

政策決定における過信

仲 澤 幸 壽

要旨：近年注目を集めつつある「過信」の経済モデルへの導入は、いまのところ民間の経済主体を対象としたものに限定されている観がある。この論文では、官僚または政府において、規制という政策決定に関する過信がある場合の意思決定の硬直性を説明できる枠組みを提示する。すなわち、経済環境の変化に対して規制や政策の変更が遅れ、政策によくみられる現状維持バイアス等の社会的費用の発生も説明できるものである。この点は、認知的不協和と類似の現象である。さらに、その結果として、政策が変更される際には、多くの社会的費用が付加的に加わるような状況が生じるであろう。

1. はじめに

自己の成功確率を過大に予測する「過信」という心理学的現象は、経済行動においても広範にみられるものである。そのため、過信を経済モデルに取り込もうとする努力が、既に経済学だけでなく経営学の分野でも数多くなされている¹⁾。しかし、それらの研究は、投資家や経営者といった民間の経済主体の行動に関するものであり、政策や規制の決定といった公共選択の部門に関するものではない。投資家や経営者の判断が不確実性下の経済活動選択であるために過信が存在するのであれば、不確実性下の政策決定においても過信の影響が

1) 現段階での簡潔なサーベイとしては、Englmaier [2] がある。それに含まれていない重要な文献の一つに Scheinkman=Xiong [7] がある。しかし、残念ながら邦文の文献は、仲澤 [11, 12] を例外として、ほとんど見当たらない。経済心理学の分野に対する日本の経済学界の関心は、非期待効用理論と実験経済学のときと同様、出遅れているようである。

存在するはずである。この論文は、規制範囲決定という政策的意思決定における硬直性を過信を用いて説明することを目的としている。

過信とは、自己の成功確率を客観的確率よりも高く認識することである。そして、民間の経済主体に過信がある場合、その影響は主に次のようなものだと考えられている。投資家の場合、自己の選択した投資プロジェクトの収益率の主観的期待を過大に評価し、その結果、投資額が過剰になる。さらに、そのプロジェクトの価値を表す金融資産が存在するならば、その資産価値に歪みが生じる可能性が生じる。また、過信のもたらす期待形成の方向が複数の投資家間で共通の方向を向いている場合には、群集化 (herd) と同等の現象がみられることになる²⁾。それが、労働者の場合、自己の能力に頼るために多少無理のある業務でも引き受けようとし、結果として失敗に終わるケースの増加傾向が発生する。そのような現象は、マイナスの面だけではない。起業の場合、仲澤 [11, 12] でみたように、過信がなければ起業が促進されず、経済も停滞する危険性がある。

では、官僚や政治家の場合、過信があることはどのような効果を持つであろうか。選挙に立候補することが必須の政治家の場合、自己の当選の可能性に過信があることはほぼ自明である。なぜなら、当選を期待せずに立候補する候補者は少数のはずであり、その成功確率の期待の和は1を超えるからである。ただし、そうでなければ立候補者数が十分な数にならない危険性が高い。他方、立候補の必要がない官僚の場合、過信は業務遂行上の意思決定の面において現れることになる³⁾。それは、自己の裁量の範囲にある決定事項の正しさへの確信の過度の強さを意味するものであろう。そのような過度の自信は、状況の変化への対応を遅らせる。いわゆる、官僚システムの硬直化と称される現象である。この現象を説明できる経済学の理論モデルは、これまで存在しないと思われる。この論文では、過信という概念の導入によって、それを可能にしようと

2) ほとんど差のないもの間で消費者の選択が特定のものに偏るといった流行や群集心理等を herd behavior といい、その一つの発生要因を情報直流 (information cascade) という。この herd behavior に関しては、Chamley [1] に優れた解説がある。

3) もちろん、官僚になるために採用試験等のプロセスでは、政治家にとっての当選可能性と類似の過信がみられるであろう。

している。

この論文の構成は、以下の通りである。次節では、まず過信の定義と定式化を簡潔に整理してみる。なぜなら、過信と慢心の区別が極めて重要な意味を持つからである。3節では、それを受けて、社会情勢の変化と官僚機構の反応における過信との関係を記述する簡単なモデルを提示する。そこでは、過信がある場合、社会情勢の変化に対する政策調整が遅れをとめない、社会的費用が増大する危険性があることが示されるであろう。結論の含意の検討と他の話題との関係が最後に議論されるであろう。

