

令和 5 年度 第 1 期

未修者小論文試験問題

受験上の注意事項

- 1 監督者の指示がある前に、この問題を開くことを禁止します。
- 2 試験開始の合図により、解答を始めてください。
- 3 試験開始の合図の後、印刷不鮮明等に気付いた場合は、黙って手を挙げ、監督者に申し出てください。
- 4 解答は、答案用紙に黒インクのペン又はボールペンにより書いてください。
消せるボールペンや時間の経過により字が消えるボールペンは使用しないでください。また、鉛筆は不可です。
- 5 試験時間は90分です。
試験開始後20分以内及び試験終了前5分間は、答案の提出及び試験室からの退出はできません。それ以外の時間に退出（途中退出）する場合には、黙って手を挙げ、自席で答案及び問題を監督者に渡してから退出してください。
- 6 この問題は、試験終了後、持ち帰ることができます。
- 7 次のもの以外は机上に置かないでください。
受験票、筆記具、時計（計算機能等のないものに限る。）、眼鏡。
受験票は、氏名、受験番号が記載されている面を表にして、監督者が見やすい位置に置いてください。なお、上記以外のものについては、監督者の許可を得てください。
- 8 問題検討のためのラインマーカー及び色鉛筆の使用は、問題用紙に限り認めます。
- 9 携帯電話等は、必ず電源を切って鞆等にしまってください。
- 10 試験室内では、耳栓の使用はできません。
- 11 試験時間中の発病等やむを得ない場合には、黙って手を挙げ、監督者の指示に従ってください。
- 12 試験時間中の喫煙や飲食（ガム等を含む。）は、禁止します。
- 13 試験終了の合図とともに、直ちに筆記具を置き、監督者の指示を待ってください。
- 14 不正の手段によって試験を受け、又は受けようとした者に対しては、試験を停止し、合格の決定を取り消すことがあります。

〔問 題〕

次の文章は、近時、新たな政策手法として注目されている「ナッジ理論」について述べたものである。この文章を読んで、後記〔設問1〕及び〔設問2〕に答えなさい（注は、問題作成者が作成したものである。なお、本文の一部を省略した。）。

軽く肘でつつく

私たちの意思決定には、様々なバイアスが存在することを紹介してきた。このような意思決定の歪みを、行動経済学的特性を用いることで、よりよいものに変えていこうという考え方がナッジと呼ばれるものである。

「ナッジ」は「軽く肘でつつく」という意味の英語である。ノーベル経済学賞受賞者のリチャード・セイラーは、ナッジを「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」と定義している。

一般的に、人々の行動を変えようとするとき、法的な規制で罰則を設けて、特定の行動を禁止して選択の自由そのものを奪うか、税や補助金を創設して、金銭的なインセンティブを使うことが多い。もう一つの手段は、教育によって人々の価値観そのものを変更することである。しかし、教育を通じた価値観の形成は、短期的な効果を大きく期待できるものではないし、義務教育年齢の子どもに対しては有効な手段であるかもしれないが、それ以外の年齢層には必ずしも有効な手法ではない。

行動経済学的手段を用いて、選択の自由を確保しながら、金銭的なインセンティブを用いなくて、行動変容を引き起こすことがナッジである。大きなコストをかけないとそのような政策的誘導から簡単には逃れることができないのであれば、その誘導はナッジとは呼べない。ナッジは命令ではないのである。例えば、カフェテリアで果物を目の高さに置いて、果物の摂取を促進することはナッジである。しかし、健康促進のためにジャンクフードをカフェテリアに置くことを禁止するのはナッジではない。

ナッジは、行動経済学的知見を使うことで人々の行動をよりよいものにするように誘導するものである。一方、行動経済学的知見を用いて、人々の行動を自分の私利私欲のために促したり、よりよい行動をさせないようにしたりすることは、ナッジではなく、スラッジと呼ばれている。スラッジとはもともと、ヘドロや汚泥を意味する英語である。

例えば、ネットで買い物をした際に、宣伝メールの送付があらかじめ選択されていて、その解除が難しい場合は、ナッジではなくスラッジである。商品を購入した際に割引がもらえると

いうキャンペーンで、領収書や商品番号を書類に記入して郵送する必要があるようなものもスラッジである。社会保障の受給手続きが必要以上に面倒になっているのもスラッジである。

行動の特性を考える

うまくナッジを設計することができれば、私たち自身の意思決定はよりよいものになる。現在バイアス¹⁾が理由で仕事を先延ばしする傾向がある人なら、先延ばしすること自体を面倒にするナッジを作ればよい。定時の仕事をのんびりしてしまい、深夜残業しがちな人であれば、深夜残業を原則禁止し、早朝勤務を選べるようにするのは一案だ。残業をするという選択の自由を確保しながら、早朝に残業するという面倒を増やすことで、先延ばし行動を抑制できる。

