

「行動経済学」と A. マーシャル

— 「行動経済学」の経済学史的一検討 —

“Behavior Economics” and Alfred Marshall

岩 下 伸 朗
Shinro Iwashita

目 次

1. はじめに — 経済学の多様性をめぐり
2. 「行動経済学」の基本的特徴
 - 1) 「ホモ・エコノミカス」と「限定合理性」
 - 2) 基本的なアプローチと理論
「ヒューリスティックとバイアス」
「プロスペクト理論」
 - 3) 「行動経済学」的視角の歴史的文脈
3. マーシャルと「行動経済学」の親和性と相違
 - 1) マーシャル経済学の視点と方法
 - 2) 「行動経済学」の議論との接点
 - 3) 進化論的思考と心理学的認識
4. 一応の整理と問題

1. はじめに — 経済学の多様性をめぐり

2013年日本学術会議から、学士学位の質保証のため、大学教育における各学問領域授業内容の「参照基準」の策定が求められた。これに対し、「経済学」分野で当初準備された原案¹は、いわゆる「マイクロ（均衡価格）理論」「マクロ（国民所得）理論」を基盤と

したものであった。つまりは、19世紀後半以降「限界革命」に端を発し、一般的に「新古典派」と総称されてきた理論体系、ならびに、そこから派生し展開されてきた数理的傾向の強い主流派の諸理論がその中核に据えられていた。

その「新古典派」は、暗黙裡に市場経済社会における完全雇用を前提とし、市場での均衡価格理論（マイクロ理論）でその調和的な体系が形成されていた。この前提自体を批判し、現実の金融・証券市場の発展を踏まえて、貨幣経済の独自の機能をより重視し、不完全雇用下での市場経済の構造とその維持を「マクロ」分析による「有効需要」論として提起したのが、ケインズ（J.M.Keynes, 1863-1952）であった。しかし、それがアメリカで受容されていく中、ケインズ自身の哲学や思想的な視座は無視され、一時は均衡価格理論と接ぎ木される形で「新古典派総合」とも呼ばれて、主流派経済学の一部に組み込まれた時期もあった。こうした展開は、さらにその後マクロ経済学のミクロの基礎という視点が問題視されていくと²、「代表的個人」概念を媒介とし、マイクロ・マクロの一体化が進展し、一層「新古典派」的な合理的「経済人」観に収斂されたアプローチがその力を増し、欧米での主流派経済理

1 原案は、http://www.scj.go.jp/ja/member/iinkai/bunya/keizai/pdf/teian_sanshoukijun_220701.pdf で参照できる。これに対し、多くの疑義や異論が複数の経済学関係諸学会から提出され、最終確定に至るまでさまざまな議論を呼んだ。この当初案最大の問題点は「経済学における多様性」にあった。日本では戦前・戦後、独自の隆盛を保持していた「マルクス経済学」に基礎を持つ学会や研究者たちも多く存在してもいて（筆者もこうした環境で経済学の歴史を学習・研究してきた。）、この原案における経済学（理論）の多様性の消極視には多くの反発が示された。他方で、経済学の「科学性」＝「自然科学化（数学的論理化）」とする人々には、歴史的思想的側面を組み込むことや現象説明での多義性や相対性を基準に入れることへの抵抗感も存在していたようである。この経済学「参照基準」策定過程の詳細については、八木紀一郎他編『経済学と経済教育の未来—日本学術会議“参照基準”を超えて』（桜井書店、2015年）参照。

2 ルーカス（Robert Lucas, 1937-）らは伝統的なケインズ経済学を批判し、ミクロ的基礎を持つマクロ経済学の構築を行った。この「新しい古典派」は、人々の期待を明示的に扱うために合理的な経済主体の最適化行動に厳密に基づくモデル（合理的期待形成）を用い、そうした主体の行動を集計する形でマクロ経済分析も試みられた。それが「代表的個人」モデルで、これによりマクロ経済学の背後にもマイクロ経済学と同様、合理的な経済主体の最適化行動が想定されるに至った。

論が「標準的経済学」として定着していった。

しかし他方では、そうした「標準的経済学」の理論では、理解や説明ができない多くの現実的経済行動や選択行動も観測されるのであり、その説明の限界や矛盾も認識されてはいた。その一部が「ゲーム理論」を形成し、それによるモデル分析も高度化していった。そうした認識の潮流の中、認知心理学者ダニエル・カーネマン (Daniel Kahneman, 1934-) の2002年「ノーベル経済学賞」³ の受賞が、主流派経済学に大きなインパクトを与えたのである。この受賞を切っ掛けに、ここ16年ほどで急速な展開をみせているのが、「行動経済学 (Behavior Economics)」と総称されている諸研究群である⁴。

「行動経済学」が対象としている分野や事象は、ファイナンス、会計、経営、マーケティング、心理学、政治関係なども包摂し、実に多岐にわたっている。そのことは、公刊されている「行動経済学」関係書籍 (翻訳書を含め) が、アカデミックなものから一般のビジネス指南書的なもの、日常経済生活での一般的共感感情をもたらす読み物までと、かなり幅広い裾野をもっていることに表れている。人々の日常生活での、さまざまな行動や実際の選択体験に見られる特異な傾向性を事例的に整理してみせるその手法や説明には、人々の好奇心や社会的関心を引きつけ、幅広く日常的な諸問題への応用も意識させるものがある。

心理学的知見を基礎に従来の「標準的経済学」への懐疑から「行動経済学」はスタートしているが、では、そうした視座や認識は、それまで経済学の中に

は存在していなかったのだろうか？経済学の歴史に少し踏み入ってみれば、同様なスタンスや認識自体は、けっして新しく特異なものでもないことが知られてくる。一般的にはケンブリッジ学派の創始者とされる1世紀前の経済学者アルフレッド・マーシャル (Alfred Marshall, 1842-1924) の経済学は、実はそうしたものの代表的一つなのである。彼は、「標準的経済学」の教科書レベルでは、価格理論におけるワルラス (Léon Walras, 1834-1910) の「一般均衡論」に対する「部分均衡論」者とされ、「合理的経済人」を想定した議論展開の担い手の一人とみなされることも多い経済学者である。しかし、彼自身の経済学の体系的展開に内在すれば、その認識は全くの誤解なのである。

本稿では、マーシャルに対するこの一般的誤解を解くためにも、現在普及しつつある「行動経済学」の基本的スタンスとその特徴とを再確認したうえで、マーシャル経済学的方法的な視座と理論展開の一端との関連を考えつつ、両者にみられる親和性の位相を確認してみることにしたい。もちろん、両者における親和性の確認は、それを超え、両者の視野の広がりや社会科学としての次元の相違の確認にもなっていくのではあるが。

本稿でのこうした迂回確認作業は、また、「参照基準」をめぐる問題ともなった「経済学の多様性」の諸側面を考えていく際にも、その有用な議論材料を提供することにもなるはずである。

3 一般には意識されていないが、ノーベル「経済学賞」はオリジナルな「ノーベル賞」ではない。正式には「The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel (アルフレッド・ノーベル記念経済学スウェーデン国立銀行賞)」。その後の「行動経済学」者による受賞は、ITバブルの崩壊やサブプライム危機へ警鐘を鳴らしていた2013年のシラー (Robert Shiller, 1946-)、そして2017年のセイラー (Richard Thaler, 1945-) である。とくに後者については、その「受賞理由は心理学を経済学に反映させたこと。つまり人の「心」を組み込んだ経済学をつくったということだ。人間はだらしなかつたり、短絡的だつたりするけれども、「ナッジ (nudge=小さな誘導)」を与えれば社会を良く変えられる。そんな彼の理論は、米国や英国、日本でも政策や企業のマーケティングに応用され始めている。」と報じられた (日本経済新聞電子版2017/10/10)。(https://www.nikkei.com/article/DGXMZO22057420Q7A011C1000000/)

4 2007年設立の日本の「行動経済学会」の趣旨書にもこうある。「2002年度にダニエル・カーネマンがノーベル経済学賞を受賞してから、日本においても行動経済学に注目が集まっている。(中略)1980年代には、代表的個人の効用最大化という形で、マクロ経済学にミクロ的基礎が与えられた。その結果、「人間行動」に対する経済学者の関心が一挙に高まったのである。これは学問上の一大進歩ではあったが、合理的個人の選択が直接にマクロ変数を決定するように記述されているために、社会の病理を描写することがますます難しくなった。現在の経済学が直面している隘路を乗り越えるには、行動経済学の発展が不可欠になっているのである。(中略)。それにもかかわらず、日本の経済学界の反応は極めて鈍い。(中略)今こそ学会を設立して研究者の核となる場を提供し、日本における行動経済学研究の飛躍的發展を図るべき時だと考える。経済学、ファイナンス、会計、経営、マーケティング、心理学、政治学などに関心のある研究者、実務家、学生に会員となり、交流を深めるように呼びかける。(後略)。2007年5月6日」(http://www.abef.jp/society/purpose/)」

