

行動経済学が労働研究に与える影響

森 知晴

(立命館大学准教授)

本稿では、行動経済学が労働研究に与える影響について論ずる。行動経済学はこの数十年で経済学の中に広く浸透し、様々なフィールドで応用されるようになった。行動経済学は経済モデルに心理学・社会学・人類学などの知見を組み込み、標準的仮定を拡張し既存のモデルを発展させたものである。行動経済学の対象は大きく分けると非標準的な選好、非標準的な信念、非標準的な意思決定に分類される。労働における意思決定は長期的で社会的相互作用が多く、また複雑で学習機会も限られていることから、行動経済学で得られた知見が広く応用できる。具体的なトピックとして、贈与交換と労働市場、参照点依存、将来に対する期待と情報提供という3つについて詳しく論ずる。贈与交換とは、労働関係に当てはめると、高い賃金を支払ってくれた使用者に対して、高い努力で報いようとする行為である。贈与交換が見られる場合、労働市場では賃金が市場賃金より高くなり、失業が発生する可能性がある。参照点依存は人間は物事の価値判断をおこなう際に、絶対的水準を用いるのではなく、何らかの「参照点」と比較した相対的水準を用いているという理論であり、参照点より低い「損失」が発生することを嫌う損失回避という性質がある。参照点依存と損失回避は労働供給、報酬体系などの大きな含意を与える。個人は将来に対する期待にバイアスを持っている可能性があり、情報提供によりそのバイアスが修正され、行動が変化する可能性がある。

目次

- I はじめに
- II 行動経済学とは
- III 行動経済学と労働研究
- IV 個別のトピック
- V おわりに

I はじめに

「行動経済学」という用語は経済学あるいは周辺諸分野に浸透し、一般にも少しずつ広まりつつある。経済学の中では、行動経済学で得られた知見が様々な分野に応用されており、「行動〇〇経済学」のような名称で語られることも多い。また、

人々を「そっと押す」ことで意思決定を個人的あるいは社会的に望ましいように変化させる「ナッジ」のように、政策にも応用されるようになっていく。

労働経済学をはじめとする労働研究においても、行動経済学から得られた知見は有用である。行動経済学で多数の研究蓄積がなされているリスクに対する選好、異時点間選択（時間選好）、社会的相互作用はどれも労働研究の対象である労働供給行動、賃金決定、人的資本蓄積、サーチ行動などに関わりが深い。また、労働における意思決定は複雑で、学習機会も限られているため、「良い選択」を行うにはしばしば困難な状況にある。IVでみるように、行動経済学的知見の応用は決し

て些末なものではなく、労働市場のあり方、望ましい報酬体系、政策介入の方法等について、従来とは大きく異なる視点を提供する。

本稿では、行動経済学が労働研究に与える影響について論ずる。まず、Ⅱでは行動経済学について概説する。「行動経済学」という用語は広がりを見せているが、その定義や成り立ちについての理解は広まっておらず多数の誤解も生じているので、ここで整理を試みる。Ⅲでは行動経済学が労働研究にどのような影響を与えるのかを一般的な形で論じる。Ⅳでは贈与交換、参照点依存、将来に対する期待という3つの具体的なトピックについて論じる。Ⅴではまとめをおこなう。本稿の作成にあたっては、行動経済学一般については依田 (2016)、大垣・田中 (2018)、室岡 (2019)、Della Vigna (2009)、Dhami (2016)、行動経済学と労働経済学の関わりについては大竹 (2017, 2019)、Dohmen (2014) を参考にした。

Ⅱ 行動経済学とは

1 「行動経済学」の定義

行動経済学 (Behavioral Economics) という用語は経済学の様々な分野で見聞きするようになったが、その定義は実際のところ曖昧であり、専門家の間でも意見が分かれる。そもそも行動経済学という用語自体も完全に確立されているわけではなく、経済心理学 (Economic Psychology) という用語も並行して使われている¹⁾。また、行動経済学に関する功績を讃えられ2002年にノーベル経済学賞を受賞したダニエル・カーネマン自身も、Shafir (2012) の序文において、「行動経済学」という用語の安易な使用に警鐘を鳴らしている²⁾。

もっとも多く採用されている定義は、「合理的経済人 (ホモ・エコノミカス)」を用いるモデルとは異なる仮定を組み入れたかどうかを基準としているものである。ほかに見ることの多い定義は、「心理学的要素を組み入れた経済学」として心理学との関係性を強調するものであり、前述の「経済心理学」や語順の違いではあるが「心理学と経済学 (Psychology and Economics)」という用語が

使われる場合もある。

前者と後者の間には多少の相違点があり、その相違点は労働研究との関わりが深く、注意が必要である。まず、前者の定義を採用する場合、「合理的経済人」とは異なる仮定は、心理学のみならず生物学・人類学・社会学・脳神経科学などの知見も参考にされる。例えばⅣで詳しく論じる「贈与交換」については、心理学だけではなく社会学や人類学の知見の影響も強い。

後者の定義を採用する場合、「合理的経済人」の仮定に沿う形で心理学的要素が組み入れられる場合もある。例えば、労働者の行動を分析するにあたり、性格に関する指標を収集するという作業は最近では広く見られるようになった。性格に関する指標は心理学で長い蓄積があり、経済学者が使う性格に関する指標 (例. ビッグファイブ) は心理学者が開発したものである。このためこのような研究は経済学と心理学のコラボレーションであるとも考えられるが、「合理的経済人」かどうかという議論とはやや離れたものである。

