

## 公益社団法人日本技術士会近畿本部登録 近畿PE技術相談室

ナッジと行動経済学の紹介（改訂10. 8）

技術士 末浪憲一(経営工学)

### 1 はじめに

これまでの経済学は、全ての経済主体は合理的に消費、生産活動をするという学問であった。しかし今では、行動経済学のような消費者や生産者の心理を考慮した学問が「経済学の世界」の主流になろうとしている。

行動経済学では、人間がかならずしも合理的には行動しないことに着目。人間行動を観察することで、従来の経済学では示せなかった現象や経済行動の原理を説明しようとしている。人が判断して行動を起こす際の直感と感情を重視し、さらにそのメカニズムを明らかにする学問ともいえる。そして、心理学とも関連づけられている。心理学の導入は、行動経済学だけでなく、行政の面でも、それぞれの立場から行動科学に関心が寄せられている。様々な方法で人々に影響を及ぼして、貧困撲滅、雇用増大、大気汚染、健康増進、投票率向上、高速道路での安全強化など、多様な目的を達成しようとしている。

政府の活動は、法律を背景にして強制力を用いて実施できる。従来の政府の実施する改善策として、法律を制定して実施・定着させるのに、禁止、要請、刑法、脅し、課税、補助金、その他いろいろな方法が考えられるが、強制には特に反対が強い。良くも悪くも、行動に自由を制限するし、経済成長を阻害し、マイナスの効果を生む場合が多かった。

### 2 ナッジの導入

この10年ほどの間に、政府が実施する低コストの方法として、「ナッジ」と呼ばれる優れた方法への関心が急速に高まってきた。2014年の経済社会研究会議（ESRC）(イギリスの学術研究機関)によれば、少なくとも136以上の国が公共政策の何らかの側面で行動科学の成果を取り入れているといわれている。

ナッジ理論とは、「ヒジで軽く突くような小さいアプローチで、人の行動を変える戦略」であり、ナッジ理論は「小さなきっかけを与えて、人々の行動を変える戦略」である。そして、行動経済学で用いられる理論のひとつとして扱われている。ちなみに、「ナッジ（nudge）」とは直訳すると「ヒジでちゃんと突く」という意味である。ナッジ理論は、2017年に理論の提唱者である行動経済学者リチャード・セイラー教授がノーベル経済賞を受賞したことで、アメリカの企業を中心に世界的に広まってきた。

現在では、多くの企業のマーケティング戦略で利用されるほか、イギリスやアメリカの公共政策でも使われている。ささやかなきっかけを与えることで、人々の行動をガラッと変えてしまうことから、「現代の魔法」とも言われている。日本では過去にドキュメンタリー番

組で放送され、多くの反響があった。

### 3 ナッジとは、

「ナッジ」は人々の選択の自由を保持する形の介入であり、「選択アーキテクチャ」は人々の選択の背景となる条件と理解される。アメリカ、イギリス、ドイツをはじめ多くの国々で、政府が行動科学の専門家を登用して、社会目標の実現を目指すようになった。

経済成長、政府の経費削減、法遵守の促進、人々の健康増進、貧困や腐敗の撲滅、環境保護、国家安全保障の確保などいろいろな目的で使用されている。歴史も文化も多様な国々の国民の大半がナッジを受け入れている。強制そのものについては反対する人が多いのに、ナッジについてはあまり懸念を感じていないようだ。

倫理的な国家は何よりもまず、①「福利」ウェルフェア、②「自律」オートノミー、③「尊厳」ディグニティ、④「自治」セルフガバメントの4つを大事にする。

- ① 国民の福利厚生を大事にするなら、人々が良き人生を送れる可能性を高める努力をするべきだ。だからこそ
- ② 倫理的な国家は国民がそれぞれの道を歩むことを認め、その意味で個人の自律を尊重するのである。(少なくとも大概の場合には)
- ③ 尊厳を大事に思うなら、当たり前なことだが、国家は常に敬意を持って人々に接するべきである。
- ④ 国民が自治を実現できるように、つまり、人々が自分たちの指導者をコントロールできる権限を保有することを、国家は保証しなくてはならない。

