

令和6年度

大分大学経済学部総合型選抜

小論文

解答時間 120分

問題用紙8枚（表紙を含む。）

注意： 解答はすべて解答用紙に記入すること。

令和6年度

大分大学経済学部総合型選抜試験問題

[小論文]

次の設問に答えなさい。

問1 ナッジとは何か。資料1と2を参照し、300字以内（句読点を含む）で述べなさい。

問2 あなた自身が考える（個人的なものでも公的なものでも）ナッジの事例を挙げ、その利点と、限界や問題点を500字以内（句読点を含む）で述べなさい。

資料1

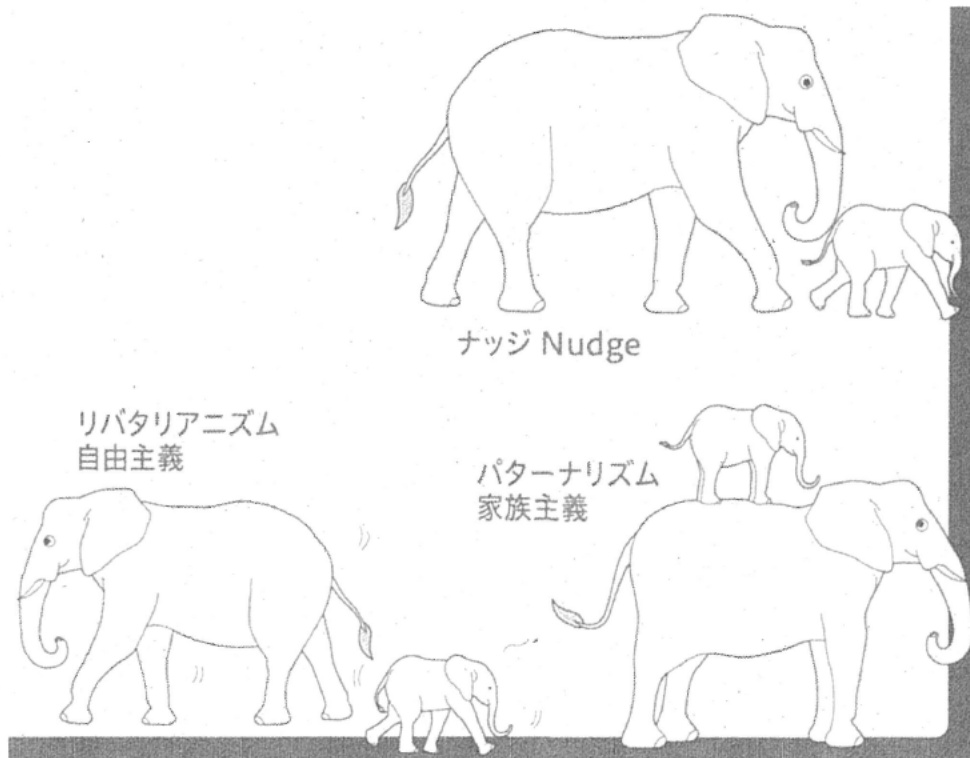
① “ナッジ” で、最適な選択をできない人をより良い方向に導く

ナッジ理論は、「人の行動は不合理だ」という前提のもとに人間の行動を心理学、経済学の側面から研究する「行動経済学」の教授によって発表されました。この行動経済学を実社会で役に立てる一つの方向性として示されたのがナッジ理論です。2017年にセイラー教授がこの「ナッジ理論」でノーベル経済学賞を受賞したことを皮切りに実社会の様々なシーンでの利用が始まっています。

夏休みの宿題はギリギリタイプ？

ナッジ (nudge) は「そっと後押しする」という意味の英語です。夏休みの宿題を早めに片付ける子ども、計画を立ててコツコツこなす子ども、2学期が始まる直前にまとめてする子どもがいます。「やらなければ」と思いながらギリギリになってしまうのは、子どもだからでも、怠け者だからでもなく、「人は常に合理的な判断に基づいて行動をするわけではない」という人の性質のためです。この性質を理解して、計画的に宿題をしてもらうためにはどうしたらよいのかというヒントが「ナッジ理論」の中にあります。選択の余地を残しながらもより良い方向に誘導する、または最適な選択ができない人だけをより良い方向に導く、この導きがナッジ (nudge) です。

ナッジ理論の原著の表紙に親子のゾウが描かれています。親のゾウが鼻で子供のゾウをそっと押しながら歩く、これが象徴的なナッジのイメージです。子ゾウを自由に歩かせて、親はそれに注意を払わない、もしくは子ゾウは背中に乗せられ、道を選択する自由がない状態と比較してみてください。