本稿では、どちらの立場も「行動経済学」の範囲内であると解釈し、議論を進めていく。このため、一般に「行動経済学」と認識されていないトピックもあるかもしれないが、広く経済学とそれ以外の分野との交流によってどのように労働研究が影響されうるかを議論している、と考えていただきたい。

2 行動経済学の潮流

行動経済学の発展について、室岡 (2019) の整理をもとに述べる。行動経済学の権威であるマシュー・ラビンによると、行動経済学の潮流は1) バイアスの発見、2) バイアスの経済理論モデルへの定式化 (行動経済理論の確立)、3) 行動経済理論の諸分野への応用、の3段階に分類される。カーネマンや2017年にノーベル経済学賞を受賞したりチャード・セイラーは主に1) で功績を残した研究者であり、今後は2) や3) で功績を残している研究者が受賞する可能性は十分に高い。行動経済学についての話がときに食い違うのは、この潮流のどこを強調して話をしているかの違いが裏にある場合も多い。一般向けの書籍などでよ

く強調されているものは1)である。この場合、行動経済学というより心理学の話になっている場合も散見される。行動経済学の教科書は2)を中心として展開されることが多い。最先端の研究では3)が中心となっている。労働研究などの応用を考える際は、すべての段階を踏まえて議論をおこなう必要があるだろう。

行動経済学の発展は上記のような流れで進んできているが、行動経済学が浸透する以前から提唱されていた概念が、行動経済学により基礎づけられて解釈される、という流れもある。名目賃金の下方硬直性は、失業を説明する現象として古くから唱えられていたが、今では労働者には参照点依存と損失回避があり、参照点である現在の賃金から賃金が引き下げられることを強く嫌う、と解釈できるだろう。行動経済学を議論する際はアダム・スミスやジョン・メイナード・ケインズが引き合いに出されることも多く、経済学の祖と呼べる人物が心理的要素を見逃していたわけではないという事実には留意する必要がある。

行動経済学の発展を語る際には、行動経済学それ自体の動きも重要であるが、経済学自体の大きな変化を押さえることが必要だ。近代経済学は市場理論からスタートし、経済学者の関心も個々の主体の行動というよりは、集計的な変数のほうにあった。このような関心に基づけば、個人の行動を詳細に記述する理論は市場理論に大きく影響を与えるのでない限り重要性が低くなる。その後経済学に起きた変化は、ゲーム理論や契約理論による少人数間の相互関係の理論の適用である。この動きにより、経済学者の関心がより個人の行動にも向けられるようになった。また、実証分析の世界では、実験により取得されたものを含むマイクロデータの利用が進展し、より個人の行動が捉えられやすくなった。このような経済学の変化は行動経済学の理論体系を必要としたため、行動経済学は経済学の変化とともに進展したのである。

3 行動経済学の分類

一口に行動経済学と言っても、様々なトピックを含んでいる。「行動経済学者」といえども、すべてのトピックに精通しているわけではなく、あ

る特定のトピックについて詳しいという場合が多い。分類についても様々な方法がある。

経済学における個人の意思決定モデルでは、個人は効用関数を持ち、何らかの情報が与えられ信念を持っている。そして情報・信念を所与とした効用関数を最大とするような意思決定をする。個人の意思決定モデルの「伝統的仮定」(古典的、標準的、主流派など様々な呼び方がある)としては、選好の一貫性、指数割引、期待効用の最大化、利己性、ベイズルールの利用、無限の認知能力・注意能力・意志力、無関係なフレーミングや文脈からの独立性などがあげられる。行動経済学では、ここであげた伝統的仮定を拡張したモデルを構築し、そうして得られた「行動経済学的モデル」を様々な経済現象にあてはめて議論をおこなう。

行動経済学的モデルを議論する際には、どのような点が伝統的仮定を拡張しているのかを考えなければならない。DellaVigna (2009)に従って分類すると、行動経済学で扱うモデルは以下の3つに分類される：

1. 非標準的な選好 (nonstandard preferences)
2. 非標準的な信念 (nonstandard beliefs)
3. 非標準的な意思決定 (nonstandard decision making)

非標準的な選好は、効用最大化を前提として、伝統的仮定に反するものを含む個人の様々な行動を効用関数の違いとして処理するものである。これは経済学のモデルと相性がよく、行動経済理論の確立において大きく発展した領域である。非標準的な信念は個人の様々な行動を信念や情報処理構造の違いとして処理するものである。非標準的な意思決定は、そもそも個人は効用を最大化するような選択ができない、選択肢の提示方法など置かれた状況によって意思決定が変わってしまう、など効用最大化問題の前提に関わる点が伝統的仮定に反する、と考えるものである。限定合理性と括られる場合もある。これはカーネマン、エイモス・トヴェルスキー、セイラーなど初期の行動経済学者による功績が多い。

