

2013年  
5月16日  
木曜日

山鹿久木 教授（都市経済学）

# ナッジ (Nudge)

学問を追求する目的は、その領域にかかわらず、人間がさらに幸せな生活を送れるようにするということにあるのだろう。何が幸せなのかは知らないけれど。

もちろん経済学も同じ。経済学では幸せになるための行動理論は、数学的に支持されていて論理的に完璧。それって机上の空論？とんでもない、現実の人々の行動を直接観察したり、人々の行動の結果のさまざまなデータを集めて分析したりすることで、その行動理論がやっぱり正しいなんてことがたくさん統計学的に証明されている。

この行動理論を導くための前提は、人間は合理的に行動する、ということ。理論的な行動が現実をうまく説明できない場合があるとすれば、人間が時に合理的に行動できないときかもしれない。その時には、

人々の感情、価値観、倫理観といったものが影響しているのかも。

例えば有名な例。列車に轢かれそうなる5人を救うには、ポイントを切り替えて引き込み線に列車を退避させなければならぬ。でもその引き込み線には1人の人がいて残念ながらその1人は救えない。この状況でポイントを切り替えて5人を救った英雄も、次の状況では5人を救えなかったりする。

似た状況のただけで今度は引き込み線が存在しない。その代り今度は列車を止めることが可能。そう、あなたの隣にいる人を列車の前に突き落とす！そうすれば列車は止まって5人は救える。もちろん突き落とされた1人は犠牲。

この2つの状況、なぜか後の状況では5人が犠牲になってしまうことが多い。すぐく現実離れた極端な

例かもしれないけど、この行動の違いには、人間の感情、価値観、倫理観といったものが大きく影響して、結果が変わる。

また別の例。電力会社が節電を促すのに取り組んだ実験。各家庭の電気の消費量が、その地域の電力消費量の平均値より上か下かを数値で知らせて回って使い過ぎ家庭の節電を呼びかけた。ところが、予想外のことが起こった。使い過ぎ家庭は節電したけれど、平均値より下のそもそも節電家庭は、自分のところが平均値より下だと知ると、まだ使っているんだとばかり消費量を増やしてしまった（ブーメラン効果）！

このブーメラン効果がなくなる人の感情を利用したとても簡単な方法があった。どうしたかっていうと、各家庭に平均値より上か下かを数字で伝えず、平均値より少なく使っ

ている優秀な家庭には、ニコって笑っている丸い顔のマーク、そうニコちゃんマークを配って、無駄使いの家庭にはその顔が泣いている泣きべそマークを配った。そうすると、先ほどのブーメラン効果がなくなっただけが節電した。ニコちゃんマークをもらい続けたら感情が行動を変えさせたってわけ。

このようにならよとした工夫で、人々を合理的な行動に導くようにすることをナッジ (Nudge) と言う。ナッジのような考え方を広く政策に適用していくべきだという考え方がある。人々を合理的な判断や行動に導くようにそつと背中を押す、そういった考え方を政策に適用しようという試み。そう、経済学では時に合理的でない人間の行動ももちろん考えている学問なのです。