

実践行動経済学

健康、富、幸福への聡明な選択

リチャード・セイラー + キャス・サンスティーン 著

遠藤真美 訳

はじめに

選択アーキテクト

選択アーキテクト: 選択の設計者

建築と選択アーキテクチャには類似点がある
重要な類似点として、「中立的」な設計などないということ

トイレをどこに作るかといった、意志決定もトイレに行く度に
同僚に偶然会う機会が生まれる
良い建物は、魅力的なだけでなく、「機能」も備えている

「あらゆることが重要な意味を持つ」
⇒ 機能を麻痺させることも、力を与えるものにもなる

選択アーキテクトは行動変容をそっと後押しする「ナッジ」によって選択を設計する

リバタリアン・パターナリズム

リバタリアン(自由を維持)

+

パターナリズム(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)

<リバタリアン・パターナリズム>

自由を維持しながら、人々が自分たちの暮らしが良くなるような選択をするように誘導する

「ナッジ」は選択を禁じることも、経済的なインセンティブを大きく変えることもなく
人々の行動を予測可能な形で変える選択アーキテクチャーのあらゆる要素を意味する

「ナッジ」は介入を低コストで容易に避けられなければならない

「ナッジ」は命令ではない

「ヒューマン」と「エコノ」

人間は高い選択能力をもっていて、すばらしい選択はしていないとしても他の誰かがするであろう選択よりも良い選択をしていることは間違いない
アインシュタインのように考えることができ、スパコンのように記憶し、ガンディー並みに強い意志を持っている

⇒「ホモ・エコノミクス(経済人)」

⇒本書では「エコノ」と呼ぶ

現実の人間は電卓がなければ長い割り算に悪戦苦闘するし、配偶者の誕生日を忘れるし、二日酔いで新年を迎えたりする

⇒「ホモ・サピエンス」

⇒本書では「ヒューマン」(実在する種)と呼ぶ

<「ヒューマン」の3つの特徴>

限定合理性・・物事が複雑になると、ヒューマンは失敗しがちになる

自制心・・「エコノ」には誘惑という言葉はないが、「ヒューマン」は誘惑に降参する

社会的影響・・社会的伝染のプロセスに強く影響される

第1章 バイアスと誤謬(ごびゅう)

自動システムと熟慮システム

人間の脳の働きは支離滅裂。矛盾する現象を理解するのに2つのシステムに区分する

<自動システム(直感的で自動的な思考)>

素早く作用し、本能的に反応したり、感じたりする

脳の最も原始的な部分に関連する

<熟慮システム(熟慮的で合理的な思考)>

ゆっくりと自覚的に作用する

自動システム	熟慮システム
制御されていない	制御されている
努力しない	努力する
連合的 心的活動の単位(要素)を結び付ける	演繹(えんえき)的 一般的・普遍的な前提から、より個別的・特殊な結論を得る論理的推論
速い	遅い
無意識	自覚的
熟練を要する	ルールに従う

自動システムに依存しても悲惨なことにならないなら、
人生はもっと快適になり、もっと良くなり、人々はもっと長生きするようになる

人間の脳の働き

経験則
(ヒューリスティクス)

アンカリング

なんらかのアンカー(自分が知っている数字)を起点として、自分が適切だと思う方に調整する

利用可能性

人は事例をどれだけ簡単に思いつくかどうかによって、リスクが現実のものとなる可能性を評価する

代表性

AがカテゴリーBに属する可能性はどれだけあるか判断するように求められると、人はAがBに対する自分のイメージや固定観念にどれくらい似ているかを自問して答えを出す

楽観主義と自信過剰

自分の成績が中央値以上だと予想する学生はクラス半分以上になる
自分が危害を受けることはないと“たか”をくくっていると、賢明な予防策を取らなくなる

ものを失う“痛み”は
得る“喜び”の2倍

あるものを失うときの惨めさは、それと同じものを得るときの幸福感の2倍になる
人は「損失回避的」

現状維持バイアス

全般的に、現在の状況に固執する傾向

フレーミング

質問や問題の提示のされ方によって、意思決定が異なること
人は考えのない受け身の意思決定者になる傾向がある

代表性の例

「リンダは31歳で独身、率直でとても聡明である。大学では心理学を専攻した。大学時代では心理学を専攻した。大学時代、差別や社会主義の問題に深い関心を寄せ、反核デモにも参加している」