政策介入のあり方も、どの仮定に着目している

かによって変わってくる。非標準的な信念を持っている場合は、情報の提供方法により意思決定が変わり、本人（あるいは社会）にとってより望ましい選択ができるようになる可能性がある。非標準的な意思決定をおこなっている場合は、意思決定方法に介入（例. ナッジ）することにより、本人（あるいは社会）にとってより望ましい選択ができるように可能性がある。一方、非標準的な選好を持っている場合は選好を直接変えることが難しい場合も多く、選好を所与とした上で政策介入をおこなう（例. コミットメント手段の提供）ことが望ましいかもしれない。

(1) 非標準的な選好

3つの分類の中でもっとも研究が多いのが、非標準的な選好である。非標準的な選好については、時間選好・リスク選好と参照点依存・社会的選好という3つの大きなトピックがある。時間選好・リスク選好と参照点依存は認知心理学と、社会的選好は社会心理学及び社会学・人類学と関連が深い。

時間選好における伝統的仮定としては効用を毎期一定割合で割り引いていく指数割引が採用されており、この仮定のもとでは意思決定は時間整合的となる。しかし、現実の人間は予め決めていた計画を反故にするなど時間非整合的な面が多々見られる。この現実に即して、双曲割引・準双曲割引に代表される近視眼的な個人を含んだ形でモデルが拡張される。時間非整合性がある場合、個人の中で「長期的視野で考える自分」と「短期的視野で行動してしまう自分」のあいだで葛藤が生まれることになる。もし厚生上前者を優先するのであれば、短期的視野での行動を制し、長期的視野に基づく行動を促すことが本人の効用を高めることにつながる。

リスク選好における伝統的仮定のもとでは、個人それぞれがリスク回避度を持ち、期待効用を最大とするよう意思決定するとされる（期待効用理論）。しかし、様々な研究により個人が期待効用理論とは異なる行動をとることがわかり、非期待効用理論と総称される理論拡張がなされた。その最も代表的なモデルが、Kahneman and Tversky

(1979) のプロスペクト理論である。プロスペクト理論の重要な性質として、個人は参照点からの乖離に対して価値を感じるという参照点依存、損失を利得と比較して強く忌避するという損失回避があり、IVで詳しく述べる。プロスペクト理論のもう1つの重要な要素として客観的確率と個人が主観的に感じる主観的確率が異なるという確率荷重関数があるが、これは効用関数というより次項の情報・信念の処理に含めたほうが良いだろう。

個人は自身の金銭的・物質的利得にのみ興味があり、他人の利得には興味がない（効用関数の要素ではない）とする利己性の仮定は伝統的仮定の1つである。しかし現実には自身の金銭的・物質的利得を放棄してでも他人の利得を高めようとする行動が広く見られる。社会的選好（あるいは他者顧慮的選好, other-regarding preferences）と呼ばれるトピックでは、他者の利得や自分と他人の利得の差分などを含んだ形で効用関数を拡張して分析をおこなう。社会的選好のモデルとして有名なものとして、自分と他者の「結果」の差に対して不効用を感じるアウトカム・ベースド社会的選好（Fehr and Schmidt 1999）や相手の「意図」に対してそれに応じた選択をしたいとするインテンション・ベースド社会的選好（Rabin 1993）がある。また、内発的動機づけ（Bénabou and Tirole 2003）、プライド（Ellingsen and Johannesson 2008）、アイデンティティ（Akerlof and Kranton 2000）などの自身の非金銭的効用に関するモデルも労働研究では重要である。

(2) 非標準的な信念

情報・信念の処理についての伝統的仮定は、個人が収集しうるすべての情報を利用する、合理的期待形成、情報のベイズ更新などがある。具体的なトピックとしては、自分の能力に関する相対的位置を正確に処理できず、より高い位置にいると誤認してしまう自信過剰、少数の情報全体にあてはまると誤認してしまう少数の法則、自分の現在の状態が将来も持続するだろうと誤認してしまう投影バイアスなどがある。

(3) 非標準的な意思決定

効用関数及び信念が与えられれば、個人はどのような場合でも同じような意思決定をとるはずであるが、現実には状況に応じて意思決定が左右されてしまう。具体的トピックとしては、情報の提示方法によって意思決定が変化してしまうフレーミング、目立つ情報だけに注目が行き目立たない情報は無視してしまう顕著 (salience) と不注意 (inattention)、他人からの影響により意思決定が変わってしまう説得と社会的圧力、感情の影響などがある。

Ⅲ 行動経済学と労働研究

本節では、ここまで整理してきた行動経済学が労働研究にどのような影響を与えるかを論ずる。Ⅱで分類した非標準的な選好と非標準的な意思決定について労働研究に与える影響を考えよう。大きなトピックとして筆者が取り上げた贈与交換、参照点依存、将来に対する期待と情報提供 (非標準的な信念はここに含まれる) についてはⅣで大きく取り上げるため、Ⅲではそれ以外のトピックについて述べる。本特集の黒川 (2020) も合わせて参考にしていただきたい。

(1) 非標準的な選好の影響

異時点間選択における時間非整合性は、長期的な意思決定の理解と政策介入について大きな示唆を与える。教育による人的資本投資は長きにわたる意思決定であるが、個人に時間非整合性があることを考えると、現在の消費を重視して投資が少なくなってしまう可能性がある。時間非整合性は正の外部性に加え、教育に対して政府が介入する根拠となるだろう。時間非整合性は、労働者の職探しに悪影響を与えている可能性もある。職探しは長期的に利益があるが今負担がかかるものなので、時間非整合性がある労働者は職探しを先延ばしにしてしまうかもしれない。職探しの長期化はマッチングの質の悪化、失業給付の増大など様々な影響があり大きな問題となりうる。また、日々の仕事にも時間非整合性は強く影響し、やるべき仕事を後回しにしてしまう可能性がある。長時間

