

2019年「春休み経済教室」の記録

- 1 日時：2019年3月16日（土）13時00分～17時00分
- 2 場所：慶應義塾大学南校舎455教室
- 3 参加者：関係者をいれて54名
- 4 内容の概略

(1) 主催者挨拶

- ・経済教育ネットワーク篠原総一代表、東京証券取引所鈴木深氏から主催者挨拶があった。

(2) 第一部問題提起

「行動経済学の知見をどのように活かすか」(日本大学経済学部教授安藤至大)

自己紹介のあと、安藤先生は、以下のような話をされた。

1) 行動経済学の知見を社会で活かす事例

行動経済学を社会で活かす事例として、健康に良いメニューの例の話から始めたい。健康に良いメニューを選んで欲しい場合、健康に良くないメニューを選びにくくする方法を考える。標準的な経済学では価格を上げる、課税をするなどの解を出す。消費者からの反応は悪いはず。

また、路上喫煙や飲酒運転など負の外部性がある場合には、それを内部化することが伝統経済学では行なわれている。また「あなたのためだから」という理由で、判断能力が不十分な未成年などの選択や行動が規制されることもある。

しかし、このような相手のためという理由により本人の行動に介入するパターナリズムは、当初の意図に反して、反対の行動をとってしまうことも起こるし、介入する価値判断が正しいという保証もない。

そこで人間の選択の自由を維持しつつ、望ましい行動が選ばれるような誘導できないかという問いが登場する。それがリバタリアン・パターナリズムの考え方である。

その具体例として提案されたのが「ナッジ」である。これは、望ましい行動をとるようにそっと後押しをする行為である。2008年にシカゴ大学のセイラー（経済学）とハーバード大学のサンステーション（法学）によって提唱された。セイラーは、この業績で2017年にノーベル経済学賞を受賞している。

ナッジの例には、火災保険に付いてくる地震保険（入りたくない人がチェックする）、臓器提供意思カード（国によっては何もチェックされていない場合は同意とみなす）などがある。身近な例では、男性トイレの印、ゴミ箱への足の形などがある。このようなナッジの例を生徒と一緒に探してみるのもよいかもしれない。

2) 行動経済学の知見を学校で活かす

学校で行動経済学の知見を活かすには二つの道がある。

一つは、授業で生徒に紹介して意思決定時の参考にしてもらう方法、もう一つは、教師が生徒の学習や生活の改善を図るために利用する方法である。

前者の、行動経済学を生徒に紹介することは、人間の行動特性を知ること、自分や他人の選択にどのようなバイアスがあるかを理解させることである。具体的には、自分自身の選択にバイアスがあるという点を気づかせるやり方と他者が戦略的に活用しているという点を強調するやり方が考えられる。

前者の、自分の選択肢として考える場合から紹介する。

例えば、大学進学時にパソコンを購入する場合、スタンダードとハイスペックの2種しかないとき、さらに優れたフルスペックが入って3種類の選択となったとき、ハイスペックの選択者が多くなる。それはなぜなのかを考えさせるとよい。この時、二クラスでランダム化比較実験をして、その結果を検討させることが望ましい。そこから自分の選択が、選択肢の提示のされ方によって変わりうることを知ることができる。

次に、他者による戦略的活用の例をあげる。それは飲食店でよく見られる、特上、上、並の三つのメニューを出すことである。特上をメニューに加えることで、並から上に誘導することができる。客は店の戦略で誘導されるのである。

これらの事例を生徒に考えさせて、行動経済学での知見、すなわち両極端な選択肢は選ばれないという極端回避性を理解させることができるだろう。

また、この事例から、自分の判断に関する傾向を知ることによって、私たちが店舗等で目にするメニューには背後に相手の意図があることを理解して、納得感をもって選択ができるようになる。

