちで仲よしごっこをするための組織ではない。利益を追求するのが会社というものの存在目的なのである。そのため、すさまじいばかりの競合会社間の売上げ競争やシェア争いをする。したがって、そこを率いる企業経営者というのは、口先ばかりの人間ではありえない。

才能のある実業家というものは、企業経営において、すごい能力を有する人々である。ときには神がかりにも似た異様な判断力を発揮する、ひらめきや鋭い先見の明のある人々である。ときには特別なギャンブルの才能も持ち合わせていたりする。

ただコツコツと真面目に働いていれば、それですぐれた企業経営者になれるというものではない。これには、靈感にも似た投機家としての才能がなくては務まらない。そうでなければ、商機をつかみ、資金を獲得し、何千人もの従業員を指揮して利益を上げるというようなことが簡単にできるはずがない。

そうした本物の経営者を含め、自分の能力を1人、できれば3人は認めてくれる人がいて、それが上司として存在する会社を見つけるべきなのである。面接のときに、自分はダラダラと会社に居残る人材でないことをはっきりと表明し、それを受け入れてくれるような会社を選ぶべきなのである。

「和をもって貴しとする」はできない人のいい訳だ！

さて、7時にはさっさと会社を出るということは、私の強い協調性のない人間であつてもいいといっているのではない。より合理的に利益を上げ、自分の肉体が属している職場環境がより快適であるためには、まわりの人間と仲よくしたほうがいいし、協動的であつたほうがいいに決まっている。

だが、あなたがすでに、自分は会社にとってどうしてもなくてはならない人材であると

自己判断するのなら、ここではあえて、「和をもつて貴しとする」発想は拒否すべきである。まわりの人が自分に和（協調性）を強要してきても、異議を唱えることがあってもいいのである。

目先の利益ではない長期の観点に立てば、クールに決断して異論を唱えるべきだ。いつでもヘコヘコして、まわりの眼を気にして、協調性ばかりを大事にする必要はないのだ。そういう周囲の眼ばかりを気にするのは、ややもすると仕事のできない人に多い。そういうときは、あなたはまわりと同じような腐った人材になる必要はまったくない。

それよりは、長期の利益を上げることが目的に大きく売上げを上げることにはたすら専念すべきである。そのためには、ときには会社の中の異端児、ワルとして振舞うことがあってもいい。

日本社会では、和ばかりを尊重することによって、どんなにいびつな企業風土が作られてきたことか。そもそも企業とは、利益を上げるための集団なのである。社内でベタベタしあったり、わいわいがやがやと仲よくしたり、親密な友愛関係を作るための組織ではない。企業とは、何よりも利益を上げるために集まった人間の集団なのだ。それが資本主義（キャピタリズム）であり、市場経済（マーケット・エコノミー）なのである。

したがって、自分の現在の働きで利益が現実につながっているのであれば、もう会社にダ

ラダラ居残っている必要などない。

人間の価値（値段）とは、どれだけ仕事ができ、どれだけ利益を上げることができるかで測られるという考えに行きつくのである。それもできなくて、わけのわからない協調性などばかりを大切にしていると、結果的にそういう会社はつぶれてしまうのだ。

したがって、あなたが管理職の立場にあるのであれば、部下に対して協調性や自分への忠誠心などを要求する必要はない。与えた仕事分担に対して部下がそれをやり遂げたら、徹底的に高く評価して、次の仕事を与えるべきだ。

それに反して、与えた仕事を満足にこなせないような部下は、厳しく査定して降格させるべきだ。ここには、「人柄がいい、とか、人間の好き嫌い」というような個人感情を極力交えてはならない。個人感情で判断する人は、結局、自分も他者からそういう目に遭う。能力の評価をきちんとするとは、そういうことなのである。

このように、会社に対して自分は自分の時間と体と頭（能力）を自ら決断して売るのであるという発想が欠かせない。だから、自分の能力は実際にどれだけ売れるのが問題なのだ。果たして、自分は今の収入で満足していい人間なのか。もっと上をめざすべきではないのか。誰しもが悩み苦しむところである。できれば経営者や上司と、自分の能力評価についてはつきりと交渉してみたいものだ。

もちろん、そういう交渉ができるような立場になるためには、そこに至るまでに自分を不断に高めていく努力をしなければならぬ。そうでなければ、低い評価に甘んじて我慢するしかない。7時に帰ることができるといふことは、大変なことなのである。

「必要悪」——なぜ会社はこんな人材を欲しがるのか？

世の中には、「必要悪 (necessary evil)」というものがある。必要悪は、世の中にどうしても必要なものである。だから必要悪なのだ。そして、必要悪だけが生き残れるのだといつていい。

「悪」にもいろいろあって、私たちに必要な小さな悪とでもいおうか、そういう悪がある。普通「悪人ほど栄える」とか「悪いやつほど栄える」とか「悪人が世にはびこる。なんて醜い世の中だ」などとよくいわれる。

しかし、こういう言葉が使われるときには、往々にして「自分は善人だから金儲けができない」という自己正当化、自己弁護が裏に感じられる。

「私はよい人間だから報われないのだ」というようなただの純朴な幼稚な正義観や善意など、それ自体見苦しいものだ。「善人は損をする」などと、簡単に片づけてはならない。

■本当に必要なものはどれか？

| | |
|---------------------------------|------------------------|
| 必要善 (理想主義・宗教) | 必要悪 |
| 不必要善 (お笑い・エンターテインメント) | 不必要悪 (暴力・犯罪) |

世の中にどうしても必要なものだからこそ「必要悪」というのである。だからもし「必要善」というものがあるとすれば、それはただの理想主義であり、きれいごとであり、人類すべての永遠の幸せを願っている宗教のようなものにすぎない。

「不必要悪」なるものは、暴力団（ヤクザ者）や犯罪者の自覚された意識的な悪だから、悪意に満ちた恐ろしい邪悪な世界である。また、「不必要善」というものは、漫才やお笑いやエンターテインメントのような世界であって、なければならぬ生活に困らないものである。そんなものにいちいち本気になって入れあげたり熱中したりする必要はない。時間の無駄だ。その領域は、芸能人やスポーツ選手や芸術家に任せておけばいいのである。

結果的に世の中に大切なものは必要悪なのである。そして必要悪だけが企業に利益をもたらすものであり、金持ちサラリーマンが目標とするものである。

私たちは、駅前コンビニエンス・ストアやファスト・フード・ショップやラーメン屋などが、どうしても社会にとって必要であるということがわかっている。そこで提供される商品は手軽で便利で、値段が安い。しかし、それらのサービスや商品の質は、たいしていいものではない。経営者たちもそのことをよくわかっているのである。商品の質と価格をギリギリまで計算しつくしている。しかし、必要悪であるがゆえに、世の中にとってどうしても大切なものなのである。

このように、あなたの金持ちサラリーマンとしての生き方も、会社内において自分がどうしていてももらわなくてはならない人間であること、すなわち、最小限度の必要悪として存在しているかどうかを冷酷に算出し、見積もるべきなのである。

金持ちサラリーマンのひとつの典型は、ただの善人で、職場でまわりの人たちのことを思いやれるやさしい人であればいいということでは決していない。ある意味では、社長や企業内の実力者にくつついて、その忠実な部下となり、子分になって、そのために若い女性社員たちから嫌われることがあってもそれが役目であるような、上司の姿もまた、サラリーマンの姿なのである。

そういう人々が、どうしても企業にとって必要な悪として存在する。憎まれ役、嫌われ者だからこそ、会社からそれなりの給料をもらっているのだ。そうやって必要悪としての役割を演じることで、自分の立場を安泰にさせているのである。

これから金持ちサラリーマンをめざす者は、社内での必要悪としての自分の冷酷な存在基盤というものはつきりと自覚したほうがいい。だから、単純な正義感だけの善人であってはならない。ある意味では、会社内で悪魔と呼ばれたり残酷だといわれるようになってこそ、本当の人生の奥義をさわめた金持ちサラリーマンの生き方といえるかもしれないのである。

Step 2

「自分の値段」を知る

友人の新品のヴィトンのバッグをあなたはいくらで買う？

7時には会社をあとにしても十分やっていけるサラリーマンとは、会社からの評価も高い人材であることはすでに書いた。あなたがそんな高評価を獲得できる人材であるかどうか、ここでひとつテストを試してみよう。

「今、私ちよつとお金が必要になったの。この10万円のヴィトンのバッグ、1回しか使っていないものなの。買いつつてくれないかしら」

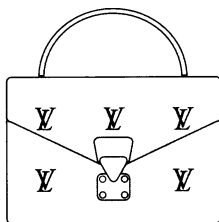
こんな頼みごとを女性の友人や知人からされたとして、さて、あなたはいったいくらで買いつつてだろうか。

せっかくの友人の頼みだから、自分なら「半額の5万円程度なら買ってあげよう」「3万円ならいいわよ」と答える人が多いだろう。しかし、それでは金持ちサラリーマン失格

質屋やブランドもの安売り店なら、5,000円でしか買い取らない。

友人であるあなたは
50,000円?
20,000円?
10,000円?
5,000円?
……でなら買う。

10万円



ほとんど新品の友人の10万円のヴィトンのバッグ

である。そんな人が7時にさっと会社から帰る生活を続けていたらやがてリストラに遭って、早期退職をさせられるか、あるいはどこかに出向させられてしまうだろう。「2万円なら買う」と答える人。この人もまだ甘い。会社から高い評価を得る人材とは言いがたい。「1万円なら買ってあげよう」、さらには「50000円ならいいよ」と答えた人。これぐらい厳しくある人が、7時に帰ることが許される人材だ。

新品同様の中古であっても、その価値は定価の10分の1である。あるいは製造原価なら、20分の1の50000円である。それでちょうどなのである。

これから、定価の20分の1が原価であるということについて説明しよう。それは、「最

「終処分価格」、あるいは「割引現在価値」、「収益還元法」という考え方にも通じる。あるいは、企業が倒産（破産）したときの企業の価値である「解散価値」とも等しい。

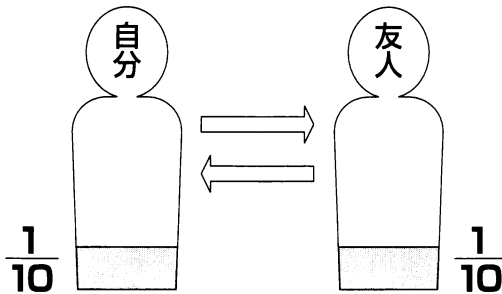
最終価格は20分の1であるから、100万円のものであれば5万円となる。200万円のものであれば10万円だ。この「元値の5パーセント程度で買ったたく」というのは、いわゆるバツタ屋やディスカウントショップだけの専売特許ではない。貴金属や車、不動産を含めて、20分の1が原価であると考えよ。それが世の中のカラクリであり、真実なのだ。

倒産した会社に慌ててつめかけた債権者たちが「債権会議」で返してもらえるお金も、だいたい債権額（売掛金）の20分の1である。5パーセントである。1億円なら500万円だ。

世の中とはそういうものなのだ。ために、あなたが10年前に奥さんに贈った100万円の結婚指輪を、質屋（古物商）や買取業者に持ち込んでみるといい。5万円といった値段しかつかないはずだ。とても10万円なんか払ってくれない。「5万円でも高いですよ」といわれるのではないか。

この最終処分価格、あるいは製造原価こそが、ものの本当の価値（価格）なのだ。確かに現実には厳しい。そしてこのことが、そのままあなたの自己評価と、会社が下すあなたへの評価に落差があることをも意味しているのである。

■たとえ友人同士でも、
相手の値段（能力評価）は $\frac{1}{10}$ である。



他人の評価は「自分が思っている10分の1」

実は、会社やまわりの人というのは、あなたが自分で自分を思っているほどあなたのことを評価していない。せいぜいが「10分の1」程度だ。

たとえば、あなたは自分自身に「10」の力があると思っているとしよう。ところが、他人からは「1」程度の人材としか思われていない。これが現実というものだ。

たとえば友人やきわめて仲のよい同僚であっても、本当のことをいえば、本人が思っている10分の1しか評価しない。

そして、なんとあなたも、自分のまわりの人間に対してそういう厳しい能力評価しかし

ていないのである。親しい友人に対してさえそうだ。人間は他者に対してこれほどに冷酷な生きものなのだ。

だからもし、あなたが10の能力を認めてもらいたかったら、あなたは100の努力をしなければならぬ。それではじめて10になる。100の能力を発揮してはじめて、まわりからはようやく10の能力を認められるということなのである。

人間は、自分に甘く、他人に冷酷な生きものである。

自分で自分の価値を冷静に判定することは、人間がもつとも不得手とするところであろう。したがって、まず徹底的に冷酷に自己評価する構えがどうしても欠かせない。そのためには、あなたが本当に信頼している友人や知人に、今すぐ頼み込んで、自分のいい点、悪い点、すぐれている点、ダメな点、それらを徹底的に聞き出し、点数表にしてみるといい。このテストは自己評価テストとして本当に貴重である。

このように、自分の価値をしっかりと値踏みし、冷酷なまでに数字で判定して、それでもなお価値が高い人材であるという結果が出るほどの人間でありたい。また、そのように確信できる人物でありたい。

さらに、「価値の20分の1原理」について説明しよう。

売れなければタダと同じ

——「処分価格」が「本当の値段」である

先に述べたように、ものの値段の本当の原価は、20分の1である。

会計学や簿記学の教科書では、定価の70パーセントとか60パーセントなどと教える。会計学（アカウンティング）という学問は、14世紀のイタリヤでユダヤ商人たちが作った精密な知恵の体系である。のちの近代経済学（モダン・エコノミックス）は、会計学の基礎の上に作られたといっても過言ではない。ところが、日本に輸入されてから、なんだか「お上品な特殊日本化した」学問になってしまった。

嘘を信じてはいけない。商品が売れ残ったらすべて定価の5パーセントぐらいで償却処分されているのである。製造業社（メーカー）の経営者はみんなそのことを知っている。口に出さないだけだ。

国からして、課税資産の元値を5パーセントとしている。たとえば、あなたが長年所有している土地を売ったとして、税金はいったいくらか。税法上の取り扱いでは、税金は所得（利益）に対してかけられる。売却代金とそれを取付したときの代金の差額にかかってくる。これが所得課税だ。売却金額から取得費を差し引いて、さらに諸費用を引いて残

った譲渡所得金額を算出して、それに税金（税率50パーセントとか）がかけられるのだ。

ところが、その売却した土地が先祖伝来のものであるとか、買い入れた時期が相当昔だったために買いつつたときの取得費がわからなくなってしまうときに、その金額（取得原価）をいくらと見積もるか。税法では、この取得費を、なんと「売却金額の5パーセントとする」と決められているのだ。

たとえば、土地を5000万円で売ったとして、もともとそれを手にしたときの金額が不明のときは、もとの値段は5000万円の5パーセントの、わずか250万円とみなすというのである。

税務署は「あなたは、この土地を250万円で買ったことになります。だから差額の4750万円が課税所得（譲渡所得）だから、これに50パーセントの税金で、2300万円が納めるべき税額となります」と平気でいう。だから、「価値の20分の1の原理」というのは正しいのだ。

このように、ある財物の本当の価値（価格）は、実はそれを処分するときに明らかになる。つまり、処分価格が本当の価格なのだ。売れ残り品はもとの定価の5パーセントの価値しかないということである。

この処分価格、あるいは次に述べる割引現在価値でものを考えるということは、大切な

人生の知恵である。この「処分（時）価格こそが本当の価格である」という考え方は、資産形成という観点からも大切になってくる。これは世界基準での知識なのだ。それなのに、日本ではどうもよく知られていないようだ。たとえば、土地や建物はそれを売る必要に迫られたときに売れないのであれば、とても資産とは呼べない。売れてはじめて資産であり、価格なのである。

「うちの近所のあの土地が坪100万円で売れたそうだから、あそことの比較（比隣価格という）で考えると、きつと自分の土地は150万円で売れるだろう」などというのは甘い考えだ。こんなものは価格ではない。昔の人は、これを「とらぬ狸の皮算用」といった。処分価格が、その商品の本当の価格である。そしてたいていのものは、買ったときの5パーセント程度にまで価値は大幅に減少しているものなのだ、ということをしつかりと理解しておくことは、重要なポイントだ。人生の基本知識だ。

この知識を、いつでも何かのときに引き出せるように頭の中にたたき込んでおく必要があるし、これを広く国民の知識にしなければいけない。同じように、人間の価値というものも、冷酷に客観的に査定評価されなければならない。

「今の値段」「今の価値」でしか話は通じない

マンシヨンの価値は、買ったその日に500万円下がるといわれる。1000万円のベ
ンツでも、買って走ったその日に50万円価値が落ちるといわれる。

「人なみの発想では勝機をつかめない」とか「成功するためには常識を破れ」などとサラ
リーマン向けのハウツー本には書いてある。

だが、問題はそのずっと以前にあるのだ。この冷酷な商品価値（価格）のルールを理
解していないと、そのことがそもそもその敗北となる。

つねに冷酷に、最低限度のところでものごとを値踏み評価する態度ができていなければ、
株式投資でも、営業売上げ競争でも、新商品開発でも、シェア争いでも勝ち抜けるわけが
ない。

本当の価格は、それが実際に売れて処分できたときの価格である。そしてそれは元値の
5パーセント程度である——この常識がないとすれば、いくら常識を破れといわれても何
のことかわからない。常識を疑え、常識を破れという以前に、常識とは何であるかをっ
きりと理解しておくことが大切だ。そしてその常識が、果たして世界基準で通用している

ものなのかを疑ってかかることが先決なのである。

「商品は売れてはじめて価値である」という原理を知っておくことは、何度くり返しても飽きないほどに重要なものである。もの、あるいはサービスの本当の価値は、それを実際に処分したときにはつきりする。

このことは、「今の値段でものをいえ」「過去の幻想にとらわれるな」ということである。「これは昔、20万円もしたもののな」といつてみたところで、相手から「2万円」といわれれば、2万円の価値しかないことになる。

バブル真つさかりの頃に、駅前の一等地が10億円の価値があったとしても、現在の価値が1億円しかなければ、今の1億円が真実の数字である。

「かつて10億円の価値があった」というのは何の意味もない。今このときの金額以外、金額とはいわない。これは割引現在価値（ディスカウント・プレゼント・ヴァリュ）という考え方でもある。

したがって、ものを買うときには、はじめに「これは果たして将来いくらかで売れるだろうか」とか、「この車は、3年後には確実にいくらかで売れるだろうか」といった値踏みがどうしても欠かせない。消費財として消えてなくなるものでない重要資産の場合、2、3年後には価値がなくなっているような買物物は、賢明な人がすることではない。「愛着が

ある品だから金額なんかでいえない」とか「お金には代えられない」と、せいぜいやせ我慢するだけだ。

「人間の値打ち」——人権にもそれぞれ価格がある

「人権にもそれぞれ価格（値段）がある」といったらあなたは驚くだろうか。

最終処分価格、あるいは割引現在価値でものをいうという考え方は、実は人間の値段にもあてはまる。何よりあなた自身にあてはまるのだ。つまり、「私は本当はもっと価値ある人材だし、優秀な人材なのだ」という勝手な幻想を捨てよということである。

実は、人にもそれぞれ価格がある。日常的に「人間の値打ち」というくらいだから、値段がつくのである。だから、人権にも値段があるのだ。

人権 (human rights) ヒューマン・ライツ は平等で尊いものだ、お金になど換算できないし、すべきものではない、ではすまないものである。

憲法や各種の法律で定める諸人権にも、それぞれ値段がある。こういうことを書くときギョツとする人がたくさんいるだろうが、本当はそうなのだ。現に、交通事故で亡くなった人の値段（賠償額）も、裁判所がそれぞれ細かく判例で決めている。それは「ホフマン方



「人権にも実はそれぞれ価格がある」

……と公言したら、
殺されるか？
人々から石を投げられるのか？

式」という計算式を使って決められている。

たとえば、30歳のサラリーマンが車にはねられて死んだ場合は、生涯賃金が残り1億円あるとすると、そのうち7000万円は本人が使ってしまうだろうから、差額の3000万円が損害賠償として遺族に支払われる。年齢や社会的地位や職種などによって、計算式が細かく決められているのだ。

もう一つ、収益還元法による人間の値段の算出法というのも説明しよう。

まわりの人から冷酷に見られるあなたが、会社に対して自分自身をいったいいくらで売ることができるのか、その価格を算出することが大切だ。その客観的な価格（価値）が、社会（世の中）との関係で見られる今の自分そのものなのだ。このことを自覚しなければ

ならない。

人間は「いいもの」よりも「必要なもの」にお金を多く出す

割引現在価値という考え方は、ある意味で残酷性を秘めている。

たとえば一所懸命に働いたので、自分ではそれが10万円分の働きに相当すると考え、「10万円払ってくれ」と自分の仕事に価格をつけたとする。しかしそれは会社側には通用しない。いや、2万円しか払えないとか、せいぜい2万円分の仕事だと値踏みされてしまえば、それは2万円になってしまふのだ。

2万円なら買ってやってもいいとか、欲しいという人がいれば、そこではじめて「2万円」という価格が成立するのである。逆に1万円しか出せないとすれば、価格は1万円になってしまふ。そういうことだ。

しかもこのものやサービスの価格というものは、水が低きに流れるように、低い水準に一度傾きはじめると止まらない性質のものであり、それは周囲に伝播していくという性質も持っている。

たとえば、最近中国製の安い衣料品が人気を博しているが、それは中国での人件費が日

本と比べて極端に安価だからだ。実質的には、日本の20分の1であろう。30分の1かもしれない。中国の労働単価に合わせて、日本人の労働単価がさらに2分の1、3分の1と下がってくるかもしれないのである。

年収600万円だったサラリーマンが、ある日突然、会社から「年収300万円にするがそれでも働くか」と通告される事態が日本全国で今起きているのは、この価格の法則に起因する。

今の日本はデフレ・スパイラルである。きりもみ状に物価や賃金（サービス価格）が下落しつつある。これは、食糧品や繊維業界に限ったことではなく、機械組み立て業界を含め、日本の多くの業界が直面している問題だ。その業界にいる限り、同業他社との競争があるから、労働単価の引き下げ、つまり賃金の下落に耐えなければならない。

一方で、今やガソリン1リットルの値段とミネラル・ウォーター1リットルの値段はほぼ等しいという現実がある。私があればこれ計算したらどちらも1リットルが90円前後だった。

遠く中東から巨大タンカーで運び込み、さらに原油を精製して得られるガソリンと、日本各地の山中で汲んで蒸留消毒しただけの湧き水の値段が同じなのである。

ガソリン1リットル90円にはおよそ60円の税金が含まれているから、実質的にはガソリ

ンのほうがポトルド・ウォーター（ちなみに水道水は、1リットル0・1円だ）よりも安価だといつていいだろう。それでも、人々はミネラル・ウォーターを買い求める。

このことは、多くの手間をかけるから、あるいは手間をかけなければならなかったから高い値段がつくのではなく、人々に必要とされるものだから高いということを実に示している。すべての現象は、このような水の値段の決まり方に凝縮されている。そして、それらの行きつく先が高級ブランド品である。

ブランド brand とは、もともと「焼き印」の意味である。牛や豚など家畜の耳や尻に焼き印を捺^おして、誰のものをかを識別することから始まった。やがて、すぐれた農機具や馬具を作って売っていた会社が、商品に焼きゴテを当てて目印をつけた。その商品がそれで高い信用を得たのが始まりだ。「あの会社の商品なら安心だから、少し高いが買おう」と。フランスの高級ブランドのエルメスやルイ・ヴィトン、馬具屋から始まった。カルティエやティファニーの宝飾品は、銀食器製造業から起こった。

素材としてのダイヤモンドや金そのものよりも、エルメスならエルメス、ティファニーならティファニーといったブランドの刻印のついたダイヤモンド宝飾品のほうが高値をつけている。ほかのところではなかなか手に入らない逸品となれば、1000万円でも惜しげもなく人々はお金を払う。それで買ったほうも得したと思うし、売ったほうも利益が出

る。そこに均衡（エクリビリアム）が生まれ、それで商品価格秩序が保たれている。

ブランド品は、ブランド・マークそのものの値段が高いのである。同じことは、高島屋や伊勢丹の包装紙に包まれている贈り物だから高価であるという評価として、今も続いている。

世の中で必要とされてこそつく、あなたの高値”

あなたはもう気づいたはずだ。

知能やアイデア、能力、才能といったものも、世の中で必要とされてこそ高値がつくのである。人々に喜ばれ、必要とされる能力や才能とはいったい何か。買ってもらえるアイデアは何か。それを考えついて作り出す人になってこそ、価値の高い人、高い価格のつく人間になれるのである。そのために、売れる能力や才能を日々磨かなければならない、ということだ。

前述した通り、自分を「10」で売りたかったら、自己評価で「100」の力を出さなければならぬ。なぜなら、他人（まわりの人）は、自分の力をそもそも10分の1でしか値踏みしないものだからだ。もし「100」で売りたいと思えば、「1000」の努力をし

なければならぬ。

あなたは、自分の能力や才能を磨くことに、もっと本気にならなければならぬ。そうしなければ、金持ちサラリーマンにはなれない。

Step 3 数字でものごとを考える

「駅まであとどれくらい?」

日本人は、まだまだ欧米近代人（モダン・マン）の水準に到達していない前近代（プレモダン）の段階にとどまっている国民であり、東アジアの一民族にすぎない。科学技術（テクノロジ）と先端工業製品では世界一だが、文化水準や人間の優雅さ、上品さの点では、欧米人にはかなわない。東アジア（極東）レベルでしかない。