2. 「行動経済学」の基本的特徴

1) 「ホモ・エコノミカス」と「限定合理性」

「行動経済学」のアイデンティティやその基本スタンスの確認から始めよう。我が国の「行動経済学」研究者の一人、友野典男教授（カーネマンの主要な著作の監訳者）は、「行動経済学」一般をこう整理されている。

「行動経済学とは何かについて研究者の間でも一致した定義があるわけではないが、人は実際にどのような行動するのか、なぜそうするのか、その行動の結果として何が生じるのかといったテーマに取り組む経済学であるといつてよい。つまり人間行動の実際、その原因、経済社会に及ぼす影響および人々の行動をコントロールすることを目的とする政策に関して、体系的に究明することを目指す経済学で、従来からの経済（学）的領域に対する「新しい視点からの研究、つまり新たな研究プログラムである。」⁵

「行動経済学」には、その明確な守備範囲や確固とした方法論や明確な体系は存在してはいない。一般の人々に対し、状況を想定したアンケートやさまざまな試行実験により、そこで認識される人間行動の諸特性や一般傾向を経済活動諸分野へと適用し、さまざまな経済的選択や行動を分析し、さらにはその政策的活用を志向する諸研究の総称ということである。

その「新しい視点」を経済学の領域に直接持ち込んだのは、20世紀後半に研究がすすんでいた「認知心理学」であった。その火付け役が共同研究者カーネマンとトヴェルスキー（Amos Tversky, 1937-1996）である。そこにまた経済学陣営からセイラーたちがコミットしていった。彼らの「新しい視点」の出発点は、「標準的経済学」の想定する人間像、つまり「ホモ・エコ

ノミカス（Homo Oeconomicus）＝（合理的経済人）」にたいする疑義にあった。

「経済人というのは、超合理的に行動し、他人を顧みず自らの利益だけを追求し、そのためには自分を完全にコントロールして、短期的だけでなく長期的にも自分の不利益になるようなことは決してしない人々である。自分に有利になる機会があれば、他人を出しぬいで自分の得となる行動を躊躇なく取れる人々である。・・・（中略）・・・この神のような人物が、標準的経済学が前提としている経済人の姿なのである。」⁶「無尽蔵な（経済）合理性」「完璧な自制心」「極端な利己心」を持つ「ホモ・エコノミカス」が、それまでの経済学が想定していた人間像であった⁷。

そして、こうした「ホモ・エコノミカス」を前提せずに、それでは説明できない人間の経済行為や諸活動に焦点をあてて、そこにみられる「非合理的」な行動や活動や選択について「（認知）心理学」的側面からの整理と分析とが「行動経済学」諸研究に共通しているのである。

では、「行動経済学」が扱う人間は「合理性」を全く持たない存在なのだろうか、そうではない。「行動経済学」でいう「非合理性」とはハチャメチャな、あるいはランダムな行動傾向のことではなく、合理性（経済人）の基準からははずれるという意味では非合理的であるが、一定の傾向を持っており、したがって予測可能な行動である。⁸というものである。こうした人間の特性は「限定合理性（bounded rationality）」⁹とされている。

人間は、完全な認知・推論能力を備えた「完全合理性」を保持しているわけではなく、現実の生身の人間には厳格な「合理性」からは離れ、限られた認知・推論能力しか備わってはいない。とはいえ、それはまた

5 友野典男『行動経済学：経済は「感情」で動いている』光文社新書、2006年、23頁。

6 友野『同上書』10頁。

7 とくにルーカス流の「経済人」になると「経験価値と決定価値の一致」を想定した「完全合理的人間」が考えられた。こうした「新古典派」の圧倒的支配の1970年代でも、「合理的経済人」をめぐる、実証主義との関連を含め批判的検討をしているものとして、Martin Hollis and Edward Nell, *Rational Economic Man: A Philosophical Critique of Neo-Classical Economics*, Cambridge Univ. press, 1975, 参照。

8 友野『前掲書』24頁

9 この概念は、経営学、組織学、認知科学、コンピュータ科学などに渡る多様な業績を残し、またノーベル経済学賞1976年受賞者のサイモン（Herbert Simon, 1916-2001）に始まる。「彼は標準的経済学が仮定している合理性に対して」人間の認知能力の限界という観点から体系的な批判を行った最初の経済学者である。完全に合理的であることができない人間をとらえるのに「限定合理性」という概念を生みだし、経済学は限定合理的な人間を研究すべきだと主張した。」友野『前掲書』31頁。サイモンの「限定合理性」概念の特徴や新古典派批判のスタンスの詳細については、B.J.Loasby “Herbert Simon’s human rationality” in *The Mind and Method of the Economics*, Edward Elgar, 1989. 参照。

決して「非合理性」「反合理性」でもなく、まさに一定制限されている「合理性」を保持しているというのが、「限定合理性」である。対象としての人間自体があるがままの人間として心理学的に観察し、個々人やその個々人によって形成される社会組織・集団の行動や活動における経済的側面での「合理性」を一定認めつつも、その貫徹が、人間の「心理的」な傾向や揺らぎ、錯覚などにより、無意味化される場合、弱められる場合、強化される場合など、さまざまに相対化されている存在として、「限定合理性」を持つ人間が「行動経済学」の対象とする人間である。

サイモンに始源をもち、トヴェルスキーとカーネマンそしてセイラーたちへと引き継がれて「行動経済学」は開始された。セイラーは、そこであらためて「ホモ・エコノミカス」を「エコノ (econs)」, 限定合理性を担う人間を「ヒューマン (human)」と呼んでいく。

「行動経済学」は、人間の活動や行動やそれを遂行する動機や選択自体にみられる「限定合理」的な側面を踏まえ、さまざまな個人的経済活動やそれが織りなす経済集団・組織体活動にみられる一定の共通性や傾向や癖を指摘してみせている。ここでは最も基礎的かつ幅広い適用範囲をもっている「行動経済学」概念である「ヒューリスティックとバイアス」そして「プロスペクト理論」について、あらためて確認してみよう。

2) 基本的なアプローチと理論

「ヒューリスティックとバイアス」

現在の「行動経済学」での代表的な諸概念とそれらにもとづく諸研究は、その多くが、認知心理学者トヴェルスキーとカーネマンとの共同研究成果から出発している。それらは、すでに1970年代に科学誌や学会ジャーナル論文を中心にすでに発表されていたが、2011年にカーネマンは、自分たちが提起してきた諸概念や諸議論の内容を整理し、『ファスト&スロー

(*Thinking, Fast and Slow*)』¹⁰を公刊した。そこではさまざまな日常生活での描写やこぼれ話を交えながら、実験的事例や調査結果が紹介され、自分たちが見出し整理してきた認知心理学的諸概念の提示とそれに基づく諸事例が様々に論じられている。

そこで整理されている基本的な枠組みは、人間の判断や選択の思考には素早い思考 (thinking fast) とゆっくりとした思考 (thinking slow) とがあり、この両者は独立に分析できるというところにある。前者は「システム1」と呼ばれ、それは「自動的に高速で働き、努力はまったく不要か、必要であつてもわずかである。また自分の方からコントロールしている感覚は一切ない」思考である。これに対し後者の「システム2」は「複雑な計算など頭を使わなければならない困難な知的活動にしかるべき注意をわりあてる。システム2の働きは、代理、選択、集中などの主観的経験と関連付けられることが多い」ものでもある。現実の思考過程はこの相対的には独立している両者により担われている。「システム1は何の努力もせずに印象や感覚をうみだし、この印象や感覚が、システム2の形成する明確な意見や計画的な選択の重要な材料となる」のである。複雑で多様な諸情報を「システム1」がまずはスピーディにざっくりととらえ、それを基に、「システム2」が、その諸情報に含まれ得る「自由奔放な衝動や連想を支配したり退けたり」しながら、整理しなおし論理的計画的なものへとじっくり組み上げていく。2つのシステムは「それぞれに能力と欠陥と役割を持つ独立した主体」ではあるが、まずは「システム1」が主役と位置付けられている (*TFS*, pp.20-1 [(上) 41-2 頁])。この「システム1」による分析の枠組みが「ヒューリスティックとバイアス」なのである。

トヴェルスキーとカーネマンとが提起し、その後の「行動経済学」の基本的スタンスを提起したのが、「システム1」による「ヒューリスティクス」(早道法) という認識である¹¹。人間はものごとを判断した

10 Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*, Penguin Books, 2012 (Or.2011) [村井章子訳『ファスト&スロー』(上・下), 早川ノンフィクション文庫, 2012年] 翻訳書では、タイトルの Thinking (「思考過程」と訳せるか) は省略されている。引用は (*TFS*, p.×× [邦訳(上・下) 頁]) で示す。ちなみにカーネマン自身は、「標準的経済学」の人間像を明確に認識したのは、1970年代前半に、スイスの経済学者で、この「経済人」批判を展開していたブルーノ・フライ (Bruno S. Frey, 1941-) の「経済理論においては、経済主体は合理的かつ利己的で、その選好は変わらないものと定義されている。」との叙述に接した時だったと回想している。(*TFS*, p.269 [(下) 73頁])

