

行動経済社会学研究の構想

岩澤誠一郎（名古屋商科大学大学院）

キーワード：認知心理学、行動経済学、組織心理学

要旨

経済的意思決定が利己的かつ合理的に行われることを想定して取引の帰結を分析する伝統的な新古典派経済学に対し、経済社会学は、宗教のような上部構造、あるいは「弱い紐帯」のような社会的構造が経済的取引の帰結に影響を及ぼし得ることを指摘し、「社会」の意義を軽視することへの警鐘を鳴らしてきた。この論点を発展させつつ理論の実践的な意義を高めていくべく、経済社会学の新しいアプローチの一つとして脳科学・認知心理学の視点を導入することを提唱したい。Kahneman（2003, 2011）に倣い、脳の情報処理システムを「システム1（感情、直観など）」と「システム2（理性的推論）」とに区分して考察しよう。伝統的な新古典派経済学が「システム1」を無視し「システム2」の働きのみで経済的取引を説明しようとするのに対し、行動経済学は現実の経済的意思決定において「システム1」が無視し得ない影響を及ぼすことを指摘した。ただ現状の行動経済学はこの地平にとどまり、実質的に規範理論としての新古典派経済学を認める結果となっている。これは人間の社会性の基礎に「システム1」があり、例えば現実の「公共財」の供給量が伝統的経済理論の予測に比べ多いとの実証的な事実を支えている点などを考えれば遺憾である。最近の脳神経科学が人間の社会的行動における「システム1」の重要性と可塑性を裏付けつつある点を踏まえると、協力行動を始めとする人間の社会的活動を支えるものとして「システム1」を捉え、

それを支える社会のあり方と、その経済的帰結について論じる研究を構想することが可能だろう。「ポジティブ組織研究」と呼ばれる最近の組織心理学における展開の中から、いくつかの研究をこうした方向での研究の事例として紹介したい。

1. イントロダクション

新古典派経済学は、利己的・合理的に経済的意思決定を行う主体による市場交換がパレート効率的な均衡を実現すると主張する（厚生経済学の第一定理）。この定理の背後には完全競争、完全情報を始めとする多くの前提があり、それが現実の市場交換の説明として適切なものであるかどうかについては慎重な議論が必要である。だが現実にはこの定理が、市場社会の全面化と、そこにおける経済主体の利己的行動を正当化するイデオロギーとして機能してきた。

これに対し経済社会学は、宗教のような上部構造（Weber 1934）、あるいは「弱い紐帯」のような社会的構造（Granovetter 1973）が経済的取引の帰結に影響を及ぼし得ることを指摘し、新古典派経済学的イデオロギーにおける「社会」の意義の軽視に対し警鐘を鳴らしてきた（Granovetter 2005）。これは経済社会学の重要な意義の一つである。この論点を発展させつつ理論の実践的な意義を高めていくべく、経済社会学の新しいアプローチの一つとして脳神経科学・認知心理学の視点を導入することを提唱したい。

2. 新古典派経済学・行動経済学と「システム1」・「システム2」

Kahneman (2003, 2011) に倣い、脳の情報処理システムを「システム1」と「システム2」とに区分して考察しよう。人間は脳への刺激をまず「知覚」するが、それを言葉に変換していく過程で「システム1」または「システム2」、あるいはその双方を活用する。「システム1」が「速く(Fast)」立ち上がる感情・直観などを指すのに対し、「システム2」は「ゆっくりと(Slow)」しか起動しない理性的な推論を指す。人間の意思決定や行動は、その多くが「システム1」によって行われており、「システム2」が起動するのは、その作動を迫られる局面において、人間が意識的にそうする時においてのみである。

伝統的な新古典派経済学は、経済的な意思決定が利得の合理的な計算に基づいて行われる、すなわち「システム2」によって行われると想定しており、そこでは意思決定における「システム1」の役割が無視されている¹⁾。これに対し、一連の認知心理学研究を通じてKahnemanとTverskyが明らかにしたのは、現実の人間の経済的意思決定において「システム1」が無視し得ない影響を及ぼしているという点であった²⁾。

例をあげよう。投資の判断を行うに当たっては確率の判断が不可欠であるが、人間の主観的確率の判断は、理性的な推論よりは、目を惹く事象や事象についての叙述の印象に基づいて行われる面が強い。高値圏にある割高な株式をそれまでの値動きに惹かれて購入する投資家が少なくないのはこのためである。また人間は損失の実現を感情的に忌避する傾向が強いため、投資を行った後に値下がりした株式の取引を回避し、結果的に損失を拡大させるに至ることが少なくない。印象、感情といった「システム1」の構成要素が、投資の判断という経済的意思決定に多大な影響を与えているのである。

こうした観察をもとに誕生したのが行動経済学である。行動経済学は「利己的・合理的」という

枠組には還元し得ない人間の経済的意思決定の実相を重視し、そうした人間による市場取引の「非効率的」な帰結を分析する³⁾。伝統的な新古典派経済学が市場取引の「あるべき姿」を叙述する「規範理論(normative theory)」である傾向が強いのにに対し、行動経済学は取引主体の意思決定とその取引の実相を示すことを重視し、その分析を通じ、意思決定の主体に自らの行動の再考を促す、あるいはそのための政策を提示する「処方箋理論(prescriptive theory)」たることを目指す(Jolls *et al.* 1998)とされる。

もっとも現状の行動経済学は、その大半が、新古典派経済学の「規範理論」を「あるべき姿」として措いている。つまりそこでは、人間の経済的意思決定は「システム2」によって利己的・合理的に行われるべきとされているのであり、「システム1」は克服されるべき邪魔物として取り扱われているのである。

例示のために、前述の諸例に対するKahnemanの助言をみよう(Kahneman and Riepe 1998)。それまでの値動きに惹かれ、高値圏にある株式に投資をしようとする投資家に対し、彼は「良く考えよ」という³⁾。つまり「システム1」の影響を押し止め、「システム2」を立ち上げてそれに従えということである。次に、投資を行った後に値下がりした株式の取引を回避しがちな投資家に対しては、買値から一定程度値下がりした株式については強制的に売却を行うとする「損切りルール」を事前に定めることを薦めている。これは「システム1」が意思決定に悪影響を及ぼすのを防ぐために自らルールを定めることを推奨しているのである。

Thalerたちは一歩踏み込み、経済主体の意思決定が「システム1」により歪められているとみられる場合には、社会、あるいは政府が「選択肢の提示の仕方(choice architecture)」の変更などを通じ個人の意思決定に介入することを認めるべきだと主張する(Thaler and Sunstein 2008)。長期的な健康を志向する「システム2」に対し目先の快楽を志向する「システム1」の影響力が勝りがちである個人に対し、野菜や果物をより多く、甘いデ