リンダの8つの未来が示されて、2つの答えが重要な意味を持っている。

①「銀行の窓口係」

②「銀行の窓口係でフェミニスト運動に積極的に取り組む」

⇒ほとんどの人は①の可能性が②より可能性が低いと答えた

①(銀行の窓口係)の可能性が
②(銀行の窓口係&フェミニスト運動に参加)より
低いということはありません

コインを3回投げて、3回とも表が出たらコインがどこか疑わしいと判断するかもしれない
⇒どんなコインでもたくさん投げれば、3回連続で表が出るのは珍しいことではない

「“シュートの成否は連続する“という強力なパターンある」

選手が連続でシュートを決めると「ホットハンド」と言われ、アナウンサーは明るい未来を示すシグナルととらえる

⇒ホットハンドは作り話にすぎない。数回連続でシュートを決めた選手の次のシュートの成功率は高くない

第2章 「誘惑」の先回りをする

「計画者」と「実行者」

人には半独立的な2つの自己がある

先を見通す力のある「計画者」
熟慮システムを代表する者

狭量な「実行者」
自動システムに強く影響される者

思慮を欠いた選択 様々な状況で人は自分を“目の前の課題に能動的に注意を払わない”
「自動操縦」モードに押し込む

計画者が長期的な幸福を増進しようとするが
誘惑にかられて興奮しやすい実行者の感情、いたずら心、強い意志に
対処しなければならない

誘惑に対処する

思慮を欠いた選択

様々な状況で人は自分を“目の前の課題に能動的に注意を払わない”
「自動操縦」モードに押し込む

自制戦略

人は自分の弱さにいくらか気づいている為、外部の助けを借りようとする
「計画者」は「実行者」の行動を制御する手立てをとり、実行者が直面する
インセンティブを変えようとする

心の会計

人が持つ心の中の口座
「稼いだ方法」や「お金を使う目的」によって、無意識にお金の重要度を
分類してしまう
「万一の場合に備える」や「教養娯楽費」など神聖不可侵の勘定を作る

第3章

言動は群れに従う

社会的影響力

＜社会的影響力を理解することが重要な理由＞

ほとんどの人は他人から学ぶ

社会的影響力を通じて「ナッジ」するのが最も効果的

社会的影響力の2つのカテゴリー

＜情報＞

大勢の人があることをしたり、考えたりする場合、その行動や思考があなたがどうしたり、どう考えたりするのが最善なのか、という情報を伝える

＜仲間からの圧力＞

ほかの人が自分のことをどう思っているか気になると、集団に従って怒りを買わないようにしたり、機嫌を取ったりする

ヒューマンはほかのヒューマンに容易に「ナッジ」される

他人がすることをする

<事例1>

6人の集団で視覚認知テストを受けている

あなた以外の5人が先に明らかに誤った回答をすると、

あなたは自分自身の感覚を否定するかもしれない

⇒他人の判断を見せずに、自分自身で判断するように求めると、ほとんど間違えない

<事例2>

被験者は暗室に入れられ、被験者から少し離れたところに光点が当てられる

光点は静止しているが、自動運動現象と呼ばれる錯覚により光点が動いているように見える

被験者ひとりひとりに光点が動いた距離を質問すると答えはバラバラになる

被験者を小集団にして実験し、推定値を他の被験者の前で報告させるようにすると

大きな同調効果が生まれる。個人の判断は収れんし、推定距離のコンセンサスとなる集団規範が形成される。集団ごとに判断が著しく異なり、集団がそれぞれの判断に強く固執する状況が生まれた