11 この認識が最初に提示されたのは、共同論文の Tversky and Kahneman 'Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases' *Science*, Vol. 185, 1974. であった。その時の状況については、友野典男監訳・山内あゆ子訳『ダニエル・カーネマン 心理と経済を語る』第2章「自伝」, 楽工社, 2011年, 参照。

り、決断したり、選択する際にそれまでの経験によってさほど時間をかけずそれらを実行することの方が多。「ヒューリスティクス」とは「困難な質問に対して、適切ではあるが往々にして不完全な答えを見つけるための単純な手続き」(TFS, p.98 [(上) 177頁])のことである。カーネマンでは、こうした思考体系が「システム1」である。これに対し、「システム2」は、様々な情報を収集し厳格かつ論理的に時間をかけてでも理詰めで行うことを担っていく思考体系である。現実の普通の生活では、「システム1」だけでもさほど不自由なく暮らしていけるのだが、反面そこには人間の認知や思考に組み込まれるさまざまな「バイアス」が作用しやすくそれにより、さまざまな影響も生じているのである。そうした側面の特徴を確認し、その応用的研究が多くの「行動経済学」を形成しているのである。

そこで具体的に論じられる「ヒューリスティクス」による「バイアス」の基本的なものが、「代表性バイアス」¹²「利用可能性」¹³「アンカリング(係留)効果」¹⁴などである。

「ヒューリスティクス」により陥りやすいさまざまな「バイアス」やそのそれぞれの具体的な事例紹介や応用の内容については各種の文献(本論未参考文献等)に譲るが、いずれにしても、それらの議論では、「合理的」判断や「行動」が現実の人間行動に生じているさまざまな「バイアス」によって貫徹してはいないことが確認されている。しかし、その貫徹しない揺らぎや逸脱に注目してみると、その逸脱や揺らぎ自体に一定の傾向や法則性が確認できるというわけである。

「プロスペクト理論」

「バイアス」の理論的整理把握の代表で、「行動経済学」の誕生とも目されるのが、「プロスペクト理論」である。それは「標準的経済学」の土台(期待効用理論)への疑念に端を発した、トヴェルスキーとカーネマンの共同研究論文「プロスペクト理論—リスク下における意思決定の分析」¹⁵で初めて提示されていた。その概要をカーネマンの論考「限定合理性の地図」¹⁶と『ファスト&スロー』とにより再確認しておこう。

カーネマンは、「標準的経済学」における基礎である「期待効用理論」¹⁷の源として、古くから論じられていた「サンクト・ペテルスブルグのパラドックス」¹⁸をめぐるダニエル・ベルヌーイ(Daniel Bernoulli, 1700-1782)の議論から始めている。ベルヌーイの解決思考を跡付けつつ、まずその意義を評価したうえで、さらにその限界=誤謬を指摘している¹⁹。

ベルヌーイは、「セント・ペテルスブルグのパラドックス」への回答として、経済的価値と現実的な人間が感じる満足度(効用)とは相違がある点を指摘した。そのことは言い換えれば、ベルヌーイは経済的価値=「貨幣」の限界効用逓減を指摘していることにもなる。この点は「標準的経済学」における財消費量の増大における「限界効用逓減」に基づく「効用関数」の先駆的認識として、高く評価されている。しかし、ベルヌーイは、もっぱら富の絶対的大きさの比較という視点でこの満足度(効用)を考えていた。この基本的な特徴は「標準的経済学」の「効用関数」においても同様であり、それは「マイクロ経済学」におなじみの「無差別曲線」の説明にも典型的であった。

12 「「代表性」とは、典型的と思われるもの(典型性ともいう)を転用すること」モッテルリーニ『経済は感情で動く』(泉典子訳邦訳書補足コラム77頁)

13 「思い浮かびやすさ。ある事象が起きる確率や頻度を考える際に、最近の事例やかつての顕著な事例と特徴を思い出すことで、評価すること。(『同上書』補足コラム79頁)

14 「船が錨(アンカー)を降ろすと、錨と船を結ぶともづなを範囲しか動けないことからくる比喩。最初に印象に残った数字や物が、その後の判断に影響を及ぼすことをいう。」(『同上書』補足コラム67頁)

15 Kahneman and Tversky, 'Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk' *Econometrica*, 47 (2), pp. 263-91, 1979.

16 Kahneman, 'Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics,' *American Economic Review*. Nov 2003, Vol. 93, No. 5: pp.1449-75. ノーベル賞記念講演が同タイトルで行われている。その邦訳が「ノーベル賞記念講演: 限定合理性の地図」『前掲友野監訳・山内訳』所収。

17 経済主体の行為がもたらす諸結果が予想や期待はできてもその実現性が不確定な状況下では、その経済主体はその「効用(満足度)」をその結果が生じる確率で加重平均した「効用」=「期待効用」を最大化すべく選択する、との理論である。

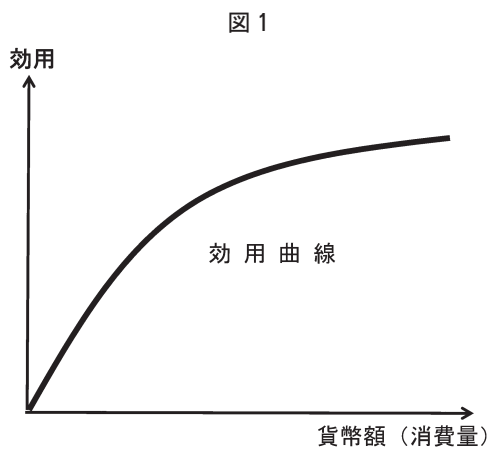
18 金銭的「期待値」が無量大であるギャンブルであっても、人々は、ごくわずかな掛け金しか払おうとはしないというパラドックス、人間は「賭け」を行う際に、合理的に思考すれば、その数理的「期待値」によって行動するはずだが、それでは実際の現実的賭けは成立しない状況のことを示している。

19 TFS, pp.283-6 [(下) 79-89頁]

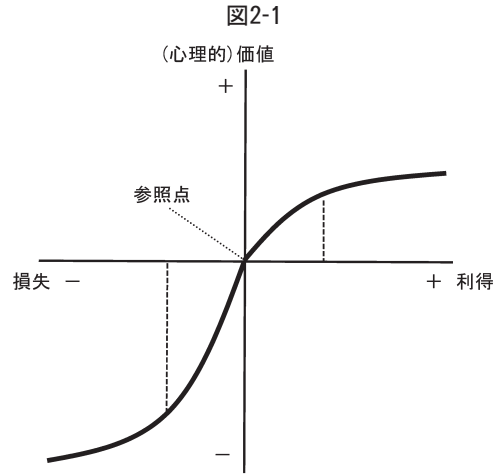
カーネマンたちは、これに代替する認識を「プロスペクト理論」＝「(心理的) 価値関数」として提示している。

現実の人間の経済的行動に示される「(心理的) 価値関数」を考える時、それは、決して富の総和(絶対値)に関してではなく、「利得」や「損失」といった「変化」過程に依存するものである、との認識がその核となっている。

「標準的経済学」(あるいはベルヌーイ)が想定する「効用関数」(図1)では、マイナス象限は基本的には不要で、横軸の経済価値量(金額)のプラス移動が「利得」、マイナス移動が「損失」である。つまりプラスにせよ、マイナスにせよ、同じ幅の経済価値の移動は、同じ主観的価値(効用)の増減と認識されている²⁰。



これに対して「プロスペクト理論」の心理的「価値関数」(図2-1)では、原点によって「利得」と「損失」とが分けられている。さらに「利得」、「損失」ともにその変化量が増加するにつれて、その主観的価値変化は、逓減的に増大すると把握されている(感応度逓減性)。そのうえで、しかし、「利得」と「損失」とでは、それが同一の(金額)の変化であれば、その変化から受ける「心理的価値(psychological value)」の変化は、「利得」からのものより「損失」からの方が、つねに大きいのである。同じ経済的価値(金額)の変化であっても、人間は「利得」よりも「損失」の方が、心理的価値の重みがより大きいというわけである。



最終的に帰結する客観的「経済的価値」状態が同じであっても、それに至る過程が、同じ金額幅の「利得」と「損失」とを比較秤量するような場面では、その「損失」の方をより重く受け止め、同額の場合の「利得」よりも「損失」を避けようとする「損失回避性(loss aversion)」がこのグラフにより定式化されている²¹。

またこのグラフで、「利得」と「損失」とを分かつ原点が「参照点(reference point)」とされていることも重要である。つまりこの原点自体は決して絶対不変の基準ではなく、あくまである一定の環境下での相対的な位置としての「参照点」なのであり、それをどこに置くか、(あるいは「参照点」自体がどう移動するか)により、このグラフの形も、同一金額での重みにおける「利得」<「損失」の基本的関係と「感応度逓減性」とは保たれつつも、そのグラフの具体的な形状はさまざまに変化しうることが含意されている。カーネマンの「ベルヌーイの誤り」の中核もここにあった。