労働との関係については黒川 (2020) に詳述されている。

リスク選好に関して重要なのは、男女間のリスク回避度やそれと関連する競争に対する選好の差である。リスク回避度の様々な研究では、男性のほうがリスクを好むことが知られている。労働市場においては様々な男女間格差が見られるが、その原因にリスクを好む男性がよりリスクや競争度が高くその分賃金も高い仕事を求めるという経路がありうる。男女間で選好に差があるとき、そこから生まれる賃金格差を認めるべきかどうか、介入すべきかどうかは議論が難しいところである。リスク選好・競争選好は文化や教育で規定される部分もあることがわかっており、どのような文化を形成するかというより大きな議論も必要とされるだろう。

労働は様々な社会的相互作用のもとでおこなわれるため、社会的選好の影響は大きい。他者からよいことをしてもらおうと、それに対して「お返し」をしたくなるという贈与交換が労働市場に与える影響はⅣで述べる。また、他人の行動や他人との比較が個人の行動に影響するという点については、Ⅳの参照点依存で触れる。社会的選好の存在は賃金体系に大きな影響を及ぼす。労働者は様々な平等性・公平性を意識して行動するため、最適な賃金体系はバランスをとって設計しなければならない。社会的選好に様々な異質性があることを考えると、最適な賃金体系は労働者の属性によって異なることにも注意が必要である。

「非標準的な選好」とはやや議論が異なるが、性格心理学と呼ばれる分野では、個人特性の異質性に対して長年研究が行われており、そこで用いられている指標は労働研究にも応用することができる。性格指標には様々なものがあるが、ビッグファイブ (外向性、開放性、勤勉性、協調性、神経性傾向) が有名であり、経済学の研究にも応用されている。また、統制の所在 (Locus of control) や実行機能 (executive function) なども労働研究では重要だろう。これらの個人特性に関する議論は、個人の様々な差異を説明するだけでなく、個人のどのような部分に投資すべきかを考える際にも重要である。例えば幼児教育においては非認知

能力の重要性が強調されるようになったが、人間の発達段階に応じてどのような部分を伸ばすことができ、投資効率が高いのかを考えることは労働研究においても重要であろう。

(2) 非標準的な意思決定

「ナッジ」を提唱した Thaler and Sunstein (2008) は、良い選択ができない状況として以下の要素をあげた：コストを今支払い便益を後で得る、意思決定が難しい、頻度が低い、フィードバックがない、自分の嗜好がわからない。この状況があてはまる意思決定場面においては、意思決定におけるバイアスがより大きくなる。逆に言うと、このような意思決定があてはまらないような簡単に頻度が多い意思決定（例、日用品の買い物）については、個人は良い選択をおこないやすい。

労働における意思決定は良い選択ができない状況にあてはまることが多い。「コストを今支払い、便益を後で得る」状況は多くの労働場面においてあてはまる。教育を受けるかどうかのように長期にわたる意思決定は明らかにそのような状況にあてはまるし、日々の仕事であっても努力費用はすぐかかるが、給料をもらって消費するまでには時間差があるのでやはりあてはまる。進学や就職のような意思決定では、選択肢が広いが意思決定の頻度が低くフィードバックが無い。例えば大学進学は多くの場合人生で一度しか選択しないし、結果としてその意思決定が良かったかどうかを振り返ることができるのは先の話であり、振り返ったところでもう二度と同じ状況に戻ることはない。

個人が良い意思決定ができていないのであれば、意思決定に介入することで個人にとっても社会にとっても良い選択がなされる可能性がある。例えばイギリスのナッジ設計部門である BIT (Behavioral Insights Team) が提案した EAST というチェックリストに基づくように、易しく (Easy)、魅力的で (Attractive)、社会的で (Social)、タイムリーな (Timely) な意思決定状況を設計すれば、より良い選択を促すことができる。

事務的な手続きの煩雑さが、良い意思決定を阻害している可能性もある。Bettinger et al. (2012) は、学資援助の申請において申請の手助けや情報

提供により、申請率や大学の卒業率が上がったことを示した研究である。Chetty, Friedman and Saez (2013) は、勤労所得税額控除 (EITC) と労働供給の関係が制度的知識と関係があることを示している。

IV 個別のトピック

1 贈与交換と労働市場

教科書的な労働市場モデルとして第一に出てくるのが競争市場モデルである。競争市場モデルのもとでは、労働供給曲線と労働需要曲線の交点で市場が均衡し、均衡賃金と均衡労働量が定まる。このモデルをもとにすれば、市場が競争的であれば失業は発生しないことになる。しかし、現実には失業という現象は広汎に見られるので、様々な説明が与えられてきた。例えば、独占や寡占、労働組合の影響、最低賃金などの制度、サーチ行動における市場の摩擦、などが挙げられる。