四つの価値について詳細な検討が必要である。どれか一つが中心で、残りはそれに付随するものかもしれない。尊厳を重視する人もいるだろうし、福利が最も大事だという人も少なくない。4つの価値がぶつかり合うこともある。たとえば、福利を追求すると自律が脅かされたり、自治によって個人の尊厳が脅かされたりする場合である。この点については、とりあえず理論的に深刻な疑念は別に考えることにすれば、話を前に進めることはできる。四つの価値のどれ一つも軽視することのないアプローチはないか、そのようなアプローチなら、四つすべてを大切に思う人や、その関連性について明確な見解を持っていない人々の賛同をえられないか、について検討することは可能だ。このような可能性が見え隠れするアプローチが多く存在する。

ナッジでも選択アーキテクチャでも、倫理的な反論にさらされて当然の場合がある。反対が強いナッジの多くは、不正な目的を持っている場合である。このような場合ナッジに反対しても良い。が「デフォルトルール」の採択をしていることになる。

たとえば、人種、性別、宗教を理由に差別することを奨励するナッジを政府が行った場合である。ファシスト政権は、どれもほぼ例外なくナッジを利用する。かつてのヒトラーやスターリンも「ナッジ」を用いた。暴力と偏見の炎を煽った。暴力を用いる集団や国家は、目的のためにナッジを利用することが多い。このような場合、反対することも無視（デフォルトルールの採用）することも考えられる。契約法にはデフォルトルールが浸透していて、

何も言わなければどうなるかを規定している。

デフォルトルールの悪い一例として国会で、相続人がいない場合、相続人の遺産は、国会の第1与党のものとする。(デフォルトルールは、表に出ていない場合が多い。我が国では、相続人がいない場合、相続人の遺産は、国に返還される。)

勿論沈黙は契約を成立させるものではないが、いったん契約関係に入ると、その隙間をどのように埋めるかをデフォルトルールが埋めている。雇用者、融資機関、ホテル、クレジットカード会社、さらには配偶者間、親子関係にも法的関係は、ほぼデフォルトルールで成り立っている。

「選択アーキテクチャ」：この用語は、「選択者の自由意思にまったく（あるいはほとんど）影響を与えることなく、それでいて合理的な判断へと導くための制御あるいは提案の枠組み」だと定義されている。

「選択アーキテクチャ」 選択肢をどのように作って提示するかを、セイラーとサンステイーンは「選択アーキテクチャ」と呼んだ。「アーキテクチャ」という言葉が表わすように、選択肢をいかに提示するかは建築のようなものだ。窓や階段の配置や構造が暮らし方や住み易さを規定するように、選択肢をどのように提示するのか、選択肢の数、提示の順序などが選択者に大きな影響を及ぼす。

選択する者の判断を聞き、それを基準とする場合ナッジを選択するものにはどれくらいの情報を持っているべきか、選択アーキテクトは、選択するものがよくわからないままに行う判断ではなく、情報に基づいて行う判断を意識するべきである。多くの政府が、情報開示に積極的になってきているのがその一例である。リマインダーや警告を出したり、デフォルトルールを使うことで、何も行動しなければ、どうなるかを伝えようとしている。

「ナッジ理論のフレームワーク「EAST」

そんなナッジ理論には、いくつかのフレームワークが存在する。今回 紹介するのは、イギリス政府がナッジ理論を活用するなかで、とくに効果的だった施策のポイントを4つにまとめた「EAST」というフレームワークである。

Easy（簡単／簡潔）：シンプルなメッセージで伝える、かかる面倒や手間はできるだけ少なく設計するなど 例：アンケートで選ばせたい項目をデフォルトに設定しておくなど

Attractive（魅力的／印象的）：お金以外の報酬を用意する、ポイントなどを無料で与えて失効期限を付けるなど 例：成果を出した社員を表彰するなど

Social（社会性）：みんな同じことをしているという社会規範を示す例：人数宣言を設けて、わざと行列を作るなど

Timely（タイムリー／タイミング）：適切なタイミングに情報を提供する 例：出産前後に生命保険を進めるなど」

。

#### 4 ナッジの例

ノーベル経済学賞 の「ナッジ理論」を用いた具体例6選！さらに理解が深まるよう、ナッジ理論を活用したさまざまな具体例を6つご覧ください。

(ナッジ理論を説明し、その具体例を紹介します。)