ザートをより少なく消費するよう仕向けるような配置や仕掛けをカフェテリアがとるよう、社会として唱導していくべきだというのである。これは社会や政府の力を借りて、個人の意思決定における「システム1」の悪影響を最小化しようとする試みであると言える。

Kahneman や Thaler の助言や主張は、彼らが行っている例に関して言えば誤っているわけではないだろう。ただ彼らの行っている例が、新古典派経済学的な経済合理性に対し「システム1」が負の影響を及ぼすものであるという点で共通していることに注意しなければいけない。これまで経済事象の論議をするにあたって「システム1」が関わりを持つということを認めてこなかった伝統的な経済学者に対しては、こうした例に集中して議論を行う方が理解を得やすいという面はあるだろう。だがこのような形で議論を行うことは、結局のところ伝統的な新古典派経済学は「規範理論」として正しいのであり、現実的に経済的な取引を改善するための課題は、経済主体の「システム1」をいかにして抑圧し、一方で「システム2」を正確に稼働させるかということであるという印象を与えかねない。

しかし「システム1」を抑圧し「システム2」を正確に稼働させれば経済的な取引が上手くいくという考え方は誤りである⁷⁾。人間が経済と社会を営んでいく上で「システム1」が重要な役割を果たしているからである。過去十数年の経済学（特に実験経済学）・認知心理学・脳神経科学の協同により、人間の協力的行動、信頼の構築、社会的正義の実現において、感情や直観が重要な役割を果たしていることが明らかになってきたのである。

3. 人間の社会性の基礎としての「システム1」

市場社会におけるパレート効率性の改善に向けて「システム1」が正の影響をもたらしている例として「公共財」を取り上げよう。

新古典派経済学の世界では、政府の介入がなければ、非排除性・非競争性を持つ公共財が供給さ

れることはない。これは他人の貢献に「ただ乗り」しようとする利己的かつ合理的な人間のみで構成される社会の悲惨な帰結である。一方、「公共財ゲーム」と呼ばれる経済実験では、利己的・合理的計算によれば支出が行われるはずのない「公共財」に対し、ゲームの参加者が少なからぬ支出を行い、参加者が「公共財」の便益を享受することになる。

公共財ゲームの一種である「囚人のジレンマ (Prisoner's dilemma: PD)」では、二人のプレイヤーの選択肢は「協調 (cooperation, 以下 C)」か「裏切り (defect, 以下 D)」かのどちらかであり、各プレイヤーの選択に伴う利得として (図1) のようなものが提示される。各プレイヤーにとり D は支配戦略であり DD が支配戦略均衡だが、 $H > L$ であるので、DD はパレート効率的な結果ではない。 $2H > T+S$ であるので社会的に最適な結果は CC だが、利己的・合理的な経済主体にとっては「協調」の誘因が存在しないため、「公共財」が供給されることはなく、明らかにパレート効率的ではない DD が選択されることになる。DD がナッシュ均衡、つまり新古典派経済学に基づくゲームの「予測」である。

図1 典型的なPDゲームの利得構造

	協調(C)	裏切り(D)
協調 (C)	H,H	S,T
裏切り(D)	T,S	L,L

(注) $T > H > L > S$ かつ $2H > T+S$

一方、現実の人間が被験者となり、このゲームを行った場合には、少なからぬ被験者が「協調」を選択する (Ledyard 1995)。つまり現実の人間による社会的選択は、新古典派経済学の「予測」に比べパレート効率的なのである。

Rilling *et al.* (2002) は、36人の被験者をペアに編成し、各ペアにつき20回(1回につき意思決定の制限時間は12秒で、その後9秒各自の利得を確認する時間が与えられる) PDゲームを繰り返

した結果を報告している。これによると、第1回目のPDではCCを選択したパートナーが全体の80%近くに達し、その後緩やかにCCの選択率は低下、20回目はCCの選択率が20%まで急低下して終わっている。この結果は、より速い判断、つまり「システム1」による判断がCを促す傾向にあるのに対し、より遅い判断である「システム2」による判断がDを促す傾向を持つことを示している。

我々の「速い判断」を動かしているものは何なのか。被験者の脳内活動分析がこの点に示唆を与えてくれる。Rilling *et al.* (2002) はPDゲームにおいてCCが実現した際に、被験者の脳内で線条体 (striatum)、前帯状皮質 (anterior cingulate cortex: ACC)、そして眼窩前頭皮質 (orbitofrontal cortex: OFC) の活発化がみられたとしている。線条体や OFC は、脳内の報酬に関わる部位であり、CCの実現が多く、被験者に快感をもたらしたと解釈することができる。また ACC は認知的な葛藤の処理の際に活発化することが知られている。利得を最大化する D と協調の快感をもたらす C との間での選択における葛藤がこの部位の活発化をもたらしたと考えられる。また興味深いことに、人間を相手にしてゲームを行う代わりにコンピュータを相手に行った場合には、CCが実現した場合にも線条体や ACC の活発化は見られなかった。こうした観察結果は、人に C を選択させる原動力となっているものの一つが、人間同士の協調の実現に伴う快感 (及びその予感) であることを示唆している。人間には相互の協調の実現に喜びを感じる能力が備わっており、この能力が我々の「システム1」を通して協調の選択を促していると思われるのである。

もっとも被験者が C を選択した場合、相手が D を選択すれば、被験者にとっては最悪の選択となってしまう。だから被験者が C を選択する際にその前提となっているのは、相手が D ではなく C を選択するとの「読み」である。

脳神経科学者の間では、人間が社会的行動をとる上で欠かすことのできない、こうした相手の

感情、考え、性質、行動を読み取る能力—社会的認知能力—の研究が急速に進展している。この研究に先鞭をつけた Brothers (1990) は、社会的な認知に関わる脳内の主要な部位として、扁桃体 (amygdala)、OFC、上側頭溝 (superior temporal sulcus: STS) を挙げた。これを受け社会的認知に関わる脳内の構造と情報処理の過程についてのモデルを提唱した Adolphs (2009) によると、社会的認知は概ね以下の順に行われる。第一に、STS などの感覚処理を司る皮質が、刺激とその認知的信号を受け取る。第二に、扁桃体、線条体、OFC がこの認知的信号を受け、情動反応、動機の生成、認知処理につなげる。第三に、前頭前皮質 (prefrontal cortex: PFC) など高次の大脳皮質が他人と自分がどのような社会的な環境におかれているか、そして自分の活動がどのような帰結をもたらすかなどについての心理モデルを構築する。ここで重要なのは、このモデルが、社会的な判断の前提に情動反応が存在するとみなしている点である。これが正しければ、我々の社会的認知の「速い判断」の基礎に情動反応があるということになる。