こういういい方をする人と反発する人もいるだろうが、これは大きな真実である。私が経験したことを以下に書く。

アメリカ人は数字ではつきりいう、ということにもものすごくこだわる。数字で嘘をつかない国民教育を受けているからだ。納税額や仕入れ価格を業者間でごまかし放題の日本とは大違いである。嘘の申告書を提出したことがバレたら、アメリカの税務署（アイ・アール・エス IRS）

内国歳入庁という)は一般庶民でも容赦なく逮捕し、告発する。

アメリカ人に、道で「馱まであとどれくらいありますか」と尋ねると、彼らは「まあそうですね。まだかなりあるよ」とか「もう少しですよ」などと答えない。はつきりと、「2・8マイルある」ときわめて正確に答える。

そのように国民教育ができていて、子ども頃から「できるだけ正確な数字で事実を把握せよ」と教え込まれるのである。現在のアメリカ理論経済学が世界を席卷しているのも、実はこの数字の確かさ、アメリカの企業会計の統計数値の正確さに土台があるのだ。

一方、日本では、大企業の経営者たちであっても、「嘘も方便」とばかり、現在でもあれこれの金額の数字はごまかし放題である。日本の会計帳簿(財務諸表、決算書類)はい加減きわまらない。そして最後には、それが粉飾決算であるという自覚さえもなくしてしまう。

なんとか税金を最小限度にしたい、儲かった利益を隠したい、あるいは会社の経営状態がどうにもならないことを隠したいと思う必死の気持ちこそそうさせるのだろうが、このあたりの「帳簿の数字はごまかし放題」という日本人の習性がある限り、日本の景気回復、経済再建は進展しない。

会社の数字に敏感でなければ生き残れない

欧米社会にも、確かに脱税用の「二重帳簿」は、「ダブル・レジャー」という言葉で厳然として存在している。しかし、それにしても、日本人の金銭関係の数字の取り扱いは、いまいさ、いい加減さは特筆に値する。

1997年以降の金融戦争で、日本の銀行、保険、証券がニューヨークのユダヤ系の金融法人に、次々と乗っ取られていった原因のひとつがここにある。

おのれの本当の体力・資金力、手持ち資金、いざというときの隠し資産等をしっかりと把握して、厳しく危機に対処しようという経営者たちが、大企業のトップの中にも少なくともなったのだ。今の大企業の役員たちは、創業者やオーナーではなく、ほとんどが下から持ち上りのサラリーマン経営者たちだからだろう。

しかも、そのごまかし放題の自分の会社の公表されている決算書類を、多くの日本人、とりわけそこに勤務するサラリーマンですら正確に見ようとしなない。

「私は見ている。会社の発表する数字に関心を払っている」とはいっても、それは各部署ごとに細かく分かれて、それぞれの現場で発表される数字のことだ。それらには嘘はない

だろう。

問題なのは、会社全体の資金量などを表わした決算書の類のほうである。実質的に債務超過（赤字法人）に陥っているのにもかかわらず、そうでないように装っている自分の会社の決算書を黙過していれば、実際には見ていないのと一緒にである。

「うちの会社はどうしてこんなことになったのか」と、倒産の知らせを新聞で知る社員が多い。倒産したらさっさと別の会社に移る、いや、移れる新入社員とまったく同レベルの知能である。

事実、あなたが会社の決算書は見ているとしても、会社の登記簿謄本類を見たことがあるだろうか。それを見れば、そこに金融機関からの借り入れの実体を示す抵当権の設定金額まで書いてある。そこまで調査し確認する人は皆無に近いだろう。会社が倒産してはじめて、「会社がそこまでひどかったとは……」と嘆いても、それでは同情は得られない。あなたが従業員持ち株制度で買わされて持っていた株式も紙切れとなる。一時期はあんなに高い値段がしたのだから、きつと老後の蓄え用になるなどと夢を見ていても仕方がない。山一証券の社員たちがそうだった。

勝ち組のサラリーマンとして生き残りをかけるのであれば、自分の会社の数字にもっともっと敏感にならなければならない。

それなくして、お金を稼げるサラリーマンになることはないし、組織の中で頭角を現わす人にはなりえない。

「世界中のすべての人々を納得させる力」とは？

私たちは、このように、数字で正確にものごとを価値判断することの重要性を改めて認識しなければならぬし、もっと数字の持つ重みを考える必要がある。好きだ嫌いだとか、気分がいい悪いというような感情的な判断で毎日を生きていてはいけないのだ。

世界にはさまざまな言語が存在する。中国語を話し言葉として、北京語（アイトシホテ普通话）を中心に、上海語、福建・台湾語、広東語などを含めてひとくくりにすれば、世界中で話し手をもっとも多いのは、やはり中国人および華人（華僑など中国系移民）の約16億人が使っている中国語だ。

南米諸国を含むスペイン語やポルトガル語、さらにはヒンディー語（インド）、インドネシア語、ベンガル語（バングラデシュ）も、それを母国語とする人口は多い。日本語も話し手の数だけからすれば、1億2600万人もいるのだから世界の主要言語だ。

ある民族がしゃべる言語を一言語とすれば、地球には5000とも6000ともいわれ

る民族言語がある。

だが、今、世界で通用する言語は実は2つしかない。

ひとつは英語である。このことははっきりしている。それでは、英語以外の世界共通のもうひとつの言語とは何か。それが数字だ。

数字という言葉は、世界中どこでも通用するのである。外国で商品を買うときも、インターネットのIT（情報通信）革命も、コンピュータ言語という数字でできている。

私たちは、太陽の日差しをまぶしすぎて見ようとしないように、目の前にある大きな事実ほど見落とすものだ。世界で通用する言語は、英語と数字のたった2つしかないというのが厳然とした事実なのである。

日本人は、先進国の中でもひととき英語が下手な国民である。英語はまったく日本語と似ていない外国語なのだから仕方がない、ともいえる。日本人の英語下手は今なお相当なものである。日本人にとって「人類普遍の言語」という意味では、数字のほうが比重が高いのではないか。英語に自信がないという人でも、数字のほうはなんとかなる。

日本人は、小学校以来、算数教育は徹底して教え込まれる国民である。単純な計算間違いをしない人間になるように厳しく訓練される。だから、世界一の算数国民なのである。だから理科系のテクノロジーで世界大国になったのだ。ところが、金額の数字になると

たんにいい加減きわまりなくなる。それが問題なのだ。

金持ちになるための「数字の見方」

数字に敏感か鈍感か、学生時代に数字を得意としたか苦手だったかといったことをここで問題にしているのではない。細かい帳簿づけが上手だとか、小数点以下の計算が素早いか否かということでもない。もっと根本的な問題に関することだ。

たとえば、1997年秋からのアジアの金融通貨危機が起きて、韓国の株価が暴落したときに、金銭数字的思考にたけているアメリカの富豪たちは次のように考えた。

韓国を代表する企業のひとつである大韓航空は、自社株の下落により、資産総額が実に10分の1の2億4000万ドル（340億円）程度にまで下落した。発行株式総数に株価をかけるとそうなった。ところが、この340億円というのは、新品のジャンボジェット機2機分の値段なのである。つまり、瞬間的とはいえ、ジャンボジェット機を100機所有するれっきとした大企業の航空会社だが、新品のジャンボジェット機2機分で買収できることになる——金銭数字的思考にたけたアメリカの富豪たちはこう考えたのである。

もうひとつ例を出そう。

日本のGDP（国内総生産＝国内総支出）はどれくらいあるか。ただちに「約500兆円」と答えることができて、半分しか正解でない。

経済企画庁（現内閣府）による統計数字の発表は、2001年現在でも500兆円、より正確には484兆円である。今は、デフレ経済だから「名目」と「実質」に差がない。そのため約500兆円との解答になるわけだが、詳しく調べていくと、500兆円ではつじつまが合わないことに気がつく。

本当は、この5年間でGDPは100兆円ほど減少して、今は400兆円しかないのである。

確かに、1996年の時点で、日本のGDPは4・97兆ドル（500兆円）で、実に世界GDPの13パーセントを占めていた。それが5年後の2001年も同じであるとは、私にはとうてい思えなかった。

そこで、国内外で公表されたあらゆる統計数値の類を集めて、多方向から細かく比較検討した。その結果、経済企画庁が発表している数字が真っ赤な嘘であることをつきとめた。

それは自著『日本の危機の本質』（講談社、1998年刊）や『悪の経済学』（祥伝社、1998年刊）に書いた。この5年間の間に新たに約200兆円の赤字国債の積み増しを余儀なくされたように、日本経済はひどく追いつめられていた。

世界で通用している日本のGDPは3・8兆ドルである。これは経済企画庁、大蔵省（現財務省）自身がOECD（経済協力開発機構）に報告している数字である。現在の為替レートは120円前後であり、そうなると450兆円（3・8兆円×120円）である。1ドル110円で計算すると418兆円である。96年と比べ、約100兆円下がっていたのである。

このようにドル・ベースでは、日本のGDPは4年間で100兆円のマイナスを起しているのである。GDPといった大きな数字ですら、政府発表のものをそのまま鵜呑みにしてはいけないということだ。

もつとも、これにはもうひとつ別の筋書きがある。

経済企画庁が2000年の日本のGDPを500兆円と強弁するのならば、その際の円のレートは130円でなければならない。

対外的に公表している日本のGDP3・8兆ドルかける130円なら504兆円で、約500兆円は正しい数字となる。1ドルは130円でいいのである。それなのに、円安は計画的に阻止されている。日本政府は、内外で2つの数字を使い分けて、日本国民に嘘をついているのである。

アメリカのGDPは、現在、8・5兆ドルで、世界GDPの27パーセントということに

なっている。以下、日本（3・8兆ドル、12パーセント）、ドイツ（2・1兆ドル、7パーセント）、中国（1・8兆ドル、6パーセント）、フランス（1・4兆ドル、5パーセント）と続く。

数字に敏感になり、数字で思考できるということは、こういった頭の働きのいう。世界で通用する大きな真実にもとづいてものを考えたり、議論をするということだ。

みんなお金が欲しいし、お金さえあればたいの幸せは手に入ると私たちはわかってる。しかし、今の時代、お金はそうそう簡単には手に入らないものだし、それを守ったり増やすとなるとそれも難しいことだ。

私の知人にすぐれた企業経営者がいて、その人は「政府や御用評論家たちのいうこと、ちよど逆のことをやったから私は財産を築いた」といつていた。本当に賢い人だ。絶対に人に騙されない人だ。こういう人たちだけが、今度の日本金融大不況でも唯一の勝ち組である。

この人々のようにするには、それこそ特殊な才能が必要なのだが、お金持ちになるということは、こういった数字に敏感になることと、他人に頼らないで自分の頭でものを考えるということだ。そういう努力の積み重ねの上に成り立つものなのだ。

金持ちサラリーマンもまた、人に騙されないような人間をめざさなければならぬ。テ

レビや新聞や政府の発表にしまかされしないで、その裏の真実を読もうとする人間にならない

Column

お金を生み出せるサラリーマンの条件とは？

数字を使つてものごとの価値判断をするクセをつける。このことを突きつめると、サラリーマンとしてのあなた自身の値段をも、自分であれこれの数字を使つて見積もる（評価する）クセをつけるということだ。

サラリーマンは、つねに会社（雇い主側）と緊張したゲームをやっている存在である。

「会社は今、私のクビを切ったり、地方に飛ばす転勤の辞令を出すことはできないはずだ。もしそんなことをしたら、会社のほうが困るからだ。私は、今の会社にとって経営戦略上どうしても必要な人材だ。だから、会社は私を冷遇できないはずだ」

このように毎日、自分の能力の資産価値を慎重に値踏みながら生きているサラリーマンが、本物のビジネスマンである。それも、真実の数字にもとづいた冷酷なまでの自己評価でなければ意味をなさない。次のようなすぐれた個人能力査

定基準がある。

あるベテランのヘッドハンターに聞いてみた。彼は、転職を希望するエグゼクティブに対して、必ず次の質問をするという。

- ①あなたは、どういうサービスが提供できますか？
- ②あなたが提供できるサービスは、一単位いくらで売れますか？
- ③あなたは、そのサービスを年間何単位売れますか？
- ④あなたは、そのサービスを買うお客さんを持っていますか？
- ⑤あなたには、そのサービスを年間通して提供できるだけの体力と健康がありますか？

(木村剛著『破綻する円 勝者のキーワード』)

これは元日銀マンで、現在は金融コンサルティング会社であるKPMGフィナンシャル・サービス・コンサルティングの代表である木村剛氏が自著の中で紹介している一文だ。彼はB・I・S（国際決済銀行バーゼル・クラブ）系の人間である。木村氏はさらに続ける。

少なからぬ希望者が、①の段階でつまずくらしい。(中略)②を正確に答えられる人はまずいないという。③に至っては、クリアする人を見つけるほうが難しい。(以下略)

(同前)

さて、あなたはどうかだろうか。これら5つの質問に全部答えられるだろうか。たとえば、③について考えてみよう。

「月収の3倍稼がなければ会社は喜ばない」とよくいわれる。あなたが月給を100万円欲しいとなれば、月の売上げ粗利は300万円必要ということになる。確実に自分の商品やサービスを買ってくれる顧客の顔がひとりずつ思い浮かび、それが単なる希望的観測ではないと、あなたは自信を持っていることができるだろうか。

年収1000万円を確保するためには、最低でも年間3000万円の利益を会社にもたらさなければならぬ。売上げだったら1億円を達成しなければならぬだろう。こういうことを厳しく自分に問いかけるべきだ。

このように、自己評価は、数字の裏づけがあってはじめて、自分だけでなくま

わりの人を納得させることができる。こういう数字を使った話だけが説得力を持つのであり、会社（経営側）にそれなりの必要な人材として自分を売り込むことが可能になるのだ。

私たちは、このように金額や数字というものにもっと敏感になる必要があるし、あらゆることを数字で思考するようにならなければならない。金持ちサラリーマンになるか貧乏サラリーマンになるのか、サラリーマンとして成功するのかが否かは、ここにがかかっている。

Column

金持ちサラリーマンになる話術の三要素

サラリーマンにとって、人間関係（人づきあい）は欠かせない。人間関係は、たいていの場合、対面時の会話、おしゃべりでなされる。だから、話しあいの際の話術（エロクエンス）ということが大切である。

とりわけ営業マンにとって、もっとも大切にしなければならないものが、この話術だ。

話術にすぐれた人物が人格のよさをあわせ持ったときに、大きな信用（信頼）を勝ちとる。それは、人とのコミュニケーション、あるいはディスカッションを楽しむということにも通じる。

アメリカでは、話し方やスピーチの際に、大事なことが3つあると教えられているそうである。

1つめは、今自分が話していることが、相手にとって「役に立つ」ことである。英語ではこれをインストラクティブ・instructiveと云う。

相手にとって役立ち、ためになる内容の提供やスピーチであることが欠かせない。この「相手にとって役に立つこと」は、究極的には、エデュケーション（教育的）な配慮ということにもなるが、そこまで考える必要はない。相手にとって先々役に立つ、ためになると思ってもらえることが、話術の要点のひとつなのである。

2つめは、相手にとって「新しい情報、新しい知識である」ということだ。それをインフォーマティブ(informative)とする。

これは、インフォメーションと語源を同じくする言葉だ。つまり、つねに聞き手にとって知識供給的な、あるいは新情報供給的であるということだ。相手は、必ずしも自分の話題に興味を持つ者ではない。そんな場合でも最低限インフォーマティブであれば、相手はその部分を真剣に聞いてくれるものだ。たとえ、もともと考えが合わない相手である場合でも。

3つめは、相手を楽しませるということである。これをエンターテインング(enteraining)とする。

自分の話していることが相手を喜ばせ、相手にとって楽しく、笑いを誘い、面白いものであるという要素も欠かせない。

以上の3つである。

私たちは、日常生活場面でも、実際にはこの3つの要素を強弱織り交ぜながら話すことで、その場その場で無自覚に実行しているといっている。しかし、この話術の3要素に無自覚であるのと自覚して話すのでは、結果において大きな差となって表われるだろう。

インストラクティブ（相手に役に立つこと）であり、インフォーマティブ（新情報を与えること）であり、エンターテインング（人を楽しませること）であるということ、この3つを心がけて、友人と話すときはもとより、会社の企画会議や小さなスピーチの席にも臨みたい。話し方だけでなく、人間関係を高めるためにも、この3つは大切な要素だ。

Chapter

2

お金が増えていく人、
減っていく人の習慣

「その価値は？」と問われて、 数字で答える人、言葉で答える人

サラリーマンに限ったことではないが、「その人間の価値（ヴァリュー）」とは何かという問題がある。

人間の値段とか価値といういい方は今でもある。サラリーマン（企業人）としての価値といったいい方をするところもあるだろう。よく付加価値（value added ヴァリユー・アデイド）を生み出せ、付加価値の高い人材をめざせと、くり返し聞かされる。

では、ここでいう「価値」とは何だろうか。

そこで、価値（value ヴァリユー）とはそもそも何かをここで解説しよう。

まず、ここに1頭の牛がいるとしよう。そして、「この牛の価値とは何か」という問いかけを試みたい。あなたはどうか答えるだろうか。

1頭の牛の価値とは何か。イギリス人やフランス人であればこのとき、「1年間にこの牛から何百リットルの牛乳がとれ、やがて子牛が生まれ、それが育って市場でいくらかで売れ、やがて何百キロかの肉となって、それで合計3000ポンドになる。とか、2万フラ

ンになる」と答えるのである。そのように考えるのである。

イギリス人やフランス人にとっての牛の価値とは、すなわち、その牛の生産性（生産高、プロダクティビティ）に着目して換算された金額のことなのである。価値（ヴァリュ）とは、価格（プライス）のことなのである。これ以外ではない。したがって、たとえば、「牛の価値について」という論文を書かせてみると、イギリス人やフランス人の学者であれば、「この牛の生産高（プロダクティビティ）はこれぐらいで、これぐらいの金額になる」という数値まで細かく示した論文を書く。

ところが、これがドイツ人の学者の手にかかると、「牛の価値について」が「牛なるものの観念についての論文」に変わってしまう。牛とは何ぞやということから始まって、価値とは何か、の価値論や観念論の難解な哲学論文を書きはじめるのである。

そして、この「牛の価値＝牛の観念について」というようなドイツ人学者が書いた論文を、約100年前から日本はたくさん輸入翻訳してきた。そして日本の学者・知識人たちはどう書くか。

日本人学者たちは「フェルドシュタイン博士の論文『牛の価値について』の一考察」という学術論文を書く。さらにこの日本語論文が、韓国で翻訳研究されると、「日本の○×教授による、フェルドシュタイン博士の論文『牛の価値についての』一考察、に対する評

「積」という論文がで上がるのだ。

「牛の価値について」とは、その牛の価格のことだとするイギリス人、フランス人の明快な知恵に戻るべきだ。

金持ちサラリーマンが大切にすべき 「価値」とは何なのか？

私たちは「価値」というと、価値論という難解な哲学論議だと思ひ込む。

普通の日本人やアジア人は、これらの「一考察」やら「評釈」などと聞くと、何か偉い先生が書いている偉い本なのだろうなあとと思う。しかし、手にとつて読もうとはしない。誰もそんな学術論文など読みたいとは思わない。それでいいのである。やはり、イギリス人、フランス人のほうが賢明である。価値とは価格のことなのだ、と彼らは明確に知っている。まさに「価値を昔の価格にして戻せ」である。

賢明なサラリーマン諸氏であれば、現在の世界は、日本を含め、おおよそすべての国はアメリカ合衆国の支配下にあることに気がついてはいるはずだ。アメリカは世界覇権国 (hegemonic state ヘジエモニック・ステイト) なのである。もつとわかりやすくいえば、今のアメリカは世界帝国 (world empire ワールド・エンパイア) なのである。

そして、実質的には、日本も含めて世界の多くの国々は、このアメリカ帝国の属国 (従属国) なのである。この「覇権国 vs. 属国」理論は、日本では私が創始して唱導してきたも

のだ。私の『属国・日本論』（五月書房、1997年刊）を読んでいただきたい。

だから、一方で私たちは、覇権国であるアメリカ型のすつきりとした合理的で簡潔な思考を身につけることも不可欠である。そうすることが、一番便利であり、何よりも得をする。難しい政治問題は抜きにしていえば、率直にそういうことになる。

「この牛の価値は、3000ポンドです」

「この牛は、2万フランだったらあなたに譲ろう」

イギリス人やフランス人、そしてアメリカ人が簡潔明瞭に答えるように、このように「牛の価値とは、その牛の価格である」と考えることが合理的なのだ。

「牛の価値＝牛の価格」で思考することは、うわべだけの皮相的なものの考え方ではなく、たとえ、一見すると金銭崇拜、金銭万能主義のように見えても、もつともつと奥深いものなのだ。

私たちは「価値とはすばらしいものことだ」などと感情的、文学的、叙情的に考えてしまう従来の思考法から脱却して、「価値とは価格のことである」といえるようになるべきだ。それなしに有能なサラリーマンとしては生き残れないし、まして資産を増やすことなどできるわけではない。

2 U of good

——「U」をあいまいにして金持ちにはなれない！

「この牛の価値はこれこれ、これぐらいです」と金銭（価格）で示すのが本当の価値判断である。それに対立するものとして、世の中には倫理（道徳）判断というものもある。

倫理判断とは、ある行為が「善（グッド）」であるか、「悪（バッド）」であるかを判断することである。倫理判断とは、このグッド（よいこと）とバッド（悪いこと）の区別だといえ、私たちは一応わかったような気がする。

そこで、次の簡単な英文で、この倫理判断とは何かを考えてみよう。まず、

This book is good. (デイス・ブック・イズ・グッド)

This is a good book. (デイス・イズ・ア・グッド・ブック)

この2つの英文の意味を考えてみよう。

いずれも「この本はよい本だ」という意味であり、これで日本文としては自然である。

これで、一応は正しい日本語訳だ。しかし、「この本はよい本だ」の「よい」とはいった何を意味しているのだろうか。

「正しい本」とか「善良な本」とか「正義の本」というのがあるだろうか。ありそうに見えるが、やはり意味不明だ。そもそもグッドとはいったい何なのか、ということを考えなければならぬ。ここに倫理判断 (ethical judgement エシカル・ジャッジメント) と価値判断 (value judgement ヴァリュアー・ジャッジメント) の違いが出てくる。

実は、この英文の a good book (グッド・ブック) のグッドとは、「内容のある、立派な、しっかりとした、すぐれた」という意味である。このグッドは、「価値」を表わしているのであって、決して倫理的・道徳的な「よい」「悪い」の善悪判断を表わしているのではない。ところが、日本 (日本語) では、あるいは日本人にとっては、この区別がものすごくあいまいである。

日本人では、この価値判断と倫理判断の区別が明確についている人がほとんどいない。だから私は、いったいその人が「倫理のグッド」と「価値のグッド」の違いをどの程度自覚しているかを、おしゃべりの最中にそれとなく検査し、これをリトマス試験紙として、その人物の知識・思考力・学問のレベルを密やかに測定することになっている。

この区別をはつきりさせないでペラペラとしゃべっているようだと、たとえば高学歴ぶつて知識人のふりをしている人であっても、私のその人物への能力判定はものすごく厳しくなる。

前の英文と対比して、

He is good.

とか、

He is a good person (man).