② “選ばなくていい”は、最強の選択肢

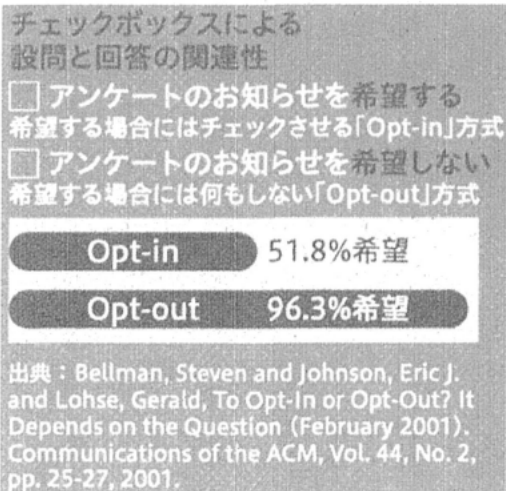
意思決定はなぜ面倒なのでしょう。何かを決めなければいけない時、選ばなければいけない時、どちらが自分にとってメリットがあることなのか、そのメリットは今なのか、将来なのか、決めるために考えなければいけないことは多数あります。人は直感的にこの作業を負荷と感ずるのです。私たちの生活には、大小含めてもたくさんの意思決定の場があります。

お昼の定食の「本日のおすすめ」が人気なのは、選択や意思決定が面倒だから？

会社の同僚とランチに行きます。最近増えている体重を気にしてサラダにするか、出費を抑えてざるそばにするか、大好きなとんかつ定食にするか、選択肢は色々あります。昨日食べたものや、その日の体調が関係する場合もあります。多くの場合、時間も限られているので、同僚も頼んだ「本日のおすすめ」が注文されます。「本日のおすすめ」は選ばれたのではなく、ダイエットや、節約のことを考えるのをあきらめたため、注文されることになったのです。

質問の見せ方によって変わる同意率

インターネットでサイトを閲覧すると、サイト管理者は閲覧者のアクセスデータを取得し、利用状況などのデータを把握できるようになります。Cyber Dialogue社が米国で行った調査によると、米国のインターネットユーザーの69%が、メールアドレスを含む自らのデータの利用について同意したことを知らなかったことがわかりました。設問と回答の構成によって、サイト訪問者のほとんどが同意に導かれていました。この問題を解明するために、設問と回答の構成について、Wharton Virtual Test Marketで30,000人の自社インターネットユーザーパネルを利用したリサーチが行われました。リサーチのプロセスの中に興味深いデータがありました。長年の意思決定のプロセスに関する研究によると、シンプルな質問に対しては「Opt-in」よりも「Opt-out」が有効（下図参照）ということがわかっていますが、以下の数値はこれらの仮説を裏付ける結果となっています。



③ 得る喜びよりも、失う痛み

利益を得ることと損失を被ること、この相反する事象を人はどう捉えているのかということとを解明しているのが行動経済学の「プロスペクト理論」です。自分の持っているものや、一度手にしたものを失うことと、無料でもらえたり、安く手に入ったりすることが天秤にかけられた時に正しい判断ができるか、つまり不確実な未来に対してどのような行動をとるの

かということを数値化したのです。この失う痛みを回避する人の性質を理解して、正しい選択をしてもらうのもナッジです。

今まで無料でもらっていたものが、もらえなくなる？

大腸がん発見には毎年のリポート受診が必要です。八王子市では、前年度受診者に採便容器を送付し、リポート受診を促していました。キット送付対象のうち受診率は約7割。キット送付には費用もかかっていますので、ナッジを用いた受診勧奨通知を開発しました。Aグループには、「検診を受けてもらえれば、来年も検査キットを送ります」という対象者にとって得になるメッセージを。Bグループには「受診しないと来年は検査キットは送付されなくなります」と、これまで自分が享受していたサービスを失う可能性のあるメッセージを送りました。損失回避に働きかけたBグループの受診率は、Aグループよりも7.2%高くなりました。性別・年代別では、40代女性、50代男性は共に10%以上の差が見られました。ナッジ理論を用い、受診勧奨のメッセージを変えることによって、受診率には大きな差が生じることがわかりました。

④みんな気になる、みんなの行動

私たちは自分たちで考えているよりもずっと周りの人の行動や発言に影響を受けています。人の考えや感情は、周囲の環境や人との相互関係によって形成されているのです。人は無意識のうちにその時代や地域の社会的規範にのっとって生活をしています。この性質から、同じような状況の他の人々がどのように行動するかを伝えることで、行動に影響を与えられることが、行動経済学では実証されています。