このような社会において、個々人が直面する選択肢の多くは、誰かが意図して設計していることを知っておくことは社会認識を深めるためにも有益である。

後者の、教師が行動経済学を利用するケースは、学校では活用範囲が多いはずである。例えば、ワンランク上の学校を受験しても合格するような優秀な生徒が確実に推薦入試に応募する時には、ナッジの一環としてのフレーミングを使って生徒に考えなおさせる事もできる。

また、夏休みの課題をやってこない生徒や定期試験の勉強が不十分な生徒には、小分けに決意表明をさせるなどの方式での対応がある。

3) 学校教育で行動経済学を取り上げる際の注意点

最近の経済学のテキストでは、行動経済学は次のように説明されている。

「行動経済学は、人間行動を説明したり予想したりするために、また、そして政策的な処方箋を提供するために、伝統的な経済学の仮定の変形された内容（しばしば心理的モチベーション）を使用する」（Laibson and List, 2015）

「今日では、心理的に現実的なモデルを通じて私たちの経済を理解するための取り組みである「行動経済学」は、しっかりと確立されたものとなっている」（Barberis, 2018）

行動経済学と標準的な経済学に関するよくある誤解は、標準的な経済学は合理的な経済人を仮定することで非現実であるのに対して、行動経済学は、標準的な経済学では説明出来ない現象を分析できる新しい経済学であるというものである。

しかし、これは間違っている。専門家の理解では、経済学における合理性とは、完全な知識や完全な計算能力のことではない。また、行動経済学は標準的経済学にとって代わるものではなく、微修正して補完するものである。これは先の最近の経済学者の説明からもわかる。したがって、この関係を理解せずに、標準的な経済学を批判して行動経済学を紹介するのは不適當である。

それでは標準的な経済学ではどのように個人の選択を考えるのか。そこでは個人は、資源制約の下で効用が最大となる選択を行なうと説明される。効用は消費量の関数とすることが多いが、実際には効用関数の中身は本人が満足を与えるものなら何でも良いのであって、利他的行動でも良いのである。

また、情報が不完全な場合についても、標準的な経済学では広く分析されている。リスクや不確実性に関する研究は多いし、情報獲得費用を考慮した行動も分析されている。さらに、完全な計算能力を前提にしない研究も行なわれている。

標準的な経済学で考える合理性とは、完備律（ $a \geq b$ 、 $b \geq a$ 、または $a \geq b$ かつ $b \geq a$ のいずれかが成立する）と推移律（ $a \geq b$ かつ $b \geq c$ ならば、 $a \geq c$ が成立する）の二つを満たすことだけである。

ただし、個人の実際の選択は、環境などに依存して変化することにも注意したい。

サイモンが限定合理性を主張して一時は関心をもたれたが、行動経済学が考える限定合理性とは、完備律と推移律が満たされていないことを言うのである。例えば、フレーミングや双曲割引では、完備律が満たされていない。おとり効果では、推移律が満たされていない。

4) まとめ

行動経済学は、登場後は百花繚乱だったが、現在はいくつかの標準的なフレームワークに収斂してきている。

それは、プロスペクト理論と損失回避、保有効果、双曲割引と先送行動、ヒューリスティックとバイアス、自信過剰などである。行動経済学は、社会をより良いものに貢献できる可能性は高いが、まだ発展途上であることを理解しておいて欲しい。

授業では、個別事例の寄せ集めとしてではなく、同じロジックが適用可能なケースを生徒と一緒に探ることが有益であろう。そのことによって、複数の視点から事例をみることができるようになり、社会認識が深まるはずだ。また、人間の判断の傾向を考えて、選択を支援することができるようになるだろう。

私が専門とする労働経済学でも、賃金の下方硬直性の理由や最低賃金制度による雇用の動向の分析などで、行動経済学が活用されている。また、働き方改革でもナッジをつかっただけの長時間労働の是正や有給休暇の消化なども考えられている。

大学での経済学の教育でも、学部一年生向けの講義で、標準的なアプローチと統合して教えるべきという考え方が主流になりつつある。

最近の情報では、ハーバード大でマンキューが長年続けてきた入門講座（101）を今年の9月から降りという。主流派も変わってきていると言えるだろう。

(3) 第二部 実践報告

A 「行動経済学を活用した中学校での授業提案」(立命館大学等非常勤講師、河原和之)