実証実験はこうした見方を裏付けつつある。Winston *et al.* (2002) は被験者に他人の顔を示し、その人が信頼できるかどうかを判断させるとともに、その際の被験者の脳内活動を調べ、「信頼できない」と回答した被験者の脳内で扁桃体及び島 (insula) の活性化が見られると報告した。扁桃体の役割は、被験者の顔をみてこの刺激を快・不快という情動を生み出すことにあり、島の役割はこの生み出された情動を情報として処理することにあるとみられている (Damasio 1994)。

さて、先に Rilling *et al.* (2002) の実験では PD ゲームを重ねる毎に CC の実現率が低下することをみた。「協調の快感」が促す「速い判断」は C の選択を促すものの、冷静な利得計算が促す「遅い判断」は D の選択を促す。一旦どちらかのプレイヤーが D を選択すれば、相手は不信感を抱き、そのことがそのプレイヤーに D を選択させる動機になり、もしそこで D が選択されればそのことが

更に相手プレイヤーのCの選択意欲を削ぐという相互不信の連鎖の中、回を重ねる毎にCCの実現率が低下することは容易に想像される。

こうした協調行動の示現率低下への対策としてFehr and Gächter (2000)は処罰制度の導入を提唱した。ゲームを終えた後、裏切った相手に対し、その相手がダメージを蒙るような処罰を行うことを可能にする制度を導入する。ただし処罰の実行は簡単ではなく、実行した本人もコスト負担を負うものとする(だから利己的・合理的に考えれば処罰の実行は割に合わないものとする)。処罰が十分に重く、その処罰が実行される可能性が十分に高いとプレイヤーが考えれば、裏切りを抑制する制度になるだろう。実際、彼らが実施した「信頼ゲーム」⁸⁾においては、処罰なしのゲームでは回を重ねる毎に協調行動の示現率が低下したが、処罰を導入するとともにその示現率が大きく上昇し、その後も高止まりした。

この「処罰権つき信頼ゲーム」で協調行動を高水準に維持するための重要な鍵の一つは、処罰が実行される可能性があるとしてプレイヤーが認識することである。そのためには処罰実行の意思決定を行うプレイヤーが存在し、そのプレイヤーが「裏切り者」に対し実際に処罰を実行しなければならない。しかし処罰を実施すればコスト負担が存在する一方で処罰に伴う経済的な利得は得られないため、利己的・合理的に考えれば、処罰の実施は「持ち出し」に他ならず、全く割に合わない。果たして処罰を実施するプレイヤーは存在するのだろうか。存在するとすれば、なぜ処罰を実行するのだろうか。

この点に示唆を与えるのが「処罰権つき信頼ゲーム」において処罰を実行したプレイヤーの脳内活動を調べたde Quervain *et al.* (2004)による研究である。彼らの「信頼ゲーム」は前述の「信頼ゲーム」の拡張形である。仮にプレイヤーBがAによって預けられた資金を独占し、5万円を独占したとする。この場合、Aは最大2万円の処罰をBに下すことができる。Aの処罰はAの利得を減らす、同時にBの利得をその2倍分減らすこ

とができるものとする。従って、例えばAが2万円の処罰を実行するとすれば、Aの利得はマイナス2万円、Bの利得は1万円(=5万円-2万円×2)となる。経済的な利得計算からするとAが処罰を下すことは割に合わない。それでも彼らの実験では、5万円を独占した14人の「プレイヤーB」に対し、12人の「プレイヤーA」が処罰を実行した。「プレイヤーA」に処罰の実行を促したのは何であったのか。

de Quervain *et al.* (2004)は、処罰実行の決断を下す際に「プレイヤーA」の脳内で線条体、特に尾状核(caudate nucleus)が活発化していたことを報告している。この部位は報酬が与えられるとの情報、予感の処理の際に活性化することが知られており、コカインやニコチンなどの刺激に対しても反応するとされている。つまり処罰の実行が被験者に快感の予感をもたらしたとみることができる。また、線条体の活発化の度合いが強かった被験者ほど、処罰の金額が大きい傾向がみられ、大きな処罰を行った被験者ほど強い快感を感じていたことも報告されている。更に彼らは対照実験として、Aが形式的な処罰-Aが処罰の意思は示すが、それによってBの利得は減らない-を行うケースで、Aが処罰を行った場合の脳内活動を調べたが、この場合には実質的な処罰を行った場合に比べて、線条体の活動水準は顕著に小さかった。

これらの実験結果は次のように解釈することができる。Aが処罰を行うのは自分の信頼を裏切ったBに対する怒りによって生じた報復の感情を満たすためであり、この報復の感情が満たされるとの予感がAに意地の悪い喜びをもたらした。報復感情が満たされるためには、自分の行為によりBが失望、落胆するとAが予想することが必要である。このため、Aが喜びを感じるためには、処罰が実質的なものでなければならず、また処罰が大きいほどAの快感も大きいのである。

協調行動を支えるための処罰制度が機能するために必要なのは、経済的な利得計算からは割に合わない処罰を行うプレイヤーが存在すると他のプレイヤーが考えることである。de Quervain *et al.*

(2004)の実験結果は、実際に処罰を行うプレーヤーが存在すること、そしてその処罰の実行を促しているものが報復の感情とその感情が満たされるとの予感をもたらす快感であることを示唆している。報復感情が「速い判断」をもたらすものであることは言うまでもなく、ここでも「システム1」が人間の協調行動を支える基礎としての役割を担っていると見るのできるのである。

本章の議論をまとめよう。現実の人間は経済的な利得計算だけからすると割に合わない場合にも協調行動をとり、結果的に、利己的・合理的な人間のみによって構成される社会に比べ多額の「公共財」の供給を実現する能力を持っている。そして人間のこうした協調行動は、人間の脳内の「速い判断」を行う部分－「システム1」－によって支えられている。協調行動の基盤にあるのは、人間が他人と感覚を共有したり、その心理や行動を理解したりする社会的認知の能力であるが、そこには人間の情動反応が強く関わっている。また、人間が相互協調の実現を快いと感じる能力を持つこと、更に「裏切り者」に対する報復感情とそれが満たされることに快感を見出す能力を持つことも、それぞれ人間が協調行動をとる上での基礎となっている。

4. 社会的認知の基礎にある「共感」とその可塑性

ところで「システム1」と「システム2」とを比べると、「システム1」は脳内における系統発生的により古い皮質が関与しており、また生得的な度合いが強いとされる。「システム2」が果たす機能、例えば計算などについては、人間が後天的に能力を獲得していく面が強いのに対し、「システム1」が果たす機能、例えば直観や感情は生得的で自動的に立ち上がるものであり、学習や意識的な介入が難しいとみなされることが多い。