具体例1:「ここは自転車捨て場です」貼り紙で、放置自転車をゼロに

放置自転車で悩んでいた雑居ビルのオーナーが「ここは自転車捨て場です。ご自由にお持ちください」という内容の張り紙を、自転車のハンドルの高さの位置に貼りました。その結果、ビル内に自転車が放置されなくなりました。少し皮肉った内容ですが、「自転車を放置させない」という選択をさせるために有効なナッジ理論

具体例2: DJポリスが日本代表サポーターを「12番目の選手」として誘導

夜渋谷2013年におこなわれたサッカー・ワールドカップ日本代表戦による影響で、JR渋谷駅前にサッカーファンが殺到し、駅前のスクランブル交差点が大混雑しました。しかし、警視庁の男性隊員の「皆さんは12番目の選手。日本代表のようなチームワークでゆっくり進んでください」というユーモア溢れるスピーチによって、混雑は緩和されました。逮捕者、けが人が出ることなく、大きなトラブルは起きませんでした。民衆の良心にさりげなく訴え、人々の自主性に委ねたスピーチは

まさしくナッジ理論です。1試合の選手数(11人?)

海外の例3: 小便器の”ハエ”に狙いを定めろ!

経費削減をしていたアムステルダムスキポール空港は、汚物で汚れた男子トイレの床の清掃費が高く困っていました。そこで、小便器に1匹のハエを描きました。その結果、トイレの床を汚す人が少なくなり、清掃費は8割減りました。

これは「人は的があると、そこに狙いを定める」という分析結果に基づいて、小便器を正確に利用させたナッジ理論です。

この話はナッジ理論の最も有名な成功例といわれています。

海外の例4: 健康食品を利用者が取りやすい配置にサラダ

健康シカゴの学校では、生徒たちが野菜など身体に良いものを食べないと問題視されていました。そこで、「利用者が取りやすい位置に健康によい食べ物を置くことで、無意識に健康によい食べ物を取るようになる手法」を実践しました。

結果、健康食品を選ぶ人の割合が以前に比べて35%増えました。サラダの存在を意識させ、健康食品を選択させる手法。

まさに行動経済学に基づいた王道のナッジ理論です。

海外の例5: タバコの吸殻をアンケート投票券に

たばこ吸殻環境問題に取り組むイギリスのNPO団体「Hubbub」は、ロンドンのタバコのポイ捨て問題に対し、何か対策がないか考えていました。そこで考案されたのが「タバコの吸殻で投票するアンケートボックス」です。

たとえば「現在、世界最高のプレイヤーと言ったら?」という質問です。

言わずと知れた世界を代表するトップ選手、クリスティアーノ・ロナウドとリオネル・メッシが対象になりました。サッカー好きのロンドン市民らしい質問です。

その他にも、「どっちが最高のジェダイマスターか?」というスターウォーズに関する質問や、「次のアメリカ大統領はどっち?」というアメリカ大統領選に関する質問など、バリエーションは豊富です。もともと価値がないものにちょっとした工夫で価値を提供したアイデアはナッジ理論の成功パターンです。

最近では、ゲーミニフィケーションとも言われる施策でしょう。イギリス以外の欧州でも増えてきているそうです。

他の例1. 「ほとんどの人が期限内に納税しています」という政府からの手紙納税

政府イギリス政府の中で納税率の低さが問題視されていました。そこでイギリス政府は、税金滞納者に対してあなたの住む地域のほとんどの人は期限内に納税しています」という趣旨の手紙を送るようにしました。滞納者は強い社会的圧力を感じるようになり、結果として納税率は68%から83%に増加しました。このように、公共政策にもナッジ理論は利用されています。

他の例2、『車のスピードオーバーを抑制するため、人間の目が入ったデザインのポスターを設置したら約10kmほど速度が下がった』や

「店舗のシャッターに子供や赤ちゃんの絵を描くことで軽犯罪や迷惑行為が約2割減少した」など海外では多くの事例がある。

5 行動経済学では人間の認知行動を2つに分けて考える場合が多い。

システム1：速く自動的本能的。厳密な論理で一步一步答えに迫るのではなく、直感で素早く解に到達することができる。人々は、予想以上にうまく行動できる。リスクを判断するとき人々は心理的な近道を利用して、短期的な見方を重視し将来を過小評価することが多い。人間の直感は、命の危険に関わることも含めて深刻な問題を生むこともある。