河原先生は、サブタイトルとして「学ぶ楽しさと生活・政策改善に役立つ学びを行動経済学から考える」として、以下のような授業提案を行なった。

1) はじめに

生徒と「ある！ある！こんなこと」を考える。例えば、「じゃんけんで5回続けて負けた！次は必ず勝つ！という生徒」、「椅子がいっぱい並んでいるラーメン屋に入ってしまう」など。

事例にあげたものでは、「スーパーで酪農牛乳と北海道牛乳があったらどちらが売れるか」があるが、地元のスーパーで調べたら、北海道牛乳が圧倒的に売れるとのこと。私達は合理的に考えるとなぜそうなるのか、変だなという行動を結構やっている。

もう一つ例を挙げる。二人の人物がいて、あなたは選挙でどちらの候補を選びますか？という問いである。一人は、「学生時代に成績証明書の改ざんをおこなって退学、クラスメートから詐欺師と呼ばれていた。成人してからは闇商売で資産を拡大し、快樂主義者でプレーボーイ。」もう一人は、「画家を目指すも認められず成功しなかった。菜食主義者、タバコ嫌い、愛国者で禁欲的な生活を送っている。」(前者はシンドラ、後者はヒトラ)

答えを知らなければ後者を選ぶであろう。ここからは、先入観にとらわれてしまって行動する人間の姿が浮かび上がる。

このように、私達は知らない間にコントロールされている。そのような合理的な人間像では説明できない現象を分析するものとして行動経済学の知見を中学校でどう活かすのか、また、その限界や課題は何かを4つの事例から提起したい。

2) 自制力

子ども時代に自制力の調査で、下位 20%に入った人の、高校中退などの確率は他の人と比較してどのくらいの倍率か？から問う。

高校中退は 2.28 倍、10代での計画外妊娠は 1.79 倍、早期喫煙は 1.68 倍である。ここから自分たちはどうなるだろうと考える。

これらの層は、貯蓄をしない、計画性なしにブランド品ばかり購入する、年金の積み立てをしないなど自分の生活だけでなく社会的にもマイナスとなることを発見させる。

この事例は、経済学習だけでなく道徳の授業でも活用できよう。

3) 初期設定

臓器提供のクイズを二つ行ない、結果を生徒と問答をする。クイズAは、臓器提供の意思表示をした人は、2017年は12.7%だった。臓器提供したいと思っている人は何%だろうか？（約40%）

クイズBは、EUで臓器提供の意思表示をした人は、オーストリアでは99.9%、ベルギーでは98%、フランスでも99%であった。ではドイツでは？（12%）ドイツではなぜこんなに少ないのか？（初期設定の違い）

初期設定による行動の違いのもう一つの例としてジェネリック薬品を取り上げてクイズ形式で知識を確認して、ジェネリックのメリットを考えさせる。これは社会保障の授業後に医療費問題としてプラスαで扱うとよい。

4) 極端性回避

これは安藤先生が紹介しているので、内容は省略する。スライド投影している写真は、私が発見した電器量販店での売れもしない高級品を並べている棚である。自分自身のマッサージのメニューでの時間選択なども紹介する。

これらの事例を紹介した後に、生徒に具体例を考えさせる事が重要である。学んだことを定着させるためにも不可欠である。

5) ナッジと環境問題

ナッジでは、次の三つの事例からで、どうにすればアピール度が高くなるかを考えさせる。

A「ホテルのタオル環境保護のために再利用してください。」（回答例、このホテルの75%の人がタオルを再利用しています）

B「できるだけクーラーでなく、扇風機を使用してください。」（お宅とよく似たご家庭は省エネのために扇風機を使っています）。

C「できるだけ電気を節約してください。」（お宅の電気料金はよく似たご家庭より年間1万円ほど多いです。）

ナッジの例としてトイレの印では、それによって清掃時間が短くなったという。その時間をどう使うのかも含めて、考えさせる事もよい。これは機会費用の理解ともつながる。

5) 実例と体験

ここで先生方に実際に考えてもらいたい。資料（『ヘンテコノミクス』の一部）のこの状況はなんだか想像して欲しい。次に、回答を紹介する。この事例ではヒューリスティックというすでに獲得したイメージに捉えられてしまう内容をマンガにしてあるもので、このような形でも教材化できるだろう。