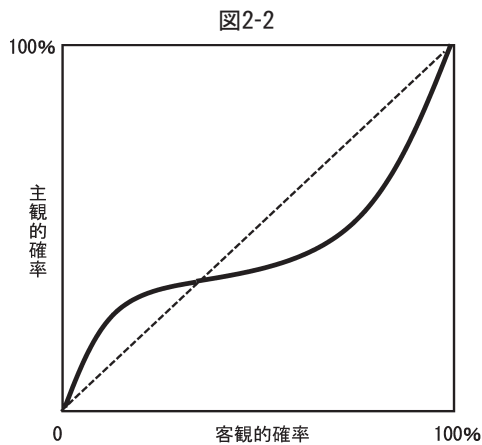
さらに「プロスペクト理論」にはもう一つの視点がある。「標準的経済学」では、将来のリスクが不確定である状況下の場合、得られるうる「効用」に、それが得られるだろう客観的確率を掛け合わせてえられる「期待値」が、その「期待効用」だと考えられてきた。

これに対して、現実の人間の「リスク下での意思決定」では、それにコミットする確率も、主観的なもので、それは客観的確率とはズレているのである。それ

20 マーシャルも基本的にこうした効用関数を想定し、同一の経済価値量(貨幣金額)によって人間の「動機」の強さが測定できると考え、そこに経済学の有利な基礎があると考えていた。

21 TFS, pp.305-9 [(下) 98-103頁]

を定式化しているのが、「確率ウェイト関数」(図2-2)であり、それで補正された主観的確率によってその「期待値」が考えられていくのである。ここで、示されていることは、人間は一般的には、客観的確率が低い事象については、その「確率」を実際より高く見積もり、逆に客観的確率が高い場合には、それを実際よりも低く見積もりがちだということである。加えて、「利得」の場合と「損失」の場合においては、またこの関数に違いがあることも認識されている。



こうして、「価値関数」と「確率ウェイト関数」による「利得」や「損失」に関する人々の選択行動把握が、カーネマンたちが提起した「プロスペクト理論」である。その内容は、リスク下での「利得」や「損失」をめぐる「プロスペクト」＝「見通し」として下表の様に整理されてもいる²²。

確率	利得	損失
高い確率 (確実性の効果)	リスク回避 (万一の落胆の恐れ)	リスク追求 (損を避ける望み)
低い確率 (可能性の効果)	リスク追求 (大きな利得の夢)	リスク回避 (大きな損の恐れ)

「プロスペクト理論」は、「ヒューマン」に見られる、「利得」と「損失」に対する基本的態度とその事象発生

の主観的確率の高低の違いも射程にいれ、リスク認識の偏差をとまなう際の選択や行動の特質を整理してみせているのである。

3) 「行動経済学」的視角の歴史的文脈

「限定合理性」とそこからのアプローチおよびその代表的理論としての「プロスペクト理論」を振り返ったが、ではこうした視角や論点は、それまでの経済学にはまったく見られなかったのだろうか? 「標準的経済学」の世界でのみ学んできた者には、あるいはそう受け取られるのかもしれない。しかし、経済学の歴史を少しでも振り返れば、「行動経済学」と類似の基本的視座や相似の議論や叙述を確認することはそれほど難しくはない。「行動経済学」研究者の一部からも、そうした過去の経済学者たちとして、アダム・スミス(Adam Smith, 1723-1790)、マーシャル、ヴェブレン(Thorstein Veblen, 1857-1929)、ケインズ、さらにはサイモンたちが指摘されている²³。

たとえば、友野教授は「アダム・スミスは『国富論』(1776年)の中で、リスクや不確実性が人間の経済行動に及ぼす影響に言及しており、「誰もが利得の機会を多少とも過大評価し、また大抵の人は損失の機会を多少とも過小評価する」という合理性に反する心理的要因の重要性を指摘していた。」²⁴と確認されている。同様にモッテルリーニも、「アダム・スミスの次の言葉が意味深い。「われわれがいい境遇から悪い境遇に転落するときには、わるい境遇からいい境遇へと上昇するときにつねに享受するよりもおおくの受難を感じる。」²⁵と紹介している。これらは、いずれもスミスにおける「プロスペクト理論」的な認識の確認であろう。この点でも、スミスは「経済学の父」であった。

こうした過去の「行動経済学」的認識の文脈において、確かにマーシャルは微妙な位置にある。というのも、彼は、一般にはイギリス「新古典派」＝「ケンブリッジ学派」の創始者で、さまざまな分析ツールを生み出

22 TFS, p.317 [(下) 157頁]

23 行動経済学の前史的認識としては、友野『前掲書』第1章「経済学と心理学の復縁 行動経済学の誕生」、依田高典『「こころ」の経済学』(ちくま新書, 2016年)参照。とくに依田教授は、マーシャルは、ミルに示されていた「ホモエコノミカスの概念を広げることに腐心し」「非利己的動機や非経済的動機の多様性を含めながら、ミルが先鞭をつけたホモエコノミカスの定義を再構成しようと努め」(82頁)た点、また、ケインズが経済学の「モラルサイエンス」性を強調し「経済学は動機と期待と心理的不確実性を取り扱う」としていたことを強調されている(92頁)。

24 友野『前掲書』27頁。

25 モッテルリーニ『前掲書』135頁。

した「部分均衡論者」として、「標準的経済学」に包摂されていることも多いからである²⁶。

カーネマンの『ファスト&スロー』には直接、マーシャルの名は見当たらない。ただ、そこではマーシャルと同時代の経済学者で『数理心理学』²⁷の著者エッジワース (F. Y. Edgeworth, 1845-1926) が「効用理論」の歴史的流れの確認として取り上げられ、彼の「快樂計」という発想を紹介しつつ、それによる「経験効用 (experience utility)」の測定が批判的に論じられている²⁸。同様の内容はクルーガーとの共同論文「主観的な満足度の測定に関する進展」でも言及されていた。「ジェレミー・ベンサムからフランシス・イシドロ・エッジワースを経てアルフレッド・マーシャルに至るまで、もっとも初期に人気のあった効用概念は、喜び、もしくは苦痛が継続して続く「快樂の流れ」という概念」であり、これは「経験効用」ととらえられていた²⁹。カーネマンは、「標準的経済学」の想定する主体が、「完全合理的」に行動する「ホモ・エコノミカス」であり、そうした主体認識の始点は、ベンサムに始まる「経験効用」説にあると考え、そこにマーシャルも漠然と含めているようである。

しかし、一部の「行動経済学」研究者も言及しているように、マーシャルは、確かに、現代「新古典派」に多くの分析ツールを提供してはいたが、現在の「標準的経済学」が想定するような「合理的経済人」を前提してはいなかった。逆に、マーシャルは現在の「行動経済学」と非常に近似するスタンスを一貫して保持して自らの体系を構築していたのである。この点を彼

に内在して改めて確認していくことにしよう。

3. マーシャルと「行動経済学」の親和性と相違

1) マーシャル経済学の視点と方法

マーシャルには、生涯の研究テーマを心理学にするか経済学にするかで迷った時期があった。最終的に経済学を選択したのは、当時のイギリスが「世界の工場」としてその高度な生産力を実現し豊かな経済生活を享受している一方で、イーストエンドにはスラム街がなお残存していることへの強い関心のためであった。19世紀中葉以降のイギリス経済社会の環境においては、経済的活動の歴史的蓄積の上に展開していた眼前の市場経済社会をまずは分析することが、社会での人間の動機や感情の解明のためにもまず必要だと考えられたのである³⁰。彼は、若いころから社会における人間の感情や心理の側面とそれが与える社会への影響を十分に意識しつつ、経済学の本格的研究に向かったのである³¹。

そのマーシャルは、主著『経済学原理』(以下『原理』)をこう始めていた。

「政治経済学 (Political Economy) または経済学 (Economics) は生活の日常の実務における人間の研究であり、人間の個人的ならびに社会的行為のうちで、福祉の物的な必要条件の獲得およびその使用にもっとも密接に関連した部分を考察する。それゆえ、経済学は一面においては、富の研究である。また他の、しかもより重要な一面と

26 こうした理解は、現在でもたとえば、瀧澤弘和『現代経済学 ゲーム理論・行動経済学・制度論』(中公新書, 2018年, 9-10頁)に尚見られる。

27 Edgeworth, *Mathematical Psychics: Essays on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, London, 1881.

28 *TFS*, pp.378-9 [(下) 263-4頁]

29 Kahneman and Krueger. 'Developments in the Measurement of Subjective Well-Being.' *Journal of Economic Perspectives*, 20 (1), 2006. 友野典夫監訳・山本あゆ子訳『前掲翻訳書』179頁。