失業が発生する要因として有力な仮説の1つに「効率賃金仮説」がある。これは、労働者にきちんと働いてもらうためには、市場賃金より高い賃金を支払う必要があり、賃金が高止まりすることから失業が発生する、という仮説である。効率賃金仮説を正当化するための1つの理論が、Shapiro and Stiglitz (1984) に代表されるモニタリング問題である。労働者との雇用契約に不完備性があり、すべての行動を監視できない状況を考えると、市場賃金を支払っている労働者が「サボって」しまい、十分な努力を引き出せないかもしれない。なぜなら、労働者は仕事をしていないことがわかって、別の企業で同じ市場賃金を受け取ることができるからだ。賃金を市場賃金より高く設定し、もしサボりが発覚した場合には解雇する、という設計にしておけば、労働者は高い賃金のもとできちんと働くインセンティブとなる。しかし、そのような高賃金の設定は市場全体で見ると失業を発生させてしまう。

効率賃金仮説の根拠としてのモニタリング問題は有力な根拠であるが、近年は Akerlof (1982)、Akerlof and Yellen (1990) による「贈与交換

(gift-exchange)」モデルが注目されている。贈与交換とは、社会心理学・社会学・人類学の理論で、人間は他者からよいことをしてもらおうと、それに対して「お返し」をしたくなるというものである。これは互酬性 (reciprocity) とも呼ばれる。労働関係に当てはめると、高い賃金を支払ってくれた使用者に対して、高い努力で報いようとする行為である。

贈与交換による賃金の高止まりは、ラボ実験によって広く確認されている。贈与交換の議論の前に、市場理論一般のラボ実験について述べる。カーネマンとともに2002年にノーベル経済学賞を受賞したヴァーノン・スミスは、実験経済学を開拓した第一人者である。彼の大きな功績の1つは、様々な需要供給曲線のもとで経済実験を実施しても、市場均衡が広く達成されるというものであった。これとは大きく異なる結果を示したのが、Fehr, Kirchsteiger and Riedl (1993) に始まる労働市場実験である。スミスの実験では、通常の財市場が想定されているので、取引の前後で財の価値が変化することはない。労働市場実験では、不完備性のある労働市場を想定し、「企業」と「労働者」が賃金契約を締結し、その後努力水準が決定され、努力水準が企業の利益に影響を与える。企業は努力水準と賃金を紐付けることはできず、努力水準を観察したあとには何もすることはできないとする。このような労働市場実験の結果は通常の市場実験とは大きく異なるものであった。賃金は市場賃金から大きく離れた水準で高止まりし、労働者の努力水準も最小限の水準よりはかなり高いものとなった。この結果は広く観察され、賃金の高止まりに贈与交換があることが示唆された。

贈与交換が労働市場の重要な要素なのであれば、労働市場で起きる現象や諸制度の影響も贈与交換を前提とした上で理解する必要がある。Fehr and Falk (1999) は労働市場実験において賃金の硬直性が見られることを示した。Altmann et al. (2014) は労働市場実験を用いて、労働市場が高賃金と高努力水準の組み合わせが発生する「良い仕事」と低賃金と低努力水準の組み合わせが発生する「悪い仕事」の2つに分断されること

を示した。Falk, Fehr, and Zehnder (2006) は最低賃金が互酬性をどう感じるかに影響を与えることを示した。また、贈与交換が実際の労働市場で見られるかどうかのフィールド実験も多数おこなわれている (例. Kube, Maréchal, and Puppe 2012)

2 参照点依存

参照点依存とは、人間は物事の価値判断をおこなう際に、絶対的水準を用いるのではなく、何らかの「参照点」と比較した相対的水準を用いているという理論である。参照点依存はもともとリスクに関する意思決定において Kahneman and Tversky (1979) のプロスペクト理論で用いられたものであるが、その後 Tversky and Kahneman (1991) によりリスクが無い状況にも拡張された。

参照点依存と合わせて理解すべき理論が損失回避である。損失回避とは、参照点より高い状態を「利得」、参照点より低い状態を「損失」と定義したとき、利得局面で得られる正の効用より、損失局面で得られる負の効用のほうが大きい、とするものである。意思決定において物事をカテゴリに区分けし、その中での良し悪しを議論するという「心理会計」や、物事を短期間に分割し、その中で損失回避を感じるという「近視眼的損失回避」も合わせて理解すべき現象である。

参照点依存の重要な(かつ批判のある)ポイントは参照点とは何か、というものである。対象となる数値に正負があればわかりやすいが、そうでなければ、現在/過去の数値、他人の数値などが候補になる。Kőszegi and Rabin (2006) によって体系立てられた「期待に基づく参照点依存」は参照点依存のさらなる体系化につながった。これは、参照点は事前の「期待」として定義し、事後的にはその期待からの乖離によって(不)効用を感じるというモデルである。労働研究との関係で言えば、目標や契約 (Hart and Moore 2008) も参照点の有力な候補である。

損失回避が引き起こす問題は、小さい単位での損失が起きないように考えてしまうあまり、広く見たときの利益を逸してしまうことにある。損失回避がある場合、長期的に見て労働成果が上がらず、労働環境が競争的な場合は競争に敗れてしま

う可能性もあるだろう。Pope and Schweitzer (2011) は、ゴルフのデータを用いて、トッププロの世界ですら損失回避があるとする研究であり、損失回避がある労働者は必ずしも淘汰されるわけではなく、損失回避が広汎に見られる現象であることを示唆している。