という英文を考えてみると明確に謎が解ける。これは「彼はいい人だね」「彼は善良で、人格のよい、善人だ」となる。こちらは倫理的な判断だ。ところがグッドにももうひとつのグッドがあつて、その場合には、「彼は有能な人だ。仕事のできる人だ」となる。

He is a good salesman. 「ついつは有能なセールスマンだ」

とか、

He is a good baseball player. 「ついつは能力のある野球選手だ」

と書けば、明らかにこれらのグッドは、能力、実績の価値判断を示している。

He is good at school. 「彼は学生時代成績がよかった」

He is very good at presentation. 「彼はプレゼン(テーション)がものすごく上手だ」

ということになる。これは人格価値(善良な人間)ではなく、業績価値(仕事ができる人)をいっているのだ。

このようにグッドには、2種類のグッドがあるのだ。後者のグッド群が、個人能力、生

産性、才能としての価値判断としてのグッドである。それに対して「よい人」とか「善人」を表わす前者が倫理判断のグッドである。

だからグッド・マンの反対のバッド・マンといえは、「彼はいい人だね」の反対だから、「彼は悪い人だ、不良だ、ヤクザ者だ」となり、人間に対する倫理的・道徳的判断である。

「彼はいい人だね」ということは、その人物が「人柄がよくて、人づきあいがよくて、善良で、親切で、思いやりがある」という意味だ。

しかし、この人物は、仕事ができるかどうかはわからない。つまり、その人の能力・業績価値の判断をしていない。「仕事ができる、有能である、生産性がある」（価値判断）ということと、単に「人柄がいい、善良だ」（倫理判断）ということとはまったく別なのである。このように、ある人間が善良である、温かい人だ、ということと、仕事ができるできない、有能である無能である、ということとはまったく別の代物しろものなのだ。

私たち日本人だって、それなりに区別をつけてこの2種類の「いい人」の中身を分けて考えているのである。だから、「あいつはいいやつなんだけどなあ。要領が悪いんだよなあ。いまひとつ何か欠けているから仕事ができないんだ」といったいい方をしたりする。

「いい人」といわれて 内心ほくそ笑む貧乏サラリーマン

もうおわかりの通り、私がこの本でめざすのは、あくまで業績能力価値としての有能な人間のことである。決して、「いい人なだけだね」の倫理道徳の「いい人」であつてはならない。そういう「善人」を「お人好し」といったりもするが、つまり、馬鹿ということだ。人格価値（倫理判断）と業績価値（価値判断）は、まったく違う代物なのである。20世紀初頭のドイツの大思想家で社会学者のマックス・ウェーバーは、この区別の後者の価値判断としての有能・生産性の高さのほうを「目的合理性」と呼んで、彼の社会学理論の基本土台のひとつとした。

くり返すが、人格的にいい人であることと、生産性、効率性、有益性が高い人であることとはまったく別なものである。それを理解せずに、まわりから「いい人だ」といわれて自分でも内心ほくそ笑んでいるような人は、貧乏サラリーマンである。会社からいいようにこき使われて最後には使い捨てにされるだろう。

企業社会で、「いい人なんだが」とは、無能だということだ。「自分は職場の同僚から好

かかっているし、人間関係の処理が上手だ。だから会社は自分を大切にするだろう」といった甘い自己査定では、会社に対して自分を売り込むことなどできない。コンパの幹事や宴会部長でもやるしかない。女性に好かれるかもしれない。だが私たちは、自分に対しても他人に対しても、冷静に価値判断（業績能力判断）をするクセをつけたほうがいい。

「あいつは、人間はあまりよくないようだけど仕事はできるなあ」という評価をもらうようにしたほうがずっといいのである。自分の人格（人柄）のよさは、家族や友人づきあいや、恋愛のときに十分に示せばいい。それらを企業社会に持ち込んで、無自覚にふりまくべきではないのだ。

このことを自然科学や経営分析の言葉でいいかえれば、「定性分析（クオリティタイプ・アナリシス）」から「定量分析（クオンタティブ・アナリシス）」に移行するということでもある。判断において感情的ではなく、冷静に数字で示せということだ。

定性分析とは、「美しい、すばらしい、好き嫌い」といった叙情的な感情判断のことである。これに対して、定量分析が客観的な数値で冷静なものごとを判定していく、理科系的な分析である。

私たちは、自分のもとより、他人を評価するときも、感情的な好き嫌いではなく、仕事の生産性や効率性で厳格に評価判断すべきだということである。

10億円の資産を譲り受けた2人の息子の話

さらにもっと具体例を使って、「いい人」「悪い人」を考えてみよう。

今から十数年前のことである。80年代後半、日本経済がバブル経済の真ただ中にあつたときのことだ。ここに、親からそれぞれ10億円の資産を譲り受けた孝行息子とドラ息子の2人がいた。

孝行息子のほうはこの資産を倍増させようと、この10億円の資産を担保に、銀行から新たに10億円を借り入れ、手頃な不動産物件を買い求めて商業ビルを新築した。これで20億円の資産家というわけである。

ところが一方、ドラ息子のほうは、ご多分にもれず1億円のフェラーリだ、ベンツだ、競馬の馬主になるなど、次々と散財して浪費した。その他の遊興費にも多額の出費をした。その額は6億円、資産はたちまちにして4億円に目減りした。

さて、現在である。

孝行息子のほうの資産は、驚くべきことにスツカラカンになり、一文無しになったので

ある。

知恵を絞って苦勞して建てた投資用の商業ビルは空き部屋が目立つ。テナントが集まらないのだ。今やその少ないテナントにしても、家賃を値下げしなければすぐにでも出ていかれてしまう。だから借り入れた10億円のほうの返済ができなくなり、融資金の返済がコゲついてしまっている。利息すらも払える状況ではない。いわゆる不良債権（バッド・ローン）である。

かくして、ついに銀行から最後通牒を突きつけられた。

両方の不動産とも銀行の担保（これを「抵当権が設定されている」という）に入っているから、親から譲り受けたもとの資産も商業ビルのほうも差しおさえられて、競売けいばいにかけられることになった。それはどちらもなんと1億円ずつでしか売れない。商業用の不動産は現在、ピーク時の8分の1といわれているからだ。

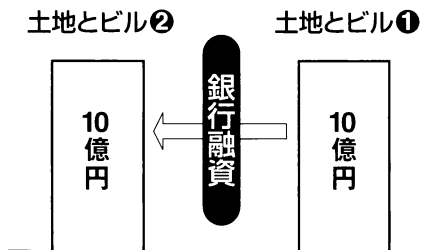
それでどうなったか。もとの10億円の借り入れは返済できないどころか、両方の資産を強制的に売却されても、銀行の帳簿に新たに8億円の不良債権として記載され、すべては終わった。

一方、ドラ息子の方はどうなったか。

相変わらず遊びをやめなかった。とはいえ、遊び疲れや酒の飲みすぎで健康問題も出て

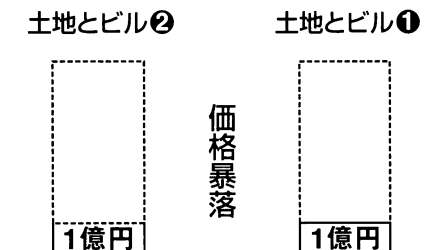
■しっかり者の孝行息子

- ①を担保に10億円借りて、
- ②のビルを建てた。



資産は20億円

バブル崩壊後



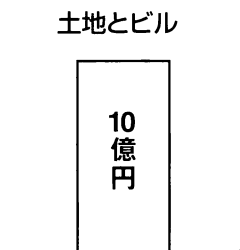
銀行に差し押さえられてゼロ

借金残債8億円

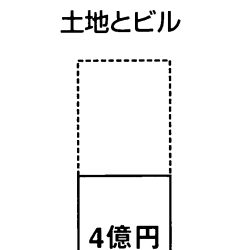
||
不良債権

資産は0(ゼロ)

■ドラ息子



放蕩で散財



4億円分がまだ残っている

資産は4億円

きて、使う額はそれなりに減った。もちろん、新規の投資などはしなかったもので、時の流れとともに親譲りのビルは老朽化した。土地の値下がりによる資産の目減りも避けられなかった。それでもまだ4億円程度の資産価値は残った。親戚一同から叱られて、遊びを自粛するということもあったろう。それでも、借入金はなかった。

このように、親孝行で事業への意欲と少しばかりの才能があったばかりに破産した息子と、放蕩三昧で事業への意欲もなかったドラ息子に2種類の結果が出てきた。

これが今の日本の姿である。

倫理判断からすれば、前者があくまで「いい人」ということになるだろう。しかし、冷酷な価値判断では、後者の資産をわずかでも残しているという点で、ドラ息子のほうに軍配が上がる。能力判断とは結果判断でもある。結果が大事なのだ。

この話は、今日の日本のバブル崩壊後の悲喜劇を、大雑把に表わしているのだ。

現に多くの会社でも、大まかにいえば同じようなことが起こっている。かつてはまわりから立派な経営者といわれ、事業意欲が旺盛だった者が投資や事業拡大に失敗して、会社はすでに残っていない。そこで働いていた従業員たちは、散り散りバラバラになっただらう。

一方で、どうしようもないワルだといわれた人が、今でも売上げ数字を伸ばし、出世し

ていたりする。

孝行息子とドラ息子のさらにまたその子どもの中から見ても、祖父からの資産をとにもかくにも残してくれるドラ息子のほうがありがたいだろう。

価値とはこのように数字であり、評価は結果で問われる。金額で評価されるからこそ、現実の社会はこのように重いのである。

こんな馬鹿げた「ギブ・アンド・テイク」に乗ってはならない

ある夜、同僚とバーで楽しく飲んでいたとしよう。そのとき、あなたの妻から携帯に電話がかかってきて、「パパ、今どこの。娘の陽子の誕生日でしょ。早く帰ってくるって約束したでしょ」といわれたとする。そのとき、あなたはどどうするか。

となりの仲のいい同僚に慌てながら、

「今、ちょっと妻に疑われてね。申し訳ないが、一緒に大切な仕事をしていることにしてくれないか」――。

よくある光景である。とっさに嘘をつかなければならない場合だ。そしてこのような場合、よほどの理由がない限り断わられることはない。依頼された相手も言い訳用の口裏合わせに進んで協力してくれる。女子大生が外泊するときに、親友に頼み込んで「○○子さんは今日は私の部屋に泊まります」と、自分の親にアリバイ電話をかけるように頼むようなものだ。

ところが、これが欧米人の場合だとどうなるか。

こんな虫のいい話にはならない。欧米近代人の場合は、特別な対価でも払う約束がある場合は別として、たとえ親友であつても、「いいよ、協力しよう」とはならないのである。それどころか、そんな依頼をされたら瞬間的に身を引く。このとき、「君の罪や悪事に私は巻き込まれたくない」というあからさまな態度を示す。

どちらの態度のとり方が好ましいか、好ましくないかといった問題ではない。これは真剣に考えてみるべき問題だ。やはり欧米人の冷たい判断力のほうがすぐれていると私は思う。

私自身もきわめて日本的な日本人だから、若い頃は「ああ、いいよ」と言ってやってきた。だから日本人は、友人や親戚に泣きつかれると、重要な契約の保証人や、借入れ金の連帯保証人になる印鑑を捺^おしてしまうのである。それであと大変困ったことになってしまうのだ。

英語国民や欧米人は、個人主義（インディビジュアリズム）という人生態度が確立しているから、他人の判断に無条件に自分が巻き込まれるということをしてしない。あらかじめ約束（契約）し、自ら合意したことではなければ納得しない。だから「友人思い」の「無償の行為」を嫌うのである。「お前、友だちだろう。なんとかしてくれよ」という、ベタベタの無条件な人間関係はないということだ。

我々日本人も、夏目漱石が1914年（大正3）に、学習院で『私の個人主義』という演題で講演したとき以来、日本人にもみな個人主義が身についていると勝手に思い込んだ。そして今に至っている。

日本人が勝手に個人主義と思い違っているものは、個体主義（それぞれ、集団内で個体は違う）であって、近代西欧で発達した個人主義とはまったく別物である。

欧米社会にあるのは、契約の思想である。ギブ・アンド・テイクということだ。あるサービスを受けたら、それに対して支払いをする。人が人にサービス（労働奉仕）をしたら、それに対価を受けとるのは当然だという発想だ。

つまり、「自分の時間、肉体、生活、頭（知能）を徹底的に自己管理するし、自分の肉体や自分の存在は自分の決断で売る」という考えである。逆にいえば、「自分で売る契約をした時間と能力以外は、私は会社には拘束されません」ということもある。これが近代人（モダンマン）の思想であり、世界基準での常識なのだ。

このギブ・アンド・テイクのすごいところは、最後は「自分の命を賭ける」という場面での決断の仕方の違いにまで行きつく。

戦争中、日本の兵士たちは、信頼する上官から「俺と一緒に死んでくれ」といわれれば、突撃隊（決死隊）に無理やりでも入れられてしまった。

欧米近代人は、こういう場合でも、「自分の意思」を問われる。「お前は、決死隊に志願するかしないか、自分で決める。志願しなくても決して不名誉ではない」といいわたされる。これが近代個人主義である。

「会社のためなら無条件でどんなことでもやるのが勤め人の義務だ」と思っている日本人とは大変な違いである。だから、自分の肉体や時間を自分で決めて売ると発想するところには、日本のサラリーマンのように、夜10時、11時まで働くという考えが成立することはない。

もつと卑近な例を出そう。

OLたちは昼食時に、その勘定支払いになると1円単位まで計算して割り勘にしている。ところが、いい中年のサラリーマン同士が、「きょうは私がごちそうしますよ」「いや、きょうは私が」と、飲み屋のレジの前で「私が払いますよ」の劇をやっている。ダラダラと恩着せがましく、他人に不明確な恩を売りつけて、それで大きく不合理的な利益を得ようという魂胆である。

明瞭なギブ・アンド・テイクの精神を大事にする人々からは、奇妙な光景にしか映らない。事前に、「きょうは私がごちそうします。したがって、次回はあなたに支払ってもらいます」と約束すればいいだけのことだ。それが、近代的なギブ・アンド・テイクという

ことだ。くり返すが、口裏合わせの件にしても、おごりっこにしても、見苦しい行為だということだ。

自分の時間や肉体を自己管理し、それをできるだけ高く売ることを考えるという考えに立てば、その場でどういう態度をとることが一番合理的かは自ずと答えが出る。

Column

金持ちをめざす人生のバランスシートを作ってみる

夢や希望、あるいは愛ややさしさといったものが、いくら人生に欠かせないものであるとしても、「価値」とは価格であり、数字で示すものだという立場に立てば、それらの感情的なものを自分の資産勘定に含むべきではないことは明白である。このことは、すでに理解していただけだろう。

勝ち組として生き残るサラリーマンであるためには、そこを出発点としたいし、できるなら「人生のバランスシートを作成する」という考え方を提案したい。

企業の財務諸表のひとつに貸借対照表（バランスシート）がある。事業年度末が3月31日とすれば、まさにその日における会社の財務状態を示すもので、1年間、会社がどのように資金を調達し、どのように運用したかの結果を表わすものである。

長方形を縦に真ん中から垂直に直線を引いて左右に二分して、右側は負債・資本の部、左側は資産の部とし、負債・資本合計（総資本）と資産合計（総資産）

とは等しい関係にあるとするものだ。

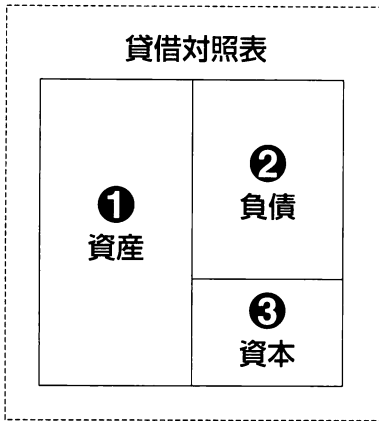
このバランスシートを個人にたとえれば、右側の「負債」は文字通り借金である。「資本」とは、相続した遺産や親からの援助と思えばいい。遺産や親の援助を資本の部に入れることに疑問を持つ人もいるだろうが、バランスシートはあくまで親から調達した資金などを大きくしているのか、それともゼロにしたのかといったように、運用の結果を表わすためだ。

あなたが実際に、自分で小さな株式会社をひとつ設立する法的な手続きを経験してみればわかることがある。

それは、会社を設立したときに最初に用意した出資金（初期投資資金）としての2000万円の「資本金」は、実際上は事務所の賃料や備品や機材に変わってしまつて、キャッシュ（現金）としてはほとんど残らないということだ。新たな売上げがなければ、残金は給料支払い分としてじきに消えてしまう。このことは、親からもらったお金などは、放っておけばやがてはなくなるということである。

一方、左側の「資産」とは現金や預金、マイホームといったものだ。そしてここがポイントなのだが、ここには、夢や希望、愛などといったものは含んではない。学生で、バランスシートの右側に示す負債などがまったたくゼロの状態であれば、左側の資産の部に「将来出世する可能性」とかを書き入れてもいいだろ

■会計学のパラドックス



- ①「資産」とは、実は、手元
にない資金で、売掛金
(債権未収金)だ。
- ②「負債」とは、借入金(銀
行からの融資金)だけ
から手元にある。だから
本当は負債が資産なの
であり、資産とは、負債
なのである!!

う。だが、すでに社会人であれば、そんなことは許されない。まだ学生であれば、彼女(彼)からの「愛」とか「自分のやさしさ」とか「出世する見込み(前途有望性)」を将来「資産」に数えてもいいのである。

ここでは、いざというときに換金できるものだけが、真に資産と呼ぶにふさわしいのだということを強調しておく。

「私はこの仕事ができるから、それをお金に換算すればいくらになる」とか「私のこの能力は、年間で〇×万円分に相当する」といったように、サラリーマンとして自分を値踏みするからには、やはり数字で示さなければならぬ。

「お金はなくても、夢や希望があります」とか、「お金じゃありません。楽しく仕事がしたいだけです」といった話は成り立たない。成り立たせてはいけない。結局、その数年間が無駄になるからだ。将来の回収見込みを立てた上での「人生の投資」に対しても、冷酷に計算しなければいけない。

ちなみに、会計学で、会計額は「負債・資本合計＝資産合計」という等式が成り立つとあったが、このバランスが崩れた状態を「赤字法人」という。あるいは債務超過、欠損会社という。あなたが30代の前半までであれば、あれこれ自己投資に忙しいはずだろうし、そうあるべきだ。したがって、資産と負債がバランスせず、赤字のままであっていい。

しかし、30代の後半になったら、「自分に投資をするために、〇×をやる」という口実で、漫然と趣味の世界に入ったり、勝算も立たないのに国家試験を受け直して資格専門職をめざしたりしてはいけない。30代も後半になると、「人生のバランスシート」を毎年提出しなければならぬようになってくるからだ。それがいつまでも赤字続きでは問題である。借金は将来的には返済しなければならぬが、現時点で手元に現金としてあれば資産と考えることができる。マンションなどの資産は、売れなければ現金にならない。

4000万円を買ったマンションの住宅ローンが2000万円残っていて、今

そのマンションを売れば2000万円にしかならないというのでは、実際上そのマンションの保有は、資産計上ゼロだということだ。いや、実のところは、そのような中古マンションは実際には1500万円でしか売れないから、500万円の赤字であり、債務超過になっているのではないか。それでも家賃を払っているわけではないから現状で我慢しようというのが大方のサラリーマンの現実である。

サラリーマンがマイ・ホームとして手に入れたマンションなど、とても資産とは呼べないといういい方もできる。それがキャッシュ・フローという考え方だ。

キャッシュ・フローとは、実際に本当に使えるお金以外は資金と呼べないという新しい会計学思想である。これからは、自分の人生のバランスシートに何を含んで何を除外するか、あれこれ計算してみることも大切なことなのである。

Chapter

3

ポジティブ・シンキング
だけでは、
人生笑って暮らせない！

第一の鉄則——「騙されない人」になれ！

あなたが、勝ち組サラリーマンになりたいのであれば、守らなければならない重要な鉄則が2つある。ひとつは人に騙されないことだ。もうひとつは、負ける戦い（勝負）はしてはならないということである。

一度は騙されても仕方がないかもしれない。しかし、二度続けて騙されるようなことはしてはならない。同じく、一度の失敗は許されるだろう。しかし、同じことで二度失敗するのは愚かである。だから、人に騙されないようにすることは、きわめて大切な人生訓なのである。

一度騙されたことがある人は、二度、三度と続けて騙される可能性が高い。儲け話に乗せられてサギに遭った人は、用心深くなるはずなのに、なぜか再びサギ師に騙されて泣きを見る。世の中にはサギの被害者リストなるものが出回っていて、サギ師たちは、「ひどい目に遭いましたね。でも、私もそんなことはありませんよ」と、善意を装って近寄ってくるという。

バブル経済時代に、バブル評論家や金融評論家たちの口車に乗せられ、株や投資信託や外国債券などの高リスク商品に手を出して財産をこっそり減らした人が、全国に何百万人もいる。現に日本のほとんどの資産家が、金融商品だけでここ10年の間にどれほどの実損を出したことだろう。おそらく平均で二億円ぐらいの損を出しているだろう。サラリーマン層でも、株式や債券投資で失敗した人々は、だいたい1人あたり3000万円（退職金に相当する額だ）ぐらいの損をしているといわれている。

つまり、「私は一度も騙されたことはありません」と豪語する人にしても、知らず知らずのうちに騙されているのである。本当は大損しているのだ。このように、騙されていることに無自覚なだけで、自分が騙されているのに気がつかないのが一番怖い。

実際のところ、この10年間で日本は約1000兆円の資産をアメリカに持っていかれた。アメリカに大きく騙されたのである。今でも400兆円（3・8兆ドル）ぐらいが、アメリカ国債への投資などで流失してしまっている。

なぜ人は騙されるのか。それは疑うことをしないからだ。したがって、大切なのは、「もしかしたら、今、私は、騙されているのではないか」と疑ってみることだ。「私は今、会社に騙されて、こき使われているだけなのではないか」と疑ってみることだ。あるいは、あらかじめ、前もって「自分は、会社にコントロールされているのだ。それが世の中とい

うものだ」と、冷静に考えてみることだ。

私は大学を卒業したあと銀行員になった。この銀行員時代に、とりわけロンドンで外国為替業務に携わっていたときに、「株を買うときは5年、10年という長期的な投資を前提にしなければ結局損をする。目先の損得に目を奪われてはならない」ということを、身をもって知った。

金融アナリストたちの予想は本当によく外れる。結果から見ても、きわめて低い予想的中率である。これは、外資系金融機関の間ではよく知られていることである。サルにダーツを投げさせて当たった銘柄と、金融アナリストが選んで勧めてくれた銘柄とで、果たしてどちらが値上がりしているか統計をとると、これがほとんど変わりが無いのだ。

金融アナリストの業績結果なるものは、いずれもひどいものである。株式投資で唯一成功する方法は、長い目で見て成長すると思った企業の株を買い、それを5年、10年と気長に持ちつづけることだ。これが、アメリカの独立系投資家のウォーレン・バフェット氏の投資の極意でもある。

2000年春からアメリカの株式下落が始まり、アメリカのバブル経済も終わりを迎えた今、パークシャー・ハザウェイ社を主宰するバフェット氏が改めて高く評価されている。彼は、コカ・コーラやIBMやシテイグループのような、堅実な利益を出す企業にだけ

絞って長期の投資方針をとり、IT（情報通信）関連銘柄などには見向きもしなかった。案の定、IT関連株は、今やひどい値下がりをしている。

ところが、日本の証券会社の営業マンは、客に「今日はこれ売り、明日はこれを買いましよう」と、毎日のように売り買いを勧めてくる。彼らは顧客に儲けさせることよりも、自分の売買手数料を稼ぐことしか頭にないのだ。それがわかっているのに、みんな営業マンのいう通りにしてしまう。結局は、何もわかっていないのだ。営業マンを疑わない。営業マンのセールス・トークに疑いを持たない。だから、手数料だけでも投資資金が元本割れになったり、株価の値下がりで大損するのである。

日本の投資家の98パーセントは、この10年間に大損をしたといわれている。ところがそれを公表する人はいない。自分の恥は公表しない。株で大損して全財産をなくして自殺した人もたくさんいる。それなのに、日本の新聞はそういう記事を一切書かない。何かおかしいな感じである。

とくに経済新聞の類は、自分たちの業界にとってネガティブで都合の悪い記事は書かないし、載せない。その意味で、日本は情報統制国家である。日本は巧妙に情報や思想が管理され、強制されている国なのである。だから私たちは、「自分こそはあらかじめマインド・コントロールされているのだ」という用心深い考えを軽視してはいけない。

つねに「自分の意見とは逆のこと」を 考えるくらいでちょうどいい

今あなたが40歳であればこの10年間、50歳であればこの20年間。それはあなたが30歳になって「世の中とは厳しいものだ」と知り、自分で考え、一人前の人間として自分の意思で生きるようになってからの年月だ。

その間、騙されたこともなければ、人に裏切られた経験がまったくないという人はいないだろう。

「会社の経営は順調で『大丈夫だ』とっていたのに」とか、「『お前の職は大丈夫だ。俺が守ってやる』と上司はいったのに」などと、苦い体験をした人は多いはずだ。

私自身も、自覚的に生きていたといえるのは、生まれてたかだか20年ほどだ。その間にさえ、自分があるほど堅く信じていたことが実は嘘八百であり、虚像とあいまいさと妄想の産物であったとわかったことがいくつもある。それには政治思想、知識、学問上のことも含まれる。

人間の信念など本当にあてにならないものだ。人間の考えは変わる。

「いつかは世界平和が達成され、平等な世の中が実現する」とか、「人はそもそも善である」などと信じて、いずれそれらの空理空論が現実の世界とは合致しなくなるものであるということ、実体験の中から学ぶことになる。

あなたが騙されたくなかったら、まずは自分自身の今の考えそのものを深く疑うことである。あたり前のことだと思える事柄にしても「いや、待てよ、もしかしたら、自分の頭（思考力）があらかじめコントロールされているのではないか」と、不断に疑うことが欠かせない。

身近なものから世界的規模の大きなものまで、この世は騙しと目くらまし、さらには偽善と大嘘で成り立っていると用心するぐらいでちょうどいい。「いや、待てよ」と思い直して、今の自分の考えそのものを、もう一度逆の方向から考え直してみようという態度が必要である。

人生の大きな知恵

——そんなに簡単に決断してはならない！

くり返すが、騙されてしまうのは、疑うことをしないからだ。そしてもうひとつは、熟慮もせずにすぐに決断してしまうからである。

ものごとには必ず裏があつて、真実というものはそこに隠されていることが多いものだ。このように考える人生態度を身につけるといい。敵は思わぬところに出現する。そして味方も思いがけないところから出現する。

あんなに信頼していた人が、実は、自分を陥れようとしていた張本人であつたということが世の中にはある。ハッと振り向いたときには、その人から自分がブスリとやられても手遅れだということが人生にはあるのだ。

「地獄への道は善意で敷きつめられている」とレーニンはいった。レーニンはソビエト共産主義の創始者であり、1917年のソビエト共産主義革命を成功させた人物だ。そして、ロシアという国をその後74年間「地獄への道」に導いた。

日本を含めて世界中に何千万人も出現した共産主義者たちのうち、頭のいい者たちは、

レーニンのこの有名な言葉を自分の論文の中でもさかんに使った。そして、そういう者たち自身が「地獄への道」を歩んだのである。まったくもって、何が人間の「善意」で、何が正義かわかったものではない。

したがって、大きな決断はむやみとするものではないし、潔い人などとおだてられて喜ぶよりも、大きな判断はつねに深く深く躊躇ちゆうちゆうするのが賢明なのである。そして、他人のいうことなど簡単に信用してはいけない。だから、この私の本でも簡単に信じてはならない。つねに眉つばではないかと疑うのがいい。

「おのれを無にして社会に奉仕せよ」とか、「公私混同を慎め」とか、「職場で協調性のあ
る人間になれ」などという意見は、頭から信じないほうが賢明だということだ。

そもそも、騙しているほうに騙しているとの自覚はなかったりする。そういうものなのだ。最初から人を騙すつもり、自分は本当の悪人で悪魔であるなどという人間が、この地上にいるわけがない。サギ師もみんな、自分ではまっとうな人物と思っている。「悪気があってやったんだ」という人がいるわけがない。必ず「悪気はなかった」という。