6) 中学校での行動経済学の可能性と限界・課題

四つの事例を紹介したが、行動経済学の可能性と限界や課題は、次の5点にまとめられるだろう。第一は、行動経済学の見方・考え方は日常生活に関係していることが多く、生徒が意欲的に参加できるユニバーサル型の授業が可能になる素材が多くあることである。

第二は、合理的な経済人を年頭においた市場経済の基本的な考え方では説明しにくい、理性より感情が先立った、様々な経済現象や経済問題を分析することが可能である。

第三は、行動倫理、生命倫理的に扱うことも可能である。この場合教科は道徳となる。

第四は、あくまでも中学校での学習では、市場経済原理を理解することが基本であり、行動経済学はそれを補完するものとして位置付けるのが妥当であろう。

第五は、扱う場合は、個人の行動や心構えではなく、環境問題などを引き起こした社会の仕組みを読み解き、それに由来する構造的で本質的な問題を考えることが重要である。

行動経済学は、人間の利他性とも大きく関係していることを付け加えておきたい。

B 「新科目「公共」にむけてー行動経済学を踏まえて授業実践ー」(東京都立井草高校教諭杉浦光紀)

杉浦先生は、新科目「公共」に向けて行動経済学がどう活かせるかの視点での以下の授業実践を報告した。実践は、勤務校の2年生対象「倫理」である。

1) 新科目「公共」の「公共の扉」

新科目「公共」の冒頭に公共の扉がある。そこでは、「公共的な空間を作る私達」という導入単元が置かれている。そのなかで、思考実験などを通して概念的な枠組みを身につけさせる課題がある。ここで身につけた考え方や基本原理を活用して、その後の学習を進めることになっている。学習指導要領の解説のなかで、思考実験の例として最後通牒ゲームが入っている。今回紹介するのはそれを取り入れた「倫理」の授業である。

2) 行動経済学をどうとらえるか

経済学は合理的経済人仮説を前提としている。しかし、それだけではとらえられない現象が多い。もっと個人の主観や心理に注目する必要があるのではないか。具体的には、時間、リスク（不確実性）、社会性（利他性）などに注目させたい。前二者は消費行動、金融、保険などの経済分野で扱われることが多い。今回は、三番目の社会性（利他性）の部分に注目して、最後通牒ゲームや独裁者ゲームを取り入れた。

3) どのような授業をしたのか

授業紹介の前に、実際に会場の皆さんで最後通牒ゲーム、独裁者ゲームをやってみよう。二人一組になり、1万円を、条件Aでは相手が同意した場合はお互いに受取ることができるけれど、相手が拒否したらどちらももらうことができない。条件Bでは、相手は提案を拒否出来ない、という二つのケースで意思決定をして欲しい。(結果を確認しながら、Aで拒否されたグループの提示金額を聞くなど、実際の授業に近い雰囲気では報告は進行した。)

実際の授業では、この部分を「倫理」のアダム・スミスの思想の学習につなげた。

スミスは『国富論』の著者として「経済学の父」とされているが、前著『道徳感情論』では、人間は他者（公平な観察者）からの共感を求める感情を道、そのために自己規制や公平なルールが必要と主張している。その理解のために、このゲームをつかって、利他性について考えさせた。

生徒は、素直に面白いと書く生徒、学校では利他性が優先、社会に出ると利己性が優先と書く生徒、社会の発達は利己性の結果としても、今の社会では利他行動の他の範囲がせまくなっているのではと書く生徒などがでて、考えを深めた様子が見られた。