2. 期待と過信

過信とは、前にも述べたように、自己の成功確率を過大評価することである。別の言い方をすれば、自己の成功可能性に関する過大な主観確率を有することという定義になる。しかし、主観確率を用いる場合、何をもって過大と評価するかが問題になる。もし客観的確率が明らかならば、それが判定基準になる。しかし、客観的確率を知りえない不確実性の下では、事情が異なってくる。そのときには、他の人々の観察する成功可能性の平均より大きな自信を持っているかどうか判断基準に採用されることが多い。すなわち、他人が自分を評価するよりも自信を持っていると、過信があると評価されるわけである。以下では、まず過信の定式化を整理しておくことにしよう。

簡単化のために、結果が不確実なある経済活動があり、その活動を遂行する N 人の主体がいるものとする。第 j 番目の主体がその活動で達成する成果を x_j とし、その期待値を $E(x_j)$ とする。この期待値を算定する客観確率の情報に関しては、各主体が知りえるものとは限らないという点に注意すべきである。そうでなければ、過信を抱く状況が想定困難になるからである。さらに、第 i 番目の主体が予測する第 j 主体のパフォーマンスの期待値 z_{ij} が導入される。このとき、

$$z_{ii} > E(x_i) \quad (1)$$

であれば、第 i 主体は過信しているという。しかし、既に述べたように、過信をモデル化する上では(1)とは少し異なる次の定式化もしばしば採用される⁴⁾。

$$z_{ii} > \frac{1}{N-1} \sum_{j \neq i} z_{ij} \quad (2)$$

これら2つの定義の相違は、(1)が客観的または絶対的に過信であり、(2)は主観的あるいは相対的に過信であるということである。さらに、(1)または(2)がすべての主体について成り立つならば、過信が全主体に蔓延しているということになる。ただし、いずれかが過信の定式化としてより正しいということはない。モデルの設定によって、情報環境が異なってくるからである。

いずれの定式化においても、 z_{ij} が客観的確率から算定されわけではないということが、一つのポイントになる。他人のパフォーマンスを予測するときには客観的確率を用いながら、自身の成果の予測には主観確率を用いるのであれば、整合性がなくなるからである。このことは、過信が不確実性下の現象であることを意味している。

過信が(1)や(2)のように定式化されると、伝統的な経済学の考え方からすれば合理的でないという批判がなされるかもしれない。しかし、過信は単に現実社会で頻繁に観測される心理学的現象ということ以上の意味を持っている。例えば、競合する企業の経営者が、来期こそシェア拡大を目指すというのは過信である。すべての企業がシェアを伸ばすことはできないからである。しかし、客観的にシェアを予測して、その水準の確保を目指す戦略が必ずしも合理的なわけではない。仲澤 [11, 12] で主張したように、シェア拡大競争が経済を刺激し、結果的に市場の拡大に繋がるからである。

4) Van den Steen [9] は、ベイズ的事前確率を援用して(2)の形に含まれる過信が合理的に導出されると主張している。その際、技術的な条件の一つとして、主体が3名以上存在することが要求されている。

また、ビジネス以外においても、同様の例がある。野球やサッカー等のプロスポーツにおいて、どのチームの監督も選手も優勝を目標にする。出場するからには優勝を目指さなければプロではない、という発言はよく耳にする。優勝できるチームは一つしかないという厳然たる事実からすれば、これは過信である。しかし、だからといって監督や選手が中位の順位を目標にすることが合理的といえるであろうか。不確実性下において競争がある限り、競争に勝つための戦略を考案し、その有効性を信じて戦うという信念を持つ方が合理的ではないだろうか⁵⁾。

過信の定式化においてさらに重要なことは、モデル分析に応用する際のものである。上で述べた(1)や(2)は、主体の選好に関するパラメータに過ぎない。それらは、例えば期待効用理論における危険回避度の定義のようなものである。応用に用いる場合には、モデル内において過信が意思決定に及ぼす影響が解り易いものであり、操作も容易であることが望ましい。例えば仲澤 [11, 12] では、経営者が持つ自己の経営戦略成功の自信を支配できる市場シェアの過剰期待として定式化した。具体的には、各経営者がすべて、平均以上のシェア確保を確信していたとしたのである。その結果、採用されるシェア拡大戦略の水準が過信を反映するパラメータの関数となるとされたのである。