⇒同じように見える集団、都市、国でさえ、全く異なる考えや行動に収れんすることがある

<集団的保守主義>

状況が変わって新しい必要性が生じても、集団が確立されたパターンに固執する傾向。いったん習慣が定着すると、そうすべき特別な根拠がなくても永久的に続く可能性が高い

バンドワゴン効果を生み出す「ナッジ」を与えると
長く続いた習慣を拒否するという、
劇的だが世界を変えるほどでもない変化は起こせる場合が多い

スポットライト効果

他人は自分がなにをしているかを注視していると考えするため
人は多大な努力を払って社会的規範や流行に同調する
⇒人はあなたが思っているほど、あなたを注視していない

予測不可能性

たくさんの領域で、人はある出来事の後で、その結果を予測することは可能だが、まったくはじめての出来事の場合には人の判断や予測は不可能

ミュージシャンや俳優、作家、政治家が成功したのはスキルや資質を考えれば当然だと考えるが、その誘惑には気を付ける必要がある

重要な局面で起こる小さな介入や、場合によっては偶然でさえ、結果を大きく変えることがある。

今日の人気歌手でも同等の才能をもっているまったく無名の何百人という歌手とおそらく大差ない

プライミング (先行刺激)

脳の自動システムがほんのわずかな影響を受けると、特定の情報を思い出すこと

アイデアや概念をほのめかすと、連想が誘発されて、活動が促進される

第4章

ナッジはいつ必要なのか

悩ましい選択(ナッジを有効にする場面)

便益をいま得て、
コストを後で払う

選択と結果にタイムラグがあるときに自制心の問題が生じる
「投資財」 コストはすぐに発生するが、便益は後から生じる
「罪深き財」 喫煙、アルコールなど快をいま得て、ツケを後で払う

困難度

難題に対処するための選択は難しい
日常生活の問題はかなり難しいものが多く、多くの手助けが必要になる

頻度

難しい問題でも練習すれば対応しやすくなるが、
頻度が少ない問題は、選択は難しい

フィードバック

習得する可能性が最大になるのは、やるたびに明確なフィードバックが返ってくる時
フィードバックが得られるのは、自分たちが選んだ選択肢だけの場合が多く、
選ばなかった選択肢ではフィードバックは得られない

自分の嗜好を知る

不慣れな状況下で選考を予測しなければならないとき
目の前にある選択肢をその結果得る経験に置き換えにくいとき、適切な意思決定をするのは至難の業になる

良い「ナッジ」が求められる状況

選択の結果が遅れて現れる場合

選択するのが難しく、まれにしか起こらず、フィードバックが乏しい場合

選択と経験の関係が不明瞭な場合

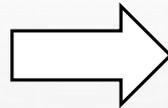
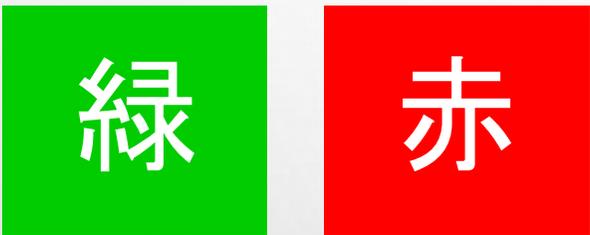
第5章 選択アーキテクチャー

刺激反応適合性

＜刺激反応適合性＞

人は受け取る信号(刺激)と望ましい行動が一致してほしいと考える

①文字と色があっている場合



②文字と色が異なっている場合



左の場合と、右の場合で2つのカードを準備して
文字を答えてもらう、色を答えてもらうをテストする

色を告げるシステムが早い
単語を読み取るシステムは遅い
自動システムは熟慮システムに必ず勝つ

良い選択アーキテクチャー

デフォルト

デフォルト・オプションが通常の方方向性、さらに推奨されている方向性だと暗黙的、あるいは明示的に示唆されると、それ以上なにもしなくなる行動傾向は強くなる
選択が非常に複雑なとき、義務的選択は得策ではない

エラーを予期する

うまく設計されているシステムは利用者が間違えることを予期して、可能な限り寛大にしている

フィードバックを与える

ヒューマン(実在する人たち)のパフォーマンスを向上させる最善の方法はフィードバックを与えること
効果的にデザインされているシステムは、操作がうまくできているか、ミスをしているかをヒューマンに伝えるようになっている

「マッピング」を理解する

選択と最終的な消費体験との関係を「マッピング」と呼ぶ
良いシステムは人々のマッピング能力を高め、高揚を上げる選択肢を選ぶ力を高める(試食、食材の使用実態に即した単位での説明、カメラの画素数と印刷サイズなど)