さらに授業では、『ヘンテコノミクス』の保母さんの名案の箇所を使って、保母さんのセリフを考えさせ、そのうえで、罰金制度が逆効果になったのはなぜか、規範意識とインセンティブを使って考えさせ、保母さんの名案以外の方法を考えさせた。

生徒の案には、30分ごとの罰金、スタンプカード方式、延長の場合は前日申請などの多様な意見がでてきた。

授業の感想でも、意図とは違う結果が出てくる構造を指摘する記述、意識や価値観の違いに注目する記述、作用に対する副作用が必ずでてくることに気づいたとする記述、罰金以外の方法を考えなければならぬとした記述などがでてきた。

4) 行動経済学の知見を活かすには

行動経済学の知見には、個人の意思決定におけるバイアスの自覚を促す内容、個人の利他性の発見とそれらを取り入れた社会制度の探究への誘導する要素、体験的・体感的であるので授業では比較的扱い易い、というメリットがある。

新科目「公共」の授業では、思考実験と関連させて、合理性だけでなく利他性をも合わせ持つ人間と公共空間の在り方について意識させるような授業づくりに取り組んで行きたい。

C 「新科目「公共」に向けて―起業と金融教育で活かす行動経済学の授業実践―」(大阪府立三国丘高校教諭大塚雅之)

大塚先生は以下のような実践報告をされた。

1) 自己紹介と対象生徒、および今回の授業

今回の授業は、勤務校の三国丘高校の学校選択科目「CS I、CS II」での実践である。これは火曜日7限目の授業で、生徒が自主選択をする講座である。この講座の選択者は2年次に海外のフィールドワークに参加することになっている。

経済に関しては、CS Iで課題研究や経済の基礎を学び、CS IIで課題研究としてソーシャルビジネスを提案するプログラムである。

今回紹介する授業は、CS(1年生対象)で実践したもので、新科目「公共」の内容を踏まえて、「市場経済の機能と限界」「職業選択」「金融の働き」の三つの主題をからめた単元構成で開発した。

全体は、第1次から第6次で、第1次で分業と交換ゲーム、第2次で職業選択とAI、第3次で社会の変化と技術革新を学んだあとに、第4次金融について、第5次生徒の起業案の発表、第6次金融の貸付ゲームという構成である。

今回は、第4次からの後半部分で、行動経済の知見を活用した授業を紹介する。

授業で行動経済学を取り入れる意義としては、社会科教育で必要とされている、多面的・多角的な考察、構想、価値判断に役立つのではないかという仮説を考えている。

2) 事前アンケート

単元の目標は、金融の基礎的な仕組みを理解させること、現在の金融の仕組みを多面的・多角的に考察し、のぞましい金融のしくみを構想させる、起業についての態度を養おうとした。

評価については、事前事後のワークシートの変化、ループリック評価、観察評価によって行なった。

金融の授業を始める前に、生徒の金融理解に関していくつかの踏査をした。

1年次での調査では、中学時代に成績トップクラスのはずの生徒たちの半分以上が間接金融のしくみを理解していないという結果であった。

今回は、基本的な金融のしくみの再確認と同時に、行動経済学の知見を自覚させることがもたらされたので、アンケートをいくつか実施した。

一つは、「今の1000円と7日後の1010円どちらを選ぶか」である。二つ目は、「1年後に1000円と1年7日後に1010円どちらを選ぶか」である。三つ目は「10%で0円・50%で1000円、確実に500円、どちらを選ぶか」である。四つ目は「チャージしたプリペイドカードで買い物をする、現金で買う、ネットでクリックして銀行口座の預金から買う、の三つの選択で必要がないものを買ってしまうランク付をする」というものである。

このアンケートの結果、少なからず今の1000円を優先する傾向が強いこと、時間に対する非整合的な生徒が多いこと、リスク回避型の生徒が半数以上であることがわかった。それらの生徒にまず、金融の基礎を質問しながら解説していった。