そのような定式化の具体例を示そう。いま、あるプロジェクトを第 i 主体が遂行して成功すると得られる報酬を w_i とし、遂行するための努力水準を e_i としよう。努力水準 e_i には、上限 e^H がある。努力水準に対する成功の客観的確率を p_i とし、主観的確率を p_{ii} とする。もちろん、成功確率は努力水準とともに増大し徐々に1に接近するが、上限 e^H においても1未満である。これらから、次が成り立つことになる。

5) Jリーグの場合、J2からJ1に昇格したチームでは、優勝ではなくJ1残留を達成目標にするような発言もしばしば見かけられる。しかし、そのなかにも(2)の意味での過信が含まれている可能性はある。なぜなら、優勝のときと同様に、必ず降格させられるチームが複数存在するのに対して、客観的評価より自信を持っているであろうと推測されるからである。

$$p_i = p_i(e_i), \quad p_i(0) = 0, \quad p_i' > 0, \quad p_i'' < 0 \quad (3)$$

$$p_{ii} = p_{ii}(e_i), \quad p_{ii}(0) = 0, \quad p_{ii}' > 0, \quad p_{ii}'' < 0 \quad (4)$$

$$p_{ii} > p_i \quad \leftrightarrow \quad e_i > 0 \quad (5)$$

ここで、この論文では過信をさらに分類して、狭義の過信と慢心とに区別することを提案したい。過信とは、少ない努力でも成功できると思うことではない。それは、慢心である。真の意味での過信とは、成功をより確実にするためのより多くの努力をより少ない苦痛でなしえるであろうと考える自信のことである。別の言い方をすれば、自己の能力を現実より高いものと信じることである。

この分類によれば、狭義の過信の下では過剰な努力水準が選択され、慢心のときには過少な努力水準が選択されることになる。まず、狭義の過信のケースを説明しよう。そのときには、確率 p_i と p_{ii} とはともに1以下であるので、それぞれの努力水準に対する成功確率は、 p_{ii} の方が p_i よりも大であるだけでなく、努力水準が増大したときに成功確率を上昇させる限界的効果に関しても、 p_{ii} の方が p_i よりも大であると想定されることになる。そのように限界的効果が逓減するという関数の性質を仮定し、1への漸近関数的増加関数であるとすれば（図1参照）、過信している主体の努力水準は、より高くなるのである。

それに対して、慢心と分類されるときには、努力水準がもたらす限界的効果に関しては、 p_{ii} の方が p_i より小さくなる領域が存在することになる。それは、図2に描かれているような状況である。

狭義の過信のあるときに努力水準がより高くなるということは、次のように確かめられる。簡単化のために、第 i 主体の効用関数を

$$u_i = u_i(w_i) - c_i e_i, \quad u_i(0) = 0, \quad c_i > 0 \quad (6)$$

図1

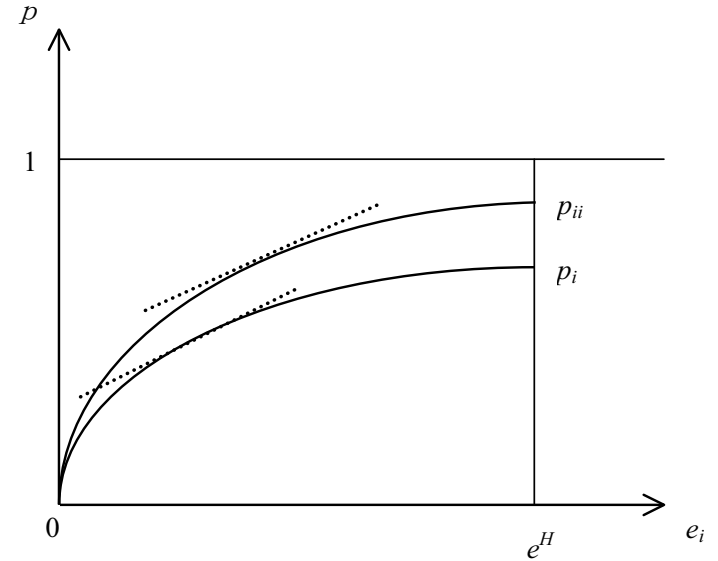
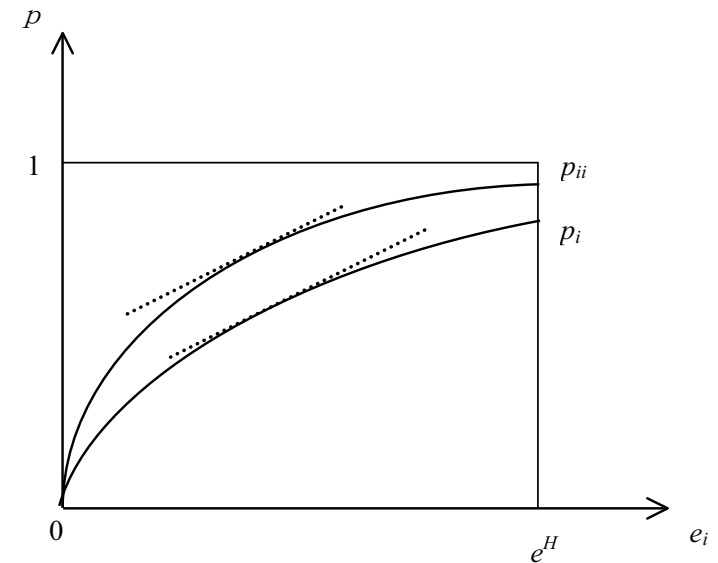