どうすれば、よいナッジを設計することができるだろうか。OECD（経済協力開発機構）や行動洞察チームが、ナッジの設計のプロセスフローを提案している。どれも基本的に同じような構造でなりたっている。OECDのBASICという提案（図2-1）は、人々の行動（Behaviour）を見て、行動経済学的に分析（Analysis）し、ナッジの戦略（Strategy）を立て、実際にナッジによる介入（Intervention）をしてみて、変化（Change）を計測するというものである。

ideas42という組織が提案している5段階のプロセスは、問題を定義し、処方箋を考え、ナッジを設計し、その効果をテストした上で、大規模に実施するというものだ。行動洞察チー

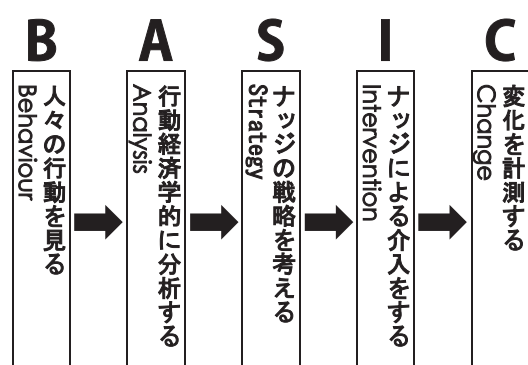


図2-1 ナッジ設計のプロセスフロー：OECDのBASIC

ムは、ナッジをテストし、その効果を検証した上で、政策に適用するという3段階のものを提案している。基本的には、課題となっている問題の背景を行動経済学的に考えて、ナッジを考案し、テストするというプロセスである。

もう少し具体的にそのプロセスを考えてみよう。最初にすべきことは、意思決定のプロセスを図式化することである。意思決定のプロセスを理解し、そ

れにかかわる行動経済学的なバイアスとその影響を推測する。そして、それに対応したナッジの候補を選び、技術的な制約の中で実施可能なものを決める。その際に、意思決定の上位にかかわるナッジを優先し、効果を検証する。

まず、意思決定のプロセスを考える。第一に検討すべきことは、対象とする意思決定の特徴である。その意思決定は、意思決定をしている人にとって重要なことと意識されているものなのか、それとも本人がほとんど無意識に行っているものなのかを検討すべきだ。ある行動が本人にとって望ましくないもので、本人も改善したいと思っているとしよう。このとき、本人

にとってそれが重要な意思決定で、よく考えられた上で行われる場合を考える。

本人の行動が望ましいものでないとすれば、その意思決定の重要性を本人が理解しているのに、なんらかのバイアスによって望ましくない意思決定をしているかもしれない。あるいは、正しい意思決定をしていて、本人はその意思決定と整合的な行動をしたいと思っているのに、実際の行動が意図したものと異なっているということになる。一方、望ましくない行動が、あまり考えずに意思決定がされていることによって引き起こされているのであれば、本人に問題の重要性を気づかせることが第一歩になる。あるいは、無意識に訴えかけるようなナッジが有効かもしれない。

つぎに、その意思決定が行われるのはどのようなタイミングであるかを考える。そして、意思決定そのものを、本人が能動的に行っているのか、受動的で自動的に行っているのかということも考える必要がある。

意思決定をする際には、何種類の選択肢があるのだろうか。明示的な意思表示をしないでも選択したことになるデフォルト²⁾の選択肢は存在しているのだろうか。本人が選択したことに対し結果をフィードバックすることは可能だろうか。その行動をするインセンティブは金銭的なものだろうか、それとも非金銭的なものだろうか。望ましい行動ができないのは、金銭的コストがかかっているからだろうか。それとも心理的コストがかかっているからなのだろうか。

そのつぎに検討すべきことは、意思決定をする人がどのような情報を手にしているかを考えることだ。どのような知識や助言があれば、意思決定ができるのだろうか。本人には、どのような情報や知識が与えられているのだろうか。それは、文書情報なのか、視覚情報なのか、それとも口頭で与えられた情報なのか。どのような順番で情報が与えられているのだろうか。

さらに、意思決定をする人の心理的状況はどうだろうか。よい意思決定をした場合、その利得はすぐにやってくるのか、それとも遅れてやってくるのか。もし遅れてやってくる場合には、現在バイアスで先送りしてしまう可能性が高くなり、よい行動や習慣を学習して自然に身に付けるチャンスが少なくなる。

意思決定は、本人が感情的になっているときになされることが多いのだろうか。例えば、医療における意思決定の多くは本人が感情的になっているときに行われることが多い。子どもが生まれた際や親が死亡した際に行う意思決定は、それぞれ異なる感情のもとで行われる。

意思決定の中には、それほどエネルギーを使わなくてもよいものもあれば、強い意思力や自制心を必要とするものもある。仮に、意思力が強くないとよい意思決定ができないにもかかわらず、意思力や自制心が弱っている際に意思決定をしてしまうということがあれば、よい意思決定ができないだろう。