30 マーシャルは青年期に、分子物理学や哲学にも関心をもち、当時シジウィックが主催する討論グループ「グロート・クラブ」での報告用に、脳生理学的な内容の小論 'Ye Machine' を残している。この小論では、人間の認知、直観、道徳的感覚を人間の脳を一つの「マシーン (機械)」になぞらえて論じ、その、物理的環境、身体受容、脳の指令、として人間心理 (記憶、感情、直観) の作用メカニズムが整理されていた。現代の認知心理学や脳生理学に相当する内容である。その内容については、西岡幹雄『マーシャル研究』(晃洋書房, 1997年)に詳しい。この小論も含め、オックスフォード出身の哲学者マンセル (Henry Mansell, 1820-1871) のマーシャルへの影響 (時間と意識、経験と認識の関連等) を論じているものとして、Roger Franz, *Two Minds: Intuition and Analysis in the History of Economic Thought*, Springer, 2005, Ch.4. 本書での Two Minds は、歴史的な経済学者たちの思考におけるカーネマン流の「システム1」と「システム2」に符号するものである。

31 マーシャルの生涯概要やその進化論的体系展開の詳細については、拙著『マーシャル経済学研究』ナカニシヤ出版, 2008年, 参照。拙著と同様にマーシャル経済学の進化論的特徴を強調する比較的最近の研究として、Neil Hart, *Equilibrium and Evolution*, palgrave macmillan, 2012, および Neil Hart, *Alfred Marshall and Modern Economics*, macmillan, 2012.

して、人間研究の一部なのである。」(PE, p.1)³²

こうした経済学観に基づき、マーシャルは「経済学の法則とは直説法で表された諸傾向に関する諸説であり、決して命令法による倫理的な教訓を述べるものではない。経済法則と経済学上の推論は、人々が良心と常識に従って実際問題を解決する際に、また人生における指針となりうる規則を定める際に、活用すべき材料の一部に過ぎない。」(PE, pp.v-vi) と考えていた。「経済法則」自体は、人間の「倫理的」諸命題とは独立した客観的妥当性をもつが、そのうえで、それは人々の実際問題の解決にも資するべきものである。それは人間の「倫理的な」問題から完全に遊離したものでなく、現実の人間の多面的諸要素を念頭に、その「倫理的な諸力もまた経済学者が考慮すべき諸力の一部」に他ならない³³。こうした法則観は、現在の「行動経済学」での「倫理」を巡るものとは必ずしも同一の土俵にはないかもしれない。しかし、経済学の対象を「生活の日常」での現実の人間に置き、「常識に従って実際問題を解決する際に、また人生における指針となりうる規則を定める際に、活用すべき材料の一部」としている側面は「行動経済学」と親和性が非常に高いと思われる。

実はマーシャル自身、当時まで支配力を振ってきた経済学を巡り、それらのもつ人間像と自らのものとの相違を強く意識していた。19世紀中葉まで支配的でおおきな影響力を及ぼしていたリカードゥ (David Ricardo, 1772-1823) たちについてこう評していた。

「リカードゥと彼の追従者たちは、議論を単純化するために、しばしば人間を不変量とみなすかのような扱い方をした。彼らは人間の多様性を研究する努力を十分にすることが、ついになかった。彼らが最もよく知っていたのは、ロンドンのシティ地区の人々であった³⁴。「以前の経済学者たちは、あたかも人間の性格と能率は固定された

量であるかのように考えて議論していたが、現代の経済学者たちは、それらは人間が生活している諸環境の産物であるという事実をつねに心中に持ちつづけている。経済学でのこうした観点の変化は、一部にはここ50年間で、注意をひきつけるほど人間性の諸変化が急速に生じているためであるし、また一部には個々の作家や社会主義者やその他の者の直接的な影響のためでもあり、さらには自然科学のいくつかの部門での同様な変化の間接的な影響のためである。」(PE, pp.762-4)

「リカードゥと彼の追従者たち」つまり「以前の経済学者たち」は、ちょうど現代の「標準的経済学」信奉者に相当している。以前の時代の「ホモ・エコノミカス」の典型が「ロンドンのシティ地区の人々」であった。マーシャルもけっしてリカードゥ的な抽象的推論を全面否定してはいるわけではなかった。「抽象の追求はそれが適切な場所に限定されているかぎりによいこと」ではある。「しかし、経済学が関心を持つ人間性の特性の広がりについては、イングランドやその他の国では、経済学に関する論者がそれを狭く限定した」こともあり、「人々が経済学を実際以上に狭いものと考え、生活の実態に触れることがより乏しいと想像するように導かれている」(PE, p.783) ことが問題であった。この点カーネマンたちの「標準的経済学」への疑義と正に相似の認識である。しかも、さらにマーシャルにとって「以前の経済学者たち」の「もっとも致命的な誤謬は、産業の習慣と制度とがいかに可変性を持つものかを考えていなかったこと」(PE, pp.762-3) にあった。

「以前の経済学者」が対象としていた人々は、まさに、現在の「標準的経済学」のもつ「ホモ・エコノミカス」に相当している。そうした経済学の同時代での代表が、ジェボンズ (W. S. Jevons, 1835-1882) の『経済学の理論』(*The Theory of Political Economy*, 1871) であり、またエッジワースの『数理心理学』³⁵

32 A.Marshall, *Principles of Economics, variorum edition with annotations by C.W.Guillebaud*, 2Vols, Macmillan, 1961, 永澤越郎訳『経済学原理』岩波ブックセンター信山社, 1985年。『原理』の引用は (PE, p.××) で示す。邦訳は参考にしてはいるが、従ってはいない。邦訳には原典ページが付されているので、邦訳頁は省略する。

33 拙論「マーシャルにおける「経済人」について」『福岡女学院大学紀要』第8号, 1998年, 参照。本拙論では、実際の人間に鑄込まれるマーシャル的「経済人」を論じた。

34 マーシャル自身も、「経済人 (economic man)」という言葉を用いて、2度ほど『原理』初版序文と第8版第1編第2章「経済学の実態」において否定的に使っていた。

35 『数理心理学』での「心理」はもっぱら「経験効用」に限定された「満足」のことであった。エッジワースにもみられる数学的モデル化による過度に演繹的な推論の連鎖にマーシャルは批判的であった。教え子の統計学者ボウリー (A.L. Bowley, 1869-1957) にあてた書簡 (1901年3月1日付) には、「(自分の) 考えではすべての経済的事実は、それが数字で

であった。

当時の尚根強く狭い「経済人」観へのマーシャルの懐疑内容からもわかるように、その背景には彼の青年期をふくめ当時の西欧社会全般に大きな影響を及ぼしたチャールズ・ダーウィン (Charles Darwin, 1809-1882) の生物進化論やハーバート・スペンサー (Herbert Spencer, 1820-1903) の進歩思想の影響が大きかった。それはまた同時代に発展し始めた心理学的研究でも同様のようである³⁶。

そうした青年期の影響下に経済学研究に進んだマーシャルは、自らの経済学においても人間がもつ具体的諸「動機」を常に意識していた。人間の歴史を振り返ると、世界を動かしてきた2つの主要な「動機」は「宗教的」なもの「経済的」なものがある。とりわけ後者はそれが「貨幣」によりその大きさが計測される側面を持つ。この側面が経済学に独自の客観的足場をあたえると彼は考えた。同時代、同じく社会を有機体と捉え、人間の諸動機をそれ自体として取り扱うようなコンテ (Auguste Comte, 1798-1857) たち「総合社会学」のスタンスもみられた。しかし彼らには、よりどころとなる基礎がなく、複雑な社会の特徴は逆にとらえられないとマーシャルは考える。ただ、こうした貨幣重視の「切り分け」が、彼も「ホモ・エコノミカス」支持の陣営に埋没させられてしまう一因とも考えられる。

マーシャルは貨幣の「限界効用」一定を理論的に想定し、「貨幣」によって数量的に測定、表示される限りでの人間の心理状態の作用＝経済的に計測可能な「動機」の側面に絞って、それを経済学の土台としていた。それは、あくまで、現実の日常生活の中での人々の具体的活動やそれらが織りなす集団や組織やそれらの歴史的動向を把握していくためのマーシャルの

スタート・ラインであった。

マーシャルは、ここから、経済学の基本骨格として「力学」的方法をいわば変化や進化を補足するための「基準」として理論展開していく。それが、一産業・一商品の市場に視野をしばる部分的方法による周知の「需給均衡論」³⁷であった。「標準的経済学」からも、マーシャルが言及される際には、その貢献として「時間概念」の均衡価格論への組み込みがあげられる。それは需要の変化に対して供給がそれに反応するまでの機能時間概念であり、「一時的」「短期」「長期」「超長期」という区分である。しかし、そうした力学的分析も現実の人間の具体的活動をとらえる場面では限界につきあたるものである。