3) 第4次金融の授業

発問は「もしも、起業してお金が必要ならどうするか?」「なぜ、金融業というものが存在するのか?」である。後者では、現時点でお金を必要とする人と、現時点ではあまりお金を必要としていない人がいるからという点を理解させるようにした。

またリスクとリターンの質問では、真面目なA君と知らないおじさんが1000円貸してくれたら来月1010円返すといってきた。同じ条件で貸すか?を問うた。そこから、金融におけるリスクとは、危険ではなく、「不確実性」「ぶれ」のことであり、ハイリスクにはハイリターンであることを実感させるようにした。

さらに、株式と銀行預金の違いを日証協の『おだんご娘。とフシギな経済テレビジョン』を視聴させて理解させるようにした。

4) 第5次、第6次の授業展開

第5次では、生徒を8班に分け、起業案を提示させた。これは授業内ではできないので、課外の課題として行なわせた。

第6次で、5次で提案された起業案に関する「貸付ゲーム」を行なった。

これは、1%でお金を預かっている銀行員を設定して、どのようにお金を貸すかを考えさせるゲームである。その時の条件としては、1000万円よりもお金が減っては絶対にいけないということにした。

各起業プランには格付け（AAAからA）を私が勝手に付け、日本国債（格付けAAAA）も加えた。また、貸し倒れ率と金利をこれも適当につけて、いくら貸すのか貸さないのかを意思決定させた。

さらに、代表者に成功か失敗かのカード（貸し倒れ率40%ならば、10枚用意して6枚成功、4枚失敗）を引かせて失敗カードを引いたら貸付金は返ってこないというしかけも付け加えた。

銀行員としてのゲームの後に、投資家となった場合に同じ貸付ゲームを行なった。やり方条件は同様のものとした。

「貸付ゲーム」は、起業家、銀行員、投資家といった立場を決めることで、金融について多角的に考察させることができる。

そこから、銀行（間接金融）の貸付がローリスク・ローリターン中心になること、国債購入の意味が理解できること、望ましい金融のしくみを構想できるようになることねらいとした。

また、間接金融を預金者の立場と社会全体の立場から評価することも考えさせた。さらに、社会的な課題解決のために具体的な構想を考えるように指示をした。

5) 生徒の反応と課題

ルーブリック評価では、「資金調達のしくみについて、多面的・多角的に考察し、望ましい資金調達のしくみについて具体的に構想することができている」というAの判定に該当する生徒は34名/40名と多数を占めた。

具体的な構想では、半寄付半購入の新しいクラウドファンディングのしくみを作る、起業と銀行が集まる会をつくりオールラウンドセッション形式でプレゼンを企業が行なうなどの提案がでてきている。

単元終了後のアンケート調査では、95%の生徒が間接金融のしくみを理解しているという結果が出てきた。

授業を通して生徒の金融や起業に関する理解は深まったが、この授業で行動経済学は生きていたのかという点を最後に考えたい。

うまくいったと想える点では、事前アンケートによって自己の特性を俯瞰して把握させられた点、投資ゲームで貸し倒れ率0%、金利2%の日本国債の購入が多かった点から、リスク回避型の自己の特性を理解して行動出来た点が上げられよう。

逆に、うまくいかなかった点では、そもそも伝統経済学と行動経済学を絡めることの難しさを突破できなかったのではないかとということが挙げられる。この点は、質疑・討論でさらに深めたい。

討論と質疑応答

(1) 安藤先生からコメントが最初にあった。

3人の実践発表者が、行動経済学を適切に捉えていることに安堵している。

河原先生の発表に対して、ナッジは政策や施策の一つの材料である。例えば、トイレの的の取組以外に、トイレで変わった点はないだろうか？最近では男子トイレの小便器の間にあった仕切り板がなくなっている。紹介したナッジ以外の取り組みを考えさせることで、思考が広がる。