意思決定が行われる環境についても考える必要がある。その意思決定は、本人一人で行われ

るタイプのものか、それとも他の人が見ているような状況で行われるものなのだろうか。メディアでの報道や専門家の意見によって意思決定が影響される可能性があるのだろうか。それとも、意思決定は周囲の人の行動に影響されるタイプなのか。意思決定が本人の自発的な申し込みを必要とするようなものだった場合に、本人に申し込みさせること自体に困難がないだろうか。このように意思決定の特徴を整理していくのである。

行動変容を本人が望んでいるか

ナッジの設計において一番重要なのは、本人自身が自分の行動変容を強く願っているのか、それとも、本人があまり気にしていなかったことを気づかせて行動変容を起こさせるのか、どちらのパターンなのかを見極めることである。

もし、前者であれば、現在バイアスや自制心の不足が原因となる場合が多い。つまり、もともと理想の行動と現実の行動の間にギャップがあるところに原因がある場合である。この場合には、行動変容を起こしたい相手に対し、コミットメント手段を提供したり、自制心を高めたりするようなナッジが有効になる。

もともと理想的な行動をとりたいと本人が望んでいたなら、コミットメント手段を提供するだけで、彼らはその手段を選ぶようになるはずだ。貯蓄を増やしたいということであれば、給与からの天引き貯金制度やクレジットカードの上限額設定の選択肢を提供することがこのタイプのナッジである。体重を減らすために、毎日運動することをコミットし、運動しない日があれば1日あたりいくらかのお金を支払うというコミットメントは、運動によって体重を減らしたいという人には、とても有効なナッジである。しかし、このコミットメント手段は、本人が特に望んでいない行動を健康のために促進するという場合には、使うことはできない。

また、行動変容を意識的に行わせるのか、無意識的に行わせるのかによってもナッジの作成方針は変わってくる。本人自身が行動変容を起こしたいと思っていても、コミットメント手段を新たにとること自体も現状維持バイアスのために難しいというのであれば、**デフォルト設定**を変更することが有効になる。本人が明示的な意思表示をしない場合は、コミットメント手段を利用することに同意したとみなして、それを利用したくなければ簡単に利用を中断することができるようにすればいい。

代表的な例に、臓器提供の意思表示がある。日本人の41.9%の人たちは、「脳死と判定されれば、(どちらかと言うと)臓器を提供したい」と考えている(2017年「臓器移植に関する世論調査」内閣府)。それにもかかわらず、実際に提供意思を記入している人の割合は、「提供しない」がデフォルトで、提供したい場合に意思表示をする必要がある日本のような国々では10%前後と低くなっている。逆に「提供する」がデフォルトになっているフランスのような

国々では100%に迫る水準である。

一方、理想的あるいは規範的な行動を活性化したいという場合には、人々がもともと気にしていない行動について変容させる必要がある。もともと人々はそのような行動を意識していないため、自分から望んで、その行動を変えるためのナッジを設定することはない。この場合、政府などの外的な主体がナッジを設定する必要がある、それが有効だと考えられている。

一方で、人々の意識を喚起するような手法として、損失回避を使ったり、社会規範に訴えたりといったナッジによる情報提供がある。また、人々に無意識のまま行動を変容させる手法もある。ゴミの不法投棄を減らしたい場合、「ゴミの不法投棄をやめましょう！」という標識を設置することは、外的強制を使った意識的なナッジである。道路にゴミ箱まで足跡の絵を描くことでゴミ箱への移動を誘発したり、不法投棄が多い場所にお地蔵さんや鳥居を設置することで神聖な場所にゴミを捨てないようにさせたりするのは無意識的なナッジである。

「ゴミの不法投棄をやめましょう！」や「喫煙場所以外での喫煙は条例違反です」というような意識的なナッジは、既にそれを知った上で違法行為をしている人にはあまり効果がないかも知れない。また、そのような標識そのものに注意を向けない可能性もある。その場合には、ゴミ箱までの足跡や喫煙場所までの矢印を地面に描いておく方が、人は無意識にそれに従う傾向がある。

(大竹文雄『行動経済学の使い方』 2019年 岩波書店44頁～54頁)

- 1) 現在バイアス 未来に大きな利益を得られる可能性よりも、目先の小さな利益を優先してしまう心理傾向
- 2) デフォルト 利用者がとくに選択を指示しない時に実行される選択肢（コンピュータの初期設定等）

〔設問1〕(100点)

本文中のナッジの設計に関する説明を600字以内に要約しなさい。

〔設問2〕(200点)

ナッジについては、政府や地方自治体が見えないところで人々の選択を特定の方に誘導するものであるとして、これを問題視する意見もある。本文中のナッジの実例を参考にしながら、ナッジを活用することの当否や活用する際の留意点について、あなた自身の考えを800字以内で述べなさい。