参照点依存の有無は労働供給行動という労働経済理論の根幹に関わる問題を提起する。基本的な経済理論が指し示すのは、賃金率が高ければ、(所得効果が大きくなければ) 労働供給は多くなる、という関係である。ところが、参照点依存がある場合、この関係は逆転してしまう可能性がある。何らかの「目標」が参照点としてあり、それを達成するよう労働供給をおこなっていると考えると、賃金率が高い場合は比較的容易にその目標を達成できるので、労働供給が少なくなってしまうのだ。このような関係について、賃金率が日々変動し労働供給が自由に決定できる労働者としてタクシー運転手のデータを用いた研究がなされている。研究の端緒である Camerer et al. (1997) は賃金率と労働供給の負の相関を発見し、参照点依存があることを示唆したが、その後の研究である Farbar (2005, 2008), Crawford and Meng (2011) などでは様々な結果が得られている。

参照点依存は報酬体系の設計にも大きな示唆を与える。基本的な契約理論を考えると、労働者の努力を引き出すためには、成果と報酬をできるだけ広く連動させることが望ましい。成果と報酬を完全に連動させる歩合制はこれを体現したものである。しかしながら、歩合制のような報酬体系は労働者にはあまり受け入れられておらず、経済理論が指し示すほど多くの職場で用いられているようには見えない。もちろん、成果の査定や難しさ等現実的な要因はあり、部分的にはリスク回避でも説明することができるが、損失回避を用いた説明も有力である。Herweg, Müller and Weinschenk (2010) は「期待に基づく参照点依存」があるときの報酬体系に関する理論的研究である。歩合制のような報酬体系では様々な起こりうる結果に対して報酬もそれに連動し、様々な報酬が発生しうる。「期待に基づく参照点依存」があるとすると、報酬の実現値と様々な期待される報酬に対して個

人は価値判断をおこない、損失回避による負の効用が大きく発生してしまう。歩合制ではなく、段階的な報酬制度にすれば、報酬の期待と実現値が一致するケースが多くなり、負の効用を低減することができる。

また、時間を通じた報酬体系についても参照点依存は含意を与える。既に述べたように、行動経済学が浸透する以前から提唱されていた「名目賃金の下方硬直性」は労働者の参照点依存と損失回避で説明することができる。報酬体系としては、なるべく(名目)賃金がかかることの無いような年功的に賃金体系を設計することが望ましいことになる。Loewenstein and Sicherman (1991) は、時間割引を考えれば高い賃金をできるだけ早期に受け取るほうが良いにもかかわらず、賃金が徐々に上がるような体系が好まれることを示唆している。年功賃金は技能蓄積や後払い賃金の理論などで説明されるのが一般的だが、参照点依存を考慮している可能性も十分考えられる。

近くの労働者から影響を受けて労働供給行動が変わるという「ピア効果」も参照点依存と関わりが深い現象であろう。ピア効果そのものは「近くの労働者から影響を受ける」という意味であり、近くの労働者から情報を得てそれを自分の行動に反映させているという意味では、伝統的仮定の範疇である。行動経済学でよく検証されるピア効果は、そのような経路をできるだけ排除しつつ、ただ単にピアに引きずられているという影響を指す。スーパーマーケットのレジ打ちでこの狭義のピア効果を検証したのが Mas and Moretti (2009) であり、様々な場面でピア効果が見られることがわかっている。Yamane and Hayashi (2015) は、水泳のデータを用い、隣のレーンの人に勝つことがあまり重要でない状況であっても、隣のレーンの人に影響を受けてしまうことを示している。他には、同僚の賃金を知ることによって仕事の満足度が低下し、離職につながるという結果を示した Card et al. (2012) も関連した研究である。

最近の日本の労働市場において賃金が上がらない原因について多数の経済学者が考察した玄田 (2017) では、複数の経済学者が名目賃金の下方硬直性の存在が賃金を上げるのを躊躇させる要因

となっていることを指摘している。参照点依存は労働研究における様々な現象を理解するための重要なキーワードとなろう。

3 将来に対する期待と情報提供

労働・教育にあたっての意思決定は、将来の状況を見込んだ上でなされる。高卒で就職するか、大学に進学するかを考えるにあたっては、大学進学の実効率が主たる決定要因となる。大学でどの学部を選択するかを考えるにあたっては、自分の能力を踏まえつつ、各学部で学んで得られる収益を考えて意思決定を行う。

将来の状況に対する期待についての伝統的仮定のもっとも極端な形は、人々は将来の状況を完全に予想できるとするものだろう。しかし、労働・教育における長期的意思決定を考えるにあたって得られる情報は現代であっても限られている。大学進学の実効率について共有知があるのは労働・教育経済学者の中くらいであり、一般に広まっていはいない。学部選択によってどのように収益が異なるかについても、詳細なデータを知っている人は少ないだろう。

このように、意思決定にあたっての情報は客観的な期待と主観的な期待が乖離した形で存在する。後者の主観的な値は、「知覚された教育の実効率 (Perceived Return to Education)」のように「知覚された (Perceived) ○○」という形で呼ばれる。個人の意思決定において重要なのは、客観的な値ではなく主観的な期待である。

