

教職員向け指導の手引き



この冊子は高校生のための法教育教材シリーズ「マルチの罠」（ここでは「本教材」と呼びます）をご使用いただくにあたって、その目的、使用方法、使用上の注意をご理解いただくための手引き書です。

授業などの副教材としてご利用ください！

本教材は主として高等学校の公民科や家庭科その他の教科・科目における授業、あるいは総合的な学習の時間において、副教材としてご活用ください。

プリントや試験などに加工してお使いいただけます！

授業や学習効果測定のためにご使用いただく場合に限り、本教材の全部または一部を抜粋して、授業プリントや試験課題に加工して使用していただいても構いません。

※ 上記の方法により授業等でご使用いただく場合は、個別の使用許諾のご連絡は不要です。ただし、授業以外の目的での使用や学校以外で使用を希望される場合は、著作権者である近畿司法書士会連合会まで、使用の可否をお問い合わせください。

法律や契約の知識がなくても大丈夫！

この教材をご利用いただく先生ご自身も法律やマルチ商法等についてはあまりご存じないかもしれません。そんな先生でもこの「手引き」を読めば最低限のことはご理解いただけます。ご希望があれば、教職員研修会等への講師派遣など、最寄りの司法書士会がサポートさせていただきます。

※ 本教材およびこの「手引き」は、近畿司法書士会連合会のウェブサイト <http://kinshiren.com/> にもPDFデータ版として掲載しています。同ウェブサイトには、高等学校学習指導要領のうち本教材の学習内容と関連がある主な記述部分についての資料もPDFデータ版として掲載しています。必要に応じて、本教材とあわせてご活用ください。



【本教材のねらい】

1 急増する「インターネット通販」によるトラブル

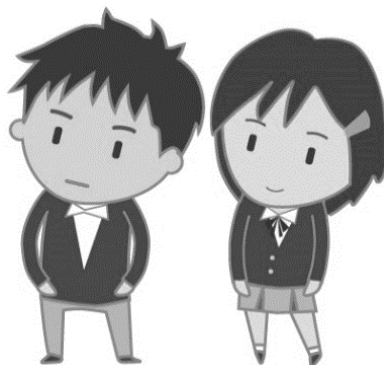
近年、若年者を対象とする「インターネット通販」によるトラブルが急増しています。特に 10 代では、脱毛剤や他の健康食品等の美容に関連するもののトラブルが多くなっています。たとえば、「お試し品として半額で購入できるということで注文したが、実際は定期購入が条件の契約だった」などがあります。

一方、20 代では、「マルチ商法」に関連するトラブルの割合が高くなります。従来、「投資」や「副業」というものは若年者にとって縁のないものであったはずが、いずれもインターネットが介在することで、簡単で身近なものになりつつあります。そして、そこに「マルチ商法」という手法が取り入れられると急速に被害が拡大するおそれが生じます。

2 トラブルの低年齢化が予想される「マルチ商法」

成年年齢を 18 歳とする「民法の一部を改正する法律（平成 30 年法律第 59 号）」（以下「改正法」という。）が 2022 年（令和 4 年）4 月 1 日に施行されることとなりました。上記の 20 代の若年者を中心に「マルチ商法」に関するトラブルが多数生じているというのは、あくまでこの改正法施行前のデータに過ぎない点に注意が必要です。

従来、20 歳となったのを機に「マルチ商法」のトラブル割合が高くなっていたのは、未成年を理由とした契約の取消しを認める「未成年者取消し」の法的保護が失われることが一つの要因であると分析されてきました。つまり、事業者は、契約後に一方的にこれを解消されるリスクを回避するため、未成年者をその勧誘の対象から除外しているものと考えられます。そうすると、この成年年齢引き下げによって、今後は 18 歳、19 歳の若者がターゲットにされることは容易に推測されます。