システム2：遅く計算的で熟考するタイプ。関連する情報を人々が理解できる形で開示し、人々が自分自身で選択を行う能力を高めることを目的にしている。

全般的にはシステム1型よりもシステム2型の方が支持レベルは高かった。

6 「行動経済学こうどうけいざいがく Behavioral Economics」

人間がかならずしも合理的には行動しないことに着目し、伝統的な経済学ではうまく説明できなかった社会現象や経済行動を、人間行動を観察することで実証的にとらえようとする新たな経済学。

2002年に行動経済学者のダニエル・カーネマンがノーベル経済学賞を受賞して以来、脚光を浴びるようになった。カーネマンが心理学を修めたこともあって、経済モデルに人間の心理を組み込み、経済実験やアンケート調査などを駆使する特長がある。

従来の経済学（新古典派）は、合理的で、利己的で、金銭的利益を最大限追求しようとする「完全な個人」をモデルとして、精緻(せいち)な理論を構築してきた。

しかし日本経済がバブル経済期に株式や土地投機に熱狂して大きな損失を被ったように、人々は合理的とはいえない行動をとるケースがままある。こうした非合理性な人間の行動に一定の法則性をみだし、行動の癖や傾向を明らかにするのが行動経済学である。

たとえば、不確実性の高い状況では、人々の行動は直近の経験に左右されやすいという「プロスペクト理論」や、人間の満足度は時間の長さによって変化する「双曲割引理論」などを導入。こつこつと稼いだお金に比べ、思わぬことで手に入った「あぶく銭」は浪費する傾向があるなどとした「心理会計」などの概念も確立した。

こうした行動心理学の理論や概念で、経済の基礎的な条件（ファンダメンタルズ）とはかけ離れて変動する株式相場、非自発的な失業の存在、多重債務者問題などさまざまな経済・社会現象をうまく説明できるようになった。とくに、利得と損失の大きさが同じ場合、人間

は得した喜びより、損した悲しみを避けるように行動する「損失回避の現象」をとるが、損失額があまりに大きいと、大きな反応を示さなくなるなどを実験的に証明。広く金融・証券市場で活用されている「行動ファイナンス理論」の基礎となっている。

日本では2004年（平成16）に大阪大学に行動経済学研究センターができるなど、心理学や人工知能の研究者らも加わって、行動経済学の研究が盛んになっている。非合理的な人間の意思決定を脳科学の手法で解明しようとする「ニューロ・エコノミクス（神経経済学）」という学際領域にまで発展している。ただ行動経済学は伝統的経済学でうまく説明できなかった現象を指摘しながらさまざまな法則を積み上げている段階にあり、こうした法則を前提に体系的な経済理論を構築する段階には至っていない

## 7 むすび

大は国々の政府から、小は私的な集団に至るまで、構成員の意思を尊重した民主的なナッジ理論による運営が行われてきている。ナッジの中には、詐欺や人心操作に近いものもあり、倫理的にどうかと思える場合もある。正しくナッジによる判断がされていない場合は、かえって社会に悪をばらまくことになりかねない。ナッジによる福利、自律、尊厳、自治が民主的な組織の運営に可能な方法であることを思いだし、正しく利用できるように日々研鑽しなければならない。日常生活を見渡してみるとTVのCMなどで、このナッジ理論＝行動経済学の影響を受けていることの多さに驚く。この拙文が我々の日常業務の活性化にお役に立つことを期待している。

この拙文は次の著書を参考にして、インターネットからも引用してまとめました。

「ナッジで、人を動かす 行動経済学の時代を政策はどうあるべきか」

キャス・サンステイーン著 田総恵子訳 NTT出版株式会社

ナッジの作成方法については、下記文献を参考にしてください。

「自由でおせっかいな リバタリアン・パターンリズムナッジ！

ナッジ」

編著 那須耕介・橋本努

勁草書房

2021. 10. 08

「公益社団法人日本技術士会近畿本部登録近畿PE技術相談室

<https://kinki-pe-sodan.com>」