最近、このような将来に対する主観的な期待を調査する研究が増加している。また、主観的な期待に客観的な値と異なる、すなわちバイアスがある場合は、適切な情報提供に主観的な期待を変更させることができるかもしれない。情報提供により主観的な期待がどのように変化し、またその変化が実際の意思決定をどのように変化させるかという研究も近年おこなわれるようになってきている。特に発展途上国では、初等・中等教育での進学率や出席率の低迷は長期的経済発展を阻害する原因となりうる。その要因の1つとして、学生や保護者が進学することの利益を過小評価している可能性がある。知覚された教育の実効率が、現実の教

育の実効率より低いという問題である。このようなバイアスがある場合、現実の教育の実効率を伝え学生や保護者の信念を正確な形でアップデートさせることにより、進学を促すことができる。進学の促進はもちろん本人のためになるし、社会的にも有益である。

Jensen (2010) はドミニカ共和国において知覚された教育の実効率について調査した研究である。この研究によると、教育の実効率は実際には十分高いにも関わらず、同国の8年生は教育の実効率をとっても低く見積もっていることを示した。また、正確な教育の実効率の情報提供により、知覚された教育の実効率が上昇し、それに伴って教育年数が上昇することを示した。Stinebrickner and Stinebrickner (2014) は、大学において自身が最終的に選ぶ専攻や退学確率についての期待について調査した研究である。この研究によると、学生は入学時において学位が得られる期待を楽観的に見積もっていることがわかった。

情報提供は比較的政策介入がしやすく、より正確な情報を伝えるのであれば政策的な歪みも小さいと考えられる。研究者としても実験的介入がしやすいことから、今後広がり期待されるトピックである。

V おわりに

本稿では、行動経済学について概観し、労働研究への影響について考察した。行動経済学という傘の中には様々なトピックがあり、個人の行動のどこに着目するかによって大きく内容が異なる。どのトピックも労働分野における意思決定において重要な影響を与えるため、労働研究者あるいは労働に関わる世の中すべての人に行動経済学の知見が広まることを期待する。

行動経済学的視点は、政策介入の手法についても大きな変革をもたらす。伝統的理論に基づく政策介入を考えると、税や補助金など個人のインセンティブに直接訴えかける手段が主に使用される。また、市場の失敗が無い限り、政策介入は個人の意思決定を歪めてしまい厚生損失となるため、政策介入は慎重にならなければならない。行

動経済学では、個人が良い意思決定をおこなえていない場合にも政策介入が正当化される。また、正しい情報を提供する、意思決定を軽く促すようなナッジをおこなう、など政策介入手段のパリエーションが増える。

ただし、個人の意思決定に歪みがあると考えそこに介入しようという考え方は、過度な政策介入を招くおそれがある。個人が伝統的仮定とは異なる行動をとる場合の社会厚生について考える「行動厚生経済学」は、行動経済学を学ぶ際に取り入れられるべき視点である。

- 1) 「行動経済学」や「経済心理学」などの用語の変遷については、依田 (2016) が詳しい。
- 2) カーネマンは応用にあたっては「応用行動科学」という用語を使うべきだと論じている。

参考文献

依田高典 (2016) 『「ココロ」の経済学』ちくま新書。
大垣昌夫・田中沙織 (2018) 『行動経済学〔新版〕——伝統的経済学との統合による新しい経済学を目指して』有斐閣。
大竹文雄 (2017) 『労働経済学への行動経済学的アプローチ』川口大司編『日本の労働市場』第14章、有斐閣。
大竹文雄 (2019) 『行動経済学の使い方』岩波新書。
黒川博文 (2020) 「行動経済学から読み解く長時間労働」『日本労働研究雑誌』Vol. 714, 14-27。
玄田有史 (2017) 「人手不足なのになぜ賃金が上がらないのか」慶應義塾大学出版会。
室岡健志 (2019) 「行動経済学——人の心理を組み入れた理論 vol. 1 行動経済学への招待」『経済セミナー』No. 710, 59-65。
Akerlof, George A. (1982) "Labor Contracts as Partial Gift Exchange." *Quarterly Journal of Economics*, 97 (4), 543-569.
Akerlof, George A. and Kranton, Rachel E. (2000) . "Economics and Identity." *Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), 715-753.
Akerlof, George and Yellen, Janet L. (1990) "The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment." *Quarterly Journal of Economics*, 105 (2), 255-283.
Altmann, Steffen, Falk, Armin, Grunewald, Andreas and Huffman, David (2014) Contractual Incompleteness, Unemployment, and Labour Market Segmentation. *Review of Economic Studies*, 81 (1), 30-56.
Bénabou, Roland and Tirole, Jean (2003) "Intrinsic and Extrinsic Motivation." *Review of Economic Studies*, 70 (3), 489-520.
Bettinger, Eric P., Long, Bridget Terry, Oreopoulos, Philip and Sanbonmatsu, Lisa (2012) "The Role of Application Assistance and Information in College Decisions: Results from the H&R Block FAFSA Experiment." *Quarterly Journal of Economics*, 127 (3), 1205-1242.
Camerer, Colin, Babcock, Linda, Loewenstein, George and Thaler, Richard (1997) "Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time." *Quarterly Journal of Economics*, 112 (2), 407-41.