徹底的にまわりの人のいうことを疑い、慎重な上にも慎重であるぐらいでちょうどいいのである。

危ないのは、上と下の「板ばさみ」になってしまふことである。

国家間のかけひきである外交戦略に限らず、もつとも危険なのは両方からの「はさみ撃ち」に遭うことである。

60年前の太平洋戦争でも、日本は連合国（アライド・パワーズ）となったアメリカとロシア、中国に挟撃され、自国のまわりをぐるりと包囲されたから敗戦したのだ。はさみ撃ちが一番怖いのだ。

経営者やサラリーマンも同じである。余裕を持って競争相手を攻め滅ぼそうとしていたのに、ハッと気づいたら自分のほうがはさみ撃ちに遭って、逃げようにも逃げられなくなって、包囲殲滅される憂き目に遭うということが本当にあるのである。

敵は会社の外ばかりにいるのではない。会社の中にこそ敵はいる。敵は自分の身近にいる。アメリカのビジネスマンや管理職を対象とした過酷なセミナーでは、こんなことが教えられているという。

- 1 絶対に冒険をするな
- 2 他人の手柄は自分のものにせよ
- 3 自分の失敗は他人のせいになせよ
- 4 自分の本当の考え方を他人に明かさな

(以下略)

企業の幹部向けにこのようなカリキュラムを作って、そこで企業幹部となるべく学ばされている人々がたくさんいるのである。アメリカのビジネス界というのはそういう世界なのだ。これを、「ドッグ・イート・ドッグ・レース」という。

私たち日本人も負けてはいられない。日本の伝統に裏打ちされた古来の知恵をしばれば、十分に太刀打ちできるだろう。

人生は、臆病なぐらいに深謀遠慮に徹したほうがいい。そして絶対に騙されないこと及び、少しでも負けそうだとあらかじめわかっている戦いはしないということは、勝ち組サラリーマンの大鉄則なのである。

第二の鉄則——「負ける戦い」はしてはならない！

絶対に、あらゆる場面で人から騙されないことが勝ち組サラリーマンの第一鉄則である
とすれば、第二の鉄則は、「負ける戦いはするな」ということだ。

「どうも負けそうだな」とわずかでも察知したときは、その勝負はしてはならない。なぜ
なら、たいていの場合、必ず負けるからである。

そういうとき、周囲から見たらこの人は負けそうだと判断されていることが多い。そう
いう周囲の思惑をくみ取ることができずに勝負に出て失敗する。これは賢い勝ち組サラリ
ーマンのすることではない。

「人生はつねに勝ち馬に乗るべきだ」というのが、金持ちサラリーマンの哲学の極意である。
国と国の関係について考えてみよう。

大きな話でいえば、今の日本はいろいろな意味でアメリカと競争し、戦っても勝つこと
はない。それは軍事（安全保障）の面ばかりでなく、政治や金融・経済などすべての面
でいえることだ。

「勝つ日本」などはありません。

だから、負けないことが大切なのである。

負けまい、負けまい、として必死に生きのびる道を探しつづけることである。「勝とうとするな。ひたすら負けまいとせよ」というのが徳川家康の思想であった。

勝たなくてもいいから、負けないようにすること。これがやはり戦略的思考の最高の極意であろう。相手に勝ってしまうと、その次の局面が出現してしまう。「勝ったその瞬間」から「負けが始まる」のである。

あなたはつねに、真剣な、ギリギリの交渉をすることから逃れられない。競争や戦いは、どうせ人生に必要不可欠だ。

再度、国と国の関係の話に戻すが、今の日本はアメリカの属国のひとつである。だから、日本はアメリカの意思に従わざるをえないようになっていく。だがしかし、これは敗北ではない。

私は、経済的に繁栄すること、すなわち国民生活が安全で豊かであることが何より大切であると考えている。国の安全と経済的繁栄を続けることをすべてに優先させるとすれば、どうせアメリカのいうことを聞かなければならない。「日本国の名誉を返せ」などと感情的になってはならない。

高等戦術としては、表面だけ従順なふりをすることがあってもいいだろう。現に日本の政治家（国の指導者）たちは、あらゆる外交交渉の場でそういうギリギリの選択をしている。だから、日本は、最初から負けるとわかっている戦いはしてはいけないのである。のらりくらりと要求を飲みながら、生き残る策を模索しなければならない。

この「負ける戦いをしてはいけない」ということは、サラリーマンの生き方にもあてはまる。

サラリーマン世界の二極構造は、この本では、金持ちサラリーマンと貧乏サラリーマンである。「仕事ができるサラリーマン」対「できないサラリーマン」、あるいは「勝ち組サラリーマン」対「負け組サラリーマン」である。しかし、それ以前に認識しておかなければならないことがある。

それは世の中には、雇う側と雇われる側、資本家（経営者）と従業員に分かれるという厳粛な社会事実（*faire Sociale* フェ・ソシアル）で成り立っているということである。社会主義思想（マルクス主義）では、これを「労働者階級と資本家の対立」という。

今の世界は、このきわめてあたり前の前提で成り立っているということだ。たとえ1991年12月に、ソビエト社会主義連邦（ソビエト共産主義）が減んでも「賃労働と資本」という関係は消えない。

今では資本主義（＝市場経済）だけが、人類にとつての唯一の合理的な生産様式であり、経済体制である、ということが判明した。しかしそれでもなお「雇われる者と雇う側」の非和解的な永遠の法則は決して消えたわけではない。このことは、改めて認識する必要がある。

そしてこの地上には今や資本主義（市場経済）しかない。そして資本主義（キャピタリズム）では、資本家層と従業員が対立するときには、どうやっても資本家（経営者）が勝つのである。労働者がストライキをして会社をつぶしてしまえば、結局労働者たちが失業するのだから。しかし、それでも「経営者」対「従業員」の対立は消えない。

経営者側も実は複雑である。アメリカの大企業には、「会長」とか「CEO（最高経営責任者）」などといわれる者たちがいるが、彼らは雇われ経営者にすぎない。本当は、その上に会長やCEOを操る人間たちが存在するのである。たとえば、ロックフェラー財閥を率いるデイビット・ロックフェラーがその人である。あるいは、ヨーロッパの統帥はイギリス人のジェイコブ・ロスチャイルド伯爵である。

彼らのような存在こそが、真の大資本家であり、世界の権力者だ。ブッシュ米大統領をはじめ、ヨーロッパ各国の政治指導者たちも、彼らのような本当の大資本家たちの「雇われ」であるかもしれないのである。

つねの上には上がっているものである。そういう大きな真実を見て見ぬふりをするのはよくない。

日本の政治家や大企業経営者や官僚たちが彼らと戦っても勝てるわけがない。いや、世界資本主義のレベルでは、残念ながら同じ戦いの土俵に上ることすらできない。このようにして大資本家が勝つのは、水が低きに流れるがごとく、あたり前のことなのだ。

嫌な役員をこそ尊敬する——そんな側面も必要である

つぶれる企業は、経営者が無能なのだからどうしようもない。銀行に騙されたか、誘惑に負けたのである。だから、この不況化でも会社を存続させつづけ、なおかつ繁盛させているような経営者は「勝者」なのである。彼らなくしては、従業員層はたちいかない。企業が存続しなければ、金持ちサラリーマンもありえない。

したがって、あなたはサラリーマンなのだから、この勝ち組経営者に対して、その人物を好きだ嫌いだといった感情面から判断してはならない。心の奥底では何を思おうがその人の自由だが、それを口に出したり、顔に出してはならない。

厳しい業界競争に勝って生き残っている限り、その経営者は正義であり、善であり、正しいのである。このように考えなければならぬ。

金持ちサラリーマンは、自分を雇っている経営者（資本家）その人に対しては、忠誠を誓わなければならない。それ以外の人には忠誠を誓わなくていい。

勝ち組サラリーマンであれば、企業支配者である勝ち組の経営陣のまわり（まわり）に集い、そこ

で仕事を得ながら、高収入を得て生きていく生活を選択すべきなのである。それが合理的な生き方というものだ。

たとえば、会社には必ずはた目には、嫌な専務とか、人格の曲がった役員というのがいる。「あの専務は、会長（創業者）の顔色ばかりうかがって、腰巾着こしきんちやくとなり、べつたりくつついて、そのくせ下にはあたりちらしていて本当に嫌なやつだ。仕事はできなくて無能なくせに」といわれる役員や管理職が必ずいるものだ。

しかし、待て。この嫌な役員たちこそは、もしかしたら、まさしく勝ち組サラリーマンそのものではないのか。企業にはこのような「必要悪」たちがどうしても必要なのである。たとえば「あの不要な部署の従業員300人のクビを切ってこい」と会長にいわれれば、その指示に従って、「悪人」、「悪役」の限りをつくす。こういう人生もまた、勝ち組サラリーマンにはなくてはならない側面である。いい人では勝ち組にはなれないのである。

比率にすれば、人口の3パーセント程度までが資産家や経営者層であり、金持ち階級だ。残りの97パーセントは庶民、雇われ側だ。

アメリカでは、人口2億8000万人のわずかに1パーセントの280万人だけで国家資産の40パーセントを保有している。アメリカは大変な階級社会（クラス・ソサエティ）だということだ。

ポジティブ・シンキングだけでは、人生笑って暮らせない！

それら資本家層が、なるべく低賃金で従業員をこき使い、自分の利益を上げようとする行動そのものは、彼らの理屈に合っている。彼らなりの善と正義の基準には見合っているのである。この資本主義社会の事実を前提にして、その中でいかに自分が成り上がるか、今それを考えるべきなのである。

「この世に平等などありえない」という事実を受け入れる

ここで、人間の歴史について考えてみたい。

ハリウッド映画史上の大作のひとつに、『市民ケーン』がある。原タイトルはシチズン・ケーン。奇才オーソン・ウエルズが監督・脚本及び主演を務めた作品で、1937年のハリウッド1000年祭で第1位に選ばれた名画だ。

あらすじと内容は、多くの人がこれまでに見て知っているだろう。新聞王ウィリアム・ランドルフ・ハーストがモデルとされる。この新聞王ケーンが、すさまじい才能を発揮して、次々と新聞やラジオ局を乗っ取っていく様子が描かれている。しかし、その生活の实像は、孤独で空しさに満ちたものであったとオーソン・ウエルズは描いた。いわゆる、大金持ちになることが必ずしも幸福を意味しないというわけだ。

ここでは、タイトルの『市民ケーン』の「市民」(citizen)とは何なのかということから考えたい。

「市民」(シチズン)とは、私たちが通常理解しているような、千葉市民とか町田市民と

かいうようないわゆる行政区分上の地域住民としての「市民」という意味ではない。政治家が選挙カーの上から「市民のみなさん」と呼びかける「市民」ではない。

『市民ケーン』の「市民」とは、「大金持ちで、社会的な有力者で、名声のある人」のことなのである。これがシチズンの本来の意味だ。

フランス語ではシトワイヨン (citoyen)。これがもともとのラテン語ではシピリス (Civilis) である。たとえば、古代ローマ帝国の首都ローマの市民と呼ばれた人々が、そもそもの市民だ。この市民とは、当時奴隷を30人ぐらい以上抱えている裕福な都市生活者なことである。貴族ほどではないが、都市の商工富裕層である。彼らには、元老院の議員(貴族)を選ぶ参政権があった。つまり、市民とは「政治市民」のことなのである。

だからオーソン・ウェルズの「市民ケーン」とは、民間人の大実業家であり、社会的な名声を持つ人物のことを指している。「〇×市民のみなさんへ」というような意味ではないのである。シチズンは、一般の大衆である私たちピープル (People) とは違う存在なのである。

こういうことを理解しておかないと、世界基準での論議はできない。たとえ日本人が英語で話していても、英語での知的会話にはなりえない。日本人は、学者知識人層を含めてこういう「世界基準の常識」をまったく知らないし、知らされていない。誰も教えないし、

教えられてもいない。興味のある人は、拙著『ハリウッドで政治思想を読む』（メディアワークス）を読んでほしい。

一般大衆（ピープル）と市民（シチズン）とはまったく違うのだ。ピープルではなくシチズンをめざせ、とは本書では書きようもない。社会には厳然として、このように貧富の差（階級社会）があることを認めざるをえない。人間は決して実際の世の中では平等ではないし、貧富の差は縮まることはあっても永遠になくならない。この冷酷な事実を自明の真実にしてこそ、勝ち組のサラリーマンへの道が見えてくる。

私たちが平等なのは、「タクシーに乗る」とか「お店で注文する」とか「選挙に行けば、1人1票だ」とかいう権利のことなのである。これらの法的平等は保障されている。お金さえ払えば、どんなものでも買えるのである。

しかし、私たちは實際上、姿・形や肉体の能力差や財力に違いがある。

人間は平等ではないのである。

だからこそ、人間は少なくとも政治的、行政的には平等に扱われなければならないとして、憲法典をはじめ各種の法律で「人間は法的な取り扱いにおいて平等だ」と定められているのである。

シチズンとピープルの違いもわきまえず、かつ、その語の意味の違いも教えずに、「人

ポジティブ・シンキングだけでは、人生笑って暮らせない！

間はみな平等で、全員がすべてシチズンだ」という虚偽を教えつづけるから日本の教育はおかしくなったのである。

目の前の事実に反したことを、いくら言いつづけたところで、必ずそれは無理がくる。人間の絶対平等主義を唱えることは、やがて大きな偽善^{ヒボクシリー}となる。

「持つ者」と「持たざる者」

——そこにはこれだけの格差がある！

私たちの現実の社会を考えてみよう。

シチズン層とピープル層の格差、つまり持つものと持たざるものの差はどれほどあるだろうか。その一例を示しておく。

1999年、長銀と日債銀の経営破綻にともなって、ワリチヨーやワリシン、リツチヨ一、リツシンといった「金融債」が改めて注目を集めた。実は、この金融債というのは大変な曲者くまものの商品だったのだ。公然たる「脱税債」なのである。大金持ち層のために政府が準備した、無記名の節税金融商品だったのである。

伊丹十三監督の映画『マルサの女』の一場面を思い出してみよう。

ある脱税容疑を持たれている大金持ちや実業家の家を、国税庁の査察課（マルサ）が強制捜査していた。「マルサの女」ら国税庁の査察官たちは、その家の地下室の金庫などに隠されている現金や預金通帳、金のべ棒、金塊、ダイヤモンドといったものを押収する。しかし、その際に金融債には触れることはしないのである。

もともとが脱税した資金で金融債を買っていたとしても、「16パーセントの分離課税」によって、金融債の購入段階ですでに正しく税金を納めているということになっていたらだ。だから脱税事件として裁判になっても、この金融債は除外され、証拠になることはない。

このように、金融債というのは、国家公認の脱税用の商品だったのである。大金持ちの資産隠しに長年国が協力してきた商品が、金融債だったのだ。この金融債は、「5年もの確定利付き国債」と同じものだったのだ。だからようやく大蔵省（現財務省）は、長銀と日債銀が消えてしまった2000年から、「5年もの国債」を発行するようになった。さて、ここで思い出してほしい。

日本の金融当局は、はじめ「破綻した長銀を住友信託銀行と合併させ、再建を図る」といった筋の悪いシナリオに固執した。その後リップルウッド・ホールディングスなるニューヨークの怪しい投機集団（通称ハゲタカ・ファンド）の手で「新生銀行」となった。

この長銀を、金融庁と金融再生委員会は直接国有化して、資産も負債も凍結してしまえばよかったのに、そうはしなかった。ニューヨークの金融財界人たちに超安値で売却してしまった。民間の一金融機関の問題にすぎなかったのに、4・3兆円分の公的資金（税金）を投入して不良債権を帳消しにした上でリップルウッドにあげてしまった。これが2

000年不況を生み出す原因となった。どんな金融アナリストも経済学者も、このようにわかりやすく書かない。日本国民は真実を知らされないまま放置されている。

当時の小渕首相が脳出血で倒れたのも、本当はこの合併話に関してであった。「長銀が破綻するとそれは他行に連鎖し、やがて日本発世界恐慌になるぞ」と、アメリカ政府が圧力をかけたという「デリバティブ恐慌説」までがささやかれた。日本の政府・金融当局は、あのとき、長銀を破綻させないことに必死だったのである。なぜか。

実は、あの前から（95年頃から）、日本の富裕層は、それまでに買い込んでいた巨額の金融債を解約するために、目立たないように、長銀や日債銀や興銀に押しよせていたのだ。それも100万円、200万円単位のお金ではない。何億円、何十億円単位のお金だ。

預金保護の「ペイオフ対象商品」ではないにもかかわらず、實際上、金融債は一般の預金と同じように、利子を含めて全額保護される措置はとられていた。それでも、やはり大金持ちたちは心配だったのだ。日本の大金持ち層の間だけで広まった噂話があったからだ。

日本の富裕層は、日銀や日債銀に金融債の中途解約を激しく迫り、現金化していった。つぶれるとわかっているながらこの二行をなかなかつぶさず、すでに97年の段階から、密かに公的資金を投入していた。これが本当の理由だ。

金持ちがますます金持ちになっていく世の中の仕組み

さて、これらの金融債を解約して得た大金持ちたちの現金はどこへ行ったのか。

もともとが脱税したお金である。それらは総額100兆円にも及ぶ裏金の山となった。今さら、郵便局や国内の他の銀行へ預けるには心理的抵抗があった。これらの資金は、香港やシンガポールを経由して海外に流失した。「オフショア・バンキング」と呼ばれる、各国政府の監視の目を逃れた闇の資金である。これらは外貨預金の形をとって、海外に流れ出ていったのである。

オフショアとは、海岸線の向こうの「沖合」^{おきあい}のことである。すなわち、「自分の国の岸辺の外側のほう」という意味である。資金自体は、形式上はその国にあっても、その国の通貨当局の管理や、税務当局の調査が及ばない奇妙な資金である。「非居住者預金」(ノンレジデント・デポジット)ともいう。これが「オフショア勘定」だ。

帳簿上は、その国の国内に存在するのに、実際には外貨建てで国外に存在するという奇妙なお金である。非居住者(ノンレジデント)預金という形で存在するので、利子の税金

も普通よりかなり安い。

そのメツカが、大西洋に浮かぶバミューダ島やケイマン島などのカリブ海の小さな島々である。

これら旧大英帝国の植民地だった特殊な島国には、毎年5月頃、世界中から大金持ちたちが集まる。大富豪たちの脱税資金がここに集まる。世界基準での決算期に合わせて会計処理をするためである。

世界の大金持ちたちは、ヴァカンスを楽しみながら、この時期に、ここに置いたペーパー・カンパニー群を使った決算書作りをやる。これが、オフショア・バンキングなるものの実態である。

これらオフショア勘定の資金が集まっている島国が、タックス・ヘイブン（租税回避地）である。帳簿上はバミューダ島や、ケイマン島の中心地ジョージタウンなどに預けられている。

日本の大富裕層たちも、世界基準でこれに見習って、オフショア勘定に自分の資産を移しているのだ。こんな話は、新聞は書かない。テレビもなかなか報道しない。実にあからさまなまでの公然の秘密なのに、ちっとも報道しない。

こうしたことが大金持ちたちであればできるのだ。

この背後には、脱税資金の大量の海外流失を手助けする金融機関の裏のネットワークや、ファンド・マネージャーたちの連携がある。外資系の金融会社は、お得意さまにそこまでサービスする。これが世の中の現実というものだ。金持ちはさらに金持ちになるように社会の仕組みができていくということだ。

もっと卑近な例を出そう。

たとえば、夜の銀座にうごめく金持ちたちがいる。真の資産家ではないし、大金持ちとはとてもいえない「小金持ち」といっていいクラスだ。今、彼らや彼女らはどんなことをしているか。

自分が経営する会社が倒産したことが表面化して、自然に夜の銀座からは足が遠のく。しかし、どこからか噂は流れてきて、「倒産寸前に大金を〇×クラブの女の子に預けていて、それを取りに来たらしい」「会社は倒産した。それでも、関連会社は残り、それを復活させたらしい」「銀行からの20億円の借り入れ（融資金）は上手に踏み倒したらしい」といった噂話が飛び交っている。

銀座のクラブの古オーナーママたちにしても、「お給料も払えないの。ごめんなさい」と店を閉めながら、自分は、ハワイに買って持っていたコンドミニウムで悠々自適の生活を送っている。

それが庶民層と大金持ち層との、途方もないほどの差かどうかは別として、貧富の差はこのように歴然として存在するのである。だが、ピープル層としては、現実のその差を認めるところから出発するしかない。「ズルいやつらはいつの世にもいる」といつて憤慨するような人々自体が、もうほとんどいなくなってしまった。

これまででも、これからも絶対平等主義などありえない

どんな国であれ、社会であれ、結局のところはシチズン層とピープル層の二極構造で成り立っている。古今東西、階層社会（ハイアラーキー）でなかった社会はないのである。

このことは何を意味するのか。

前述した通り、「人間はそもそも平等ではない」ということだ。確かに、権利は平等である。バスやタクシーに乗る権利とか、選挙の投票権とかの権利は、人間みな平等だ。しかし、人間そのものが無前提に平等であるわけではない。

すなわち、現実の社会では絶対平等主義などというものは、過去も現在も将来もありえないのである。未来永劫にわたってありえない。それが人類の法則なのだ。「馬鹿を見るのはいつも庶民であり、一般社員たちである」という構図も改まることはない。

この「馬鹿を見るのはいつも庶民であり、一般社員たちである」という構図や、目の前の経済格差をありのままの現実として認めるのは、大変にきついことである。世界は金持ちと一般大衆たちとからなる階層社会であるという事実を、真正面から認めることはな

なかつらいことだ。しかし、それだからこそ、世界は階層社会であるという冷酷な現実認識をすることが大切なのである。

これは偉大なるパラドックスである。この認識を持てるか持てないかで、私たちには大きな差が出てくる。共産主義思想は減んだが階層社会は減ばないのである。減びようがないからである。

ほとんどの人は、こうした貧富の差という冷酷な現実に薄々ながら気がついている。だが、それをはつきり認めようとしない。認めることが怖いのだ。だからこそ、この冷酷な現実を誰よりも早く認識することに有利さが出てくる。それだけスタートが早く切れる。勝ち組サラリーマンへのスタートラインに誰よりも早く立てるのだ。

日本独特の終身雇用制が崩壊を始め、新たに貧富の差が大きく開きはじめた今の日本で、本当はこの問題がクローズ・アップされているのだ。

しかし、「金持ち」になる権利だけは平等である

私は無条件に欧米人を礼賛するわけではないが、欧米人ならこの「貧富の差」、すなわち、階級社会を大前提の事実として、そこから自分の人生ができていると考えている。彼らは自分の人生の希望や願望を持つ一方で、目の前の事実が冷酷にどのように進行しているのかということの区別をつけてものごとを考えることができる人々だ。それが欧米人のすごいところだ。理想と現実を区別しながら毎日生きているといいかえてもいい。その点を、私たちは見習うべきである。

現実は一蹴しくても正面から受けとめ、そこから出発しよう、上昇しようという覚悟を決めることだ。それを、「人間はみな完全に平等でなければならぬ」「経営者と平社員と違ったって同格だ」などと考えたり、そのことを行動に移したりすると、金持ちサラリーマンへの道からはまったく方向違いのところに行ってしまう。

「馬鹿を見るのはいつも庶民であり、一般社員たちである」という構図を改めることこそが正義であり、人間としての良心にかなうなどと自己満足に浸るのは、時間の無駄遣いだ。

もつと厳しい言葉を使えば、偽善^{ヒポクリシー}である。

自分がチャンスに恵まれず、能力に恵まれなかったから貧乏なままなのだという事実を認めずに、社会正義や絶対平等を唱えるのは偽善である。それよりは、人間はもともと平等ではないが、しかし金持ちになる権利は平等であると考えようが合理的である。

誰にでもチャンスが与えられる社会でなければならぬということだ。機会の平等がなるべく保障されている社会がいい社会である。だからその豊かさへのチャンスさえが、実際にあまりないような社会であれば、打ち倒しても構わないと考えるべきだろう。

シチズン層、いわゆる大金持ち層は、どんな国でも社会全体の3パーセント、多くて5パーセント程度だ。家族を含めてである。その他の90数パーセントはピブル層である。

この90数パーセント層から上位の大金持ち層に入るとは、ほとんど不可能に近い。よほどのことでもなければかなうものではない。それほど上位3パーセントの層の人々とは大金持ちであり、権力を握っているということだ。雲の上の人々だ。これはすべての国、社会にあてはまる。会社（企業）という狭い組織においてすらあてはまる。

したがって、だからこそ現実問題としては、この90数パーセント層の中での上位をめざすべきなのだ。それが現実的だ。これならサラリーマンにも可能である。愚痴っているだけでは何も始まらない。

ポジティブ・シンキングだけでは、人生笑って暮らせない！

「馬鹿を見るのはいつも庶民であり、一般社員たちである」という構図（実社会の真実）に誰よりも早く気がつき、それを受け入れた上で、それをどう個人として乗り越えていくか考え、新たに行動してこそ勝者へのスタートラインに立てるのである。

Column

「浮き世」の人生を歩んでいくためのキーワード

なぜあなたは慎重の上にも慎重でなければいけないか。それは、最悪の事態を想定しなければいけないからだ。たとえば株式投資のことを考えてみよう。

株式の世界には、「半値8掛2割引」という言葉がある。1000円の株価だったら、半値で500円、その8掛は300円、その2割引だから260円になる。1000円の株は260円まで落ちる可能性があるのだ。実際にバブル経済が崩壊したあとの10年間で、ほとんどの株式はここまで落ちている。1000円台、2000円台の株式が1000円台になっている。