「正常な需要と供給との安定的均衡の理論は、実際、私たちの観念に明確性を与えるのに役立つ。その初歩の段階では、それが、生活の現実的な事実からそれて、最も強力で持続的な経済的な諸力の集りの主な作用につき、かなり信頼できる情景を与えることを妨げない。だが、それがより先の、入り組んだ論理的結論にまで押し進められると、それは、現実の生活の状態からは消え去ってしまう。事実、私たちは、ここで経済的進歩という高度なテーマに境を接している。ここでは、経済諸問題を有機的成長の問題としてではなく、静力学的な均衡の諸問題としてのみ扱おうとすれば、それはただ不完全にしか提示されないことを忘れないことがとくに必要である。」(PE, p.461)

マーシャルは、「有機的成長」を見通す「経済生物学」の構築を目指していた。「経済学は、生物学とおなじく、外的な形態のみならず内的な性質と構成が絶えず変化しつづける問題を取り扱う」科学なのである。と

表されるようなものであろうとなかろうと、多くのその他の事実との因果関係にある。しかも、これらの事実すべてが数字で表しうることは決してあり得ないのだから、数字で表しうるものに対していくらか厳密な数学的方法を適用したところで、それはほとんど常に時間の無駄である。いやむしろ、多くの主要な場合には、その適用は、かえって人を誤らせる。そして、もしも、そうした仕事が全くなされていなかったならば、世界はもっと前進していたであろう。「エッジワースは、それ(経済学)の発展(岩下)について、偉大なことが出来たはずであった。しかし、かれは自らの数学のマシーンの歯車に挟まれて自分の天分をつぶしてしまった。」とある。The Correspondence of Alfred Marshall Economist., ed. by J.K. Whitaker, Cambridge Univ. pr., 1996, Vol. 2, p. 306. マーシャルの数学の利用と認識については、拙論「マーシャル経済学と数学」『福岡女学院大学紀要』第9号、1999年、参照。

36 これもマーシャルの教え子だが、同世代のジェームズ・ウォード (James Ward, 1843-1925) はイギリスでの本格的な「心理学」の展開を推進していた。後にマーシャルとはケンブリッジでの道徳哲学「トライポス」の方針の違いで不仲になっているが、当時ケンブリッジでは「経済学」も「心理学」も道徳哲学の中から派生し独立しようとしていたのである。

37 こうしたアプローチは、一般的にはワルラスの「一般均衡論」に対して「部分均衡論」とよばれているが、マーシャル自身は「部分均衡論」という用語は使っていない。

くに「経済学の後の段階においては、よりよい類推は物理学よりも生物学から得られるべき」となる。生物学的取り扱いでは「考慮されるべき諸力は力学のそれよりも多数であり、不明確であり、熟知されておらず、その性格も多様」なのである (PE, p.772)³⁸。ただし、「現代の経済有機体は脊椎動物的な組織である。それを取り扱う科学は非脊椎的であってはならない。世界の現実の現象に密接に適合できるために必要な手際の繊細さと感受さを持たなければならない。しかし、にもかかわらず注意深い推論と分析という確実な背骨を持っていないてはならない。」(PE, p.769) のである。こうした彼の経済学展開の方法における段階認識は、これまで現代の「標準的経済学」の陣営ではほとんど意識されてはこなかったものである。

マーシャルの「経済生物学」の視野は、当然その具体的内容は異なるが、現代の「標準的経済学」と「行動経済学」双方を包摂する広角のものなのである。もちろんマーシャル自身もこれを自ら満足するものとして完成させていたわけではなかったが。いずれにしても、「ホモ・エコノミカス」という人間像をマーシャルはまったく想定してはいなかった。彼の対象は自分の時代における「ヒューマン」であった。もともとその「ヒューマン」自身がまた、歴史的・地域的にも絶えず変化するものと考えられていたのである。

2) 「行動経済学」の議論との接点

貨幣によって計測し比較可能な「動機」側面に基礎を据えて経済学を展開し始めたことは、その他の「動機」を考えないということではない。この点でマーシャルの方法は、ほぼ「限定合理性」の発想と同等の位相にある。カーネマンたちの「プロスペクト理論」でも、貨幣を介して「利得」と「損失」は、それぞれ満足度と不満度として、プラスの「効用」とマイナス「効用」という形で質的には「心理的価値」に通約しているものであり、この点は「標準的経済学」と共通である。にもかかわらず、同じ貨幣額の変化であって

もその変化の方向がプラスかマイナスかにより、その「効用」変化の幅が異なる傾向の実証的な確認とその定式化が「プロスペクト理論」であった。貨幣額の「利得」と「損失」とを、それらがそれぞれもたらす満足度と不満度とは質的には通約でき比較評価されている視角自体は、マーシャル（そして「標準的経済学」）とも同様である。この点貨幣額で通約される「利得」と「損失」とが、質量ともにさまざまにその同等な「動機」を示すものと考えて、経済学を開始したのがマーシャルであった。

「標準的経済学」の理論的基礎は、「効用理論」に置かれ、「効用」の極大化をもとめる経済合理的な行動とその帰結とが問題となった。さらに、それが将来の不確定なものに対する人間行動の決定にも拡大適用され、「合理的」判断が貫徹するとの思考が「期待効用理論」であった。この従来のとらえ方を巡り、カーネマンたちはベルヌーイを取り上げ、その評価とその誤りの指摘から議論を開始したことは、すでに見た。

実はマーシャルも『原理』（『第3編「欲望とその充足」）で、同じベルヌーイに言及している。

「ダニエル・ベルヌーイよりなされた示唆からすると、ある人が自分の所得から引き出す満足は、その人が生命を維持するに十分な時に始まるのであり、またその後には、その人の所得に付け加えられるのと同じパーセンテージと等しくその量で増加していくものだと考えられる。また、所得の喪失においてはその逆となる。」(PE, p.135)

マーシャルは、人間の満足の開始を「生命維持」の状況に始まる、としている点では、思考の基礎に絶対額を据えてはいるものの、それ以降は、ストックとしての「財産」ではなく、フローとしての「所得」の変化を重視しているものであり、この点では、カーネマンのいう「ベルヌーイの誤り」をすでに一定相対化していた様に思われる。

しかもさらにマーシャルは、続けて「しかし、しばらくすると、新しい富はしばしばその魅力の大部分を

38 「経済学の推論の早い段階と物理学の静学の方法の間には、かなりの密接な類似性が存在する。(…中略…) 経済学の後の段階においては、物理学よりは生物学からよりよい類推が得られると思われる。経済学的推論は物理的静態の方法と類似した方法に出発し、次第にその色合いにおいてより生物学的になるべきである」「需要と供給との釣り合いつまり均衡は、経済学のより進んだ段階では、こうして生物学的な色合いを帯びようになる。経済学のメッカは、経済動学ですらなく、むしろ経済生物学なのである。」『Mechanical and Biological Analogies in Economics』(1898) in *Memorials of Alfred Marshall*, ed. by A.C.Pigou, Macmillan, 1925, pp.314-8 (永澤越郎訳「経済学における力学的類推と生物学的類推」『マーシャル経済論文集』岩波ブックサービスセンター、1991年所収。)

失う。このことは、一部は、慣れの結果である。つまり慣れにより、人々は、それらの喪失からはより多くの苦痛を被るのではあるが、習慣化した安楽品や贅沢品からおおくの喜びを引き出せなくなるのである。」(PE, p.135) との分析も示している。これは、いわば「ヒューマン」における「損失回避的」行動に関する現実的時間経過の中での一つの原因説明にも相当する認識であるとも言えそうである。

「プロスペクト理論」での「効用(満足度)」=「心理的価値」を決めるのは、「状態」(富の絶対量)ではなく「変化」であるという把握並びにそれに関連する「参照点」の概念は、まさにマーシャルの進化論的経済学にも貫く特徴にも符号しているのである。

人間主体の行動における変化や時間を重視する側面は、またマーシャルの「利子論」とも関連している。「利子」は基本的には、「貯蓄」と「投資」とを均衡させる貨幣量の一種の「価格」との認識である。この点マーシャルは「一般に蓄積された富の供給がそれを使用する需要に比して少なく保たれ、その使用が平均して利益の源泉となり、そして貸し出された際には支払いを要求できるほどとなっている原因」、つまり「富の蓄積が抑制され、利子率が今まで維持されてきているのは、人間の大多数が延期された満足よりも現在の満足を選好すること、言い換えれば、人間が「待機(waiting)」することを好まないことによる」(PE, p.581) ののである。「単純な資本の稼得、つまり単純に待機することへの報酬」(PE, p.588) がマーシャルの考える「(純)利子」概念であった。その「利子」論の展開では、労働が生み出す剰余価値説を主張するマルクス(Karl Marx, 1818-1883) たちを批判しつつ、(純)利子の経済的重要性が論じられている。人間の現在の満足度を高く認識する「現在選好性」が「利子」の根拠とされて、それは「標準的経済学」にも取り入れられている。

「行動経済学」では、そこからさらに「時間選好性」の揺らぎ(より強い「現在選好バイアス」や「時間的選好の逆転」など)の観察や整理がなされる領域とも関連していくことになる。