流行り物や口コミが気になるのは人間の本能

10年前に買ったコートがなんとなく古臭く感じたり、スカートの丈が気になったり、お掃除ロボットが目についたり。実際に購入するか否かは別にして、周囲の人の持ち物や動向が気になるのは、自分の置かれた社会からの影響を受けているためです。映画や音楽、旅行や趣味の分野でも多くの人々が相互に発信している情報を取り込んでいます。自らの行動も周囲の影響を受けています。「おはようございます」の挨拶はルールではありませんが、多くの人が自然と行なっています。

払っていないのは私だけ？

英国歳入関税庁は2012年に、税金未納者に対して社会的規範に関するメッセージを挿入した税金納付通知レターと、一般的なレターを送付する施策を実施しました。Local Norm（地域の規範）のレターでは、「〇〇市では、10人中9人は税金を決められた期日内に納めています。」Debt Norm（税金に対する規範）では、「あなたのような税金未納者もほとんどが既に納めました。」と。Local + Debt Normでは両方のメッセージを記載しました。

社会的規範を挿入したメッセージを送付されたグループの納付率は全て高くなり、特に地域と税金に対する規範を入れたレターは一般レターよりも5%も高い結果となりました。レター送付1ヶ月後には、一般レター送付グループよりも120万ポンド（約1億7千万円）も多い税金が納付されたのです。

出典：厚生労働省『受診率向上施策ハンドブック - 明日から使えるナッジ理論』より抜粋。
(<https://www.mhlw.go.jp/content/10900000/000506624.pdf> 2023年8月21日アクセス)

資料2

①行動経済学は政策立案に新しいアプローチをもたらした

ナッジは、リチャード・セイラーの経済学的議論から自然と導かれる帰結である。行動経済学は、標準的なマイクロ経済学とゲーム理論の枠組から離れ、生身の人間が行う意思決定が根本的に不完全なもので、人々がしばしば、何が自分の利益にとって有利な事であるのかを認識していないという前提を受け入れる。(あるいは認識していたとしても、正しい決断をするために必要な自制を働かせることに困難を感じる場合もあるかもしれない。)

このような洞察からもたらされる政策の処方箋は、伝統的な経済学から得られるものとは非常に異なってくる。仮に人間が完全合理性を持つと仮定する場合には、全てを人々の自由に任せ、自らの必要に従って、あるいは自らの利益のために最も良いと思うことを、人々が自ら選択するのに任せれば良い。対照的に、人々が、自らの利益に従って行動する能力を完全には持っていないとするなら、善意の行政担当者が、人々が最も良い選択をできるように手助けするべきである、ということになるだろう。

しかしここで、我々はある道徳的な問題に直面する。人々に自分で選択させるのではなく、望ましい選択を代わりに決めてあげるのだから、それは人々の自己決定権を取り上げることになる。行政担当者自身が選択を間違えることもあり得る。多くの人々にとって利益になると行政担当者が考えるような選択が、他の少数の人々にとっては全くの不利益である場合も考えられるだろう。

セイラーとサンステイーンが、善意の独裁者による統治ではなく - もう少し穏当な言い方をするなら、官僚が設計した法によって人々が「正しい」選択をするように強制する統治方式ではなく - ナッジを提唱するのはそのような理由による。ナッジは人々に正しい選択を強制するのではない。人々が正しい選択をできるように、選択肢を用意し導くのが、ナッジという方法なのだ。新古典派の経済学者でさえ認める通り人間は完璧なコンピューターではない。とすると、ナッジは少なくとも無害だし、有用なことであるとさえ考えられるかもしれない。

②選択の設計者は「何でも知っている」のか？

実際、ナッジが上手く働く場面は沢山ある。しかしナッジの流行には隠された前提がある。セイラーとサンステイーンはナッジの背景にある哲学を「リバタリアン(自由主義的)・パターナリズム^註」と表現する。人々に自ら欲する選択をさせる点で自由主義的であり、一方、人々に父親の導きを与える点でパターナリズム的である、という訳だ。ナッジの背景には「パパは何でも知っている」という前提がある。

セイラーとサンステイーンの議論では「パパが選択の設計者」ということになる - 高い能力と知性を持つテクノクラート(技術官僚)が、万全なデータや社会科学、自らの知性などに基づき、彼らほどには知識も知性も持ち合わせていないであろう一般の人々に代わって、人々の真に求めるものを押し量ってあげるのだ。