しかし「システム1」の仕事を「学習しにくい」というのが正しいとしても、「システム1」、特に社会的認知に関わる「システム1」の機能への意識的な介入が不可能であるわけではないというこ

とは強調しておかなければならない。

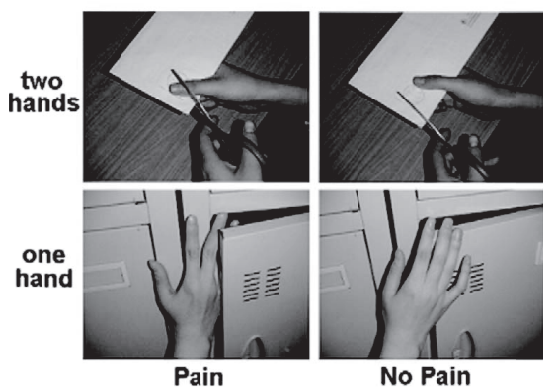
3章でみたように、人間が協調行動をとるとの意思決定を行う際に、人間は他人の行動を「読む」。この基礎となるのは、人間が持つ他人の意図、考え方、欲求などを読み取ることのできる能力－「心の理論 (theory of mind)」－と、他人の感覚を共有することのできる能力－「共感 (empathy)」－の二つである。健常者の大人はこの二つの能力をともに持ち合わせているが、ここではそのうち情動反応を伴うより「速い判断」である共感の能力に焦点を絞ってその可塑性について論じよう。

人間の共感能力が、我々の意識的な努力次第で変化し得るものであるという認識はさして新しいものではない。例えばアダム・スミスは『道徳感情論』において、拷問を受けている兄弟への同情の例を挙げ、他人の立場に立って想像して見ることが共感を生み出すと論じ、「想像上の立場の交換」を意識することが共感の能力に影響を与えることを示唆した (Smith 1759)。近年の脳神経科学研究はこうした見方を数多くの実証研究によりいわば裏付けつつあると言える。これらの研究が明らかにしてきたのは、人間の共感能力が、自分の注意喚起の向け方 (attention)、自分の視点の取り方 (perspective taking)、そして自分と相手が置かれた文脈に関する評価のしかた (contextual appraisal) や自分と相手との関係の持ち方次第で可変的なものであるということである。以下、これらの論点についての代表的な実証研究を概観する¹⁰⁾。

Gu and Han (2007) は、鉋で指を切りそうになっている写真や、ドアに腕を挟まれている写真を被験者に示した (図2)。被験者の脳内では自分が痛みを感じる際に活性化される ACC や島の活性化が見られた。これは数多くの実験で確認されている人間の共感能力の現れである。だが彼女たちの実験のポイントは被験者を、写真の中の人物の痛みを感じるよう促されたグループと、写真の中の手の本数を数えるよう促されたグループとに分け、それぞれの脳内活動の差を見たところにある。結果は後者における ACC や島の活動はほぼ消滅

してしまうというものであった。注意喚起の向け方次第で共感のあり方が変化することが示されたのである。

図2 実験で被験者に示された写真



(出所) Gu and Han (2007)

Lamm *et al.* (2007) は、被験者に手術中に痛みを感じている患者のビデオ・クリップを示し、その間の脳内活動を観測したが、その際に被験者を、患者の痛みや感情を想像するよう促されたグループ（他人想像グループ）と、患者の置かれた状況に自分がいると想像するよう促されたグループ（自分想像グループ）とに分け、脳内活動や主観的経験の差の分析を行った。その結果、自分想像グループの被験者では、自分の痛みを感じる際に活性化する島や扁桃体の活性化がみられ、実験を行っている間に強いストレスを訴える傾向があったが、その一方で共感の度合を示す部位の活性化の度合いは相対的に低い傾向がみられた。他人が痛みを感じている状況下で、自分が同じ状況で痛みを感じていることを想像するか、あるいは他人の痛みを想像するかといった視点の取り方次第で共感のあり方が変化するということが示されている。

自分と相手が置かれた文脈の評価や自分と相手の人間関係次第で共感のあり方が変化するという論点については Singer *et al.* (2004) 及び Singer *et al.* (2006) がその実証例になるだろう。どちらの研究でもまず被験者に信頼ゲームを行わせ、その

後に対戦相手の顔写真を示しながら被験者の脳内活動を観測するが、信頼ゲームの際の対戦相手を「協調者」と「裏切り者」の二通り用意し、それぞれについて被験者の共感度がどのように異なるかを分析している。被験者は「協調者」に対し強い共感を示す (Singer *et al.* 2004) 一方、男性の被験者は「裏切り者」が痛みを感じている写真に対して全く共感を示さず、逆に報復感情が満たされた喜びを示すように、脳内報酬系部位の活性化を示した (Singer *et al.* 2006)。

注意喚起の向け方、視点の取り方、自分が置かれている社会的文脈の評価、人間関係といった、以上で触れた各項目は、いずれも意識的な制御が（ある程度は）可能なものである。これは人間の社会的行動の基礎にある共感の能力を人間が制御することが不可能ではないということを示唆している。

5. 行動経済社会学研究の構想

ここまでの考察を踏まえ、行動経済学と似て異なる形での「処方箋理論」の研究を提唱したい。現状の行動経済学による「処方箋理論」は、「システム1」を本来あるべき合理的な判断を歪めるものと捉え、いかにその悪影響を克服するかを論じる。これに対し、協利行動を始めとする人間の社会的活動を支えるものとして「システム1」を捉え、それを支える社会のあり方と、その経済的帰結について論じる研究を構想することができる。こうした研究は社会のあり方の経済への影響を考察する点で経済社会学と、そして「システム1」への介入のあり方を考察する点で行動経済学と、それぞれ重なり合う面を持っており、これを経済社会学のサブ・フィールドとして「行動経済社会学」と名付けたい。

研究の方向性を明確化するために新しい学問名を付与したが、行動経済社会学と呼び得る研究は既に多数存在する。ここではその例として「ポジティブ組織研究 (Positive Organizational Scholarship)」と呼ばれる最近の組織心理学の中か

ら、いくつかの研究事例を紹介したい。¹¹⁾

Grant *et al.* (2007) のテーマは、従業員のやる気を引き出すための「仕事のデザイン (job design)」の方法の探究である。既存文献の多くが、やる気を引き出す仕掛けとして、仕事について上司が部下にその内容と意義を詳細に伝えることを重視してきたのに対し、本研究が提唱するのは、仕事の受益者でありその仕事に感謝の気持ちを抱いている顧客と仕事を行った従業員とが顔を合わせコミュニケーションを行うこと－「関わり合いを確認する仕事のデザイン (relational job design)」－である。こうしたアイデアは決して新しいものではない¹²⁾が、自分たちの仕事の目的を問われた際に、顧客の満足を挙げる従業員が少なくないことや、仕事が生産者にポジティブな影響をもたらしたことを確認しやすいサービス業の経済活動に占める比率が上昇していることを考慮し、彼らはその効果の再検討を試みている。