3 対策は、契約の基本を学んでおくことと相手の手口を知ること

その対策としては、まず「契約」の基本を学ぶことが重要です。いかにして契約が成立し、どのような法的効果、責任が生じるのかについて知識を持っておくことで、自分の意識が変わってきます。これについては、近畿司法書士会連合会のウェブサイト <http://kinshiren.com/> において、『自分のお部屋をさがさなきゃ！ 教えて！ 契約のこと』などを掲載していますので、参考にしてください。

次に、「マルチ商法」においてどのような手法が使われているのか、具体例をもとに学んでいきます。「マルチ商法」のすべてが悪ということではありません。しかし、中には悪質な手口も存在し、過去にも大きな社会問題となったことがあります。そして、今SNSを利用する若年者の間で流行すると、一気に教室内、学校内に広まる可能性も否定できません。これには、「悪徳マルチ商法の手口ではないか」と察知するアンテナを各自が持つことが最大の予防策となるでしょう。当然そのためには内容もある程度把握しておかなければなりません。

4 マルチ商法の問題を入り口として、人間を考える

一方、その手口や商品は今後短期間で変化していくことも考えられます。そうすると、単に今ある事例を対処療法的に学ぶだけでは不十分だともいえます。20歳前後というのは、お金の価値や魅力に気づき始める年齢です。また、それを手にしたいと思うあまり、人を傷つけたり、だましたりしているのは、若年者だけではありません。子ども達は、美しいものと同時に人間の醜さや愚かさも見えて、また自分のそれに気づいていかなければ根本的な解決にはなりません。そのことをこの教材を通じて、ともに考え感じていただければ幸いです。



【本教材の使用方法】

本教材は次の3つの部分で構成されています。

① 本教材の p1～5 マルチ商法とネズミ講について知る

畧 file 1 ネットワークビジネス

畧 file 2 仮想通貨

〔マルチ商法の仕組みとリスク〕

畧 file 3 チェーンメール

〔マルチ商法の適法性〕

→ この「手引き」の5～9ページをご覧ください。

② 本教材の p6～7 マルチ商法に対する法的規制と被害防止を学ぶ

マルチ商法に対する規制を見てみよう！

マルチ商法の被害を抑えるためのルール

マルチ商法のクーリング・オフ

→ この「手引き」の9～11ページをご覧ください。

③ 本教材の p8 マルチ商法からお金・人間について考え、話し合う

発展編：マルチ商法からお金・人間を考える

→ この「手引き」の12ページをご覧ください。

授業等でお使いいただく際には、まずは①の部分をご活用いただき、マルチ商法やネズミ講についての具体的な事案を通して基本的なイメージを持てるようにした上で②の部分へと進んでください。

③の部分は、ここまでで学んだ「マルチ商法」と「ネズミ講」の危険性と注意点について振り返り、確認します。また同時に、このマルチ商法の問題を入り口として、私たちはなぜお金が欲しいのか、また、勧誘した人は幸せになったのか等をともに考え、感じ取ることのできる授業とするため、生徒どうしのディスカッションの素材などにご活用ください。

なお、ここに記載している活用方法は標準的な活用方法です。ご使用いただく先生方で自由にアレンジしてご活用ください。

① マルチ商法とネズミ講についての事案を学ぶ (p1~5)

罨 file 1 - マルチ商法 (p1)

一昔前なら、広告と聞いてイメージするのは、「テレビコマーシャル」や「新聞・雑誌の広告」でした。しかし、今の若年者であれば、インターネット上にあらわれる広告の方が目にする機会が多いのかもしれませんが。

そして、SNS等を通じて個人が情報を発信することが簡単にできるようになった現在では、自分のブログ等を通じて広告主の商品を宣伝し、誰かが実際に購入したときには、これに報酬が支払われるというシステム（アフィリエイト）が定着しています。最初は、誰もが「そんなことでお金がもらえるなんて、何かおかしい」と思っていましたし、その前には、インターネットなんていう仮想空間で取引をすること自体が胡散臭いとさえ考えられていました。