抽象的な「純利子」論部分では、マーシャルも確かに現在の「標準的経済学」に取り込まれている。しかし、彼自身の「利子論」は「純利子」の提示にとどまらず、それを含めて現実の実務で「利子」と観念される「粗利子」(危険に対する保険料や一部貸し手にとっての経営の稼得を含むもの)の分析も展開されている。そのうえで、時間にかんし現実の人間がもつ「選好性」を巡り、心理学(精神科学)の分析にも次のように言及していた。それは、まさに現在の「行動経済学」が行っていることと相似の作業へのマーシャルの期待ともいえそうである。

「経済学は、余暇やそれ自身が報酬ともなる活動の機会も含め、人間の現在の満足と繰り延べられた満足とを選択する際に作用する影響を分析しなければならない。しかし、ここでは、その名誉ある地位は精神科学(mental science)に存在する。つまり、そこから得られた学説を経済学は、その他の材料と組み合わせて、その特定の諸問題に適用するのである。」(PE, p.582)

3) 進化論的思考と心理学的認識

「行動経済学」の基本的視角との共通性は、またマーシャルの「経済生物学」において示されている人間の「利己心」と「利他心」との関連性の議論にも見てとることができる。

生物有機体(高等動物)でも、社会組織体でも、「その発展につれ、一方では個々の部分間における機能の分割が増大し、他方ではそれら個々の部分間の緊密な結合が進展していく」。「有機体」の高度な発達では、それを構成する各要素の「個々の部分の自己充足性はますます小さくなり、その満足な存在のためにはますますその他の部分への依存」が大きくなる。逆に見れば、「高度に発展した有機体では、いずれかの部分に生じた何らかの混乱は、他の部分にも影響を与える」のである(PE, p.241)。

マーシャルはこうした有機体としての「経済社会」の把握をダーウィン流の生物進化論での「最適者生存(survival of the fittest)の法則」の視点で論じている³⁹。

39 「最適者生存の法則」自体はこう認識されている。「この法則は注意深く解釈される必要がある。あるものがその環境にとって有益であるという事実は、それだけでは、自然界においても社会においても、そのものの生存をかならずしも保証するものではない。最適者生存の法則が論じているのは、自分自身のために環境を利用するのにもっとも適しているような有機体が生き残る傾向がある。環境をもっとも巧みに利用する有機体は、その周りにとってもっとも有益なものであることは多いが、その周りに対してときには有害な存在であることもある。」(PE, p.242)

「最適者生存の法則」は、「環境から便益を引き出すのに最も適した有機体を、生存闘争が繁殖させていく」という客観的な「傾向」である (PE, p.241)。しかし、現実の人間社会では、「生存闘争は、長期的には、個々人が自分のまわりの人々のために、喜んで、自分自身を犠牲にするような人々の種族を生存させていく。だいたいのところ、その最善の特性がもっともよりよく形成されてきた種族こそが、生存していき支配的となっていくとみてよい」(PE, p.243) と論じ、人間社会における「利己心」と「利他心」との相互関連性の認識を示している。マーシャルは周囲に利益をあたえる個人や人間集団の示す「社会的性質」(利他的性質や行動)こそが、その集団を、ひいては社会全体を保持させ、発展させていく前提だと考えている。ある社会集団(家族、村落、種族、企業、産業、国民など)内部の個々のメンバーの利他的犠牲的特性の存否とその程度とが、結果としてその集団組織の生存を左右していく、との発想である⁴⁰。

こうした、マーシャルのスタンスはまた、彼のより具体的な現実認識レベルでの議論とも結びついている。そうした中でも特に重要なものは、当時のイギリスの生産力構造を担っていた各地域に特定の関連産業が集中し地域化することがもたらしている「外部経済(external economy)」の認識である。

『原理』は初版(1890年)以来7度改訂されているが、その第4編「生産要因」はその内容がほとんど変化していない部分である。そこには19世紀後半のイギリスの基本的生産力が、大規模生産化の方向とともに、中小規模の企業群が特定地域に地理空間的に集中することで担われている状況が示されていた。

「ある産業が、自らある地域を選んだならば、その産業はそこに長く留まるようである。つまり、同じ熟練を要する業種に従事する人々がお互

いにその近隣から得ているさまざまな利益は、それほど大きい。その職種の秘密は秘密ではなくなる。それらは、よく知れわたっていくのであり、子どもたちもそれらの多くを無意識のうちに学ぶ。良好な仕事は正当に評価され、機械、諸工程、企業の一般組織、これらでの発明や改善は、それぞれの長所がすばやく話題となる。ある人が新しいアイデアを持ち出せば、他の人たちにそれが取り上げられ、自身の提案と組み合わせられる。こうして、そのアイデアはさらに新たなアイデアを生み出す源となる。」(PE, p.271)

現実の生産力の特徴が、単純な企業間での競争だけではなく、人々のコミュニケーションをとまなう「共生」的進化に依存している点が把握されている。この認識は、『原理』の続編『産業と交易』⁴¹でも、20世紀に入りなお有数の刃物工業地域であり続けるイギリスのシェフィールドとドイツのゾーリングゲンに言及して確認されている⁴²。地域空間的に同種企業や同業種が近接し、そこでの人々の意思疎通や情報交換力の向上による人間関係の相互認識全体がその地域の「雰囲気」を形成するのである。客観的環境が、そこに生活し活動する各主体の心理状態に影響し、それがまた逆にその客観的環境へと反作用するとのスパイラルな関係が認識されていた。

マーシャルは「利他的」活動を含む集団の「最適者生存」の貫徹により、こうした「雰囲気」を形成している地域産業や職業集団内での「他者への配慮や自尊心」が、「協調と競い合い」という産業感覚を培うもととらえる。こうして「ある地域がその産業的雰囲気から引き出している特定産業での主導権は、…より大きな生命力を示している。」(IT, p.287) と捉えられるのである。

『産業と交易』では、現在の心理学の応用領域でも

40 市場社会で短期的に作用する「最適者生存の法則」を緩和し、その長期的な貫徹へと組み替えていく要因に、マーシャルは「利他的」特性を強調していた。「直接の報酬を求めることなしに構成員が相互に奉仕しあう民族は、それが行われる世代においてももっとも繁榮するように思われるだけではなく、さらに彼らのもつ有益な習慣を継承した多数の子孫を育てるように思われる。」(PE, p.242)

41 『原理』と『産業と交易』(Alfred Marshall, *Industry and Trade*, Macmillan, 1919. (永澤越郎訳『産業と商業』岩波ブックセンター信山社, 1985年)以下本書は(IT, p.××)の形式で示す。邦訳書には原典ページが付されているので頁は省略し、訳文にも従っていない。)の関係については、『前掲拙著』序章、参照。

42 「大量の材料を使用せず、素早く獲得できない技能を必要とする一産業は、昔と同じく、その労働にたいする十分な市場から離れようとしないうままである。シェフィールドやゾーリングゲンはそれらの産業的「雰囲気(atmosphere)」を獲得していた。それが無料で刃物製造業者たちに他のところでは容易にはもちえなない大きな利益を与えている。雰囲気というものは移動させることはできない。」(IT, p.284)

ある「マーケティング」に関する先駆的言及も見られる。20世紀に入り、諸商品や生産物の小売りのレベルでは、典型的にはアメリカで、その規模がますます大きくなる中、「広告」の持つ意味が着目される。すでに「商品のもっとも有効な訴え方」が「学術的な研究者と専門的な広告機関とが一体となり、現代の組織的で進歩的な分析と観察、実験と記録、および暫定的な結論を巡回させる仕方」で応用されており、そこに「心理学」が関係している点も指摘されている。「広告の繰り返しの与える影響は、繰り返しの教育的効果の一つの特殊な例」でもある。「特定の生産物についての広告のさまざまな方法に関する試験的な実験は、その生産物については大いに役立つこと」もあるが、それに「値する一般的な結論の達成」には程遠いとの認識も持ち合わせ、「広告」に対する問題点が意識されている（*IT*. p.307）。

マーシャルは、そうした販売流通の現実での具体的な「競争」のありようをブランド（「商標」）や「広告」のもつ意味の問題として検討している。「広告」活動も、それが潜在的な「需要」に応じる新商品の「情報」等を「過度の疲労と時間の浪費なしに」提供できる限りでは「建設的な広告」である。しかし、「広告の主要な影響は、理性によってではなく、習慣の盲目的な力によって作用する」ものともなれば、「広告への現代の支出の多くは建設的ではなく、戦闘的」なものともなる（*IT*, pp.304-6）。それゆえ、企業活動が生産上、「販売」上に築き上げていく「暖簾」も、いまや「広告」の力よるところが大きくなっている。