かつて、大手銀行の株は、ほとんどが2000円台だった。現在は、大銀行以外は3000円台、4000円台である。まさに半値8掛2割引だ。これが現実なのである。まさか、いくら何でもそんなところまで行くのである。

ここでも本書の最初のほうで説明した「20分の1が原価である」という最終処分価格の構造が、はっきりと出現している。最悪の事態というのはそういうもの

なのだ。さらに業績のひどいゼネコンや流通関係や鉄鋼業などは、のきなみ100円台になっている。もっとひどい場合は、額面価格である50円に近いものもある。

だから、ここぞというところでは、勝負をし、そこに必勝の条件がそろっているならば賭けに出てもいいが、それ以外では徹底的に警戒し、用心し、注意深い人間になるということが大事なのである。徹底的に慎重に、つねに最悪の事態を想定しろということだ。

人間の主観というものは、つねにいい方向へ、明るい方向へだけ考えてしまう。人間とはそのような生きものだ。これだけ株価が下がっても、まだ「自分だけは今度こそは得をする」と考えてしまい、一瞬の気のゆるみで、いい加減な情報に乗せられて株を買ってしまう。そして再び失敗する。まさかそこまでひどい値段の暴落がさらに起きるはずはないとわが目を疑っても遅い。あらゆる専門家の予測を超えて、株価はまた10分の1にまで暴落していったのだ。最悪の事態というのは、それは「底が割れる」ともいうが、世の中は「およそそんなことが起こるはずがない」ことが起きるものなのだ。

だからこそ、常に予想もつかない地点にまでものごとは行きつく可能性があると考えて、最悪の事態を想定しなければならぬ。船のアンカー（碇）のように、

最後の安全弁や脱出口になるものを、つねに思考の基準とする。自分が最後に持って逃げられるものを想定して、最悪の事態を考える習慣を、嫌が応でも自分に押しつけるようにしておくのである。

簡単にいえば、1000円の株は20分の1の50円にまでなる可能性がある。すなわち、そこが企業の最終処分価格であり、解散価値である。——そのまま想定しながら買わないといけないわけだ。大半の株式の額面価格は、50円である。

最終処分価格をつねに想定して、おおよそ、とても起きないだろうと思われることも、あらかじめ自分の視野の中に入れていくというクセを身につけることは、「凍りつくような浮き世」の人生を歩んでいく上で欠かせない、大事なことなのである。

Chapter

4

金持ちサラリーマンのお金哲学

なぜ日本人は

お金を使うのが下手なのか？

あなたの今の生活水準はどのあたり？

私たちの生活水準は、80年代後半の「バブル経済」の時代に比べて3割から4割下落し、かなり悪くなっている。レストランで食事をするときでも今までよりもっと安い食事をしているはずだし、夜の居酒屋で注文するおつまみだって、2品か3品減っているはずだ。私たちは10年前に比べ、かなりの節約生活に耐えながら生きている。これからもっともっと厳しくなるかもしれない。物価が下落しつづけるデフレ経済では、賃金（収入）も、「賃金デフレ」で下落していく。

ところが、百貨店の中にある高級料理店の支店の場合はどうか。ランチタイムはいつも満席で、予約がなければ入れないところもある。夜、本店に出向けば一人あたり2、3万円の勘定になるところが、昼間なら5000円程度ですむからだ。

ひよっとすると、あなたの給料で生活しているあなたの奥さんやお嬢さんも、その客の一人かもしれない。その程度の余裕はまだある。

だが、そこに中年のサラリーマン層を見かけることはない。あなた自身も足を踏み入れ

たことはないだろう。その代わり、あなたは安いカレーや丼もの、さらに平日は半額になっている外食チェーン店のハンバーガーで昼食をすませているかもしれない。それが今の日本の現実だ。

人類（人間）の歴史は、次の3種類の経済の仕組みを作ってきた。

ひとつは、①市場経済（マーケット・エコノミー）である。

2つめは、②お上^{かみ}経済（国家主導経済）である。

そして、3つめが、③自給自足経済（アウトルキー）である。

以上の経済体制をそれぞれ言葉でいいかえると、①市場経済＝近代資本主義（モダン・キャピタリズム）、②お上^{かみ}経済＝官僚統制経済、③自給自足経済＝原始的生産消費社会である。

今の日本の経済は、この3つが混合した混合経済（ミックスド・エコノミー）である。しかしこの3つの中でどれがもっとも大きな割合を占めるかといえば、まだまだ②のお上^{かみ}経済体制である。

お奉行さま階級ともいえる各省庁の官僚（高級公務員）たちが、今でもあらゆることを何でも決めている。上意^{じょうい}下達^{かたつ}で、命令や決断が「上」から降りてくる。

「このたび、この件については、このように決まったので当該業界団体に通知する」（通

達」というような「〇〇省〇〇局長通達」で決められている。これがいわゆる「通達行政」である。

各業界団体は、この通達をおしただいて「ハハァー」とひれ伏して、いうことを聞く。「お上」という、日本全国で4000人いるといわれているお奉行さま階級（有力政治家、官僚、各業界の大ボス）たちのいうことに逆らうのは、並大抵のことではない。

反抗的な経営者や独自の工夫をこらすベンチャー企業家は、すぐに業界追放の憂き目に遭う。なぜなら、日本では、①の市場経済がいまだに未完成だからである。業者（企業）が消費者の満足を求めて互いに激しく競争するところに出現する、近代的経済秩序である市場経済がなかなか完成しない。だから、日本は今もお、②のお上経済の要素が非常に強いのである。

いくら「民営化」や「行財政改革」や「規制緩和（本当は、デレギュレーションの訳語は「規制撤廃」であるべきだ）」という国家政策のスローガンを掲げても、フタを開けてみれば、実際には、相も変わらずお上主導の業界談合経済である。だから、日本は今でも、①の市場経済と、②のお上経済（官僚主導体制）と、③の自給自足経済の3つの混合経済体制のままの国なのである。

郵便局といえば、私たちは何を思い浮かべるだろう。おそらく、「国有銀行」という言

業だろう。しかし、国有銀行は郵便局に限らない。一応は日本を代表するといわれる大手銀行にも「資本注入（公的資金投入）」がなされて、国のお金が入っているのである。今の日本の大手18行の「資本（金）」の部」は、約半分が国からもらったお金である。それは我々の税金でまかなわれているという意味でもある。

公的資金を受け入れた銀行は、国有銀行なのだ。つまり国が株主なのである。

小銭稼ぎをやるのではなく、 もっと大きく考える習慣を！

1998年、「金融ビッグバン」やら「金融の自由化」やらがさかんに喧伝されたが、実際に起こったことは「金融統制経済」である。いつていることのちょうど逆のことが出現したのである。これは由々しき事態である。これを日本政府に強制したのは、ニューヨークの金融財界であり、アメリカ政府である。こういう大きな真実について、日本の新聞・テレビは一行も書かないし、いわない。

そして、今まさに日本は、③の自給自足経済にまで落ち込みつつある。すなわち、91年のソビエト連邦崩壊後のロシア国民と同じような事態に陥る可能性があるのだ。

ロシア国民はこの混乱の最中に、自宅の裏庭や「ミニ別荘」と呼ばれる郊外の小さな農場つきの掘つ建て小屋(ダーチャと呼ばれる)で野菜を作り、豚などを飼ってしのいでいた。日本が自給自足経済を味わったのは、わずか半世紀前のことである。敗戦後の混乱期には、私たちの親や祖父母は、着物など金目のものを持って田舎に「買い出し列車」で行き、農家を訪ね、それを食糧に代えてもらった。それで飢えをしのいだ。そんな生活もありえ

るのであり、それが再び私たちに襲いかかってくるかもしれない。

それほどまでに、日本は追いつめられつつある。だからこれからは、ただ単に機転をきかせた生き方や小手先の投資術などに走って、小銭稼ぎをやっている場合ではないのである。ものごとをもっと大きく考える習慣を身につけなくてはならない。

大きな掛け声（スローガン）は「金融の自由化」だったはずなのに、でき上がった現実には「金融の統制」である。民間大銀行をのきなみ公的資金（税金）で助けて、資本金（発行株式）の半分以上が国有になってしまっているという皮肉な現実ができてきた。いつていることとやっていることがちょうど逆ということが、世の中には多々あるものだ。

悪賢い人々の策略にはまると、ロクな目に遭わない。こういうときは、まわりからは偏った考えのようにいわれている人々の意見のほうが正しいことが多い。そういう、「普通とは逆のこと」をいう人の意見にこそ耳を傾けるクセを身につけなければならない。

わずかばかりであっても、現在所有している資産を守り、今の生活を守るには、それぐらゐの逆転の発想をして防衛技術を身につけ、対抗手段を講じなければならない。

今は、資産を「増やす」ことよりも「守る」ことを考えなければならない。少しでも資産（資金）のある人は、自分の「命から二番目に大切な」お金（資金）をままと騙しとられないで守り通す、ということに本気にならなければならないのである。

金持ちほど、つねに「最悪の事態」を考えて行動する

98年、99年、2000年と3年続けて、1年間にそれぞれ3万人以上の人が自ら命を絶っている。これを1日あたりに置きかえれば、毎日約100人が全国各地で自殺しているということだ。このうちの半数は、病気を苦しんだり、私的なトラブルで思いあまって死を選んだ人だろう。残りの半分がリストラに遭って行き場を失った「生き方下手」の中高年サラリーマンだろう。日本社会のどこかが限界に達して、一番耐えられない層の人々が脱落を始めているのである。

それはそうだろう。大企業のサラリーマンであれば、勤続30年で3000万円程度の退職金がもらえたものが、これからは1000万円にしかないという現実が、もうそこまで迫っているのである。

資金力（「内部留保」という）のある恵まれた会社であれば、「基本給の70カ月」といった従業員規則があつて、たとえば、退職直前の基本給が50万円であれば、退職金はその70カ月分だから、3500万円になっていた。従来は実際に3500万円もらえていたが、

それが今や3分の1以下になりつつあるのだ。

3000万円の退職金の支払い制度をなんとか維持しようとすれば、従業員1万人規模の会社であれば、従来の毎月の掛け金は、ひとりあたり3400円程度ですんでいた。ところが、この退職金用の社内強制積み立て（これを「企業年金」と総称する）を、月9800円に増額しなければならぬ計算になるというのである。そして、実際にそうなりつつある。あるいは、従来通りの月3400円の積み立てのままであれば、退職金は1000万円しか出してもらえないという事態になりつつある。

各企業から年金や退職金の運用を任されている信託銀行や生保が、「もう、これ以上は払えません。運用が逆ザヤになって、私たちにも損が出ています」といいたしたのである。一番簡単な、資金の運用の例で考えてみよう。

あなたが、個人で毎月1万円ずつ積み立てをしているとしよう。それを年率6パーセントの一年複利で回したとして、30年でおよそ1000万円である。会社ともなればスケールメリットもあったし、その他の財源もあったので、これが3000万円になった。それぐらい豪華な仕組みで成り立ってきたのである。だから、社員に3000万円の退職一時金の形で利益還元（労働分配）できたのだ。

ところが、バブル崩壊後の何年かに限ってみても、日本企業が余裕資金の投資の失敗な

どで出した損失は、ゆうに500兆円を超える。だから、日本企業にはもう3000万円の退職金を払う体力は残されていないのである。厚生年金（65歳の夫婦で月額24万円）に上乘せされる月10万円の企業年金も、もう消滅しつつある。

いや、減額されても退職金が支給されるだけまだましというものだ。自分の定年退職時に会社が存続していなければならぬし、何よりも、自分がリストラの対象とならずに会社で生き残っていないければならないという前提がつく。

5年ほど前のある時期までは、早期退職に応じれば「割増退職金」がついて、一流大企業であれば8000万円程度の退職金を受けとる人々がいた。ところが、今はこの割増し金も微々たるものになった。企業の退職金制度そのものが、あと5年程度でなくなろうとしている。

それにはひとつの冷酷な裏づけがある。日本に数ある外資系企業の中で健康保険組合を持つている会社は、わずか10社前後なのである。厚生年金基金を設立しているところとなると、10社にさえ満たない。

健保組合と厚生年金基金の両方を兼ね備えている外資系企業は、1946年に日本に進出し、外資系企業の中でも比較的日本流の経営手法を採用しているとされる、A I U保険会社ぐらいなものである。外資系企業は、最初から日本流の健康保険制度や退職・年金制

度など用意していないのである。

よかれ悪しかれ、外資系企業流の雇用形態に移行しようとしている現在、日本の企業群もそれにならつていくことだろう。

この先、企業の保有資産や退職金制度が体力的にも維持できるとは考えられない。厚生年金も、夫婦で月に24万円程度もらえていたものが、やがて15万円程度（国民基礎年金のひとり7・6万円ずつ、かける2人分）に下がっていくはずだ。

今、日本の年金制度が静かに死につつある。このことは、私たちがいつか必ず死を迎えるのと同じように、避けられないことであると見るべきだ。

日本は、この10年間にアメリカから仕掛けられた日本の金融システム自由化の大攻勢に遭い、金融戦争で完敗した。そのことは、日本の銀行、証券、生保が次々に外資系企業に合併・買収されることで今も私たちの目の前で進行している。株価が大幅下落したり、金利が異常に低い「ゼロ金利」になったり、債券（国債を含む）が暴落したり、為替が円高のまま釘づけにされたりなど、個々の問題に現われた。

しかし、これらのうちでも一番重要なのは、何よりも日本国民の年金制度がやられたことだ。年金制度（郵貯、簡保を含めて）のところ、最終的なすべての損が出たのだ。アメリカはそこまで仕組んでいたのである。できるなら、私だって少しは希望的な話をしたい

が、残念ながらそれはできない。目下進行する現実がこうだからだ。だからこそ、この現実をしっかりと見据え、私たちは最悪の事態に備えて自己防衛策を講じなければならないのである。

そういえば、90年代以降、ひとり勝ちで豊かそうに見えるアメリカ国民だが、健康保険に加入していない人が今も4000万人もいる。これは、2億6000万人（2000万人の不法滞在者イリガル・アライフを除く）の国民のうちの6人に1人の割合だ。

OECD（経済協力開発機構）の設立目的のひとつは、先進諸国だけでなく、経済発展の途上にある国をも援助することだった。だからOECDに加盟している30カ国（韓国が近年ようやく加盟を認められた）は、援助する側の比較的豊かな先進国ということである。その中で国営の健康保険制度を用意していないのは、アメリカだけである。

アメリカは、今や世界覇権国（世界帝国）であるから、世界中から移民や難民が流れこむので、国内政策が大変なのである。アメリカの弱点は、世界中から押しよせる貧しい人々の群れである。人類史上、どの世界帝国もこの問題に悩まされた。アメリカが決してひとり勝ちの恵まれた状態というわけでもないのだ。

貧乏サラリーマンに共通する「金銭思想」の欠如

日本は、今でも世界一の工業大国である。これほどの工業大国は他にはない。かつ、日本は今でも金融大国である。前述したとおり、日本一國で世界のGDPの12パーセント、3・8兆ドル（400兆円）を毎年、生産（＝消費）するし、金融資産2000兆円を持っている。ただし、この2000兆円から負債部分を引くと、ネット（正味）で、わずか600兆円ほどである。世の中でよくいわれる「日本の個人金融資産1300兆円」から700兆円分の負債（サラリーマンの住宅ローンや企業家の個人融資金）を差し引いて考えなければならぬ。それでも日本は、今も諸外国に巨額の資金を貸している債権大国（金満国家）である。

ただし、その大半が、アメリカ国債を買うことに使われている、というか買わされている。機関投資家（銀行、生保、証券のこと）も、集めた国民のお金で米国債を100兆円も買っている。ソニーやトヨタなどの輸出大企業も買って、アメリカで資産運用している。国も約100兆円買って持っている。それにもかかわらず、なぜこれほどまでに私たちの

生活は追いつめられているのか。

私は冷酷な数字でものごとを判断することになっている。世の中のたいいのは、統計数字や金額で表示されている。それらの数字を使って、できるだけ正確にものごとを考えることにしている。感情や気分で見えたり、善悪を判断するのではなく、集めたさまざまな数字を使って、冷静に判断することになっている。

このような人生態度のことを「金銭重視の思想」、さらに短くいって「金銭思想」と表現している。研とぎすまされた金銭感覚と人生観を一致させる考え方のことだといってもいいだろう。金持ちサラリーマンへの道は結局、この金銭思想の有無であり、その欠如に貧乏サラリーマンになる最大の要因があるといっている。

日本を覆う閉塞感、とりわけ中高年を中心としたサラリーマン層へのしわ寄せのすべては、この10年間、日本人がこの数字なるものの持つ冷酷さ、非情さへの認識を欠いていたからだ。

惨みじめな金融敗戦。その原因は、国も企業も、そして個人も、この金銭思想、すなわち金銭感覚を甘く見ていたからだ。金銭思想がないばかりに、アメリカに騙されたのである。

勝ち組サラリーマンの二大鉄則として、「負ける戦いをするな」「騙されるな」と書いたが、「騙されるな」ということには、このことも含まれている。

私たち日本人の金銭思想が薄弱なことは、すぐに人に騙され、ワナにはまって、多くの人が大損をしたことでも明らかだ。今の日本人は本当に甘ちゃんである。根っからの善人のよい子になり果てている。あの戦前、戦中、戦後の動乱の時代の過酷な体験を忘れてしまったのだろうか。厳しい金銭思想がないから、企業も個人も相変わらずお金の運用に失敗する。最近の典型的な事例を紹介してみよう。

2001年に入って、3月に日経平均株価が瞬間的に1万2000円を割って、バブル崩壊後最安値をつけた。その瞬間、それまで元本保証されていたある金融商品で数百億円が吹き飛んだ。たとえば、日経平均が1万2000円以上である間は元本が保証され、金利が年4〜5パーセントつく「日経平均連動債」という商品がある。これが1万2000円割れをしたことによって、金利どころか元本保証さえもなくなり、紙クズに近い結果が出た。危険な金融商品であったことが判明したのである。

この債券投資商品は、正確には「ノックイン債」という。デリバティブ（金融派生商品）の一種である。この商品を扱っているのは、外国金融機関や外資系証券会社だ。一年なら一年といったように、ある一定期間中一度でも指定価格（ノックイン価格）を割り込めば、元本保証をせすにすむ。顧客から預かったお金を減らして償還してもいいという契約になっていたのだ。だからこそ、外資系金融機関が計画的な日経平均株価の下げ圧力

(仕掛け売り)に出たとしても、なんら不思議ではない。

「金融ビッグバン」(金融自由化)という言葉がさかんにもてはやされたのは、ほんの3、4年前のことである。今はまったく人気がなくなり、使われなくなった。その端緒は、98年の外為法の大改正で、海外預金口座を自由に開設することができるようになったことである。

「2000万円以上の資金の海外送金は、金融機関を通して大蔵省(現財務省)への届出だけでよい。その代わり、すべての資金の移動は、今後一切自由とする」

このような条文だ。ところがなんと、この法律は有名無実であり、金融機関だけは形だけ届出をしているが、個人ではほとんどない。ところが、当時の大蔵省の本音は別のところにあつたのである。それは「国民の外貨預金や海外投資について、今後はもう大蔵省は一切責任を負いません。返済保証もしません。自己の判断で、危険を覚悟で自分の金融資産を運用しなさい」ということだった。

そのことに気がつかず、同年10月、外貨預金や外貨建て投資信託や外債をはじめ買った一般国民がかなりいた。そして案の定、大きな手傷を負った。その直後の急激な円高により、虎の子の数百万円を半額に減らした人が続出したのである。

素人がまわりの雰囲気を押されて、何の知識も警戒感もなしに、フラフラと投機的な金

融商品に手を出して大損をする。そうやって痛い目に遭って、はじめて貴重な人生勉強をする。二度と騙されないぞという覚悟が身につくのだ。

バブル景気をさんざん煽^{あお}った有名な経済評論家たちの本もすっかり売れなくなった。あのバブル経済評論家たちも次第に消えていった。そのうちのひとりに会って話す機会があった。そのとき私はいった。

「先生、人の噂も75日といえます。確かに、そうでしょう。どんなことでもみんなすぐに忘れてくれます。しかしですね。人が抱え込んだ借金は消えてなくなりません。借金はなくなつたことにすることはできない。借金には人々の恨みがこもります」

と。彼は黙って聞いていた。

アメリカの金融トレーダーやファンド・マネージャーや「ハゲタカ・ファンド」は、ありとあらゆる知恵を使い、日本を、あなたのお金を狙っている。その情熱と執念たるや、すさまじいものだ。あまりのすごさに感心してしまう。そんな金融ウルトラ・プロの彼らにかかったら、私たちなどいちころだ。

我々に金銭思想がほとんどないとすれば、資産を増やすどころでなく、今現在持っている資産や貯金すらも簡単に失ってしまいかねない。逆に、我々にわずかでも金銭思想が身につけていけば、なんとかこの危機を避けることができる。

貧乏サラリーマンvs.新聞・マスコミ ——信じるべきこと、疑うべきこと——

私は、日本の新聞が書く記事のほとんどをまず信じない。読みながら、疑ってかかる。まさか、自然災害や個々の社会事件の発生そのものがでっち上げであることはないと思う人もいるだろう。しかし、それすら怪しいのである。

現に、地震の震度がマグニチュード5だとか発表するが、あまり信じられない。天気予報と同じぐらいのものだと思っている。だから、私は新聞報道をまず、眉つばだと思つて読む。とくにきれいごとの美談の記事はまず信じない。仕組まれた「やらせ」記事だと判断する。企業の倒産・破綻（破産）などの悪い記事なら、まあ信じる。仕方なく明るみに出てくる悪事の記事なら本当だろう。

たとえば、政治の記事である。官僚、政治家、大企業経営陣が、汚職の罪で逮捕されることがよくある。ところが私は、逮捕されていく政治家や官僚たちを必ずしも悪人だとは思わない。彼らは戦いに負けた人だと判断している。あれは、内部での権力闘争（政界抗争）に敗れた者たちの姿なのである。もしかしたら、人間的には彼らは善人だったかもし

れない。

自分で自分の資産を守るためには、このような冷静な視点がどうしても欠かせない。つまり、つねにものごとの裏側を読めということだ。

私たちは、新聞・テレビの報道をそのまま信じてはならない。つねに疑ってかかるべきなのだ。新聞・テレビは、国民を情報・思想統制するための道具なのだ、まず、そのように考えるべきなのだ。

同じことは、「お上」についてもいえる。

たとえば、2000年9月末の時点で「日本の個人金融資産の総額は1400兆円」ということになっている。96年末は1201兆円だったから、4年間で200兆円ほど増えている。しかし、こんな数字はまやかしである。まやかしでないとすれば、わざとわかりにくくしているといつてよい。

誰であれ、資産を有する一方で、負債を抱えているものである。つまり、個人金融資産1400兆円から負債を差し引かなければ、正しい数字は出てこないのだ。その負債の身は、サラリーマン層の住宅ローンの借入れや、法人ではない自営業者が金融機関から借り入れている事業用の資金などで、これがおよそ700兆円に上る。

したがって、日本の個人金融資産の総額は、世の中でいわれているような1400兆円

ではなくて、ここから負債分700兆円を差し引いた700兆円ということになる。さらに、ここからドル建てになって、海外流出した個人の分の外貨預金100兆円分も差し引くと、600兆円ということになる。

日銀資金循環表では、個人金融資産は1400兆円というが、円建てでの日本の正味の個人金融資産は600兆円というのが、本当の正しい数字だろう。

ちなみに、この個人の金融資産600兆円の中心は、郵貯250兆円と簡保100兆円である。それに、全国4000万人のサラリーマン（給与所得者）層が、厚生年金や各種共済年金、国民年金として過去30年間永々と積み立てて保有してきた年金の残高150兆円が加わる。

郵貯と簡保、それに各種年金の合計でこれで500兆円になる。

残りの100兆円が、民間の銀行に正味で預金として存在していると考えればよい。この民間部門の個人預金が正味で100兆円しかないというのは、平均的なサラリーマン家庭の自分の金融資産から住宅ローン残高を差し引けば、確かにこんなものだということがわかる。

このように、個人の金融資産というきわめて基本となる数字ですら、巧妙に粉飾されて発表されているのである。マスコミもそれをそのまま垂れ流す。ましてや、郵貯と簡保、

年金の500兆円は、そっくりそのまま第二の予算と呼ばれる「財政投融資」や「特別会計」の資金として、財務省の官僚たちが勝手に運用している。

この財投資金が健全に運営されているなど、専門家は誰も信じていない。

たとえば、郵貯250兆円（あるいは260兆円）のうちの半額の120兆円は、国債を買っている。政府・財務省が発行する国債を、財務省が自分で運用している財投（郵貯など）で大量に買っている。つまりお手盛りである。これは異常な国家財政の姿である。

日本の財政は崩壊（破綻）しつつある。アメリカの財政の専門家たちがこのように判定を下すのは当然だ。そして、これらの真実を、日本の自民党政府と財務省は国民に公表しないのである。

「日本には個人の金融資産が1300兆円（あるいは1400兆円）もあるから大丈夫だ」といった論議は空虚であり、成り立たないのだ。実際に、2000年7～9月のGDP伸び率が、翌年になってから大幅に下方修正されたという問題も起きている。

このように、日本では、財政・金融政策の重要な判断材料となる統計数値自体が正確に公表されないから、マスコミは信用できないのである。財務官僚の調査能力や現実把握能力からして、そもそも疑問である。

財務省には、国民には発表されないままお蔵入りになった重要な報告書がある。

1998年に、およそ2年の歳月をかけて、官僚エコノミストや民間企業・大学からの出向者たちが執筆した、『1990年代のわが国の経済と財政・金融政策』というのがある。