彼らが実証研究の対象としたのは、卒業生に電話をかけて寄付を求める仕事をする大学の資金調達担当者である。寄付金の多くは奨学金に充てられるが、担当者が奨学金を受け取った学生と会うことはない。そこで実験では、奨学生に資金調達者を訪問し「担当者の仕事が自分の奨学金になり、それが自分の人生にどのような影響を与えたか、どれだけ担当者の尽力に感謝しているか」を5分間語った。結果は劇的であり、その訪問から1か月後、担当者が一週間に電話をかける時間は平均142%増え、獲得した寄付金も171%増えた(奨学生の訪問を受けなかった担当者は、同じ期間に業績面での変化が見られなかった)。

本論文の研究テーマである「関わり合いを確認する仕事のデザイン」は、会社における従業員と顧客の関係性に重要な影響を与える一種の社会制度¹³⁾である。本研究はそうした社会制度の経済的な帰結を探求しているという意味で、これを経済社会学の研究とみることができるだろう。だがこの社会制度が経済的帰結に影響を及ぼすメカニズムをみると、他人の役に立ったことを実感することが、従業員の仕事のやる気を刺激し、これが経済

的な効果を生んでいる。つまりそこには人間の社会性に関わる「システム1」が関与している。この点で本研究は、経済社会学研究のサブ・フィールドとしての行動経済社会学研究とみなすことができるのである。

ところで本論文が取り扱う生産性向上の事例は、従業員の効用関数に顧客から感謝の言葉をかけられることに伴う正の効用を組み込むことにより、例えばその正の効用が仕事に伴う負の効用を相殺する効果を持つために従業員が自発的に行う仕事量が増加する、などといった新古典派経済学的な説明を行うことも可能である。だがそのことはこの事例を行動経済社会学的な枠組みを持って研究を行い、説明を行うことの意義を減じるわけではない。第一に、行動経済社会学の枠組みでは、この現象に人間の社会性に関わる「システム1」が関与していることに注目することになる。顧客から感謝の言葉をかけられたことでやる気が沸き起こり仕事に取り組む従業員の脳内過程の説明として、効用関数による説明と、「システム1」に注目した説明とで、どちらがより実相に近いものであるかは言うまでもないだろう¹⁵⁾。第二に、行動経済社会学においては、人間の社会性に関わる「システム1」に影響を及ぼすものとして、社会的な制度とそれがもたらす社会的な関係性に注目することになる。顧客の感謝の言葉は、新古典派経済学においては従業員に正の効用を与えるものとして認識されるに過ぎないのに対し、行動経済社会学では従業員の顧客に対する考え方や、従業員と顧客との関係性に変化が生じることを通じ、従業員の「システム1」と生産性に影響を及ぼすと見なされるのである。こうした認識上の相違は、例えば実際の企業に対し「関わり合いを確認する仕事のデザイン」のコンサルティングを行う際など実践的な指針を得る際に、大きな相違をもたらす可能性があるだろう。

別の研究事例をみよう。Grant and Berry (2011) は、従業員のやる気とその仕事の創造性との関係をテーマとする研究である。一般に「内的動機 (intrinsic motivation)」の強さと仕事の創造性

とが正に相関するとのイメージがあるが、実証的にはこの両者の関係は必ずしも強いものではない。そこで彼らは、従業員が自分たちの仕事の受益者の役に立つ、あるいは受益者を喜ばせることを内的に欲しているかどうか、つまり「向社会的 (prosocial)」な内的動機を持っているかどうかを鍵を握るとの仮説を提唱する。向社会的な動機を有する従業員は、仕事を他人のために行うことを内的に欲しており、そのことが創造的な仕事を生み出すのではないかとの仮説である。彼らは警備員を対象とするフィールド実験でこの仮説を検証し、仮説と整合的な結果を得ている。

本研究が示唆しているのは、従業員の「向社会的性」がもたらす従業員と顧客との関係性の中に企業活動が「埋め込まれている」ことが、仕事の創造性という経済的な帰結をもたらすということであり、その意味でこれを経済社会学の研究とみなすことができる。だがここでも従業員の「向社会的性」とは「向社会的」な内的動機、つまり人間の社会性に関わる「システム1」であるという意味で、これは行動経済社会学研究と呼び得るのである。

既存のポジティブ組織研究から二つの研究事例を紹介したが、以上により行動経済社会学固有の研究領域が明らかになった¹⁶⁾だろう。まず行動経済社会学も経済社会学の一種であり、そこでは社会のあり方が経済的帰結に影響を及ぼす現象に焦点を当てる。だが行動経済社会学が研究対象とするのはこのうち、社会のあり方が、人間の社会性に関わる「システム1」への影響を介して、経済的帰結に影響を及ぼす事象である。行動経済学及び脳神経科学の発展により人間の意思決定における「システム1」の重要性とその内実が明らかになりつつあることで、そこから新たな知見と洞察を得つつ、経済社会学の新しい研究領域を拓くことが可能であると思われる。この研究は、既存の社会のあり方を研究対象とするとともに、「システム1」への介入のあり方についての研究を参照しつつ、新たな社会のあり方を模索していくものともなっていくだろう。

6. 今後の行動経済社会学研究のために

行動経済社会学は、人間の社会性を取り扱う脳神経科学 (social neuroscience: SN) と問題関心を共有しながら、その研究を経済のフィールドにおいていかに生かしていくかを探究するものとなるだろう。そこで最後に、Singer and Lamm (2009) による SN の「将来の方向」についての議論などを参照しつつ、行動経済社会学の研究者が持つべき問題関心に触れておきたい。

第一に、共感、思いやり、動機など「システム1」の社会的な脳神経過程には性差、個人差がありそうである。こうした性差、個人差があるとなれば、それを理解した上でなければ、そこに影響を与える適切な社会のあり方を探求することができないだろう。女性の社会進出が大きく進行する中、こうした研究の重要性が増していくように思われる¹⁷⁾。

第二に、共感や内的動機と、人間の向社会的行動との関係である。共感の能力は人間の向社会的行動のための基礎となるが、同時に反社会的行動の基礎ともなり得るものである。例えば拷問を行う刑吏は、相手の痛み¹⁸⁾に共感する能力が高いほど、有効に相手を痛めつける手段を模索することができるだろう。内的動機についても同様な議論が可能である。そこで問題になるのは、共感や内的動機を反社会的行動のためにではなく、向社会的行動のために使用させるものは何かという問題である。社会心理学にはこの点における「他人のために他人の感覚に思いを馳せる」ことの重要性を説く研究がある (Batson 1991、Eisenberg 2000) もの、現段階では共感や内的動機と向社会的行動との関係は明確になっている¹⁸⁾とは言い難く、今後の研究の進展が待たれる。