「広告」や「商標」の問題をとおし、マーシャルは「自由市場（open market）」の論理にも含まれる「情報」等を媒介とする社会の変動性や操作性の問題をとらえている。人間の「活動」が「欲望」を規定して歴史を推進させていく、との彼の歴史認識は、時代の具体的なレベルでは社会的な企業「活動」が消費者大衆の「欲望」を絶えず新たに開発し、コントロールしながら展開していきかねないとの認識となってもいた。21世紀現代でも通じるこうした問題意識をすでに明確に示しつつマーシャルは、自分の時代の中で、現在の「行動

経済学」が問題にしているものと同位相の諸問題の多くを明確にその視野に包含していたのである。

4. 一応の整理と問題

カーネマンたち認知心理学者における「ホモ・エコノミカス」に対する素朴な疑問から「行動経済学」は出発した。その諸研究は、「完全合理性」に代わり「限定合理性」をもつ「ヒューマン」を対象とし、現実の人間の日常生活や社会でのさまざまな意思決定や選択活動、さらにはそれらに基づく社会的な動向や諸集団での諸問題の再検討が進められている。時代は1世紀ほど以前ではあるが、マーシャルも同様に、狭く限定された「経済人」を問題としていた当時の経済学＝リカードゥ学派たちに懐疑の目を向け、自らの経済学を形成していた。この点両者の対象とする人間像は一定相似のものであった。また個別の論点やその視点には、いくつかの共通面も見いだせた。

現在の「行動経済学」が明らかにしているのが、「ヒューマン」が見せるさまざまな認識上の「揺らぎ」や行為・活動の偏差（バイアス）であり、それが周りの状況や環境に大きく規定される傾向を問題としている。それゆえ、「行動経済学」は、これまでのところ、ごく一般的な日常生活、集団組織活動、市場組織の中での具体的変化や運動をとらえ、そのごく限定された範囲における特徴に一定の傾向や法則性を人間の感情や動機の視点から把握し、分析して見せている。この点で、従来の抽象度が高く、数理的な傾向を強めてきた「標準的経済学」に対し、「経済学」への一般的敷居を低くしていることは⁴³、「行動経済学」の一定の功績ではあろう。

それは、「標準的経済学」＝主流派経済学（理論）にもさまざまな反省材料を提示し、一定の社会活動における指針や政策的方向性を出す際の有用なツールを提示している面を持っている。ただし、「行動経済学」研究のスタンスは、主流派経済学（新古典派経済学：ミクロ・マクロ理論）を漠然と認めつつ、その理論では説明できない経済社会の表層での人々の諸動機や感

43 依田由典教授は、WEB掲載「新しい経済の教科書 2014行動経済学は、トンデモ学問で終わるのか!？」（<http://business.nikkeibp.co.jp/article/interview/20140401/262120/>）で、「行動経済学は非常に小さい目の前の現象をうまく説明して、面白いでしょうと言っている段階」と表現されている。

情が織りなす特徴をとらえ、その理論の「防御帯」として「補正」を図ろうとしているようである。この点「標準的経済学」と「行動経済学」との関係について、カーネマンやセイラーは、前者を「規範的」経済学とし、長期的法則性と状態の分析に、後者を「記述的」経済学として現実の人間の短期的視野と変化の把握によって、お互いを補いあう関係で、共存できると考えているようである。

「行動経済学」の一般的特徴としては、周囲の相対的な環境への人間の認識が依存している点の重視ならびに時間の与える影響やそれに伴う変化の視点の重視があげられる。しかし、それらはほぼ人間個々人が現実に想定しうる時間スパンに限られており、その理論射程は、自ら自覚しているように基本的には短期的な視野に留まっている。それゆえ、「行動経済学」研究内での理論的次元構成や階層性の発想は希薄で、現実に生じている経済的な諸分野での人間行動そのものを、どのように説明できるかにもっぱら焦点が当てられているのである。

こうした限定された視野の必然的反面として、そこには、全経済システム的な物質代謝に貫徹する再生産のリズムや社会総体における客観的な法則などの視座は、「標準的経済学」＝主流派新古典派同様に、あるいはそれ以上にほとんど意識されてはいない。それとも相関して、それが対象としている「ヒューマン」も非歴史的な存在のようであり、中長期的で体制歴史的な経済社会の特質が取り上げられることもほとんどない⁴⁴。

マーシャルの場合には、「均衡」という理論枠組み

を「進化的」な経済社会を捉える基準として利用しつつ、歴史的な観点を踏まえた「経済生物学」体系の構築を考えていた。この点でマーシャルも「ヒューマン」を対象としてはいたが、その「ヒューマン」自身の歴史性認識の点で「行動経済学」とは決定的な違いが存在する。マーシャル経済学の特質は、自然的かつ社会的環境と人間主体およびそれが構成している諸集団や組織体との相互連関の輻輳的認識による社会進化の展望にあった。その経済学は確かに現在の「標準的経済学」にたいし、重要な分析道具の提供を少なからず行っているが、その体系としての基本的なスタンスの違いも明らかなのである。

友野教授は「行動経済学」展開の第二段階としてその「体系化・理論化」を志向されている⁴⁵。が、それは現在どこまで進んでいるのだろうか？本当にこの第二段階は可能なのだろうか？マーシャルとの一面での親和性を考えると、現在の「進化経済学」のアプローチとの関係はどう考えられるであろうか？「行動経済学」が単に「新古典派」を核とする「標準的経済学」の「補正」（防御帯）にはとどまれない状況にはならないのだろうか？その第二段階への志向においては、あらためてマーシャル的観点からの再検討も有効のように思われる。このことは、また現代における「経済学多様性」の進展とその承認にとっても興味深いものがある。

マーシャルは最晩年「もし、私にもう一度人生を生きる時間が持てるならば、私はその時間を心理学にささげるだろう。経済学は理想とはあまりに関係が乏し

44 マーシャルにおいてもその経済学の出発点を「動機」に据えている以上、ケネー (François Quesnay, 1694-1774) (『経済表』) に由来し、マルクス (『資本論』)、さらにはスラッファ (Piero Sraffa, 1898-1983) (『商品による商品の生産』) に流れていた、社会総体としての物的かつ社会関係的な再生産過程に貫徹する法則性把握の視角は希薄である。それでも、企業や産業レベルでの生産、再生産の維持、企業・産業の新陳代謝 (栄枯盛衰)、国民性の違い、などがさまざまな形で論じられ広い歴史的な視野を保持していた。

45 友野教授は「行動経済学の第一段階は、「標準的経済学」に対するアノマリーに着目し、人が経済人とはいかに違うかを示す証拠を系統的に収集する段階」で、続くべき「第二段階は、そのような行動の体系化・理論化を図り、経済への影響を分析し、政策立案のための提言を行うという段階」とされている。ただそこでも「経済学で長年にわたり蓄積されてきた理論に認知心理学の成果を取り入れて改良するというのが、行動経済学の目指す方向であって、標準的な経済学を全面的に放棄あるいは解体して、新しい経済学を一から建設するというものではない。」(友野『前掲書』36頁) という。同様な見解は、セイラーも示していた。「標準的経済学」に対し「行動経済学」が指摘する「数かずの例外は、そろいもそろって、経済理論に対していっせいに「表舞台から撤退せよ」と迫っているのだろうか。いやいくつかの理由から、その答えはノーである。」その理由は「これに代わるべき適切なパラダイムがない」からと消極的なものではあったが。篠原勝訳『行動経済学入門 (The Winner's Curse)』ダイヤモンド社、2007年、296頁。こうした「行動経済学」の位置付けに対して、依田教授は、よりアンチ「標準的経済学」の方向で、「行動経済学」の方向性や進展を考えているようである。この点、依田由典『行動経済学—感情に揺れる経済心理』中公新書、2010年、参照。

すぎる。」と語っていた。また亡くなる直前にも「経済学の心理学的な基礎は、倫理的動機も含む多くの種類の動機による行為を含まなければならない」とのメモを書き残してもいた⁴⁶。こうしたマーシャルの希望に、「行動経済学」は答えることはできるだろうか？

参考文献（脚注掲載分を除く）

- 多田洋介『行動経済学入門』日本経済新聞社，2003年
古川雅一『ねじれ脳の行動経済学』日本経済新聞社，2009年
マッテオ・モッテルリーニ著・泉典子訳
『世界は感情で動く行動経済学からみる脳のトラップ』
紀伊国屋書店，2009年
ダン・アリエリー（熊谷淳子訳）『予想どおりに不合理』
早川書房，2010年
ダン・アリエリー（桜井祐子訳）『不合理だからうまくいく』
早川書房，2010年
真壁昭夫『最新 行動経済学入門』朝日新書，2011年
多田洋介『行動経済学入門』日本経済新聞社，2014年
日本経済新聞社編『身近な疑問が解ける経済学』
日経文庫，2014年

※追記 本論作成過程で、経済学史学会西南部会例会において報告の機会を得た。その際の会員からの有益な御示唆に感謝します。

46 P. Groenewegen, *A Soaring Eagle: Alfred Marshall 1842-1924*, Edward Elgar, 1995, p.729.