

★ リチャード・セイラー教授の「ナッジ理論」でより良い社会が実現できる！？

10月9日、スウェーデンの王立科学アカデミーにより、2017年のノーベル経済学賞は米シカゴ大学のリチャード・セイラー教授に授与すると発表されました。受賞理由として、「行動経済学」の理論的發展に貢献したことが挙げられています。

伝統的な経済学においては、経済理論を構築するため、人間は誰でも自分の利益のみを追求し、その利益が最大になるように常に合理的な行動をとるというモデルを設定していました。もとより昔の経済学者たちも、実際の人間が常にモデルのような行動をとるとは考えなかったでしょうが、その時々感情によって行動が変わるとすると、変数が多すぎて理論化が困難になると考えた結果の苦渋の選択だったのではないかと思います。セイラー教授は、約40年前の学生時代から現実存在している人間とはかけ離れたモデル設定に疑問を持ち、それほど欲しくもないものを衝動買いしたり、誘惑に負けてついつい飲み過ぎて二日酔いになったり、負けが込んでいるのにそれを取り返そうとさらにギャンブルにのめり込んだりといった、日常生活での身近な経済行動における人間の心理的な傾向を分析し、理論的に体系化しました。それが評価されて今回の受賞につながったようです。

具体的には、セイラー教授は心理学の要素を取り入れて、低コストで社会に役立つより良い行動を促す仕掛けをいろいろと考案し、それを「ナッジ (nudge)」と名付けました。ナッジとは、もともと「注意や合図のためにヒジで軽く突く」という意味の英単語ですが、ここでは「行動を促す、後押しする、誘導する」といったニュアンスで捉えるのが良いと思います。以下に代表的なナッジの事例を紹介します。

● 清掃費のコストダウン

- ・オランダの首都、アムステルダム空港内男子トイレの床の清掃費が高くついていた
- ・「人は的があるとそこに狙いを定める」という心理から、小便器の内側に一匹のハエの絵のシールを貼りつけた
- ・小便器周辺の汚れがなくなり、清掃費が80%も減少した

● 企業年金制度への加入促進

- ・アメリカで老後生活の安定のために、従業員にとって有益な企業年金制度（企業からの掛金補助あり）への加入率を高める必要があった
- ・「変えた方が良いと分かっているけど、自ら行動して現状を変えることはなかなかできない」という心理を利用して、加入したい人が年金加入申込書を提出するオプトイン方式から、加入したくない人が年金脱退申込書を提出するオプトアウト方式に変更した
- ・その結果、この方式を導入した企業の加入率が90%と飛躍的に上昇した

● 食習慣の改善

- ・健康増進のためにもっと野菜や果物を摂取してもらう必要があった
- ・ニューメキシコ州立大学の研究チームが、スーパーマーケットの買い物カゴ（カート）を「野菜・果物用」と「それ以外の品物用」にテープで分けた実験を行った
- ・顧客は自分の買い物に野菜と果物が欠落していることが可視化できるようになった
- ・すると買い物時に必ず野菜と果物を購入するようになり、その売上げが2倍になった

● 税金未納問題の解決

- ・税金の納付率を上げることに苦慮していた
- ・イギリスのキャメロン首相は行動洞察チーム、通称「ナッジユニット」を発足させ、税金の滞納者宛に「あなたが住んでいる地域のほとんどの人が期限内に納税を済ませています」という、ありのままの事実を伝える手紙を送った
- ・自分は滞納者で地域における少数派なのだと思わせられたことで、納税行動を起こし、納税率が68%から83%に改善した。

上記の事例からも分かるとおり、ナッジの特徴は、①ほとんどお金をかけないこと、②安くするとか高くするといった価格で誘導しないこと、③相手に自由な選択権を与えること、にあります。強制的にやらされるのではなく、それとなく誘導される心地よさを社内でも何かに応用できて、従業員のより良い行動に結びつけられたらいいなと感じました。（工藤克己）