第三に、人間の経済行動において、「システム1」の脳神経過程が重要性を持つ範囲の問題である。最近の社会心理学は、人間が他人と出合った際に、主として「暖かさ」と「能力」の二つの次元での評価を行っているとの説を提唱している (Fiske *et al.* 2006)。「暖かさ」とは要するに「敵か

味方か」についての判断であり、「味方」と判断した場合にのみ、次にその相手といかなる協力行動が可能かについての「能力」の評価を行うという考え方である。ここで「敵か味方か」の判断には人間の情動機能、「システム1」が関与しているであろうから、もしこの仮説が正しいとすれば、人間が他人と直接的に関与するあらゆる局面において（ある程度は）「システム1」が機能しているということになる。つまり、コンピュータの画面上で株式の取引を行うトレーダーなどを除けば、経済活動を行う主体のうち、「システム1」の適切な作動と無縁で一日を過ごすことのできる者などほとんどいないという話になる。そしてこれは「システム1」の積極的な役割を無視してきた伝統的な経済理論が大きく修正を迫られなければならないことを意味するかもしれない。

以上みたように、行動経済社会学はその基礎科学と位置づけられる脳神経科学や認知心理学、社会心理学の展開から、理論と問題関心を学び、研究への問題意識を喚起することができる。だが一方で、経済学、社会学、経済社会学の素養を持ち、得意のフィールド研究の題材を持つ研究者が行動経済社会学を発展させることができれば、その成果は未だ発展途上にある脳神経科学や心理学に重要な示唆を与えることにもなるだろう。

本論文は経済社会学会第50回全国大会準共通論題における筆者の報告「行動経済社会学のすすめ」のために執筆したものである。討論者の労をお取りいただきとともに貴重なコメントを下された森田雅憲氏、そして匿名のレフェリーの方々に感謝したい。

【注】

- 1) 本章では（議論を明確にするために）標準的な新古典派経済学及び行動経済学の想定に従い「合理的」な意思決定は専ら「システム2」が担うものとしているが、経済学者の中にも感情、つまり「システム1」が「合理的」な意思決定を導くに当たって重要な役割を果たしているとの議論はある（例えば Simon 1983, Frank 1988）。また本論文は人間の社会的意思決定における「システム1」が果たす役割がある種の「合理性」を有することを強調するものである。第3章の議論を参照されたい。
- 2) Kahnemanはこの業績により2002年にノーベル経済学賞を受賞した。
- 3) 新古典派経済学の立場からすると、選好をモデルに組み込む際に、従来型の「システム2」のみによる選好を見直し「システム1」による「選好」を組み込んだものを想定することが可能なのであり、「システム1」が経済的意思決定に影響を及ぼすことがあるとのKahnemanらの発見は、そのこと自体が新古典派経済学と異なる行動経済学という新たな学問領域を要請することにはならないのではないかという疑問があるだろう（レフェリーの一人からそのようなご質問をいただいた）。実際、そうした形で行われる研究はますます多くなっているし、行動経済学の研究者の間でも、伝統的な経済学研究の知見を生かしつつ行動経済学を発展させるべく、そのような形で研究を進めている者も多い。これは新古典派経済学が行動経済学を吸収しつつ再発展する動きと解釈することができるだろう。だが一方で、Kahnemanらの発見のインパクトをより重視する行動経済学研究には、新古典派経済学と相容れにくい点も残る。それは前者が、人間が経済的意思決定を行う際の実相を重視するのに対し、「道具主義（Friedman 1965）」の伝統に立つ後者はそれに対する関心が薄いという点である。例えば「損失回避」の傾向を反映した「選好」を想定し経済モデルを組み立てることは可能であるし、そのモデルに基づいた「処方箋」を提示することも可能であろう。だがこうした道具主義的なモデル化により捨象されてしまうのは、人間の脳内において、損失が提示された際には、利益が提示された際と異なる領域が活性化しており（O'Doherty *et al.* 2001）、それぞれのケースで質的に異なる形で情報処理が行われている可能性が高いという問題である。こうした意思決定の実相に注目することで、現実の経済的帰結をより正しく予測し、またより適切な「処方箋」を提示することが可能であると想定しつつ研究を行うのが行動経済学研究の特徴の一つであり、伝統的な新古典派経済学とは馴染みにくい部分である。
- 4) 行動経済学は、経済主体が利己的・合理的に行動することを前提に導かれた伝統的な新古典派経済学の諸定理が現実の市場では成り立たない場合があるとの経験的証拠を数多く積み上げてきた（例えば Mullainathan and Thaler 2001 を参照されたい）。そこではFriedman（1965）の「道具主義」、つまり理論

の予測が正しければ、その前提の現実的妥当性を問う必要はないとの立場はもはや成り立たない。

- 5) 正確には次の通り。「市場を上回るパフォーマンスを上げることができると見込んで投資を行う前に、そう考える根拠は全くないのかもしれない、という可能性について考えよ。あなたの実行しようとしている投資戦略がこれまで市場を上回るパフォーマンスを上げてきたのはなぜなのかを良く考えてみよ。」
- 6) こうした印象が、精神と肉体を区別し前者の優越性を想定する西欧の伝統的な哲学思想の中で育った人々にとって受け入れやすいものでもあることにも注意されたい。
- 7) Damasio (1994) は「システム1」の損傷した患者を対象とする観察や実験に基づき、人間が真に合理的な意思決定を行う上で「システム1」が不可欠なものであると論じ、(身体性に基づく)感情を(精神性に基づく)高次の意識と区分する「心身二元論」を強く批判している。
- 8) 「信頼ゲーム」は次のような形で行われる。まず二人のプレーヤーAとBにそれぞれ10,000円が与えられる。その後、Aが先にプレーを行い、次にBがプレーする。先攻のAの選択肢は与えられた10,000円を手元に残す(ケース1)か、Bを信頼してBに10,000円を手渡すかのどちらかである。後者の場合、Bに渡る金額は4倍になるものとする。後攻のBも二つの選択肢があり、手元に残す(ケース2)か、Aに半額を還元する(ケース3)かのどちらかである。ケース1~3におけるプレーヤーA、Bそれぞれの利得はそれぞれ(10,000, 10,000)、(0, 50,000)、(25,000, 25,000)となる(単位は円)。ケース3がパレート効率的であるのは言うまでもないが、プレーヤーBが利己的であればAが預けた金を独占しようとする予想され、その展開をAが予測すれば、ケース1が実現することになる。従って「Aが10,000円を手元に残す」がサブゲーム完全ナッシュ均衡である。
- 9) 「心の理論」と「共感」についての脳神経科学的な理解と、経済学にとっての意義についての解説としてSinger and Fehr (2005)を参照。
- 10) 以下の叙述はSinger and Lamm (2009)のサーベイに依るところが大きい。
- 11) 「ポジティブ組織研究」は当時米国心理学会の会長であったSeligmanによる「ポジティブ心理学」の提唱(Seligman 1998)を受けて生まれた。幸福と良き人生(Seligman 2012)に資する心のあり方とその達成に向けての介入方法の研究である「ポジティブ

