

幸福なお金の使い方としての寄付の考察

2019年8月9日

田宮英雄

1. はじめに

お金の使い方次第で人の幸福度は変化するのだろうか。変わるとすればそれはなぜだろうか。前半ではその神経科学的根拠を考えた上で、後半では他人のためのお金の使い方の代表である寄付について考えていく。そして最後に幸福な社会についての自分なりの結論を述べる。

2. 他人のためにお金を使うことは幸福感を高める

どのようなお金の使い方が人を幸福にするのであろうか。他人よりも自分のためにお金を使った方が幸福感が高まるように思われる。自分のお金なのだから自分のために使った方がいいに決まっていると思うかもしれない。しかし、実際にはそうではない。Dunn らによる研究によれば、他人へお金を使った方が幸福感は高まるのだ[1]。実験では、実験参加者は朝に \$ 5 または \$ 20 を渡され、夕方 5 時まで使い切るように指示される。さらにこの 2 つの群は自分のためにお金を使う群と他人のためにお金を使う群に分けられる。あらかじめベースラインの幸福感を評定しておいて、夕方 5 時に再び幸福感を評定する。すると、いくらもらったかは関係なく、使い方のみが影響があった。つまり、他人にお金を使うと幸福感が高まったのだ。

3. オキシトシン仮説

論文では触れられていないが、2 つの群のうち他人にお金を使った人たちはオキシトシンレベルが高まったと思われる。オキシトシンは集団の結束や社会的信頼に関わっており、抱擁や性愛の場面などでふれあって心地よさを感じている際に放出されるホルモンだ。また、オキシトシンレベルは直接的なふれあいだけでなく、社会的なつながりでも高まる。SNS で友人とつながることでも高まるし、家族や友人の結婚式に出席するといったことでも高まる。他人のためにお金を使った人たちは、自分のために使わずに損した気分になったりはずに、オキシトシンの作用でむしろ快感を得ていたはずだ。

では自分よりも他人にお金を使った方が幸福になれるのに、なぜもっと人のためにお金を使わないのだろうか。論文によれば、自分に使った方が向社会的に使うよりも幸福だろうと見積もっているからだとしている。つまり、他人に使うことの効果を正しく認識できていないのだ。

これに加えて、私は人に利己的な行動を取らせる男性ホルモンのテストステロンの作用もあるのではないかと考えている。というのも、ある年齢を過ぎた後に慈善活動をはじめめる富裕層が多いように思われるからだ。ジョン・ロックフェラー、ビル・ゲイツ、ジョージ・ソロスは 50 歳前後に慈善活動を始めたことに気づいた（ロックフェラーは若い頃から寄付

をしているが、最初の本格的な大規模な寄付であるシカゴ大学への支援を始めたのは50歳前後である)。テストステロンレベルは20代をピークとして30代で下がり始め、50代でピーク時の半分以下にまで下がる。男性ホルモンのレベルが下がることで、相対的に女性ホルモンのレベルが上がり、それが向社会的な行動に人を向かわせていると言えないだろうか。逆に言うと、利己的に生きるのも50歳が限界と言えるのかもしれない。これは成功した起業家に対して冷淡な日本社会へ示唆を与えてくれる。若い成功者はしばしば利己的な振る舞いをするが、彼らも歳をとれば向社会的な行動をとるようになるのであれば、嫉妬や反感を抱くのではなくもっと寛容になって、彼らを未来の慈善活動家となるように善導することを考えていくべきだろう。

それはともかくとして、オキシトシンとテストステロンは拮抗的に働き、若い頃はテストステロンレベルが高いために無意識的に利己的なお金の使い方をしてしまうのだろう。

4. 順応と比較

ここで金銭的成功のもたらす幸福には限界があることを考察する。その上でその打開策として寄付があることを提案したい。

人は一度幸福になったとしても、その状態が永遠に続くことはない。感情は上下し、上がれば下がり、下がれば上がる。その理由を順応水準現象と相対的剥奪という2つの心理現象から考えてみる。