しかし、今では多くの人がインターネット上の取引を頻繁に行っています。そして、生まれた時から携帯電話やインターネットが存在していた若年者にとっては、「自分が宣伝をすることで企業からお金が支払われる」という感覚が普通に備わっており、それらに参加することにも抵抗がなく、危機感も薄れているといえるでしょう。

後ほど詳しく説明しますが、「マルチ商法」と「ネズミ講」はそれぞれピラミッド式に組織を拡大し、上位者が多くの利益を得るという点では共通しています。ただ、**マルチ商法は「商品流通組織」**であるのに対し、**ネズミ講は「金品配当組織」**です。つまり、ネズミ講には商品の販売等がなく、新たな会員が入会時に支払うお金だけで運営しようというものです。そうすると、新たな加入者がストップしてしまうと成り立たなくなるわけです。人口は限られている以上、加入者が無限に増加していくことはあり得ず、最後に破綻することは明らかです。そこで、ネズミ講の開設、運営、他者を勧誘する行為は、法律で禁止されており、違反すると刑罰が科されます。まず、これだけを覚えておいてください。

ただし、最近では実質的にはネズミ講でありながら、形式的にはマルチ商法を装って、「これは違法ではありません。」と表示しているものが増えているので注意が必要です。

事例の一つ目は、その典型的なものといえるでしょう。商品等が介在しても、実質的に無価値なもので、上位者が専ら複数の下位者から提供される金銭によって利益を得る構造の場合は、裁判等で「ネズミ講」（無限連鎖講）にあたると判断される可能性が高いといえます。事例では、ユキが「入会金は30万円でUSBかなにかを購入する」と言っています。このように物品購入の形式をとっているわけですが、ゲームなどほとんど制作しておらず、USBを購入するというのも、表面上の口実であり、新規会員に30万円を入金させ、ここから既存の会員が分配を受けるためだけのシステムになっていることも多いのです。つまり、ゲームの宣伝活動という形式をとった金銭配当組織として、実質的には「ネズミ講」となっているということです。そして、ネズミ講に参加し他人を勧誘する行為は、犯罪であり、処罰の対象となることをしっかりと認識してください。



罣 file 2 - ネットワークビジネス (p2)

こちらの事例は、ピラミッド式に販売組織を拡大して物品販売活動を行う典型的な「マルチ商法」です。マルチ商法でよく扱われている商品には、健康食品、浄水器、アクセサリ、化粧品等があります。最近では、脱毛やダイエット等、男女ともに若年者の美容への関心は高く、消費生活相談でも上位を占めています。つまり高額の商品であっても、若年者は競うように何とかこれを手に入れようとし、結果として、金銭的なトラブルに繋がることも多いといえるでしょう。また、インターネットでは、様々な商品が販売されるようになったことから、トラブルの内容も従来のように単に有名ブランドの「偽物」に気を付けるという単純なものではなくなっています。たとえば、ユキがヒロシに対して、私が会員になっている会社はコマーシャル等は行わず、口コミだけで広げていく、だから安く提供できると説明しています。あるいは、会社も自分も、地球環境に配慮していたり、次世代のことまで考えていると述べています。つまり、闇雲に信用しろというのではなく、一定の理屈と流行のキーワードまでしっかりと込められているというわけです。もちろん、これらに真剣に取り組んでいる企業、そして開発された商品が世の中に存在していることも確かです。しかし、商品知識がないまま、いわば思い込みのまま、自分が受けたセールストークをそのまま他人に伝えているケースもあります。そうして悪徳マルチ商法やネズミ講に知人を勧誘していることへの罪悪感を打ち消したり、あるいは全く感じる事がなくなる、その道具としてこれらの言葉が利用されている場合があることも事実です。



そして、この後の展開として、ユキに「説明会だけでも聞きに来ない？」と誘われ、ヒロシは、「じゃあ、とりあえず説明を聞くだけだったら・・・」と言って付いて行ってしまふシーンが予想されます。ネットワークビジネスとは、まさにこのような親しい知人等の人間関係を利用して販売組織を広げていくといったイメージですが、外国ではスーパーのレジに並んでいるだけで、見知らぬ人から「君も始めてみないか」と声を掛けられることまであるようです。下位の会員を増やすために必死になるばかり自分を見失うことになれば、本末転倒です。