心理学」に対し、「ポジティブ組織研究」は組織が効果的に成果をあげるための構成メンバーの心のあり方と介入法の探究である。中でも、企業の管理職や従業員を対象とする、仕事のやる気(motivation)、仕事を行う際の感情、共感(empathy)や思いやり(compassion)などの心の持ち方、仕事に対する自己認識などの精神的な諸側面と仕事の成果との関係は、多くの研究者が精力的に取り組む研究領域となっている。ポジティブ組織研究の動向全般についてはCameron and Spreitzer (2012)を参照。

- 12) 例えばHackman and Oldham (1980)を参照。
- 13) 例えば米国の医療機器メーカーであるメドトロニック社では、毎年行われるホリデー・パーティにおいて患者を招待し、同社の医療技術で命を救われた経験談を披露してもらうことになっている(Grant 2011)。
- 14) 例えば脚注13で触れたメドトロニック社では、ホリデーパーティという制度が、従業員と顧客との関係性に大きな影響を及ぼしており、この関係性に企業活動(という経済的活動)が「埋め込まれている」と解釈することができる。経済社会学の関心は「埋め込み」の経済的な帰結であり、この文脈ではメドトロニック社と、ホリデーパーティ制度を持たない同業他社との生産性格差である。
- 15) 脚注3で述べたように、新古典派経済学は「道具主義」の伝統に立っており、人間行動の背後の脳内過程の実相には関心が薄い傾向が強い。
- 16) 行動経済社会学研究の事例としてポジティブ組織研究の事例を紹介したが、これは必ずしも行動経済社会学が「ポジティブ」で「向社会的」な価値観を称揚するものであることを意味するわけではない。だが「社会のあり方が、人間の社会性に関わる『システム1』への影響を介して、経済的帰結に影響を及ぼす事象」の研究が、人間の「向社会性」と密接に関わるものとなるのは当然のことである。
- 17) 4章で触れたが、Singer *et al.* (2006)は信頼ゲームにおける「裏切り者」が感じる痛みに対する共感の示現に性差があることを示唆する実験結果を報告している。彼女たちによると、男性は「裏切り者」の痛みに関心を示さない傾向が強い。これは男性の方が信頼を裏切った者に対する処罰を行う傾向が強いことを示唆するだろう。では女性だけの社会では処罰が行われにくく、結果として協調行動が維持されにくいのだろうか。それともそうした社会では別のメカニズムが働いているのだろうか。良く知られているように、「マイクロクレジット」の成功の背

景は、借り手にグループを作らせることにあったが、その手法を効果的なものとしたのは、グループのメンバーが持つ、他のメンバーに後ろ指を指されるようなことをしたくないという「恥の感覚」であったという。また「マイクロクレジット」における貸倒率は女性のみグループの方が低いことも知られている (Banerjee and Dufulo 2012)。こうした事実は女性の場合、処罰の代わりに、「恥の感覚」が協調行動の維持に寄与する傾向があることを示唆しているのではないだろうか。なお恥や罪などの自己意識情動を取り扱った脳神経科学はまだ多くないが、興味深い成果を報告しているフロンティア的研究 (守田 2014) もみられるようになってきている。

- 18) 「他人のために他人の感覚に思いを馳せる」ことを説いて聞かせるだけで人間が向社会的行動をとるようになるのであれば苦労はないが、そうした考え方は単純過ぎるだけでなく、実践的に有害な場合もあるようだ。岡本 (2013) は刑務所で累犯受刑者の更生支援に携わった体験を踏まえ、受刑者の更生のためには「被害者の心情を考えさせると逆効果」であり、その前にまず被害者に対する不満などを含む自分の思いや感情を素直に言葉にして吐露させることが有効であるとしている。実際、「精神療法」の世界で治療者が最も重視しているのは「自分の抱えている諸問題に、自分で気づく」ことをサポートすることであるとされる。しかしここでも、そうした介入がなぜ有効であるのか、更にそれと向社会的行動との関係などについて、理論、実証の両面において研究の進展が求められる。

【参考文献】

- Adolphs, R. 2009. "The Social Brain: Neural Basis of Social Knowledge," *Annual Review of Psychology* 60, 693-716.
- Banerjee, A. V., and E. Dufulo. 2012. *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. Random House. (山形浩生 (訳)、2012『貧乏人の経済学 もう一度貧困問題を根っこから考える』みすず書房)
- Batson, C. D. 1991. *The Altruism Question: Toward a Social Psychological Answer*. Psychology Press.
- Brothers, L. 1990. "The Social Brain: A Project for Integrating Primate Behavior and Neurophysiology in a New Domain," *Concepts in Neuroscience* 1, 27-51.
- Cameron, K. S., and G. Spreitzer (eds.) 2012. *The Oxford Handbook of Positive Organizational Scholarship*. Oxford University Press.
- Damasio, A. 1994. *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*. Putnam. (田中三彦 (訳)、2010『デカルトの誤り 情動、理性、人間の脳』筑摩書房)
- de Quervain, D. J. F., U. Fischbacher, V. Treyer, M. Schellhammer, U. Schnyder, A. Buck, and E. Fehr. 2004. "The Neural Basis of Altruistic Punishment," *Science* 305, 1254-1258.
- Eisenberg, N. 2000. "Emotion, Regulation, and Moral Development," *Annual Review of Psychology* 51, 665-697.
- Fehr, E., and S. Gächter. 2000. "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments," *American Economic Review* 90(4), 980-994.
- Fiske, S. T., A. J. C. Cuddy, and P. Glick. 2007. "Universal Dimensions of Social Cognition; Warmth and Competence," *Trends in Cognitive Sciences* 11(2), 77-83.
- Frank, R. H. 1988. *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. Norton. (山岸俊男 (監訳)、1995『オデッセウスの鎖 - 適応プログラムとしての感情 -』サイエンス社)
- Friedman, M. 1966. *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press. 初刊は1953年 (佐藤隆三・長谷川啓之 (訳)、1977『実証的経済学の方法と展開』富士書房)
- Granovetter, M. 1973. "The Strength of Weak Ties," *American Journal of Sociology* 78(6), 1360-1380.
- Granovetter, M. 2005. "The Impact of Economic Structure on Economic Outcomes," *The Journal of Economic Perspectives* 19(1), 33-50.
- Grant, A. M. 2011. "How Customers Can Rally Your Troops: End Users Can Energize Your Workforce Far Better than Your Managers Can," *Harvard Business Review* June, 97-103.
- Grant, A. M., and J. Berry. 2011. "The Necessity of Others is the Mother of Invention: Intrinsic and Prosocial Motivations, Perspective Taking, and Creativity," *Academy of Management Journal* 54(1), 73-96.
- Grant, A. M., E. M. Campbell, G. Chen, K. Cottone, D. Lapedis, and K. Lee. 2007. "Impact and the Art of Motivation Maintenance: The Effects of Contact with Beneficiaries on Persistence Behavior," *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 103, 53-67.
- Gu, X., and S. Han. 2007. "Attention and Reality Constraints on the Neural Processes of Empathy for