順応水準現象とは、人は過去の経験によって基準となるニュートラルな水準を定め、その基準から現在の状況を判断する傾向のことをいう。つまり、成績、所得、地位、といった状況が向上すれば一時的には幸福度は増すが、すぐにその新しい水準をノーマルと考えるようになり、再び幸福を到来させるにはさらにもっと上を目指さなければいけなくなる。満足や不満、成功や失敗は自分の過去の経験に基づいて自分自身が下す判断だといえる。つまり、この観点から考えれば、金銭的幸福にはキリがないということになる。

つぎに、相対的剥奪について考えよう。これは、比較対象として自分の選んだ他者と比べて自分が劣っていると認識することだ。第二次大戦中、アメリカ陸軍航空隊の軍人は昇進のテンポが比較的早かったという。しかし、個々の軍人の多くは昇進が周りより遅いといって人事待遇が不満だった。周りの多くの他者が昇進していくのを眺めるうちに期待感が膨らんでいったのだ。また、収入が平均以上なら同国のそれ未満の人よりは幸せであろう。しかし、増収に対応して幸福感が増えるわけではない。なぜなら、満足感とは収入の額面というよりは収入の序列から生まれるからだ。結局、金儲けの目的が自分や家族を支えることから離れ、自分の力量や権力を示したり、見せびらかすためのときは富が増えても満足感は低くなるだろう[2]。

このように経済的成功のもたらす幸福の増分には限界があるため、それとは別の方法で充足を得られる方法を確立する必要がある。そのために、2章と3章で論じてきたように他者性のあるお金の使い方を提案したい。

5. 寄付金の増やし方

では、上の議論で見たように過去の自分や他者との優劣関係で幸福をとらえることに限界があり、他人のためにお金を使う方が幸福であるのならば、どうすればもっと他人のために皆がお金を使うようになるのであろうか。他人のためにお金を使う代表的な行為として次に寄付を考えたい。今のところ、日本では文化や税制の問題からあまり寄付文化が盛んとはいえない。しかし、ふるさと納税を見ればわかるように税制上の優遇措置を設ければ日本人でも寄付をすることがわかる。また、インターネットを経由した寄付であるクラウドファンディングによる援助はますます増えつつある。欧米へのキャッチアップを終えた日本がこれからより幸福で成熟した社会へ発展していくために、寄付金の増やし方を考えることは意味があるだろう。そこで日本よりも慈善活動が盛んなアメリカの事例を取り上げる。

アメリカ人は一年間に実に 3000 億ドルの寄付をする。これはギリシャの GDP と同じくらいだ。多くの慈善団体があるが、残念ながら専門家でも根拠のない経験則に基づいて寄付を募っている。ジョン・リストらは彼らのやり方は本当に正しいのか、どうすればもっと寄付が増えるのかを研究した[3]。

最初に検証したのはシードマネー（種銭）だった。寄付を募るに当たってすでに種銭がいくら集まっているかと告知するかで寄付金が変わるとされていた。ジョンは大学の新しい部門の責任者に抜擢され、シードマネーとして5000ドルを渡されたが、それをもとにもっとお金を集めたくとも数量的な研究はほとんどなく方法がわからなかった。そのため、慈善団体の専門家を訪ねてみたのだ。しかし、前述のようにそこは科学的に検証されていない世界だったため、彼らの協力を得て実地実験を行うこととなった。シードマネーは慈善活動の世界では33%がベストとされてきた。しかし実験では、目標の67%はすでに調達できているとしたほうが寄付は増えた。10%にすると寄付は減った。これは人がリーダーに追随するという行動を取る傾向があるからとしている。すでにそれだけ寄付が集まっているなら信頼できるひとがちゃんと調べたうえで大きな寄付をしたのだらうと考えるのだ。特に33%という数字には根拠がないようだった。

つぎにマッチングギフトではどうだろうか。1対1のマッチングギフトなら、あなたが1ドル寄付すれば、同額を別の寄付者が寄付し、2ドルの寄付を組織は受けられるという仕組みだ。これも1対1よりも2対1のほうがよいとされてきた。自分の寄付額に対する比率が高い方が良さそうに見える。ところが、たしかにマッチングギフトで寄付は増えるのだが、実際は上乘せさせられれば効果は同じという結果であった。