図2



としよう。ここで、 c_i は努力水準 e_i にともなう苦痛の比例定数を表すパラメータである。主観的期待効用は、

$$p_{ii}(e_i)u_i(w_i) - c_i e_i \quad (7)$$

である。(7)を最大化する努力水準 e_i は、

$$p'_{ii}(e_i) = \frac{c_i}{u_i(w_i)} \quad (8)$$

を満たす水準に決定される。他方、過信のない場合の努力水準は、

$$p'_i(e_i^*) = \frac{c_i}{u_i(w_i)} \quad (9)$$

を満たす水準である。(8)と(9)から、

$$p'_{ii}(e_{ii}) = p'_i(e_i^*) \quad (10)$$

であるが、図1から明らかなように、次の結果が導かれる。

$$e_{ii} > e_i^* \quad (11)$$

逆に言えば、 p_{ii} と p_i は、この結果がでるような関係でなければならないのである。これに対して、図2の慢心のケースでは選択される努力水準が過少になることが理解されるであろう。以下のモデルでは、狭義の過信がもたらす、この基本的性質が中心的役割を果たすことになる。

3. 行政裁量のモデル

政策や規制における過信の影響をモデル化するためには、何を不確実なもの

とするのかについて慎重な検討が必要になる。それは、公的部門の行動パターンが、民間と基本的に異なるからである。Niskanen以降繰り返し主張されてきたように、官僚や政治家の行動基準は利潤動機ではなく、名声や予算規模または権限等からの満足感である。この論文で分析テーマとなる過信は、自己の行政能力の面での手腕に対してのものである。ただし、自身では正しい政策を実施し成果をあげたと考えても、その成果がどの程度のものかの評価が不確実性のために客観的評価が確定し難いという環境が想定される。その不確実性があるために過信が正当化される余地も生まれ、政策の失敗の認識に時間を要するという状態も生じるのである。

ここでのモデルは二つの消費財部門からなり、二つの産業間の生産要素の移動に関して規制がなされるという状況を想定する。この規制を考察する理由の一つは、分析の簡単化である。それぞれの消費財に対する選好は期間ごとに不確実に変化するものとする。その変化を見越して企業は事前に生産を決定してしまうものとするれば、選好予測の誤差は資源の浪費を発生させる。その浪費を抑制するのが、規制の目的である。

しかし、規制範囲を決める際の選好変化の予測を間違えれば、規制による社会的費用も発生してしまう。政策実行主体に過信がある場合、その社会的費用を無視して自己の政策を正当化しようという行動が生じる可能性がある。その正当化が規制変更のタイミングを遅れさせ、さらに社会的費用を増大させる危険性も含んでいる。

モデル経済は離散期間で成り立ち、各期一定の資源 k が与えられ、それを用いて二つの消費財 $x(t)$ 、 $y(t)$ が生産される。ここで、 (t) は期間を表す。簡単化のために線形の生産技術を仮定する。すなわち、

$$x(t) = bk_x(t), \quad y(t) = ck_y(t), \quad k_x(t) + k_y(t) = k \quad (12)$$

である。ここで、 k_x は x 財の生産に投下される資源であり、 k_y は y 財の生産に用いられる資源の量である。経済には技術的に同質の多数の企業があり、それぞれの企業には等量の生産資源が期首に配分される。その資源を用いて各企