罣 file 3 - 仮想通貨 (p3)

(1) 仮想通貨とは

こちらの事例は、仮想通貨の取引にマルチ商法の要素を含ませたパターンです。「10万円分の仮想通貨を購入すれば、毎月10%ずつ通貨が増えて、1年もたないうちに2倍になる。」「10万円ぐらいなら、簡単に借金できて、半年で返済できる」との勧誘を受けています。

仮想通貨は、インターネット上の通貨のようなものですが、財産的価値を有するとされる「電子的情報」です。インターネット上に仮想通貨用の口座を開設し、仮想通貨の取引所を通じて入

手、利用します。「電子マネー」は、商品やサービス等を購入する際の決済に限定されますが、仮想通貨はそれにとどまらず、日本円との交換や送金にも利用できます。銀行等を介さないことから、手数料が安くなりますが、一方で、国際的なマネーロンダリングの手段として利用される可能性も指摘されています。また、その価値は大きく変動することから、投機目的で取得する人も少なくありません。

(2) 契約の取消し

もちろん、「毎月 10% ずつ通貨が増えて、1 年もたないうちに 2 倍になる。」なんてことが約束されているシステムなど存在せず、**将来における価値の変動は不確実なものです**。これに対して事業者が消費者に**断定的判断**を行い、消費者が**その内容が確実であると誤認**し、今回のように 10 万円の借金をして仮想通貨を購入したというのであれば、(マルチ商法の要素がなかったとしても) 契約を取り消し、10 万円の返還を請求できます(消費者契約法第 4 条 1 項 2 号)。

(3) 投資としての仮想通貨

このような本来の仕組みを理解しないまま、テレビに出演する芸能人や YouTuber が、仮想通貨でいくら稼いだと言って派手な生活を公開すると、若年者にとっては大きな刺激となります。かつては、テレビに出てくる俳優や歌手に憧れることはあっても、それは別世界、夢の世界で終わっていたものが、「こんな単純に儲かるなら自分にも・・・」とある意味身近な存在に感じてしまうところもあるでしょう。



しかし、投資というのは、どのような種類のものであっても、誰でも簡単に稼げるというものは存在しません。やはり、成功者には知識や経験に裏付けされたものがあり、一時的に稼ぐことができても、それが永久に続くことは決してないということも、しっかりと伝えていく必要があります。

(4) 借入れについて

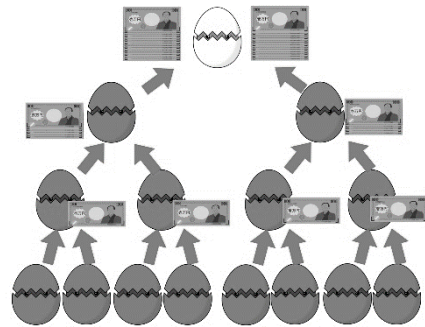
「元手がない」と断ったときには、待ってましたとばかりに消費者金融での借入が勧められます。もちろん、生活のためや住宅の購入のために借入れをすることはごく一般的なことであり、何も非難されることはありません。また、投資のための借入れというのも、一つ的手段だといえるでしょう。しかし、ここでも、単に人に言われるがまま、無計画に借入れをしてしまう点が問題なのです。利息を含めた返済額を自分の生活資金から捻出していくことがいかに大変なことであるかは、多くの大人は経験しています。仮想通貨であっても、電子マネーであっても、それらを扱う者には、法的な義務と責任が生じます。電源を入れたらリセットできるゲームとはわけが違うのだと認識させることが必要です。ヒロシのように追い詰められ、毎日借金の返済に悩む学生生活など絶対にさせるべきではありません。