問題はパパ - 厳格だが優しく、パイプをふかし低い男らしい声で古めかしい金言を言う男性を思い浮かべてほしい - が、善良な心根は持っているかもしれないが必ずしも「何でも知っている」とは到底言えないことだ。彼らは、庇護を受ける者が何を求めているか、何を求めるべきか、ナッジにどう反応するか、について完全な知識を持っていない。下の者や市民についての彼らの理解は、思い込みや不完全な情報によって歪められているかもしれない。

③「ナッジ」の賛同者は主に経済学を念頭に置いているが、政治的な要因についての考慮が足りない

ナッジがうまく働くのは次のふたつの場合だ。

ひとつ目は、明らかに良いと分かっている選択肢があり、それが a) 人々にとって自明でない（もしくは良いと分かっているでも完遂することが難しい）場合、b) 慎重に考えれば、明らかに最も良い選択である場合、c) それが社会全体との複雑な相互作用を持たない場合である。これらが満たされる場合は、「正しい」選択をするよう人々を導くことに意味があるかもしれない。ただし選択の設計者はやはり注意深くある必要がある。

これらの条件は、どのような場合にナッジのアプローチが適用されるべきかについて、ナッジの賛同者たちが述べていることを大きく反映したものである。しかし、これらの条件が適合するような領域が意外に狭いことに、彼らは気付いていない。相互に高度に結びついた社会で、非常に明白に見える選択であっても複雑で予測不可能な帰結をもたらすことがあり得る。スコット・ペイジ教授は、テクノクラートが、政策をもたらす帰結に対して予測したり説明したりする能力において、より広い視野に立って考え、背景をよく知る人々に比べて劣ると主張している。

結局、複雑な問題に対しては、（多様性を反映できる限りにおいて）民主政治が、（洗練された、しかし狭い専門性を持つ）テクノクラシーに勝る。セイラーとサンステーションはナッジが、例えば気候変動への対応に役立つと主張している。その理由は、グローバルな気候変動が「人々の選択の結果」であり、市場の圧力やフィードバックの欠如のせいで人々が集団的に誤った選択をしているせいだという。そして専門家の介入があれば、より良い選択の設計が可能になり得ることを示唆している。

ふたつ目に、政府だけでなく民間部門にもたくさんの「選択の設計者」が存在する事だ。彼らはすでに、人々に選択を任せずに、企業の利己的な利益に資する選択に人々を誘導するために多くの努力を払っている。例えば、投資プランを販売して利益を得る投資プランナーは明らかに、投資の長期的利益よりも、彼らが見込める手数料収入を最大化するように顧客の選択を誘導する経済的誘因を持つ。そのような場合には「善意の」選択の設計者が介入し、人々を不利益な選択から守ることができる。

しかしながら、再度難問が持ち上がる。「保護するために」意図された制度が、悪いアクターを呼び寄せ、いつの間にか制度を乗っ取られて悪意の目的に利用されるかもしれない。悪意のアクターにとって、ナッジ（多くの場合に公的な政策のようなものだが）を骨抜きにすることは、強制力を持つ法的なルール（変更するまでには複雑な検討過程や法廷での闘争を必要とする）を骨抜きにするよりもはるかに容易である。

つまり問題なのは、ナッジの理論家が政治的な帰結を考慮していないことなのである。ナッジが、経済学の中での内輪のせめぎ合いから生まれたものであることを考えれば、それも当然のことかもしれない。セイラーとサンステーションが喚起しようとした（未だに継続中の）議論は、そもそも経済学者たちに向けられたものである。経済学者たちとはつまり、自由主義に傾きがちで、人間を合理的・利己的な存在として想定しているような人々である。そのような人々は、人間というものが、何をすべきか指図してくれる他人を必要とすることを、なかなか納得できない。

もっと深刻な疑問は市場原理主義者以外から発せられたものだ。ナッジ理論に対する最大の問題提起は、ナッジが民主主義や説明責任、市民と政府との関係に対してどう影響するか、などの問題について疑念を持つ人々から発せられたものである。セイラーとサンステーションはこの議論によりやく応え始めたところである。

注：パターナリズム：保護者的統制主義。強い立場にある者が、弱い立場にある者の利益のためだとして、本人の意志は問わずに介入・干渉・支援すること。

出典：Henry Farrell "This year's economics Nobel winner invented a tool that's both brilliant and undemocratic: "Nudges" aren't good for democracy." The Big Idea, Oct 16, 2017. より抜粋，和訳，一部改変。(https://www.vox.com/the-big-idea/2017/10/16/16481836/nudges-thaler-nobel-economics-prize-undemocratic-tool 2023年8月26日アクセス)