この報告書での結論は、漏れ聞くところでは、「たとえ景気が回復しても財政再建はできない」というものだった。ところが、その結論以前に、この官庁エコノミストらの調査能力、正確な統計能力、さらに分析力のなさに彼ら自身が絶望的になったというのだ。

この幻の報告書の中には、当時の大蔵省の課長、課長補佐クラスを対象とした「情報利用に関するアンケート調査」なるものが掲載されていた。

それによれば、彼らの情報源の第1位は、なんと新聞報道だというのだ。公的権限を有する者たちは、独自の調査や正確な情報源を持っているべきなのだ。ところが、その彼ら自身が垂れ流したはずの情報からできている、不正確に決まっている経済雑誌やテレビ報道を、官僚たち自身が使っているということが判明した。

さらには彼ら独自の情報源にしても、学者や民間シンクタンク、新聞・経済雑誌記者へのヒアリングが主だというのだから、まったくもって話にならない。近代学問制度における統計官（デモグラフィア）として、正確な数字（数値）で事態を冷静に把握するということができるのでないのである。

私たちは、これ以上日本のお上やマスコミに騙されてはいけなない。あんな「大本営発表」に何の疑いも持たずのほほんと信じていたら、私たちのわずかばかりの資産や貯金はアツという間に吹き飛ばされてしまうだろう。

Column

奥さんには給料を直接現金で手渡せ

あなたは、奥さんに毎月の給料を直接現金で手渡すべきである。

現在では、ほとんどの会社の給料が銀行振込であり、これに文句をいう人は絶えていない。

実は、この給料の銀行振込というのは、今でも厳密には労働基準法第24条違反なのである。労働基準法第24条は、「賃金は、通貨で、直接労働者に、その全額を支払わなければならない」と定めている。それなのに時代の趨勢すうせうが、銀行振込にしてしまった。

ここ20年ほどで銀行振込制が変わってしまったために、奥さんがすべて給料を自分の支配下においてしまった。世帯主あるいは家長としての権力と、尊敬されるべき地位がこのために奪われてしまった。本当は、給料は直接、社長から毎月1回封筒で手渡してもらって、そしてそれを、家で奥さんに「この給料で来月もしっかり家計をまかないなさい」と手渡すべきものなのだ。それが本来あるべき

社会の姿だと、私は思う。

ところが、給料封筒（昔は、本当にこれがあった）を帰宅途中で紛失するサラリーマンがいた。マンガの『サザエさん』のテーマによくこれがあった。

銀行振込になったおかげで、いったい誰が給料を稼いでいるのか、家族に自覚がなくなった。それで日本のサラリーマンたちは、いよいよ家庭内で妻や子どもに対する支配力を失ってしまった。しかも、社長にしてみても、忙しくてそんなことをやっていられなくなった。

ところが今でも、中堅企業のすぐれた創業社長の中には、給料を一人ひとり現金で手渡す人がいる。少なくともボーナスだけは、社員に一人ひとり給料封筒で渡す経営者がいる。時代に合わない頑固者だが、すぐれた見識の経営者だと思う。

同じく、金持ちサラリーマンも、奥さんに給料袋を毎月手渡すくらいのことをしたほうがいい。そして、大きな意味での金の使い方に関しては、自分が一家の主であるから、経営感覚を持って家庭を切り盛りするということも大事なことである。どれくらい予算をどのような出費にあてるのかに関する決定権限を、自分で握らなければならない。

これは「ファイナンス」という言葉の原義にさかのぼる。もともと finance フィナンス（フランス語）、ファイナンス（英語）とは、「王の蔵」という意味で

ある。中世のヨーロッパの王様（君主、国王）たちが持っていた、自分の金庫や資金蔵のことである。

このファイナンスは、国王自らが直接管理し、他人任せにしなかった。そして、このファイナンスから直接、主に従僕たちの給料や、自分の臣下の宮廷貴族たちの給料や、それから兵隊や警察官のような治安活動にあたる人間の給料を出したのである。国王は、この王の威を持つているからこそ威張れるし、権威を保てたのである。

だから、考えてもみよ。もしあなたが10万円、20万円あるいは100万円のお金を、奥さんに内緒でへそくりしたとしよう。あなたは「しめしめ……」と内心はほくそ笑んでいるかもしれない。しかし、あなたは、そのへそくりをしたとたんに、その分だけ一家の主、家庭の支配者ではなくなるのである。自ら自分の権力を投げ捨てたに等しいのだ。

君主たるものが、もし自らのへそくりを作って、お妃や他の重臣たちに対して隠して蓄えたとたんに、その王は、王としての権力の一部を自ら投げ捨ててしまったに等しいのである。王が王でなくなってしまうのだ。このことに、私たちは鋭く気づかなければならないのである。ファイナンス（財政）を握る者が一番強いのである。

だから實際上、奥さんが一家の財政の配分権を握ってしまっているとしたら、あなたは奥さんに一家の家長としての地位を、実質的に譲り渡していることになるのである。

だからこそ、奥さんに給料を現金で直接渡す儀式を、一年に数度でもいい、たとえそれがほんの儀式であろうとも、その儀式を確固として守らなければならぬのである。

奥さんに内緒でへそくりなどをして、ビクビクおびえているような人間は、決して金持ちサラリーマンにはなれないのである。

Column

金持ちサラリーマンの「ポジティブ・シンキング」とは？

ポジティブ・シンキングという考えが一時期流行した。ポジティブ・シンキング positive thinking というのは、つねにものごとを明るく前向きに肯定的に考えて、くよくよせずに毎日楽しく生きるという考え方である。その反対が、ものごとを悪いほうへ悪いほうへと考えて、悲観的になって、お先真つ暗な考え方にとらわれることである。こちらがネガティブ・シンキング（否定的な思考）である。私は、やっぱり、明るく前向きのポジティブ・シンキングが大切だと思う。このことはものすごく大切なことだと思う。

ややもすると、私たちは、すぐに否定的で悲観的な気持ちに襲われて、「ああ、自分はもうおしまいだ」と絶望感に陥ってしまう。これではいけない。

人間を楽観主義者（オプチミスト）と悲観主義者（ペシミスト）とに分ければ、金持ちサラリーマンはやはり楽観主義者でなければならない。こんなことは私のような人間があれこれ指摘するよりも、現に今の若い女性たちが身をもって実践

しているすぐれた生き方を見ればわかる。最近は一一般的に男性よりも女性のほうが元氣いっぱい、ひたむきに前向きに生きている。生活の楽しみ方も上手である（ポジティブ・シンキングの提唱者であった斎藤美奈子^{さいとうみなこ}さんはお元氣だろうか）。

人間の性格というものは、そう簡単に変えられるものではない。とくに今のような不況の時代にはそうだ。会社生活で嫌なことがたくさんある。それで悩んで落ちこんでしまう。どうしてもネガティブに考え込んでしまう。つねに明るく、積極的でいようとしてもできないことが多い。

ここは、割り切って、あまり思い悩まないことだ。自分を苦しめてばかりではいけない。

忘れることと、捨て去ること。とくに「自分だけがどうして……」と被害者意識を持たないようにすることが大切である。

サラリーマンに限ったことではないが、ポジティブ・シンキングというのは大切である。会社の同僚たちとのいざこざで、自分だけが損をしているという考えにどうしてもとらわれることがある。こういうことは避けては通れない。リストラという名のクビ切りや配置転換、早期退職勧奨などのときがとくにそうだ。

あなたが運よく会社に残れても、同僚がリストラに遭うこともある。そのとき、

あなたがその同僚に同情したり、「それならば俺も一緒に潔く辞職しよう」などという気になる人かもしれない。

しかし、きれいさっぱりと、そのようなしがらみや余計な考えは捨てることである。自分が生き残ればいいのだ。自分だけは生き残り、浮上していくという生き方もあえて選択しなければならぬのである。リストラされていく同僚のことを必要以上に悲憤慷慨ひふんかうがいしたり、同情してみてもどうにもならない。放っておくかない。人はみな、自分の力でどうにか生きていくものである。

子会社に追いやられたり退社していく同僚の気持ちに自分を合わせようなどとすると、かえって仕事もあまりはかどらず自分の能力も発揮できなくなる。自分もダメなほうに引きずられていくことになる。

職場の仲間意識みたいなところに過度に引きずられていくと、その弊害のほうが大きいの。自分自身をもどんどん引き下げていき、自分をダメにするケースが実に多いのだ。

どうせサラリーマン生活は、仕事に追いまくられる日々の連続である。目標達成やノルマにも縛られる。どんな人も厳しい環境の中で生きていかざるをえないのである。去ってゆく同僚のことなど心配しても始まらない。

次々と押しよせる難題の中でよくよく悩んだりする暇などない。また、自分は

周囲からどのように評価されているのだろうかなどと、過剰に悩むこと自体が損であり、時間の無駄である。

他人がどう思おうといい。あえてそう自分にいきかせるのである。自分の人生は自分のものであり、自分のためにあるのだ。自分の時間と肉体と頭脳は、自分のためにあるのだ。あなたはつねにポジティブ・シンキングする人間でなければならぬ。競争に負けて脱落していく人に足を引っぱられることは、避けなければならぬ。これが金持ちサラリーマンの「ポジティブ・シンキング」である。

Chapter

5

人生最大の目的は、
金持ちサラリーマンに
なることである！

「金持ちサラリーマン」になる法則って、ある?!

私は、大学を卒業したあとで経験した銀行員時代に、経済社会の実体というものを体で知った。経済法則が支配する実社会の仕組みなるものを実際に体験してみても、この時期に、社会を刺し貫く「経済（学）的な冷酷なものの方」というものを身につけた。

一人ひとりの人間の善意や主観などで社会（世の中）はできていないし、動かない。人々の善意や正義感などとは切り離されたところで成り立つ、客観法則的な世界なるものを知った。ここで大切なのは、経済合理主義という考え方であった。

「経済合理性」(economic rationality, エコノミック・ラシヨナリティ) のない考えは、いくら頑張ってみても、どうせ長い目で見ればつぶれるのだ。

純粹な善意から出た福祉活動や若者の正義感から出発したボランティアの政治活動などというものは、あってもいいが長続きしない。どうせ時間がたてば消えてなくなる。善意や正義の戦いにも、最低限度の経済合理性（お金で回るシステム）がなければならぬのである。

「長年にわたって、うちはあなたの会社に貢献してきたではありませんか。無理をいわれれば納期も早めたし、価格も安くしてきたではないですか」

こんなことを親会社に訴えても、もっと安く納入する会社があつたら、結局は納業者のリストから外されてしまう。いくら「うちの品質が違います」といったところで、より安価な商品（それが、そこそこの品質であるなら）があれば、それに負けてしまうのである。それが経済合理性というものだ。

最近、大手商社のニチメンが、急成長を遂げている子会社を吸収合併したとして、流通業界で話題になった。その子会社の主な取引先は、ユニクロである。ユニクロの成長に合わせるかのように、売上げも利益も伸ばした。そのとたんに、親会社に組み込まれてしまった。ソニー・コンピュータ・エンタテインメントも『プレステ2』が大ヒットしたとたんに、ソニー本体が吸収してしまった。

これに対し、「それまでは子会社として分社化させていたのに、利益が出たとするとたんにそれに触手を伸ばすのは親会社の横暴だ」「社員がかわいそう」といった同情の声が上がった。

だが、子会社に対して「その利益を丸ごとよこせ」というのは、親会社としてはあたり前の行動なのである。株式を保有している「資本の論理」という経済合理性からすれば、

それが子会社の宿命ということになる。

だから、私はこうした冷酷な現実を誰よりも早く気づけたいのである。経済合理性のあるものの前には、経済合理性のないものは、どうせ敗れてしまうのである。

このことをしっかりと認識していたなら、「他社に負けないようにもつと安く納品できるようにする」ことにいち早く取り組んでいただろうし、必要に迫られてあれこれの奇抜なアイデアを考えついただろう。親会社に吸収合併されない方法も模索できたはずだ。たとえ吸収合併されたとしても、有利な合併条件を引き出すことも可能であったかもしれない。

経済合理性に従って、良質な商品や良質なサービスを提供しつづけることで、頑強に勝ち残っている中小企業がいくらでもある。

経済合理性、いいかえれば、弱肉強食の法則は、変えようと思っても変えられない。絶対に変わりようがないのである。それが人類（人間社会）の自然法則だからだ。そうである以上、誰よりもそのことに早く気がつき、その中でいかに成功するかを考え、行動するのが得策だといっているのである。

尊敬すべき理科系エンジニア、反省すべき文科系人間

すでに市場経済（マーケット・エコノミー）の話をしたが、この市場経済は、大きくはさらに4つの市場に分けることができる。①商品市場、②金融市場、③労働市場、④不動産市場の4つである。

日本には、世界有数の優秀な商品市場がある。そこには、激しい商品開発競争や、業界での過酷なシェア争いがある。だから電気製品や自動車、電子部品（デバイス）をはじめとする先端工業製品の質と価格は世界一だ。

日本の製造業（メーカー）が、国内消費者の厳しい要求にすべて応えて激しく競争し、その結果、日本国内で生き残ることができた商品だからこそ、世界中で需要があるのである。それぐらい日本の先端工業製品はすばらしい。

これらは世界市場を席巻して、80年代には、世界中を圧倒する寸前にまでいった。

ところが90年代、日本は金融戦争で完敗した。②の金融市場が、日本は未発達で弱体だったからだ。金融市場が追いつめられたために、金融経済（ペーパー・マネー）ではない

①の実物市場である工業製品市場も頭打ちにされてしまった。それで今は、どこの業種もなかなかきついいことになってきた。

NHKテレビの『プロジェクトX 挑戦者たち』が人気番組だという。主に企業の商品発明者や技術者などの理科系の人々を紹介し、栄誉をたたえるドキュメンタリー番組である。日本が今日の経済大国になりえたのは、番組で紹介される、こうした人々の努力のおかげである。下積みで苦闘してきた500万人の理科系の人々の奮闘のおかげだ。

彼らが応用科学（アプライド・サイエンス）を駆使し、世界最先端の商品や製品を作り出し、世界一の工業大国を作り上げた。彼らが手がけた商品や製品が海外で売れ、そこで稼いだ利益が国内に還流して、それで日本は豊かになったのである。この30年間、平均で毎年12兆円の純益を、日本は外国から稼ぎ出している。それで余剰資金を諸外国に貸すことができる債権大国にもなったのだ。

その意味で、私たちは理科系エンジニアにもっと尊敬の念を抱かなければならないし、大事にしなければならない。あなた自身がそのひとりであるとすれば、それを誇りに思ってもいい。日本で本当に価値がある人材は、理科系のエンジニアなのだ。これに比べれば、文科系の人々は、世界競争という意味では反省点が多い。

このように、日本には世界に誇ってもいい商品市場がある。ところが、日本には③の労

働市場（レイバー・マーケット）がないのだ。

労働市場とは、ごく簡単にいえば「転職の自由」のことだ。それがなければ、みんな血相を変えて会社にしがみつこうとする。住宅ローン、子ども、専業主婦の3点セットがついているとなおさらだ。転職が厳しいから会社にしがみつくのである。

リストラ対象になるのではないかとビクビクしながら会社に通うのは、どんなに嫌なところか。私もサラリーマンの経験があるからわかるが、日本人は人格をボロボロに否定されてもおお会社にしがみつき、とどまりたいと考える。厚生労働省がやっているハローワーク、公共職業紹介業などは、労働市場においていたいた機能は果たしていない。まさに焼け石に水である。失業保険の給付所にすぎない。

これに対して、欧米近代社会には、商品市場と同じく労働市場が自然と確立している。近代資本主義（モダン・キャピタリズム）が確立するためには、前記の4つの市場が完成していなければならない。そのために日本は、なかなか近代社会になれないのだ。

④の不動産市場にしても、近代社会であれば、土地が何倍にも暴騰したり、何分の一にも下落したり、ということはない。住宅の買い替えもつとスムーズにできるべきなのだ。そうすれば非人間的な単身赴任もなくなる。

欧米社会では、4つの市場ができ上がっている。たとえばアメリカであれば、上司が部

下をひどく気にいらないとすると、「君は、昼飯を食べたらもう出社しなくていいよ」といった簡単な一言で雇用関係が終わるのだ。クビをいい渡されたほうも、それであっさりやめていく。あるいは、嫌な上司に指をつき立てて、「ファック・ユー！　こんな会社に長居するものか」とやめていく。お互いに嫌いあい、憎みあいながら、長い間一緒の職場にいる、ということを避けようとする。このほうが正常な人間関係である。そして転職したいサラリーマンも職探しをすれば、前の職と同程度のものが割合簡単に見つかる。「転職の自由」が確立しているのである。もし見つからなくても、前の職よりも少し条件を落とせば、2、3週間もすれば、別の職場が見つかる。

ところが、日本では誰が仕組んだわけでもないのだが、会社そのものが「部族社会」になっている。日本は実は今でも部族社会（トライバル・ソサエティ）なのである。近代的労働市場が成立してない。だから、一族郎党というか、自分の部族を離れて会社から一歩外に出されると、生きていけなくなってしまう。そうした構造になっているのだ。

私の分析では、日本は、いまだに先進資本主義でもなければ、高度のデモクラシー（代議制民主政体）でもないということだ。それは、この労働市場がまだまだ確立していないことから証明される。日本人が近代人（モダン・マン）であり、日本は近代社会（モダン・ソサエティ）であるならば、商品市場のほかに労働市場が完成していなければならな

いのだ。それができていない。だから、日本ははまだ近代資本主義国家ではないし、近代デモクラシーでもないのだ。

この指摘は重要なことだが、日本の政治学者や経済学者たちという特殊な勉強秀才（のなれの果て）たちが、この足元の大きな事実をまったく認めようとしない。「日本は、近代社会であり、近代資本主義社会に決まっているではないか」と、頭から決めつけている。これが外国人の目から見たら、決してそんなことはないのである。この事実を、アメリカ人やヨーロッパ人やアジア諸国の英語圏の人々ときちんと話したことがある人なら、みんな薄々気づいているのではないか。

金持ちサラリーマンになるための必要条件

日本人が近代人（モダン・マン）であり、日本は近代社会（モダン・ソサエティ）であるというのは、日本人の勝手な思い込みである。この事実を、私の先生で、政治学者の小室直樹氏が徹底的に説いてきた。

日本は、今でも依然として、部族共同体的な伝統社会（トラディショナル・ソサエティ）なのである。会社も地域社会も、そして国家も実は「村社会」なのである。それゆえ、本来の意味で、自分の頭脳や肉体や時間を正当な対価で売るといふ近代的な雇用関係（人間関係）が確立していないのだ。こういう観点に立ったほうが、今日の日本を正確に理解しやすい。それは古来の部族共同社会においては、みんなで酋長や族長に従って暮らしてきたことを意味する。

だからこそ、大企業という部族社会から一歩外に出ると、サラリーマンは自分の存在理由そのものがなくなり、精神的に餓死するしかないようになってきている。この点をなんとかしなければならぬ。

現状では、この一族郎党を率いるトップがしつかりしているからこそ飯が食えるのである。自ら体を張って従業員的面倒を見ている、経営の才能のある勝ち組経営者たちが40万人もいるからこそ、国民生活が成り立っているのだ。

そもそも、資本家（企業経営者）というのは、従業員であるサラリーマンとは明らかに異なった存在だ。口先ばかりのインテリ知識人とも違う。企業経営者とは、普通の人間たちがやってみてもとても利益が出そうにないところで利益を生み出し、それを商売にできる人間たちだ。とても商売になりそうもないことを商売の種にして立派に利益を出すことのできる、きわめて特殊な人間たちである。それは、やはり才能である。

経営というのは生まれつきの才能であって、大学やらで習うことではない。そういう特殊な才能を生まれ持った人間たちを実業家という。本当は、社会はこの天性の経営者や実業家たちをもっと大事にし、名誉を与え、賞賛すべきなのである。

これらの天性の才能を持った経営者層に逆らおうといった発想そのものが、誤りなのである。人間は平等ではないというのは、このことでもある。だから、自分が「この経営者は本物だ。天性の才能を持つ経営者だ」と判断がつく人物に従うべきだ。このことも、金持ちサラリーマンになるための必要条件である。

だから、それとは逆に無能なサラリーマン上がりの資本家失格の経営者や、才能のない

二代目が運営する会社はその限りではないということだ。そんな会社はさっさとやめたほうがいい。自分が「主人」と頼む人がアホでは仕方がない。

いかに世の中でバブル紳士と呼ばれ、虚業家とさげすまれ、バブル崩壊後、横領背任の罪で逮捕され、社会の指弾を浴びていった者たちであったとしても、かなりの経営の才能に恵まれた人々だったと思う。私は、会社を破綻させた経営者たちをそんなに非難する気にならない。たとえば、ヤオハンの創業者の和田一夫氏や、そごうの水島廣雄氏が無能な人々であつたはずがない。

その代わり、明らかに経営の才能がなく、経営者失格の人間が上で長く居座っているような会社の場合は、反旗をひるがえしたり、あるいはその会社から一刻も早く逃げ出すべきなのである。

教訓！父親と同じことをやっていたら 成功は見えてこない！

経営の才能は遺伝しない。このことを私は力説したい。

私は日本全国を、主に中小企業経営者たち相手の講演会をして回っている。そのときの私の持ちネタのひとつが、この「経営者の経営能力や才能は、決して息子さんには遺伝しない」ということである。この話をそのときどきの講演会で、講演内容とはまったく無関係に、エピソードとして唐突に織り交ぜると、大変評判がいい。

経営の才能は遺伝しない。一代で成り上がった中堅企業のオーナーや、立志伝中の実業家たちが一番悩むのは、自分の後継ぎをどのように育てるかという問題である。財閥系の大企業の場合も、本質的には変わらない。

任天堂の山内溥^{ひろし}氏、ミサワホームの三沢千代治氏らは、すぐれた二代目経営者である。しかも、創業者である父親とはまったく異なる事業展開を見せて成功した人々だ。だが、ダイエーの中内功^{いさお}氏の息子さんや、ソニーの盛田昭夫氏の息子さんは、立派な経営者として育ったであろうか。東急の五島昇氏や、ヤナセの柳瀬次郎氏や、ロイヤルホストの江

頭匡一氏の息子さんも同じである。

創業者本人は、大変な能力に恵まれ、時代感覚もあり、機敏に先を読む能力を持っている。彼らは果敢に積極的な経営を行ない、従業員を統率し何百人も何千人も優秀な人材として育てた才能のある、まさに偉大な実業家・企業経営者である。

彼らは、自分の息子も立派な後継者として育てたい。自分と同じような能力のある経営者になってほしい。ところが、この息子たちが親の意思にそって、そんなに立派な経営者として育つわけではないのである。金持ちのボンボン息子に生まれ育った者に「本物のハングリー精神を持って」といっても、それは無理というものだ。経営の才能は遺伝しないのである。

恵まれた環境の中で、息子によりよい教育を与え「他人の飯を食わせよ」という言葉に従って、わざと他の大企業に入れて5年や7年修業をさせたあとに、自分の会社に戻して後継ぎ教育をするというようなことをする。あるいは、アメリカの大学のMBA（経営学修士号）をとりに行かせたりして、創業者（父親）にしてみれば、並み並みならぬ愛情を注いで、立派な息子に育てたと思っっている。

ところが、この息子が、やはり、ドラ息子あるいは無気力な凡人でしかない場合が非常に多い。

この話にはもうひとつ別の大事な事実がある。よく企業のライフ・サイクル（命の周期）は30年であるといわれる。人間と同じである。

たとえば、任天堂という会社を考えてみればいい。山内溥という二代目は大変な才能があつて、任天堂をゲーム・ソフトの開発の会社として、世界的な大企業に育て上げた。

彼の父親は、任天堂でトランプや花札を商品にしてきた人である。企業が30年たつと、まったく別の新しい会社になっているといわれる。時代の変化に対応した新しい商品を生み出し、新しい感覚で経営していかなければならないのである。父親とまったく同じことをやっていたら、会社もたない。

会社が同じ名前が続いているといつても、中身がまったく変わっている。ひとりの人間の活動期間である30年を一代代という（これが英語でワン・ジェネレーションである）。これと同じように、世代が替わり時代が変わると、会社もまたまったく別のものとなつて、違った対応をしなければならない。

ところが、一代で築き上げた創業者であるオーナーが、その「勝者の教訓」をそのまま親元で息子に直接教えても、新しい時代感覚や厳しい経営者の才能が育つわけではない。父親は勝者の経験しか知らない。

見かけ上は立派な息子が後を継いだ。ところが、何年もしないうちにその企業が傾いて

しまったり、あるいは倒産してしまうということが非常に多いのである。だから、経営の才能は遺伝しない。このことを知っていることは、サラリーマンとしても大事なことである。このことは、金持ちサラリーマンをめざす人々にとつて、大きな教訓となる。

自分の息子を幼い頃から自分の思うような後継ぎとして、職業まで自分の希望する方向に、選んで押しつけるのは大間違いである。本人の希望を無視して強制的に育てようとする考えは、間違っているということだ。息子はのびのびと、自分の好きな方向へ育つのを見守るのが賢明である。

ただしかし、子どもを甘やかしてはならない。「それで、ちゃんと一人前に飯を食っていけるのか」と、たとえいい古された紋切り型の言葉でもいいから、厳しく問いかけることも大事なことである。なんとか、その職業で食べていけそうであつたら、親としてはそれ以上口出ししてはならない。たいして余裕もない家庭で、息子が自分の夢だけ勝手にふくらませて、およそ能力とはかけはなれた、職業と呼べるにも値しないことに熱中しそうなときには、厳しく叱るべきである。