業は二つの消費財を生産する。その際、企業は消費者の選好を予測し、その予測にしたがって資源の配分を決める。その需要比率予測は企業間で異なってもかまわない。結果的に、期首に生産量が決定され、経済全体での生産比率が決まる。その際、企業は二つの消費財の相対価格を生産上の技術条件から cb とみなすものとする。

生産された財の取引は期末に実施される。実現した消費者の選好と企業の生産比率とが乖離していた場合、超過需要または超過供給がそれぞれの財に関して発生する。取引価格はそれに応じて調整され、生産された財は事後的にすべて消費されるものとする。その意味で、事後的に一般均衡が成立し、生産所得と支出所得とが均等化する。よって、所得分配面の具体的記述には触れないこととする。

事後的均衡において、生産技術から決まる相対価格と実現する相対価格とが異なれば、企業の予測が誤っていたことになる。しかし、企業にとって、相対価格の予測方法を変更するインセンティブは存在しない。なぜなら、次の期も選好は変化するのであり、その予測が的確であれば実現する相対価格も期待と一致するからである。

消費者の人口は一定とし、期間ごとに同質的選好を持つものと仮定すれば、社会的厚生関数は個人の効用関数と一致する。それを、

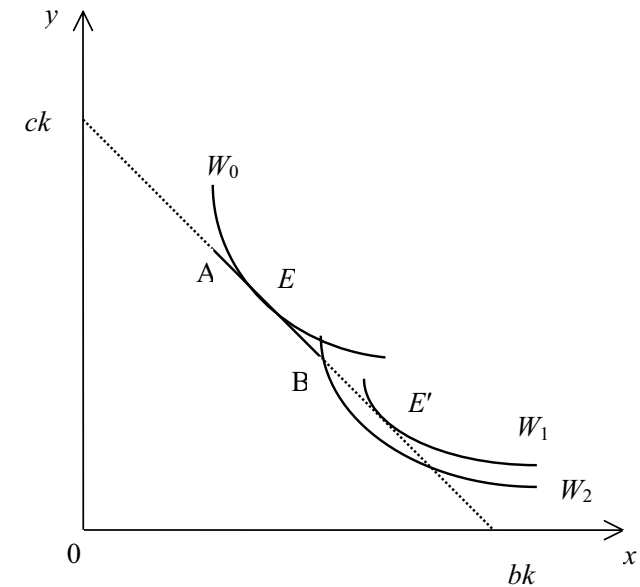
$$W(t) = x(t)^{a(t)} y(t)^{1-a(t)}, \quad 0 < a(t) < 1 \quad (13)$$

とする。社会的厚生関数がコブ・ダグラス型であるため、パラメータ $a(t)$ は双方の消費財への需要比率を意味することになる。また、その変化が社会情勢の変化を意味することになる。規制ルールは、二つの消費財の比率の変化の幅を制限するものである⁶⁾。

その規制が有効に作用するとき、最適点は規制範囲に含まれる内点解になる。

6) このことが計画経済を意味しているわけではない。政府による消費者選好の予測が民間より正しいと官僚機構が認識し、それにしたがって民間経済を誘導するシステムをモデル化しているだけのことである。

図 3



しかし、選好の変化が規制範囲を越えて生じる場合は、最適点は実現されず、経済厚生劣る端点解が実現することになる。この状況は、図 3 に描かれている。

図 3 において、右下がりの直線は生産可能性曲線である。形状がこのように直線になるのは、線形の生産技術を仮定したからである。そのうち、実線で描かれている線分 AB の部分が規制範囲を示している。もし、社会的厚生関数から得られる社会的無差別曲線が W_0 のようであれば、最適点は E である。このとき、民間の企業が選好の予測を点 E の近傍にしていれば、最適点ほぼ等しい経済厚生が達成されることになる。たとえ、最適点より相当程度厚生が低下することがあったとしても、民間の予測が AB の範囲外にまで誤差を生じた場合に比べれば規制の効果があがったことになる。その意味で、官僚機構の政策は成功したと自己評価されることになる。