（マルチ商法の仕組みとリスク）

3ページ目の中段以下には、マルチ商法はどのような仕組みで儲かるのか、どのようなリスクがあるかについて簡単に説明しています。もし、本当に誰も儲からないのであれば、自然淘汰され、この世の中から消えているでしょう。つまり、この仕組みが形を変えながらも継続して存在しているということは、一部の人が儲かっていることもまた事実だということです。そして、この仕組み自体を完全に「悪」と決めつけることも正しいとはいえません。だからこそ、法は厳しい制限を置きながらも完全否定はしていないのです。

しかし、これまで見てきたように、形式的には「マルチ商法」の一つと装っていても、実質は本来の事業で利益を出して配当することができず、新規会員が支払う紹介料・入会金でお金を回しているということも少なくありません。つまり、これは「ネズミ講」を禁止する法に対する脱法手段として利用されているということです。若年者には、自分が今誘われているものにもその可能性があることを思い出して欲しいのです。

そして、もう一つは、このように人を勧誘するという行為の難しさを感じて欲しいのです。ここでは相手の立場を自分に置き換え、自分が勧誘されたらどう思うか、どう感じるかを考えるということです。つまり、この難しさというのは、単に技術的ということだけではなく、相手に不快感を与えてしまうことで、自分の信頼を失い、胡散臭いイメージが一生つきまとうというリスクがあるということです。それを割り切ってまで、ここに挑戦する価値はあるのかと自分に問うということが参加するかどうかを決断する時の決め手になるのではないのでしょうか。



罨 file4 - チェーンメール (p4)

この事例では、何ら商品や役務を介しておらず、まさに「ネズミ講」形式のマナーゲームといえるでしょう。「ネズミ講」は、法律上、「無限連鎖講」と呼ばれます。金銭（証券等を含む）を支払って組織の会員となり、自分の下に2人以上の会員を加入させ、その下位者に同じく金銭を負担させて、上位者は自分が支払った以上の利益を得られる仕組みです。このシステムは新規の加入者が途絶えてしまうと成り立たなくなるものであり、加入者の無限の増加が成立の絶対条件となります。しかし、加入者が無限に増加していくことはあり得ず、終局的には破綻する性質のものであります。無限連鎖講の開設、運営、他者を勧誘する行為は、「無限連鎖講の防止に関する法律」で禁止されており、開設した者や勧誘した者には刑罰が科されます。金額が少額であっても、たった1度の行為であっても同様です。また、「これは違法なネズミ講やマルチ商法ではなく、完全に合法です。」と画面等に表示されていても、これを信用してはいけません。開設者、運営

者は、この事案のように参加人数や勧誘できる人数が限定されていることをもって、これは違法ではないと主張したりしますが、やはり最終的に破綻すべき性質をもつものであれば、ネズミ講に該当する可能性が高いといえます。さらに、商品や役務が介在しても、それが実質的には無価値である以上、ネズミ講に該当することが多いというのは前述のとおりです。このような形態の契約は、公序良俗違反により無効ということになります（民法第90条）。つまり、法的効果が生じておらず、契約成立後でもお金を支払う必要はなく、支払ったお金の返還を請求できます。しかし、相手方の所在、連絡先がわからなければ取り返しようがないというケースも多く、安易に近づいてはいけません。



（マルチ商法の適法性） （p5）

①マルチ商法自体が全面的に違法か、②マルチ商法を使った取引行為に法律上の規制は存在しないのか、③その規制の範囲内でなされている取引であれば、リスクはないといえるのか、という順序で考察していきます。

ネズミ講とは異なり、マルチ商法自体は犯罪ではありません。この2つの違いは、**マルチ商法**は「**商品流通組織**」であるのに対し、**ネズミ講**は「**金品配当組織**」だということでした。「本当にこれは良い物だ」と感じたときに、それを広く人に伝えていきたいと考えること自体を悪いことと決めつけることはできないでしょう。しかし、これを悪用し、他人をあざむく手段に利用する人がいるのも確かです。そこで、最終的に破綻することが明らかなネズミ講のように全面禁止とするのではなく、一定の規制をかける形にしています。また、その規制の範囲内でなされているマルチ商法であっても参加する者には多くのリスクがあることをしっかりと生徒たちに伝える必要があります。それでも販売員として参加することを選択するのであれば、プロとしてその商品に対する知識と自分が責任を負うという強い自覚が必要です。