- Pain," *NeuroImage* 36, 256-267.
- Hackman, J. R., and G. R. Oldham. 1980. *Work Redesign*. Addison-Wesley.
- Jolls, C., C. Sunstein, and R. H. Thaler. "A Behavioral Approach to Law and Economics," *Stanford Law Review* 50(5), 1471-1550.
- Kahneman, D. 2003 "Maps of Bounded Rationality," *The American Economic Review* 93(5), 1449-1475.
- Kahneman, D. 2011. *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus, and Giroux. (村井章子 (訳)、2014『ファスト & スロー あなたの意思はどのように決まるか?』早川書房)
- Kahneman, D. and M. W. Riepe. 1998. "Aspects of Investor Psychology," *Journal of Portfolio Management* 24(4), 52-65.
- Lamm, C., C. D. Batson, and J. Decety. 2007. "The Neural Substrate of Human Empathy: Effects of Perspective Taking and Cognitive Appraisal," *Journal of Cognitive Neuroscience* 19, 42-58.
- Ledyard, J. 1995. Public Goods Experiments. In J. H. Kagel and A. E. Roth (eds.), *Handbook of Experimental Economics*. Princeton University Press.
- Mullainathan, S., and R. H. Thaler. 2001. Behavioral Economics. In N. Smelser and P. Bates (eds.), *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*. Pergamon.
- O'Doherty, J., M.L. Kringelbach, E.T. Rolls, J. Hornak, and C. Andrews. 2001. "Abstract Reward and Punishment Representations in the Human Orbitofrontal Cortex," *Nature Neuroscience* 4, 95-102.
- Rilling, J. K., D. A. Gutman, T. R. Zeh, G. Pagnoni, G. S. Berns, and C. D. Kilts. 2002. "A Neural Basis for Social Cooperation," *Neuron* 35, 395-405.
- Seligman, M. 1998. "President's Column: Building Human Strength: Psychology's Forgotten Mission," *APA Monitor* 29(1), 1.
- Seligman, M. 2012. *Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-Being*. Atria Books.
- Simon, H. A. 1983. *Reason in Human Affairs*. Stanford University Press. (佐々木恒男・吉原正彦 (訳)、1987『意思決定と合理性』文真堂) .
- Singer, T., and E. Fehr. 2005. "The Neuroeconomics of Mind Reading and Empathy," *The American Economic Review* 95(2), 340-345.
- Singer, T., S. J. Kiebel, J. S. Winston, R. J. Dolan, and C. D. Frith. 2004. "Brain Response to the Acquired Moral Status of Faces," *Neuron* 41, 653-662.
- Singer, T. S., and C. Lamm. 2009. "The Social Neuroscience of Empathy," *The Year in Cognitive Neuroscience 2009: Annals of the New York Academy of Sciences* 1156, 81-96.
- Singer, T. S., B. Seymour, J. P. O'Doherty, K. E. Stephen, R. J. Dolan, and C. D. Frith. 2006. "Empathic Neural Responses Are Modulated by the Perceived Fairness of Others," *Nature* 439, 466-469.
- Smith, A. 1976. *The Theory of Moral Sentiments*. Oxford University Press. (初刊は1759年) (村井章子・北川知子 (訳)、2014『道徳感情論』日経BP社)
- Stanovich, K. E., and R. F. West. 2000. "Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rational Debate?" *Behavioral and Brain Sciences* 23(5), 645-665.
- Thaler, H. R., and C. R. Sunstein. 2008. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press. (遠藤真美 (訳)、2009『実践 行動経済学』日経BP社)
- Weber, M. 1934. *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. J.C.B. Mohr. (大塚久雄 (訳)、1989『プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神』岩波書店)
- Winston, J., B.A. Strange, J. O' Doherty, and R.J. Dolan. 2002. "Automatic and Intentional Brain Responses during Evaluation of Trustworthiness of Faces," *Nature Neuroscience* 5(3), 277-283.
- 岡本茂樹、2013『反省させると犯罪者になります』新潮社
- 守田知代、2014「自己を意識する脳－情動の神経メカニズム」荻原直行編『自己を知る脳・他者を知る脳 神経認知心理学からみた心の理論の新展開』新曜社 137-166。

A Behavioral Approach to Economic Sociology

Seiichiro Iwasawa

(Division of Business Administration, The NUCB Graduate School)

Traditional neoclassical economics analyzes economic outcomes assuming that agents rationally maximize their self-interests. On the other hand, economic sociology emphasizes that superstructure such as religious beliefs, or social structure such as weak ties, could well affect economic outcomes via agents' preferences and choice sets, and warns against the negligence of social factors in traditional economics. This paper proposes a new line of economic sociology research that incorporates recent developments of cognitive psychology and neuroscience. Following Kahneman (2003, 2011), the paper distinguishes two modes of thinking and deciding: "System 1" and "System 2," which roughly correspond to "emotion and intuition" and "reasoning." While traditional neoclassical economics theorizes economic transactions assuming only System 2 and ignoring System 1, behavioral economics emphasizes that actual economic decisions are substantially influenced by System 1. Current mainstream behavioral economic research, however, rarely goes beyond this, and suggests that only System 2, as opposed to System 1, should be fully utilized in a rational economic decision making. This is at odds with the recent findings of neuroscience that social cognition, which mainly consists of System 1, is the basis of many socially desirable empirical facts including the one that quantity of public goods' supply is much greater than what is predicted by traditional economic theory. The paper proposes a new sub-field of economic sociology, which can be called "behavioral economic sociology" that analyzes social factors influencing economic outcomes by way of System 1. The paper develops this idea by examining recent organizational psychology researches called "positive organizational scholarship."

Keywords: cognitive psychology, behavioral economics, organizational psychology