複雑な選択を体系化する

選択を体系化すると人々が学習手助けにもなる場合もあり、その後は自分自身でよい選択ができるようになる
(ペンキの色はあいうえお順ではなく同系色で並べる、映画はジャンルごとに並べる、嗜好が似ている人の選考に基づいた「協調フィルタリング」)

インセンティブ

モチベーションを維持・増幅させる外的刺激
インセンティブについて考える出発点となる4つの問い
誰が利用するか/誰が選ぶか/誰がコストを支払うか/誰が便益を得るか
分析に最も重要なのは「顕著性」
ヒューマンは顕著性の低い属性を過少評価し、顕著性の高いコストを課題評価してしまう

iNcentives(インセンティブ)

「NUDGE」の出来上がり

Understand mapping(マッピング理解する)

Default(デフォルト)

Give feedback(フィードバックを与える)

Expert error(エラーを予期する)

Structure complex choices(複雑な選択を体系化する)

第15章 異論に答えよう

ナッジを使うときの懸念点への対処

止まらない“滑り坂”への対処

緩やかなパターンリズムを一度受け入れてしまったら、非常に押し付け的な介入へとつながっていくかもしれないと恐れてしまう

<反論①>

ナッジによる提案そのものに対するメリットがあるのかどうかという基本的な問題を議論する

<反論②>

低コストの拒絶の選択権があることが条件になるため、滑りやすそうに見える坂の傾斜が緩くなる

<反論③>

多くの場合、選択アーキテクチャでは、ある種のナッジを与えることは避けられないため、民間部門、公的部門を問わず、選択アーキテクトは援助の手を差し伸べなければならない

間違える権利

自由社会では、人々に間違える権利があり、私たちは間違いから学ぶこともあるため、間違えることは有益だと思われるかもしれない

<反論①>

低コストの拒絶の選択権があることが条件になる

<反論②>

知的に洗練されていない選択者については、どこかで警告サインを出しても不都合はほとんどない。子どもがプールの危険性を学ぶために、プールに落ちて死にそうな目に遭う必要はない。

ナッジを使うときの懸念点への対処

再分配

良い社会は、恵まれない人々を守ることと、自助努力を促すことのトレードオフになる

<反論>

ナッジは、助けを必要としている人を助け、助けを必要としていない人には最低限のコストしか課さない
禁煙や肥満解消を支援するキャンペーンを展開しても、タバコを吸わない人や、痩せている人にはほとんど不利益を生まない

選択

幸福よりも意思の自由と選択の自由の方が重要になる。ナッジよりも義務的選択を選好する

<反論>

人々はしばしば選択しないことを選択する。このことを考えると、選択を拒否しているのに、自由の信奉者が選択を強要すべき理由は見出しにくい

ウェーターにディナーにあうワインを選んでほしいと頼んだら「自分で選ぶべきだ」とは言われない

線引きと 公知性の原則

サブリミナル広告は人々の選択を操作するが、自分自身で意思決定させるものではない。

<反論>

指針原則のひとつとして「公知性の原則」を指示し、正当性を公然と主張できないことはしない

中立性

投票用紙の一番上に名前が載っている候補者が有利になる

投票権について、選択アーキテクチャが特定の候補者に有利に働くことがあってはならない

<反論>

投票権や宗教の自由、言論の自由については中立性を確保するためにランダム性を要求しなければならない。

ナッジの評価は効果に左右される。ナッジを与える側がナッジを受ける側がより良い選択をする手助けができるかどうかが大切。

有益なナッジを与えるためには、ナッジを与える側がはるかに豊富な専門知識を持っており、個人の嗜好や選考の違いがそれほど大きくないときか、嗜好や要求の違いを簡単に判断できるときには、ナッジを与えるものは最善であるかを推測できる

あとがき

「強欲さ」、「腐敗」、「悪行」を非難するだけでは社会は良くなる

社会をよくするためには、人間の弱さを知り、

「限定合理性」・・・

「自制心をめぐる問題」

「社会的影響が甚大な影響を与える危険性がある」

ことを理解する必要がある

限定合理性・・・物事が複雑になると、「ヒューマン」は失敗しがちになる

自制心・・・「エコノ」には誘惑という言葉はないが、「ヒューマン」は誘惑に降参する

社会的影響・・・「ヒューマン」は社会的伝染のプロセスに強く影響される