また、交通事故死者の減少を例にとると、自動車の性能向上すなわち技術革新もあるが、それ以外に政策や施策の理由はなかったのかを、考えることも出来る。

さらに、トイレの的の導入で、掃除の仕事の8割が減ったということも、仕事が失われたという観点からは、いいことなのかどうか。労働面から捉えることもできる。

杉浦先生の発表に対して、保母さんの遅刻について、事例では罰金 500 円だが、いくらまで上げていったら、遅刻が少なくなるか？ 金額を考えることもできる。

金銭的インセンティブは日常でよく使われている。例えば、車内とホームで買う東海道線のグリーン車の料金の違いなど。どういうインセンティブによって、人間の行動をコントロールできるかを考えられよう。

独裁者ゲームはクラスの中で誰とやっているか分かる状況で交渉するのは、本来不適切であろう。また、(人間関係などが色濃く出るため、) どのくらいの範囲で情報が遮断されていると、行動は抑制されるのかを見ると面白い。

大塚先生の発表に対して、アンケートを取りながら授業を進めるのは興味深い。大学ではクリッカーを設備して、○×でアンケートをとることを試みている。

リスク回避型の実験例は、金額の大きさによっても変わってくる。1 億円と 2 億円ではどうか？ など文脈を与えるたり、借金まみれになって返せないなど、ストーリーが与えられると、変わってくる。

リスク＝危険ではなく、結果のばらつきが多いことを経済学ではリスクという。例えば、5 階から飛び降りると 2 階から飛び降りるとどちらの方がリスクは高いのか。(正解は 2 階から飛び降りた時) リスクの捉え方も誤解しないようにしたい。

実践では、投資家の立場に立って投資の意義を理解させているが、事業を行う借り手の立場から、銀行からお金を借りるか、投資家にお金を借出してもらうのはどうなのかということを考えさせることも有益だと考える。

(2) 安藤先生のコメントを受けて三人の先生方からの回答があった。

河原先生からは、教師と子どもたちとの対話で深める、学び合う授業をすすめたい。

杉浦先生からは、実験でもらうお金と、自分自身で稼いだお金と、政策によってばら撒かれる 1 万円は違うことを考えた。

大塚先生からは、文脈を与えたり、1000 円ではなく 1 億円や 2 億円にすればどうなるかはまた来年度実践してみようと思う。

7 日後か今すぐかは学校ごとに結果が異なるので、実践した先生がいたら教えて欲しい。

(3) その後、フロアの先生方との質疑応答があった。

Q1：大塚先生へ 伝統的な経済学と行動経済学とを絡めることの難しさに関して、スライド中の授業の中で行動経済学は生きていたか？ という箇所について、難しさは何か詳しく教えてほしい。(都立鷺宮高校 Y 先生)

A：大塚先生：行動経済学に関して教科書にはどこにも書いていないが、それをどこまで教えていいのか、教えるべきなのか。学習指導要領にも行動経済学は書かれていない。それがなかったことが難しかった。

関連して安藤先生からも回答がされた。

場面場面にシチュエーションを分けることで伝統経済学と行動経済学が理解できるのではないか。医学生は、はじめに健康とはどういう状態なのかを学ぶ。そのうえで病気とは何か、また病気を治す場合、どの程度悪くなったら医者が介入するかを考える。経済学も同様で、まず理想的な社会の状態を考えて、それがどのようになったら介入するかを考える。だから、完全競争市場から考えさせることは悪くはない。理想的環境はどういう状態なのか。標準的な経済学の合理的な世界で考えることと、そうではないことの両極端から考えさせてはどうか。

Q2：三先生方へ 評価はどうやってするのか？ 「学びに向かう」観点で評価するのか？ 何をもって A とするのか？ (稚内特別支援学校 T 先生)

A：河原先生：行動経済学とは何かを直接問うことは意味がない。テスト問題の作り方で言えば、一つの現象を分析する場合、それを分析することを通して、市場原理と行動経済学の視点から考えさせる