また、寄付の際に宝くじがもらえたり、寄付を募る訪問者が美人であったほうが寄付が増えるという研究もあった。

これまでの事例からわかるのは、人はみなそれぞれに合理的であるということだ。信頼できるリーダーについていきたいから、宝くじがもらえるから、寄付を求めている人が美人だからなど、理由はさまざまだが、これから日本でも寄付文化を根付かせていくためには、単に人の善意に期待するのではなく、それぞれに違う人々の欲求や必要を満たしてやること

を考えねばならない。また、日本とアメリカで異なる結果が出る場合もあるであろうから、海外の研究を参照しつつも自ら実験する文化を日本も持つ必要がある。

6. 信頼ゲームと返報性

最後に考えたいのは寄付を受けた後の人の行動である。人には受けた恩を返す返報性の性質が備わっているという点から考察する。以下の信頼ゲームと呼ばれる実験はそれを端的に示している。AさんとBさんの二人はコンピューター上でお金のやり取りをする。まず二人とも10ドルずつ渡される。AさんはBさんへ0から10ドルのお金を送ることができ、さらに実験者によってその額の3倍がBさんへ渡される。つぎにBさんはAさんにお金を送ることができるが、送らなくてもいい。たとえば、Aさんが5ドルを送ると、3倍の15ドルとなってBさんへ渡り、ここでBさんが10ドルをAさんへ送ると、二人とも15ドルのお金が手元に残る結果となる。実験によれば、Aさんの約90%がお金を送り、Bさんの約95%がお金を送り返す結果となった[4]。

さらに、オキシトシンレベルを高めることによって結果が変わるかを検証するために、マッサージを被験者に受けてもらいそれから信頼ゲームを行なった。マッサージを受けた人のオキシトシンレベルは平均で9%だけ上昇した。オキシトシンレベルが高まった上でお金を送られたBさんは、対照群と比べて2倍以上も送り返す人が増えた。やはり、オキシトシンには向社会的な行動を促す効果があるのだ[5]。

この返報性の性質があるために、寄付金の授受が行われて、それで行為が完結するというわけではない。というのも寄付を受けた人は寄付してくれた人に直接報いることはないだろうが、少なくとも一部の人は自分も別の人へ何らかの形で恩を返そうとするだろうからだ。

7. 結論

映画『ペイフォワード』では、中学一年生の主人公の男の子が、先生から「世界を変えたいと思ったら何をするか」という課題をだされる。彼の提案は自分の受けた善意や思いやりを、その相手に恩返しするのではなく、何かで困っている別の3人を助けることで「恩送り」というものだった。その3人にもまた新たに3人のひとを助けてくれるように約束をする。これを繰り返して、もし1週間で3人の人に「恩送り」をしていけば、21週で3の21乗(≒100億)人を救うことができる。つまり、世界中に善意や思いやりが行き渡り、それらが循環していくのである。この流れが続いていけば、善行が社会に増えていくことになる。もちろん、現実はそのほどナイーブであるはずがなく、この映画の結末と同様に甘くないだろう。男の子はかつての自分と同じようにいじめられているクラスメートを助けようとして刺殺されてしまう。実際、善意が裏切られることは多いかもしれない。だがそれでもやはり寄付にはする方もされる方もオキシトシンを分泌させ幸福度を幾分かは上昇させる力がある。私の思い描く幸福な社会とは、ひとが自分のためだけでなく、他者のためにもお金を使い、さらにその思いやりや善意が循環していくような社会である。

参考文献

- [1]Elizabeth W. Dunn, Lara B. Aknin, Michael I. Norton. (2008). Spending Money On Others Promotes Happiness. SCIENCE vol319 ,p16
- [2]D・マイヤーズ, マイヤーズ心理学, 西村書店, 2015, 393p
- [3]ウリ・ニーズィー, ジョン・A・リスト, その問題、経済学で解決できます。 , 東洋経済, 2014, 250p
- [4]ポール・J・ザック, 経済は「競争」では繁栄しない, ダイヤモンド社, 2013, 33p
- [5]同上, 88p
- [6]ロン・チャーナ, タイタン ロックフェラー帝国を作った男 (上) , 日経 BP 社, 2000