それでもいうことを聞かなければ、いい年になつたら家から追い出すべきだ。互いに憎みあう親子関係（肉親、血縁）ぐらい悲惨なものはない。こういう場合は、さっさと離れて暮らすべきである。息子が案外自分の隠された能力を発揮して、人生の苦勞をたつぷり

積んだ上で、成功者となって帰ってくるかもしれない。

自分と同じ宮仕えのサラリーマンとして終わらせないようにと、息子に手に職をつけさせたり、国家資格をとらせたいという親心から、子どもの人生を必要以上に締めつけたりする人々も多く見られる。やはりこれは考えものである。

子どもの才能というものは、子ども自身が自ら発見していくものであって、親やまわりがいくら助言しても、助言以上の何かになるといようなものではない。

さて、アメリカの大学のMBAをとって帰ってきた人々の話であるが、どうも、アメリカのこのMBAなるものが、実際にはほとんど役に立たないらしいのである。日本の企業土壤には、アメリカ式の学問はなじまない、という事実がある。しかし、それ以上に、そもそも金儲け、ということを考えて場合、果たして大学で金儲けの秘訣や商売のコツを教えたり磨くということができらうかという、あたり前の現実におち当たる。

これは、アメリカでも同じことである。10年前まではあれほどではやされ、大変華やかな学歴のようにみなされたMBAが、現在はまったく人気がなくなっている。「MBA失業」という言葉まであって、せっかく苦勞して夜間の大学院コースでMBAを取得したのに、大企業のホワイトカラー（中間管理職）としての職がまったく与えられず、失業している者がアメリカでは大量に発生している。

自分のことを密かに、自分だけの判断で優秀な人間だと思えば思うほど、現実の社会は厳しい。2000年の春からIT（情報通信）関係の企業がアメリカで総崩れになったときも、大量に発生したのは、このMBA失業だった。

だから、すでに今から10年の昔に、ハーバード大学のビジネス・スクールでは、次のようなことを教えたという。それは、世界一優秀な工業製品の輸出攻勢による10年前の日本企業の怒濤のようなアメリカ進出に直面した、アメリカ側の悲鳴でもあった。

アメリカのハーバード大学のビジネス・スクールでは、日本企業の生産力をどのようにしたらそぎ落とすことができるのかという研究をやった。

そしてそのとき出された優秀な結論は、次のようなものだった。

実際の役に立たない、このくだらない自分たちのハーバード大学のMBAシステムそのものを日本に輸出して、それで日本の大企業の若手エリートたちをダメにしてしまえ、というものだった。あながち嘘とも思えない、自虐的な皮肉に満ちた戦略提言だった。

経営の才能は遺伝しないし、経営の才能は大学で教わるものではないのである

しづく垂れ理論

——利益をもっとも多く得る人、
やっとのことでもわずかな利益にありつく人

アメリカ経済学の重要な基礎理論のひとつに、「しづく垂れ理論」というのがある。英語ではトリックル・ダウン・セオリー trickle down theory という。しづく垂れ理論とは、文字通りぼたぼたと水滴が下に落ちていく現象のことで、人間社会もまた、上のほうから下のほうへと徐々に潤っていくという考え方である。これも人類あるいは人間社会を貫く大きな法則のひとつであるとされる。

このしづく垂れ理論は、主に保守系の政治家や政治指導者たちに何百年もの間好まれてきた考え方で、世の中は一挙にすべてを変えることはできないし、すべてをうまい具合に営んでいくということはできないという思想である。つまり、花壇の花に水をやるように少しずつ上のほうから徐々にしみ込ませて、下のほうまで行きわたるようにするしかないのだという考えである。

たとえば、社会福祉や弱者の救済という理論も、いくらそれが正義であり、正しい考えであり、かつ人類の向かうべき方向であるとしても、現実にはそうはうまくいかない。目

の前に資金や予算や財力がない限り、理想は実現できないのである。

結局は、それらの国家予算や財政力や余剰資金をどこから集めてきて、どのように、どこに配分するかという考え方に行きつくのである。

これは企業経営においてもいえる。重点的にどの事業分野に進出し、投資し、将来の大きな収益をめざすのかという考え方である。金持ちサラリーマンも、この理論を重用すべきだ。しづく垂れ理論に従うと、もつとも恵まれない、あるいは条件の悪いところで働いている人々を助けたいのであれば、鉢に植えてある観葉植物に水をあげるのとまったく同じように、一番底のほうまで水がいき届くように、ある程度上のほうに、ジャブジャブとたくさん水をかけなければならぬ、そうすれば、下のほうまでも水がいきわたるといふ考え方になる。これがしづく垂れ理論である。

上のほうでより多く利益の取り分をとってしまう人々が存在し、中間ぐらいでまあまあの利益にあずかる人々がいて、そして一番下のところまでなんとか利益が与えられる。この構造が、現実の世の中である。

世の中のそもそもの成り立ちとして、このトリックル・ダウン・セオリー（しづく垂れ理論）の存在を知っておくということのも大事なことである。

組織の中でトップに近づくための掟 ——『ゴッドファーザー』の組織論

次に書くことは、拙著『アメリカの秘密』（メディアアワークス）の中で書いたのだが、読者の評判がいいので、この本でも手短かに書く。

フランシス・フォード・コッポラ監督の最高傑作である映画『ゴッドファーザー』（1972年）を知らない人はいないだろう。映画好きなら誰が選んでも、世界の名画ベスト10作のうちに確実に入る。2年後の74年にはパートⅡが、かなり間を置いて90年にパートⅢが作られている。

このゴッドファーザー・シリーズは、単にアメリカの白人の下層に位置するイタリア系移民が作った自衛犯罪組織であるマフィアの世界を描いたというだけにはとどまらない。この映画には人間社会を貫く組織のあり方、組織を守るためにどのように行動するのかという深刻なテーマが正面から描かれている。人間の組織・集団が持つおぞましいまでの本質が描かれているのだ。

とりわけ圧巻は、パートⅠの中の一場面だ。父親でありファミリーのゴッドファーザー

であるヴィトー・コルレオーネ（マーロン・ブランド）が老い衰えたとき、敵対組織からの攻撃が始まる。死の間際に、ドン・コルレオーネは、三男坊のマイケル（アル・パチーノ）をそばに呼んで「いいか。私の葬式のとくに取引を始める者たちが裏切り者だ」と教える。マフィアの一員には絶対なりたくなかった、秀才の大学出の真面目なマイケルが、徐々に変わって、次のゴットファーザーに成長していく姿が描かれていた。

「裏切り者の幹部たちを許すな」という父の遺言を堅く守って、マイケルは非情な反撃に出て、自分のファミリーを守戦しぬいた。軽率な長兄が殺されたためにドンの座を受け継いだマイケルは、組織を守りぬくために裏切り者を許さなかった。泣き叫ぶ妹を尻目に、自分の組織を裏切った義理の弟カルロすら処分した。

組織を守りぬくために裏切り者を許さないというのは、組織集団というものの本質に関わる。それは「オルタメ」という名で呼ばれるマフィアだけの専売特許ではない。人類のあらゆる集団や組織が持つ原理なのである。政党であれ企業であれ、労働組合や環境保護団体でも、すべての組織・団体なるものはこの掟を持つ。

したがって、どのような組織であれ、勝ち組の組織の中で上手に生きていこうとする者であるならば、生涯を賭けてその組織に忠誠を誓わなければならないのだ。とくに経営幹部にまでなる者たちであれば、トップに対する絶対忠誠が求められる。これは組織人間の

人生最大の目的は、金持ちサラリーマンになることである！

鉄則だ。

企業経営者の人生は、当然金儲けと金銭をめぐる凍りつくような長年の人間関係で成り立っているといっている。したがって、彼らは厳しい上下のしきたりを受け入れさせようとする残酷さも持ち合わせている。あなたは、それらに従わなければならないのである。

ただし、組織に忠誠を誓うのが嫌だという人もいる。一匹狼で生きていたいという人間たちだ。組織内で反対派のトップを追い落とすために、策略をめぐらしたいと考える人もいる。密かに会社を裏切って、他の会社に乗っ取らせて、そのあとで自分がそのトップの座につくという行動に出る人もいる。

人生は自分が選ぶ人生である以上、そうした決断や行動をする場面があってもいいが、それは、人生に一度か二度の大きな賭けであることを覚悟しておきたい。

金持ちサラリーマンの生き方 —— 組織で出世する人間に共通する特徴

たいていの企業には派閥がある。ワンマン経営者が独裁者のように君臨している企業の場合は別である。しかし、それでも社内派閥がそれなりにある。

会社という組織に属する以上、避けて通れない問題、それが派閥問題だ。

人間が100人も集まれば、必ず派閥ができる。組織というものはどんな集団でも、内側におぞましいほどの政治力学と内部抗争を必ず内包するものである。人間の集団の内側は、どこもすさまじい憎しみあいと派閥抗争に明け暮れている。かえって、強い独裁者やワンマン経営者がいるほうが、派閥抗争は少ない。

その一方で、このような派閥争いや憎しみあいに自分は加わりたくない、関わりたくないという人々がいるのは自然の成り行きだ。サラリーマンを2種類に分けるとすれば、「派閥争いの渦中に入る人」と「派閥争いに無関心な人」に分かれるだろう。会長派對社長派、社長派對専務（副社長）派、創業者對生え抜き実力者派などである。こういう争いごとにはなるべく関わりたくない、そもそもそういう争いごとは苦手だという人々

は、たぶん組織内ではあまり出世しないだろう。

こういう生来穏和な人間というのは、人間関係の憎しみあいをそもそも嫌うので、自分と家族の幸せな生活や穏やかな暮らしのほうを選ぶ。だからその反面、この種の本当に温厚な性格の人々は、組織内ではたいして重視されることもない。

20代の若いサラリーマンは、社会の派閥抗争に首を突っ込むべきではない。しかし、30代も終わりで課長ぐらいから上の管理職になったら、いずれどこかの派閥に加わらないわけにはいかない。「私はいつも中立です」みたいな寝言を言わず、どうせなら、進んで派閥抗争に参加して出世を狙うというのもひとつの考え方である。

「誰が、誰についたか」というテーマは、すべての組織、団体、集団に共通の切実な問題だ。この手の派閥抗争を醜いと毛嫌いし、最初から近づかない人々が達成する業績は、たかが知れている。こういう人はよきパパ、よき家庭人で終わっていく。

勝ち組のサラリーマンになりたかったら、目の前の事実を厳しく見つめて、戦いが避けられないものならば、局外中立を決めこまず、抗争に加わるべきだ。そのほうがかえって社内で生き残る公算が高いのだ。

どんな人間社会も、ひとりの人間とひとりの人間のところまで突きつめれば、一対一の関係では俺が上かお前が上かという権力ゲームのくり返しである。これは動物の世界と同

じである。そういう一対一の上下関係を定める争いは、実は企業社会どころか、すべての集団で行なわれているのだ。目をこらして観察すれば、男女や家族の間でさえそれは行なわれている。サルであれイヌであれ、集団のあるところは、どこにでも「俺とお前ではどっちが上か」という小さなゲームを日々無限にくり返している。この微細な心理ゲームを絶え間なく行なっているのである。

「俺とお前は同期だろう」「同じ釜の飯を食った仲間じゃないか」といった言葉がある。日本部族社会では、同期入社組の間の結束は、今でもものすごく強い。同期生の間では、すべての秘密をうち明けあつて助けあう。日本とはそういう国なのである。しかしそんな考えさえも通用しないときがある。サラリーマンである限り、ときには、自ら自覚していずれかの派閥に属さなければならぬ。それが、組織人としての生き方であり、金持ちサラリーマンの生き方でもある。

「自分は社内のどんな派閥にも属していないし、派閥色はまったくくない」などと40歳を超しても思っているようであれば、それは無能を自ら宣言しているに等しい。あるいは、生来勇気のない臆病な人間だ。派閥抗争は大人の戦いである。「あらかじめ自分たちのほうが正しい」などと、子どものケンカレベルの幼稚なことはいわないところから始まっている。

企業では絶えず、経営方針をめぐる、右へ行くか左へ行くか、前に進むか退却するかという態度選択が厳しく迫られる。あるいは、積極経営か守りの経営かという選択でもいい。そんなときに、自分は右でも左でも、拡大路線でも撤退路線（規模縮小）でもどちらでもいい、つねに中立であり、上司から命令された通りに動くという、いつも羊のような態度では生きていけない。

企業の中で課長ぐらいになったら、率先して社内派閥の死にもぐるいの抗争に加わり、本気になって、はじめて“男子の一生”である。

そもそも、内部に派閥抗争がない大企業は、外からの攻撃を受けたときにひとたまりもなく倒れるものだ。社内に終始、監視して足を引っぱる反対勢力がいるから、企業は内部にもものすごいエネルギーを出して、すさまじい戦闘集団となるのである。いつ反主流派が盛りかえして、今の主流派を打ち倒すかわからない。

そうやって大企業には、精鋭が育ってシャキツとする。社内の派閥運動には、おおいに加わるべきなのである。

人物評価に「△」はない！

他人に甘い人間は自分にも甘くなる

派閥運動に加わるということは、自分が世話になっている何人かの上司のうちの特定の上司を支持して、その人と一蓮托生いちれんたくしょうになるということである。あなたは、自分の直接の上司から、毎日のように能力査定（能力検査）を受けている。そして、その能力査定が人事考査にまで響いてゆく場合が大半だ。

だから上司があなたにそうするように、あなたもその上司に対して能力査定をしてみるという。格付け会社（レイティング・カンパニー）の格付け（A⁺、A、B、C）のように、自分の上司の業績や仕事達成度を毎月のようにチェックしてみるといい。

「あの上司は、部下のいうことをよく聞いてくれて、包容力があつて懐ふところの大きい人だ」といった大雑把な評価でもいい。それなりにきっちり価値判断するのだ。あのときの判定は間違いなら間違いと、小さなことでも明瞭に区別をつけていく。人生の「格付け表」化についてはすでに説明した通りである。

ものごとの判断において、英語（西欧語）にはイエス（✓）かノー（×）しかない。サ

ンカク（△）はないのである。西欧近代社会には、どっちつかずのサンカクというのはそもそもないのである。「どちらでもいい」のサンカクというのは本当じゃないのだ。そんなまさか、と思うかもしれないが、本当じゃないのだ。だから、彼らにとってはいつも、コインは表か裏かのどちらかなのだ。これをダイコトミー dichotomy（二元対立）という。日本人のジャンケンポンの三すくみ構造というのものない。私たち日本人は、このYESかNOかのどちらかで判断されるという事実を見習うべきである。あいまいな判断はすべきでない。

「世の中にはいろいろな考えがあるんだよな。価値観も多様だし、相対的なものだ」と、つねに判断を回避するクセがついている人々がいる。

他人に甘い人間は、自分にも甘くなる。職場という自分の生存空間（レーベンスraum）を自力で守りぬくには、自分のまわりの人間に対して冷徹にならなければならない。

このことは、利益第一主義である企業の中にあつては、すでに述べた通り他人を人格価値ではなく、業績価値で判断するということだ。生産性、効率性、有益性などで、自分がついていく上司の能力を冷酷に判定していくべきなのだ。

その他に会社には一匹狼みたいな人間たちがいる。まわりとの融和や協調性を作れないが、営業成績や売上げはいつも高いところにいるといった人材である。この人々をどう評

価すべきかという問題もある。

私なら文句なく、この人々を自分の味方にする。自分の部下にそうした人材がいる場合には、その人物を引き上げようとするだろう。そのような我の強い個人主義者を切り捨てるようなことは、間違ってもしてはならない。そういう人間が、いざというときに一番役に立つ。一匹狼的存在は、組織には欠かせないのだ。

サラリーマン生活というのは、上司によって決定される。外資系企業にならって能力主義、客観成果主義をとり入れつつある日本の企業も、採用が人事部主導から個別部門主導に移っていきつつある。直属の上司が新卒者や中途採用の諾否を決め、その人のチームで働く場合が多いのだから、その後の人生のレールも、その上司によって敷かれるようなものである。だから、これからは自分がついていくべき上司は誰かを見定めて選び出すことが、ますます重要な決断事項になってくる。

あなた自身の「米びつ」を探し出し、掌握する方法

あなたが今の会社で、どんなことがあっても生き残りたいならば、自分の勤める会社の利益の源泉はいったいどこにあるのか、を知っておくことも大切なことである。

いわゆる「米びつ」を探すことである。

この「米びつ」をめぐる戦いはすさまじい。たいていの場合、「米びつ」はひとつしかないものである。企業は、手広くさまざまなことをやっているように見えるが、大きな利益の源泉は本当はひとつしかない。

たとえば、日本の政界であっても、その歴史は、この「米びつ」（資金源）の奪い合いの歴史だといってよい。佐藤栄作と田中角栄、田中角栄と竹下登、竹下登と小沢一郎の暗闘も、この「米びつ」をめぐるものだった。「政治改革」や「行財政改革」の掛け声も、この本当の政治闘争に比べれば、表面のスローガンにしかすぎない。

ヤクザ者（暴力団）こそは、この「米びつ」をめぐる血の抗争をする者たちだ。映画などでは格好よく描かれるマフィアや日本のヤクザにしても、ボスが殺されたからその復

讐をする、すなわち仇討ちのために抗争をするのではないそうだ。本当は「米びつ」、すなわち、お金を生み出すシステムや、そのシマ(なわばり)を奪われそうになったときのみ、彼らは銃を手にするのである。組織・集団にとって、それほど「米びつ」というのは大切なものなのだ。命に代わるものといっている。

同じことは、企業にもいえる。

どんなに手広く各事業部門ごとに分かれて経営しているように見える大企業であっても、会社の存続を可能ならしめるほどの利益を生み出している部署は少ない。1つ、あってもせいぜい2つ程度のものだ。それがその会社の「米びつ」だ。それを嗅ぎ分け、なるべくその部署に近づくことが、金持ちサラリーマンとして生き残るための方策だ。

スマートな言葉に言いかえれば、自分の企業が存続していける源泉、生き残り戦略はどこにあるのかを知れということである。

ところが、経営者たちはしたたかである。自分の会社の真の「米びつ」がどこにあるかをしゃべる経営者はいない。「米びつ」の所在を表面に示すことは、企業にとつての死活問題となるからだ。企業がその生き残り戦略を社員全員にあらさまに提示することは少ない。経営陣はたいがい真実を隠そうとするものだ。こんなことも知らないで自分が優秀だ、やれ秀才エリートだとうぬぼれているような社員は、いざというときダメになる。

一番大きな真実は、私たちの目の前にあることが多いのである。自分の会社のこの「米びつ」も目の前にあるということが多い。それを鋭く嗅ぎ分けて見つけた者は出世する。ついでにここで会社にとっての重要な「情報」、ならびに「スタッフとライン」ということを考えてみよう。

私の実体験から推測すれば、国家の最重要方針は、政権の座にある政治家のトップ3、4人で決める仕組みになっている。そういうものなのだ。これに「大蔵を呼べ」ということで国家のお金の真実を握っている大蔵省、今でいえば財務省のトップ3人が加わり、正式に方向が決定する。国家の方針はこの6、7人で決められている。そして、この6、7人から即座に情報が下に漏れてくることはまずない。

ただし、トップが心を許しているごく限られたとりまきの若い政治家たちがいて、その口からポロリと情報が漏れてくる。これが第一次情報である。政治部の番記者たちにまで漏れてくるようになると、これがいわゆるオフレコ発言だ。新聞やテレビで流れる情報は、その第二次情報である。このときにはすでに、3カ月から半年がたっている。

この構図は企業社会でも同様で、どんな企業もトップ3人程度で会社を動かしていると思つて間違いない。これが常務会というもので、このトップ3人がすべてを決めている。大企業だったら、何十人もいる取締役会などで決まるのではない。その前にもう決まっ

いるのだ。このことを知っておくべきだ。

政界にせよ、企業にせよ、このトップ3、4人のとりまきを「スタッフ」という。参謀、助言者、相談役だ。これに対して、直属の部下である官僚機構や社員を動かす系統を「ライン」という。このスタッフとラインの区別はなかなか難しい。日本の場合とはくに混乱して使われてきたために、スタッフとラインの区別がつきにくい。

スタッフとラインは、もともとは軍事用語で、ナポレオン戦争の頃のヨーロッパ初期の近代戦の中で確立した組織理論だ。

軍隊の一番大きい単位は軍団だが、それは数個の師団ユニツからなる。1万人前後の兵員からなる師団には、師団本部があつて、そこに師団長（司令官）以下がいる。司令官の脇には副官がおり、この直属の部下の命令系統がラインで、実際に兵隊を動かす。

司令官の脇にはスタッフがついている。「参謀」あるいは「幕僚」と呼ばれる者たちである。このスタッフは副官とは違う。司令官に対して作戦上のアイデアや情報提供や助言をするのが仕事である。スタッフには作戦決定権も遂行権もない。決断するのは司令官である。作戦遂行はラインを通して行なわれる。

つまり、スタッフとラインは、明らかに違うということである。ところが日本では、1904年の日露戦争で参謀長（チーフ・オブ・スタッフ）であつた児玉源太郎が、司令官

の乃木希典まれすけがなかなか作戦を遂行できなかったことにしびれを切らし、自分で直接兵隊を動かし、日本から巨大な大砲を運んで旅順港を陥落させたという経緯がある。これが悪い先例となっている。

本来、スタッフとラインの区別がつかなければ、組織運営上の冷静な判断はできない。組織学の基本中の基本である。したがって、あなたの会社で、スタッフとラインが混同されているようであつたら、その将来性は要注意である。

ましてや、スタッフが完全に外部のシンクタンクやコンサルタント会社であるというのでは、さらに問題がある。『コンサルティングの悪魔』日本企業を食い荒らす騙しの手口』（ルイス・ビーノルト著、森下賢一訳、徳間書店）の指摘は正しい。

コンサルタントという仕事は、できるだけ高額で仕事を請け負い、それをできるだけ安く、より早くこなすことで成り立つ。企業に渡す診断書や提案書なども、以前にどこかの会社に提出したものを、固有名詞と数字だけ変えて出しただけだといったこともありえる。コンサルタントを雇うなら、よっぽどしっかりした人物を選ばなければならない。

リスクをとれる人間だけがお金を稼げる

「リスクをとる」という考え方を、日本人は今でもよくわかっていないようだ。リスク・テイカーあるいは *take a risk* (リスクをとる) とは、どういうことだろうか。

それは、大きく儲けるためには、自らが危険、すなわちリスクを引き受けて、そのリスクを引き受けたことの見返りとしてこそ儲かるということである。

このことは、むやみと「危ない橋を渡る」ということではない。慎重に慎重に考えて、それでも新しい企てを実行に移すときは、それが失敗したときの責任を自分で引き受ける覚悟を固めてからやるということだ。まわりで見ている人々も、リスクをとってそれで勝負に勝った人物こそを尊敬するものである。

リスクも何もとらないで得だけしようというのは、虫のいい考えである。リスクをとるということは、ただ単に企業経営や商品開発にだけ必要なことではない。株や債券や外貨預金などに、自分のなけなしのお金を投じるときも同じである。リスクをとってこそ、初めて大きな利益が生まれるのである。

いつもいつも安全な道だけ選んで、決して危険を冒さないという生き方だけではいけない。それでは、資本主義社会（市場経済）なるものがそもそも成り立たない。あなたは、ここぞと思うところで、自ら大きくリスクをとって、自分の成長や飛躍や出世や、同僚との競争での勝ちぬきをめざすべきだ。だから、会社の営業会議や企画会議等で、自ら立案し、企画を立て、発表して、そして自ら率先してそれを実行に移して、最後には勝つべきなのだ。そういう気迫を見せて、はじめて金持ちサラリーマンといえるのである。

確かに、いつもいつも安全パイで「石橋をたたいても渡らない」という生き方でもこれまではよかった。とくに、バブル崩壊後のこの10年間は冒險的な投機や、事業拡大や、大きな設備投資（新しい工場や店舗を建て、人をたくさん採用して、事業を手広くすること）を行なった企業ほど、ひどい目に遭っている。

しかし、状況は大きく変わりつつある。守ってばかりではダメである。これからは、積極的に自らリスクをとるべきだ。そして、それが業績結果として表われたときに、まわりの人々や上司や経営者から能力を認められるのである。とくに、今のように「何をやっても事業に失敗する」全員敗退の時代こそ、逆転の発想で果敢に攻めるべきなのだ。それがうまくいったとき、自らが企業の中にいながらにして小さな城主となる。すなわち、企業の中に自分自身のテリトリーを築き、ささやかといえども一国一城の主あるじとなるのである。

勝ち組のものの方、考え方

——コンヴァージョン・セオリー（収斂理論）

収斂理論しゆううれんという考え方がある。これもアメリカ経済学から生まれた考え方で、今のアメリカ理論経済学を支えている重要な原理のひとつだといってもいい。それは、現在のアメリカ理論経済学が、非常に難しい高度な数学を基本の土台として発達したことも関係する。

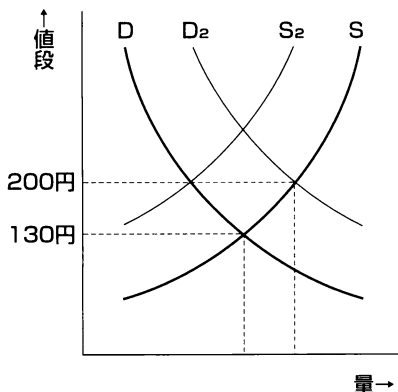
私たちが、高校の数学で習った微分・積分というのがある。みんな忘れてしまっただろうが、微積分学（解析学）というのは、「結局突きつめればものごとはいかようにふうになる」という考え方のことである。「微分する（ディファレンシエイト）」ということである。そして同じく、「結局、大きくとらえて、まとめて考えれば、こういうことになる」というのが、「積分する（インテグレイト）」ということである。