事例を通じて問いを設定し、あなたの意見を書きなさいという問題を 10 点満点で出題する。

杉浦先生：授業を受ける前後にどのように物事に対する見方が変化したかということをペーパーテストで書かせる。話し合いのなかでも評価する。

大塚先生：ペーパーテストで問えない場合は、ワークシートの記述で見ている。

Q3：社会のしくみを行動経済学の知見でどのように見ていくか。行動経済学を活かすことが社会を変えるきっかけとなるのか？（新井先生）

A：河原先生：東海道線のグリーン車の券はなぜ 540 円なのか。100 円ではなく 2000 円でもないのかを考えさせる。この例のように、世の中の見えているものをどのように考えるか。その背後にある見えないものをどのように探求して見える化していくか。そこは行動経済学を使って分析できるのではないか。このような取組みで、生徒の見方・考え方が変わるのではないか。その点で、行動経済学は世の中のしくみに迫れると考える。

杉浦先生：見えないものを見て行くというところに行動経済学の意義がある。社会のしくみを考えさせる、そのきっかけとして使っていく。小さなきっかけからさらに広げていくことでそれは可能になるのではないか。

大塚先生：行動経済学を授業に少し入れて、考えさせるには有用だと思う。

安藤先生：社会の仕組みとして、すでにあるものを知ること、また現在残されている課題にどのように対処していくかが問題となる。現実到我々が直面している課題をテーマにしてゆく。しかも、答えがでていない問題に取り組むことが大事だろう。

これまでの経済学は、非現実的なものではないかといわれることが多い。たしかに、いきなり需要曲線と供給曲線がでてきて経済を嫌いにしていないかと思われるところもある。大学は答えがないことに取り組んでいく場所だ。しかし先人の知見を理解することも必要だ。非現実的ではなく、現実的な課題を与えた方がいい。

例えば、最近の報道で、2020 年オリンピックの混雑緩和のために、高速道路の値上げ案がでていいる。ここから、混雑しているから値上げすると、もっと空くかどうかを考えさせたり、キャンペーンを打つなどの方法の有効性を検討させたりするなど、施策の組み合わせについてもどう機能するかを議論させることができる。

たばこのポイ捨てをやめさせるためにどうすればよいのかなどもテーマになる。

たばこのポイ捨て監視員を設置するという案ではなかなかうまくいかない。監視員が見ているところで捨てる人は少ないからだ。デポジット制としてフィルターを返せば 2000 円返ってくるみたいな方法も想定できる。しかし、そしたら外国から大量にフィルターだけを持って帰ってきて売る人がでるなど、うまくいかないだろう。このように、どういう仕組みだとうまくいって、うまくいかないのかを考えさせる。

教育の視点からは、行動経済学に関するメソッドや、アンケートの結果などをストックして多数の教員で共有できるものをつくってはどうか？

(4) 最後に総括として、篠原先生からのコメントがあった。

経済教室のレベルは確実に向上している。

安藤先生のコメントは、今日の経済教育の展望を的確に述べてくださったものである。

河原先生の実践は、ご本人はそうは言っていないが、以前から行動経済学の知見をもとにした実践である。

これまでの伝統的な経済学は、社会の法則を見つけることからスタートした。

新しい行動経済学は、現実には人々がどう行動しているかをつかまえて、それを分析しようとしている。だから実験をしなければならなかったり、実際の市場を観察しなければならなかったりしている。そうすることで生徒がいきいきする。それを見て、行動経済学ってどんなことをやっているのか先生方が探しに行く。まだ、学習指導要領にも教科書にもこのような視点は十分に反映されていない。それに対して、導入が予定されている大学入試の新テストは、従来よりもう一歩進んでいる。大学入試の問題が変化してゆくことが明らかであるから、経済学としては、こういう観点から新しくやっっていないといけない。

以上、4時間弱にわたり、充実した質の高い報告、討論が行なわれ、春の経済教室は無事終了した。

(記録：新井、中山、埴、金子)