② マルチ商法に対する法的規制と被害防止を学ぶ(p6～7)

1 マルチ商法に対する規制

前ページでは、マルチ商法自体が全面的に違法というわけではないが、それを使った取引行為に法律上の規制があるということを学びました。では、具体的にどのような規制がなされているのかを見ていきましょう。

まず、規制の基本は、①**不当な勧誘行為を禁止すること**と、②**勧誘を受ける者に対して書面等による情報開示を義務づけて選択の機会を与える**ということです。

(1)禁止行為の概要

- ① クーリング・オフ妨害行為の禁止
- ② 不当な勧誘行為の禁止
- ③ 勧誘目的を隠して、同行したり呼び出したりして一般の人が自由に入出入りできない場所で勧誘する行為の禁止
- ④ 誇大広告の禁止
- ⑤ 相手方の同意なく広告・勧誘のメールを送信することの禁止

(2)書面交付の義務

契約を締結する前に「概要書面」（取扱う商品の種類や販売価格、どのようにして利益が得られるのか等を説明した書面）を、**契約締結後**には、「契約書面」（契約を締結したこと及びその契約の内容を明らかにした書面）をそれぞれ交付することが義務づけられています。契約内容を2度にわたって書面化することにより、勧誘を受けた者に書面で契約内容をしっかり吟味する機会を与えるという趣旨です。知人から頼まれ、義理人情に流され、安易に契約することを防止しているというわけです。なお、概要書面、契約書面には最低限記載すべき事項が義務づけられており、書面の交付がない場合、記載事項に不備があったり虚偽の記載がある場合には、行政処分や刑事処罰の対象となっています。副業という意識しかなく、「複雑なことはどうせ分からない、手っ取り早く稼ぐことができれば、それで良い」という半端な感覚で参加してしまうと後悔することになります。

2 マルチ商法の被害を抑えるためのルールとクーリング・オフ制度

(1)契約の拘束力

契約が有効に成立した場合は、約束どおりのことをしなければならないという義務が生じます。**約束は守らなければならない、実行しなければならない、これが契約の拘束力**です。一旦締結した契約を解消する手段の一つとして「解除」というものがあります。互いに納得して解除することには問題は生じません（合意解除）が、相手方が契約関係の継続を望む以上、一方的に解除するためには、民法で定められた「**解除原因**」に該当していなければならないのが原則です。しかし、クーリング・オフ制度は、民法上の解除原因に該当していなくても、特定商取引法の適用を受けるものであれば、**無条件解除が認められる**というものです。

(2)クーリング・オフ制度

契約締結後であっても、一旦冷静になった時点で改めて「契約書面」でその内容を確認し、考え直したというときには、クーリング・オフ制度によって、契約を解消することが可能です。「クーリング・オフ」という言葉が示すとおり、一度頭を冷やして考え直す機会を与えようということです。

「概要書面」及び「契約書面」に記載しなければならない事項の一つに「特定負担」というものがあります。「商品代金」「入会金」等という文言で記載されていることが多く、マルチ商法と認定される一つの要素です。事業者がクーリング・オフ制度の適用を拒絶する（マルチ商法ではないと主張する）ために、故意にその記載を除外している場合がありますが、上記書面には記載されていなくても、事実上その負担がなされている場合には、マルチ商法と認定され、クーリング・オフ制度の適用の対象となります。このような後にトラブルとなることが予想されるような事業者には初めから近寄らないことです。

クーリング・オフができる期間は20日間ですが、これは上記「契約書面」を受け取った日を1日目として数えます。また、「概要書面」及び「契約書面」の2つの書面（法定書面）を受領していない場合、または法定書面に法定記載事項が欠けていた場合は、いつでも契約を解除することができます。