Card, David, Mas, Alexandre, Moretti, Enrico and Saez, Emmanuel (2012) "Inequality at Work: The Effect of Peer Salaries on Job Satisfaction." *American Economic Review*, 102 (6), 2981-3003.
Chetty, Raj, Friedman, John. N. and Saez, Emmanuel (2013) "Using Differences in Knowledge Across Neighborhoods to Uncover the Impacts of the EITC on Earnings." *American Economic Review*, 103 (7), 2683-2721.
Crawford, Vincent P. and Meng, Juanjuan (2011) "New York City Cab Drivers' Labor Supply Revisited: Reference-Dependent Preferences with Rational-Expectations Targets for Hours and Income." *American Economic Review*, 101 (5), 1912-1932.
DellaVigna, Stefano (2009) "Psychology and Economics: Evidence from the Field." *Journal of Economic Literature*, 47 (2), 315-372.
Dhami, Sanjit (2016) *The Foundations of Behavioral Economic Analysis*, Oxford University Press.
Dohmen, Thomas (2014) "Behavioral Labor Economics: Advances and Future Directions." *Labour Economics*, 30, 71-85.
Ellingsen, Tore and Johannesson, Magnus (2008) "Pride and Prejudice: The Human Side of Incentive Theory." *American Economic Review*, 98 (3), 990-1008.
Falk, Armin, Fehr, Ernst and Zehnder, Christian. (2006) "Fairness Perceptions and Reservation Wages: The Behavioral Effects of Minimum Wage Laws." *Quarterly Journal of Economics*, 121 (4), 1347-1381.
Farber, Henry S. (2005) "Is Tomorrow Another Day? The Labor Supply of New York City Cabdrivers." *Journal of Political Economy*, 113 (1), 46-82.
Farber Henry S. (2008) "Reference-Dependent Preferences and Labor Supply: The Case of New York City Taxi Drivers." *American Economic Review*, 98 (3), 1069-82.
Fehr, Ernst, and Falk, Armin (1999) "Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market." *Journal of Political Economy*, 107 (1), 106-134.
Fehr, Ernst, Kirchsteiger, Georg and Riedl, Arno (1993) "Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation." *Quarterly Journal of Economics*, 108 (2), 437-459.
Fehr, Ernst and Schmidt, Klaus M. (1999) "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation." *Quarterly Journal of Economics*, 114 (3), 817-868.
Hart, Oliver and Moore, John (2008) "Contracts as Reference Points." *Quarterly Journal of Economics*, 123 (1), 1-48.
Herweg, Fabian, Müller, Daniel, and Weinschenk, Philipp (2010) "Binary Payment Schemes: Moral Hazard and Loss Aversion." *American Economic Review*, 100 (5), 2451-2477.
Jensen, Robert (2010) "The (Perceived) Returns to Education and the Demand for Schooling." *Quarterly Journal of Economics*, 125 (2), 515-548.
Kahneman, Daniel and Tversky, Amos (1979) "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica*, 47 (2), 263-291.
Kőszegi, Botond, and Rabin, Matthew (2006) "A Model of Reference-dependent Preferences." *Quarterly Journal of Economics*, 121 (4), 1133-1165.
Kube, Sebastian, Maréchal, Michel A. and Puppe, Clemens. (2012) "The Currency of Reciprocity: Gift Exchange in the Workplace." *American Economic Review*, 102 (4), 1644-

- 1662.
- Loewenstein, George and Sicherman, Nachum (1991) "Do Workers Prefer Increasing Wage Profiles?" *Journal of Labor Economics*, 9 (1), 67-84.
- Mas, Alexandre, and Moretti, Enrico (2009) "Peers at Work," *American Economic Review*, 99 (1), 112-145.
- Pope, Devin G. and Schweitzer, Maurice E. (2011) "Is Tiger Woods Loss Averse? Persistent Bias in the Face of Experience, Competition, and High Stakes," *American Economic Review*, 101 (1), 129-157.
- Rabin, Matthew (1993) "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics," *American Economic Review*, 83 (5), 1281-1302.
- Shafir, Eldar (2012) *The Behavioral Foundations of Public Policy*, Princeton University Press. (= 2019, 白岩祐子・荒川歩監訳『行動政策学ハンドブック』福村出版).
- Shapiro, Carl and Stiglitz, Joseph E. (1984) "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device," *American Economic Review*, 74 (3), 433-444.
- Stinebrickner, Ralph and Stinebrickner, Todd R. (2014) "A Major in Science? Initial Beliefs and Final Outcomes for College Major and Dropout," *Review of Economic Studies*, 81 (1), 426-472.
- Thaler, Richard H. and Sunstein, Cass (2008) *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press.
- Tversky, Amos and Kahneman, Daniel (1991) "Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-dependent Model," *Quarterly Journal of Economics*, 106 (4), 1039-1061.
- Yamane, Shoko and Hayashi, Ryohei (2015) "Peer Effects among Swimmers," *Scandinavian Journal of Economics*, 117, 4, 1230-1255.

もり・ともはる 立命館大学総合心理学部准教授。最近の主な論文に "Is Financial Literacy Dangerous? Financial Literacy, Behavioral Factors, and Financial Choices of Households," *RISS Discussion Paper Series* No. 77 (2019年, 共著)。行動経済学・労働経済学専攻。