収斂理論（コンヴァージョン・セオリー conversion theory）とはこれと同じことで、次のようなものだ。

たとえば、商品に価格というものが生じるのはなぜか。これは日本の中学生でも習うこ

人生最大の目的は、金持ちサラリーマンになることである！

■需要曲線(D)と供給曲線(S)



この2つの曲線の交点で価格が決まる。この場合は130円だが、生産量が下がったり(S_2)、商品の人気が上がったり(D_2)すると、交点が変わり、価格も変わる。

とだが、需要曲線と供給曲線というのがあって、その交点のところがこの価格ということになっている。

たとえばチョコレートは1箱130円というところで価格が決まるというふうに、学問的、観念的には考えられている。現実が本当にこのようになっているかは別である。「交点の座標が価格である」ことなど、観念にすぎない。それでも一応、これが「価格決定メカニズム」というものである。

これは、アメリカのノーベル賞経済学者ポール・サミュエルソンが、物理学の理論であるパーコフ・モデルというものを使って、「価格というものは、厳密に客観的に、人間たちの願望や意思から独立したものである」として、たったひとつの単一的な数字として成立する

ということを数学的に証明し成功したものである。これを浮動点定理ふどうてんていりともいう。

この価格というものがなぜ一点で成立するかということを、物理現象でもっとわかりやすく説明しよう。私たちがコーヒーを飲むときに、コーヒーに入れたクリームとともにぐるぐるとスプーンでかき混ぜると、渦巻状になって、下に底を作って一点を作る。この一点に収斂することを価格現象にあてはめたのだ。このようにぐるぐると巻いた渦巻状の底のことを、浮動点理論で一点収斂というのである。

このように、ものごとは一点収斂するという考え方は重要である。これが収斂理論の基礎的意味づけである。「ものごとが収斂する」というのはどういうことか。それは世の中にいろいろなできごとがあったとすると、それらは長い目で見れば、結局はあるひとつの結末と解決へ向かって、ぐるぐると渦巻状に収斂していく。つまり、ひとつの結論へと向かって落ちていくということである。

それは、日本的な争いごとの解決法としてよく使われる「落としどころを探る」という言葉にも似ているであろう。しかし、落としどころを見つけないのは、妥協（コンプライズ）という考え方の類推である。

収斂理論は、ただ単に相対立する2当事者あるいは3当事者の間のもめごとをうまくいところで解決するための妥協の理論ではない。もっと多くの複雑にからみ合ったいろいろな

問題や、事件の要素や、利害関係にある当事者間の欲望や悲劇や憎しみ等が、時間の経過と共にある一点へと向かって次第に結論づけられていくという、厳密で客観的なモデル理論である。

ここに重要な教訓がある。

どこへ向かってものが収斂するだろうかということ、つねに冷酷に見きわめようとする姿勢が大変重要である。

勝手に自分の正義感を振りかざしたり、あるいは貧しい人たちや虐げられた人々への共感や悲しみということだけを中心にものごとを考えていても、それだけでは世の中はまともまらない。

同時に、自己欲望だけを貫いて、強引に意思の力でものごとを決めてしまおうしても、それで世の中が通るということも、またないのである。

大きな意味で、ひとつの方向へ問題や事件が「解決」されていくということ、私たちが知るべきなのだ。それが収斂理論なのである。ものごとが一定の方向へ時間の経過とともに収斂するということを見きわめて、そこに向かつて、それと合致するように自分の思考や判断や態度のとり方を決めていくことが、賢い生き方である。

サラリーマンにおける収益還元法とは？

最後にもうひとつ、収益還元法というのを考えよう。

収益還元法とは、すでに述べた、ものの本当の値段は定価の10分の1だとする原理、あるいは取得原価（製造原価）は流通価格の20分の1だとする20分の1の法則におおいに関係する。「収益」ということを基本に置いて、不動産やビル等の資産価値を考えてみよう。不動産収入は利益（率）から計算されなければならないのである。

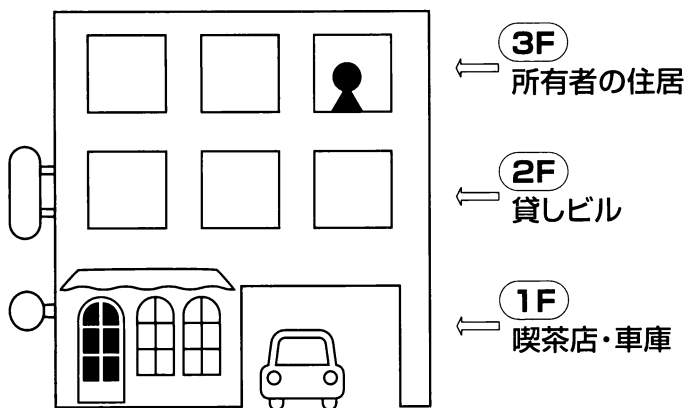
なるべく簡単な話にしよう。

私たちの住む住宅や駅前の土地や商業ビルの値段というのは、いったいどのようなようにして決められているだろうか。原理的には収益還元法で決められなければならないのだ。ここで、ある地方都市の駅前の商業ビルが、1億円だとしよう。坪200万円で50坪の土地の上に建っているビルだとする（築30年たっているのです、上物であるビルそのものの値段はすでに減価償却されているものと仮定する）。

これが3階建てのビルだとしよう。3階にこのビルの所有者が居住していて、1階の裏

人生最大の目的は、金持ちサラリーマンになることである！

■このビルがどれだけの収益を生むか？



半分を車庫にし、残り表半分を喫茶店として貸し、2階は貸事務所として貸しているというふう考えてみよう。

この場合、1階の喫茶店からは、いったいいくらの収益を上げられるだろうか。自分でじかに経営すれば毎月50万円の売上げがあるが、利益は10万円しかない。単純計算で年間120万円だ。これを人に賃貸している場合には、毎月20万円の店舗家賃をビルの所有者（土地の所有者でもある）としてもらえる。

そうすると、年間240万円。敷金、保証金、礼金等も合わせて、年間300万円が入る。これよりも安い値段で2階の貸事務所も賃貸しにしてあるので、ここからは年間200万円入る。合わせて年間500万円の収益が上がっている。3階は自分の住居だから収

益はない。

さて、この1億円の土地つき商業ビルは、年間5パーセントの利益を上げなければならぬと考えると、1億円×5パーセントであるから、500万円である。この500万円がきちんと確保できるのであれば、その商業ビルの経営者は、今のような時代には大変優秀な経営者ということになる。

現在では、土地や商業ビルの価格が大暴落していて、12年前のピーク時の8分の1から10分の1に下落しているとされる。すなわち12年前に10億円だったビルが、今は土地つきで1億円ぐらいいしかないということである。

だからもし、12年前のバブル経済真っさかりのときに10億円もしたこの駅前商業ビルのまま、1、2階を同じように賃貸して、年間500万円の収益しか上がらなかったとすると、収益率はなんと0・5パーセントである。たったの0・5パーセントの収益利回りしか生んでいないということである。これが収益還元法である。

1億円の商業ビルから500万円の利益が上がるということは、年率5パーセントの収益率で回せるということである。しかし、現実にはこんなに甘くない。テナント（賃借人）の借り手がないというケースが増えている。

資産の運用や投資というものは、収益還元法という考え方を中心にして理解しなければ

ならないのである。毎年500万円の利益が上がる商業ビル（土地つき）の資産価格はいくらであるべきかという問題である。あのバブルの時代には、実際の収益率0・5パーセントしかない商業ビルであっても、10億円（地価は坪2000万円もした）もの値段で実際に売買されたのである。だからこそ、バブルがはじけて、今の収益率5パーセントの1億円という「自然価格」まで暴落したのである。

このように考えるとつじつまが合うだろう。年率5パーセントの収益があれば立派である。だからこそ、商業ビルは今や8分の1から10分の1に下がったのだ。このように、収益還元法というものを理解しておくことは、重要なことである。

ところが、日本では、今でも不動産やビルの価格は「比隣価格」（比隣相対価格）で決まっている。「この辺の地価はだいたい坪100万円だから、うちの家も100万円くらいだろう」という、きわめてあいまいな、いい加減な考え方で決められているのである。この比隣価値などという何の根拠もない考え方を、日本人はそろそろ捨てるべきだ。

これは、まわりの人たちの顔色をうかがいながら自分も同じことをやるという、古来からの日本人の発想によるものだろう。となりが種まきや草とりを始めたからうちもやるという農耕社会の伝統が、私たちの脳にしみついてでき上がった考え方だ。それは、本当の意味で、ものの価値（価格）や自分の値段（値打ち）というものを厳しく測ろうとしない、

甘えた考え方である。あなたは、これからは、利益・利回り・収益率を中心に冷酷にものごとや人間関係を考えていくべきだ。

このことは、自分自身の金持ちサラリーマンとしての生き方にもあてはまっていく。果たして自分のサラリーマン生活は、収益還元法に換算して年率5パーセント、あるいは7パーセント、あるいは20パーセントの収益を上げているかどうかと考えるといい。これらの数字から計算すれば、簡単に出るのである。

たとえば、あなたが年収500万円のサラリーマンであるとして、これを収益率5パーセントで還元（割戻し）する（500万円を5パーセントで割って、1億円となる）と、あなたの値段（人間価格）は1億円である。ところが収益率7パーセントだと700万円となり、収益率20パーセントだと2500万円となる。これではとても引き合わない。だから収益率が高い人は、年収を引き上げないと間尺が合わないということである。

あなた自身が、この公式に従って自分自身の価格（値打ち）を見積もってみるとよい。サラリーマンの生涯賃金の合計は2億円などといわれた時代もある。おそらく今は1億円ぐらいにまで減っているのではないか。そうすると、これを7パーセントあるいは5パーセントで割り戻してみると、果たして自分が受けとれるべき年収がいくらであるかが算出されるのである。

人生最大の目的は、金持ちサラリーマンになることである！

もうひとつ現在割引価値（ディスカウンティッド・プレゼント・ヴァリュ）という考え方も簡単に教えておこう。たとえば今、5000万円する住宅が、年率5パーセントで価格上昇してきたとして15年前はいくらだっただろうか。割引現在価格では、ちょうど半分弱の2400万円なのである。これは、

$$15\text{年後の値段} = 2400\text{万円} \times (1 + 1.05)^{15} = 2400\text{万円} \times 2.1 \dots \approx 5000\text{万円}$$

と計算できる。

このように、15年前に2400万円だった土地つきの家は、普通の金利がつけば倍の5000万円になっていなければならないのだ。それがアメリカによる「ゼロ金利」というひどい騙しに遭って、私たちの財産はすべて15年前の状態に押し込められているのだ。それでも文句をいう者がいない。日本はおかしな国だ。

Column

マーフィーの法則について

マーフィーの法則で有名なジョゼフ・マーフィーという学者がいる。「眠りながら巨富を得る」などの著書が、三笠書房からも翻訳・出版されていて評判を得ている。

マーフィーの法則は、「よいことを思えば実際によいことが起こる。反対に、悪いことばかり思っていると本当に悪いことが起こる」「人生はあなたが思い描いた通りになるのだ」という考え方を基本とするものである。意欲的に自分の将来に挑戦する姿勢がその人に人生の成功をもたらすという法則として、今なお多くの人々の支持を受けている。

私が注目したのは、実はマーフィーの法則でも、少し変わった別バージョンのマーフィーの法則だった。

それは、アスキー出版から出された『マーフィーの法則』という本である。同じマーフィーの法則という名前でも、こちらのほうは非常に警句的・反語的な側

面が強調されている。

その中に大事な言葉があった。

それは「どうもうまくいきそうにないことは、やはりたいていうまくいかない」という法則だ。誰が見ても、どうも順調に進みそうもないことは、やっぱりうまくいかないのだということだ。

環境が悪くて、逆風が吹いているときには、やはり、ものごとはうまくいかない。じっとしているしかない、とも読めた。私もそう思う。

すなわち、あなたが何か投資や投機や企画や新しい事業への進出を考えているときに、その企てに少しでも危ないと思った条件や内容や不安材料があるときには、そこで踏みとどまって慎重になったほうがいい、ということだ。これはすでに述べた「負ける戦いはするな」にも通じる考えだ。

一番簡単な事例は、たいいていの人が悪いあたることだろうが、「もしかしたら、この株を買ったら値下がりするかもしれない」とわずかでも思ったなら、本当にその株は値下がりして大損をするということだ。

だから、本当に確実な情報にもとづく確実なこと以外には手を出さな、十中八九、どうせ失敗するということだ。世の中のあらゆる勝負ごとや競争において勝者となるのは、競争参加者の10分の1の人だけである。真の勝者となるのは、

さらに少なくて2パーセントぐらいだろう。

だから、この「一般的にダメだと思われることはやはりダメなのである」という法則を、私たちは重視すべきである。まわりの人々の冷酷な目から見て、そのような新しい事業拡大はうまくいかないように思われるときには、たいていうまくいかないものである。

それを、綿密な調査もせず、猪突猛進で、思慮深いくり返しのためらいや、いろいろな人の意見を聞くということもせず突進して行って、失敗するということになる。ふっと軽い考えでお金をつぎ込んで、その初期の投資額をすべて吹き飛ばして貧乏になっていく。こういう生き方をしてはならない。

これは、世の中には大きな流れ、というものがあってこれを重視せよ、ということだ。流れに逆らっても俺はやるというのは、無謀な考えだ。やはり流れには乗るべきなのである。

勝手にいきがってあえて流れに逆らうというのは、間違った考えである。ゆえにマーフィーの法則のひとつである、「うまくいきそつもないと思われることはやっぱりうまくいかないという原理」を、私たちはしっかりと噛みしめるべきである。

このことは、先に述べた「リスクをとれ」ということと、決して矛盾すること

ではない。徹底的に用心深くあれ、そしてまわりの気配や様子や動向や、世の中の流れを敏感に察知する能力が必要である。

雨になりそうだと気配でわかるのに、せっかくの休日だからといって、無理をして行楽地に出かけたりすると、やっぱり大雨に見舞われてさんざんな目に遭うものである。

雨の日は家で静かにしているのが賢明なのである。とくに山がちの行楽地では、たいてい雨が降る。

私たちは、世の中の大きな流れに逆らって生きてはならない。「あえて流れに逆らう」場合は、それで必ず勝てるという確信がある場合にだけ許されるのだ。

Column

人生とは、おいしい食事をして、いい女(男)と寝るためにある

次に書くことも、拙著『ハリウッドで政治思想を読む』（メディアワークス）の中で書いたことであるが、再度、この本でも書く。

ここで、「人間は何のために生きるか」という大問題を考えてみよう。これは、人類最大の問題だとしてもいい。人間は果たして何のために生きているのか。英語でなら What do you live for? あると、What is the life for? という。

この「人はなぜ生きるのか」という大きな問いに答えきった者は、実はいまだかつて、この地上に存在しないのである。

「人生は深淵である」とか、「人間は社会に奉仕するために生きている」とか、「いおうと思えば何百通りもいえる。日本にも、徳川家康の言とされる「人の一生は重荷を背負って遠き道をゆくがごとし」といった、すぐれた名言や格言が数限りなくある。しかし、それでも、「人はなぜ生きるか」についての答えはこの地

上にないのである。どんな宗教も答えを出していない。

ところが、私は、この大問題へのあるひとつの答えを聞いて、心底ビックリしたことがある。私の先輩の銀行員が、フランスの銀行に出向しているときに教えられた言葉だ。これは本当にすごかった。

「〇×よ、お前は何のために生きているか知っているか？」

ある日、仕事のあとで食事に誘ってくれたフランス人の上司が、日本人である私の先輩にこのように尋ねたそうである。フランス語ではなく英語で話したそうだ。

「わからなう」

先輩が答えると、「いいか、何のために生きているのか、教えてやろう。それは、おいしいものを食べて、いい女と寝るためだ」といったそうだ。そのフランス人は、はっきりとそう答えたという。

「人生とは、おいしい食事をして、いい女(男)と寝るためにある」

このように、はっきりと人生の意味(意義)を簡潔に言いきってしまうのが、フランス人のすごさなのだ。こんなことを書くと、きわめて不真面目で、不道德で、人を馬鹿にしているように感じる人もいるだろう。しかしやはり、この一言は重い。

私ももうすでに40何年が生きてきて、あれこれたくさん勉強した。ところがこのたった一行の簡潔な回答以上のものを、これまでに書物の中に発見したり、あるいは見聞きしたりしたことがない。

この人を使った発言に対して、カッときて「ふざけるな」と反発する人もいるだろう。そんな下品な言葉が人生の意味のはずがないと、即座に否定する人も多いに違いない。しかし、この一行におそらく誰も簡単には反対できない。

いささか品のない、この一行の言葉以上の深い真実も知恵も、この地上にあるようには思えない。私は今では、どんな宗教家とこの一行をめぐって議論しても、簡単に負けるとは思わない。

あとがき

私は、自分の読者層をもっと広げたいと強く思っていた。これまで私は、難しい政治評論集や、アメリカ政治思想研究、金融・経済もの、英語学習ものなどの、やや専門的な本ばかりを書いてきた。

だから、もっとじかに自分のサラリーマン生活のあり方や方向性で悩んでいる人たちに、何かアドバイスできるような人生論が書ければいいと思っていた。そこにちょうど現われたのが、三笠書房編集部からのこの本の依頼である。だから、多少とまどったが、この企画を引き受けた。

しかし、聞いたことがあるようで聞いたことのない、定義のはっきりしないこの「金持ちサラリーマン」という言葉が使われる書名で内容を組み立てるのに、かなり思い悩んだ。

「金持ちサラリーマン」という人々がいるとしたら、それはどういう人のことか」

「金持ちサラリーマンと貧乏サラリーマンはどこが違うのか」

「それなら、どうすれば金持ちサラリーマンになれるのか」

「そもそも、大金持ちと金持ちサラリーマンはどこが違うのか」

やがて、書き進めていくうちに、私はひとつの確信を持つに至った。

《そうか、金持ちサラリーマンというのは、決して金持ちではない。しかし、自分の時間や肉体や頭脳を、会社の中である程度自由に使うことが許され、楽しく仕事ができ、それが会社に利益を生み、そのことで十分な収入を保証される人間のことだ》

私自身は、30歳のときにサラリーマン生活に見切りをつけて、言論人への道を選んだ人間である。現在はいわゆるサラリーマンではない私が、サラリーマンに対して偉そうに人論を教えず資格はないかもしれない。

しかし、今の私の生活を振り返ってみると、会社のために働くのでもなく、自分の頭脳と文章力を駆使して言論作品にし、自分の研究の成果として発表し、それが読者に支持され、それなりの収益を生みだしている。こう考えると、私自身がこの金持ちサラリーマンの定義に限りなく近い生き方をしている、ということに気づいたのである。

私は、人生の出発点であった20代に、金融の世界で、冷酷な数字の処理と分析力だけがものをいう現場で、いろいろな壁にぶち当たった経験から、多くのことを学んだ。だから、金融・経済ものもビジネス書も書ける。この本は、金持ちサラリーマンをめざす人々にとっての大きな指針となるはずである。

この本を書くにあたって、三笠書房編集部長の迫猛氏、編集担当の出水田美穂さんにお世話になった。記して感謝したい。また、社長の押鐘富士雄氏の知遇を得た。ライターの鎌田正文氏に枠組みを作っていただいた。このような自己啓発書を書くのは私にとってはじめての経験であり、鎌田氏が支えとなってくれた。この場を借りてお礼を申し上げたい。

副島隆彦

私の考えに関心のある人は、左記をご覧ください。

<http://soejimato>

あなたが「^{かねも}金持ちサラリーマン」になる方法^{ほうほう}

著 者——副島隆彦（そえじま・たかひこ）

発行者——押鐘富士雄

発行所——株式会社三笠書房

〒112-0004 東京都文京区後楽1-4-14

電話：(03)3814-1161（営業部）

：(03)3814-1181（編集部）

振替：00130-8-22096

<http://www.mikasashobo.co.jp>

印 刷——誠宏印刷

製 本——宮田製本

編集責任者 迫 猛

ISBN4-8379-1902-2 C0030

© Takahiko Soejima Printed in Japan

落丁・乱丁本はお取替えいたします。

*定価・発行日はカバーに表記してあります。

三笠書房

思考の技術・
勉強の技術

月曜日の新聞には気をつけよ/
読書しながらメモをとるな/着想は
三つめが面白い/忙しいときはど
遊べ……

朝日新聞論説委員 轡田隆史

「考える力」を つける本

新聞・本の読み方から発想の技術まで

◆「考える力」の差はどこから
生まれるのか?——

轡田隆史

男女や年齢の別を問わず、どんな仕事でも勉強でも試験でも、スポーツでも将棋でも碁でも、自分の持っている力をどこまで引き出すことができるかが、勝負どころなのである。
とかく人は力の有無を云々したがるけれど、力の差とは、力そのものの差であるよりは、自分自身で持っている力の引き出し方の差なのである。

思考力を深める最高の方法が、
この一冊の中にある!

「マス」は「批判しながら」利用すること

「いい問いかけ」の条件——だれに、何を、どう
聞くか

観察は常に小さいもの、身近なものを出発点に
「論理的」イコール「正しい」とは限らない

「他人と少しだけ違う自分」を演出する効用
自分の殻を破るための、ちょっとした「意識改革」

三笠書房

大反響!

仁科記念賞、
大河内記念賞、
本田賞、
2001年朝日賞
はじめ
名誉ある
科学賞を独占!

考える力 やり抜く力 私の方法

カリフォルニア大学
サンタバーバラ校教授
工学博士
中村修二

あなたの
頑張る方法は
間違っていないか!

朝日、日経、読売、文藝春秋等で話題!

青色発光ダイオード開発で

ノーベル賞に一番近い男の「夢、実現」の人生哲学!

ここに気づいているか?

「不可能」の壁は
必ず突破できる!

- ◆ 誰でも「好きなこと」から二点突破できる!
- ◆ 一見鈍くさいやり方を軽視するな!
- ◆ この動ばたらきは
訓練しないでいくだけでも伸びる!
- ◆ 「限りなく問いつめていく」快感を
自分のものにする!
- ◆ きわめて重要な「判断中止」の時間をつくれ!
- ◆ 「能力が一番冴えている時」に
これだけはやっておけ!
- ◆ 部下が私のような変人に黙ってついてきたわけ
- ◆ 会社の反逆児になるくらい仕事に賭けろ!

相手を思いのままに 心理操作」できる」

◎常に自分が優位に立つための「応用力」

心理学博士

デヴィッド・リバーマン

齊藤 勇「訳」

●もうこれで、
すべての主導権はあなたにある！
誰もがあなたと同じように「いい人」なら、どれほど楽に生きられることだろう。

しかし、現実にはあなたを利用しようと思っている人や、あなたの生活や成功を妬む人が、あなたを取り巻いているはずだ。

そんな人間を鋭く選別し、逆に心理操作をしてしまおう。プライベートルドでも仕事でも、ストレスのない、快適な毎日が必ず実現できる！

つき合う相手を選べないなら、

ほんの少し、

この「トリック」を

使えばいい！

- ウマの合わない相手とも波風立てずにつき合う法
- 「すみませむ」ですまないときの「上手な謝り方」
- 真の友人を見分ける「6つのウルトラテスト」
- 隠し事を突き止める——相手のだくらみを2分で見破る法
- どんな議論にも絶対勝つ「心理作戦」
- こうすれば、人の依頼を後腐れなく断られる！

三笠書房

ベストセラー『大物になる本』の著者による
最新書き下ろし!

もう一つの生き甲斐は、
ここから生まれる!

世間を気にするな!
自分を犠牲にするな!

40歳を 過ぎたら、 好きなことを やれ!

How to Live, How to Die
生き方、死に方の人間学

Imaizumi Masaaki

今泉正顕

羨ましいほどの、

こんな生き方、こんな死に方

◆ 人生後半の「企画書」をどう立てる?

◆ 「本当にやりたいこと」を実現するために

◆ 「独り」になっても強い人になる?

◆ いい年の取り方、悪い年の取り方

◆ 養生訓——これを知らなければ「生損」をする?

◆ 「人生の達人」から何を学ぶか?

後悔しないために、.....

「自分の財産」「自分の時間」は

「こ」うして「楽」しめ!.....

▼ 「イザとなれば守ってくれる」は錯覚である!

▼ 人生のオンとオフ——頭を切り替え、「遊び心」

を膨らませろ!

▼ 仕事を自分の人生のつかい棒にするな!

▼ 「わかっちゃいるけど、やめられない」ならほとんど

に楽しむやり方がある。

▼ いくつになっても「男は男」「女は女」を忘れるな!

▼ 人間最後は「独り」になるのだから、今、これだけは

やっておけ!

三笠書房

堀場製作所会長

堀場雅夫

「いい人」は
無能の代名詞である！

仕事ができる人 できない人 できない人

「答え」は
15分で
出す！

「仕事ができる人」

その共通項は「いい人」であるか

- ▼「自分の仕事」「他人の仕事」を区別する人
伸びない男の理由
- ▼じっくり考える人
「答え」は15分で出る？
- ▼敵が少ない人
なぜ「いい人」は伸びないのか
- ▼会社に親友がいない人
「ジャガイモ畑」で「大根」を探すようなことはするな
- ▼本をよく読む人
本屋に行ったら「手ぶら」で帰ってくるな？
- ▼自分の権利をハッキリ主張する人
「足かせ」をして仕事をする人は必ず伸びる？
- ▼女子社員に好かれる人
モテない男は「顔」ではなく「頭」が悪い！
- ▼仕事とプライベートをハッキリ分ける人
「公私混同ができる人」は仕事もできる！
- ▼午後よりも鶏口を旨まず人
「一番」を目標としない人に期待はできない！
- ▼分けへだてなく人と接する人
メダカは「メダカの情報」しか得られない！