20日が経過してクーリング・オフができない場合であっても、連鎖販売契約を解約し（会員として退会する）、さらに以下のa～eのすべてを満たした場合は、商品販売契約を解除する（商品を返品し、代金の返還を求める）ことができます。

a 連鎖販売契約後1年を経過していない
b 商品の引渡しを受けてから90日を経過していない
c 商品を再販売していない
d 商品を使用し又は消費していない（販売者が使用又は消費させた場合を除く）
e 商品を滅失・毀損していない

この場合は、**商品を返品するのと引換に少なくとも商品販売価額の90%の代金が返還**されません（特定商取引法40の2）。

(3)契約の取消し

クーリング・オフの要件を満たさない場合であっても、一定の場合には、特定商取引法による契約取消権、消費者契約法の契約取消権を行使して契約を取り消すことができます。たとえば、1ページ目の事例のようにオンラインゲーム会社のゲームを宣伝し、会員となった人たちが月々支払うゲーム使用料の会費から配当がもらえるとあって勧誘された場合に、ゲーム自体はほとんど制作していないというケースもあります。このような場合は、**不実告知**として、契約の取消権が認められる可能性があります（特定商取引法40の3第1項第2号）。クーリング・オフの要件を満たしていないと思える場合であっても簡単に諦めず、専門家に相談するよう強く勧めて下さい。

③ マルチ商法からお金・人間について考え、話し合う(p8)

(1)「マルチ商法」と「ネズミ講」についての振り返り

ここまでで学んだ「マルチ商法」と「ネズミ講」の危険性と注意点について振り返り、確認します。

まず、マルチ商法に関する規制についてどのようなものがあったかをアウトプットします。もちろん、一度ですべてを記憶することはできませんが、自分が勧誘された時に「これはマルチではないか、あるいはネズミ講ではないか」と意識を持てるようになれば、学んだ価値は十分にあるといえます。

次に、「マルチ商法」は本当に儲かるのかという問いに、あのピラミッド式の組織構造を思い出すことで客観的に分析できます。また、「ネズミ講」は理論的に考えれば破綻するものだと自分で理解しておくことが何より大切です。

そして、もしトラブルに巻き込まれてしまったときは、自分たちや友人どうして何とかしようとせず、信頼できる大人、あるいは司法書士等の法律専門家に相談し、「法的解決」を選択することを強くアドバイスしてください。

(2)お金と人間について考える

最後に、私たちはお金が欲しいと思うあまり、マルチ商法の被害者、加害者になってしまう可能性があることを考えます。単にあれをするな、これをするなと頭ごなしにここに書き連ねたとしても、それは根本的な解決にはならないでしょう。世の中を見れば、〇〇の養殖で儲けることができる、会員になれば〇〇が安く買えるといって、高齢者からお金を集め、最後は破綻してしまうというニュース等が後を絶ちません。つまりところ大人も同じなのではないでしょうか。そんな大人が、「お金を欲しがってはいけない」と教えても何の説得力もありません。それよりも、私たちはなぜお金が欲しいのかと、一度じっくりと考えてみてはどうでしょう。お金誕生の歴史、利便性、職業や都市を生み出した機能に触れ、その本来の価値や魅力をきちんと認めていくことからスタートするのも悪くないでしょう。さらにキャッシュレスや仮想通貨等の変わり行く今後のお金の形や新しいアイデアを生徒たちと話し合ってみて下さい。

そして、私たちの争い、嫉妬、野心、そこにある醜さや愚かさについて、「勧誘した人は幸せになったのか」というテーマで見つめます。

人間が幸せを感じるのは、自分が何かを手に入れたときだけでしょうか。与える喜び、感謝される喜び、音楽で人と繋がる喜び、互いに支え合い分かち合う喜び・・・人間が人間であるがゆえに感じ取ることができるものは、もっと他にもあるのではないのでしょうか。この教材は、高校生のみなさんにそういうところまで考えてみて欲しいという願いを込めて作成しました。

以上