それに対して、選好が W_1 のように規制範囲を越えて変化すると、最適点 E' は達成できない。最大限達成可能な経済厚生は、端点解 B のときの W_2 である。

この水準が達成可能なのは、民間企業が大規模な選好変化の可能性を予見し、規制範囲の限界点 B まで生産比率を変更している場合である。結果的に、規制範囲を AB としたことは、少なくとも民間の経済主体である企業と消費者の双方にとって、事後的に失敗である。

この状態が生じるということが、規制のもう一つの存在理由を提供する。点 B では事前的に不均衡が発生する。だが、事後的には超過需要も超過供給も生じておらず、生産した両財がすべて消費されている。よって、生産側には供給を変更する誘因が存在しないことになる。つまり、企業側では、線形の生産技術もあって、選好予測をどのように誤ろうとも、損失は発生しないのである。それに対して、社会的厚生水準を重視する官僚機構の方には、より正確に選好変化を予測しようというインセンティブが存在する。そこで、市場の調整メカニズムを補完するものとして、規制が存在するともいえるのである。ただし、規制範囲のなかでも、選好パラメータを民間企業が完全に予測できなければ、規模は小さいながら、同様の問題は生じる。このことをふまえておいて、議論の筋道を元に戻そう。

規制が失敗する場合があるという結果が、必ずしも官僚機構の自己評価では失敗になるとは限らないことに注意しなければならない。なぜなら、規制範囲を AB に限定することを正当化する理由が、政策決定の事前段階では存在したと主張できるからである。不確実性下の経済活動は、いかなるものであっても事後的結果だけで評価は困難である。もし、規制範囲をそのままにしておいて次期に選好が AB の範囲内に最適点がくるように変化すれば、政策評価は再度高まり、官僚機構の自信は増大するであろう。

このようにみえてくると、選好の変化がトレンドを持たないものであるとき、規制範囲を固定化するという政策的意図決定における過信が発生する可能性があることが理解されるであろう。そのことを明示的に示すためには、次に選好変化と予測との関係を特定化する必要がある。選好の変化に関しては、周期的だが振幅が不確実な経路を想定し、その経路の周期がある期を境に予見不可能な形で変化するという状態を考察する。これは、不確実な社会において、社会の基本構造の変化が生じるという状況を形式的に表すものである。すなわち、

$$a(t) = \hat{a} + (-1)^t \theta(t) \tag{14}$$

を最初の変動プロセスとするのである。ここで \hat{a} は、 $\hat{a} \in (0, 1)$ のある定数である。また、 $\theta(t)$ はランダム項であり、

$$\theta(t) \in (0, \theta^*), \quad 0 < \theta^* \ll \min\{\hat{a}, 1 - \hat{a}\}, \quad E(\theta(t)) = \theta_0 \tag{15}$$

とする。ランダム項 $\theta(t)$ の変動幅は、 \hat{a} に比べてかなり小さいものと仮定されている。この定式化では、選好パラメータ $a(t)$ は周期 1 かつ平均 $2\theta_0$ の振幅でランダムに変動する性質を持つ。その変動幅は比較的小さく、最大でも $2\theta^*$ に過ぎない。

このとき、規制を次のように記述するものとしよう。

$$\{(a_L, a_H); (r, r+s)\} \tag{16}$$

ここで、 (a_L, a_H) は規制幅の下限と上限を示し、 $(r, r+s)$ は r 期に決定した規制の有効期間が s ということである。

ここで、非常に重要な指摘をしておかなければならない。それは、官僚機構が規制幅を決定するために多くの努力水準を傾注するほど、その有効性に関する過信が増大するため、有効期間 s は長期になるということである。すなわち、

$$\frac{ds}{de_j} > 0 \tag{17}$$

である。特に、下で述べる失敗の危険率 0 のケースでは、有効期限は事実上無期限とみなすことが可能である。

いま述べた規制の記述方法を用いて、(14)の変動パターンに対する規制を考案するとき、失敗する危険性は 0 の規制が構成できる。それは、 n を自然数として、

$$\left\{ \left(\hat{a} - \frac{\theta^*}{2} + (-1)^n \frac{\theta^*}{2}, \hat{a} + \frac{\theta^*}{2} + (-1)^n \frac{\theta^*}{2} \right), (n, n+s) \right\} \quad (18)$$

というものである。つまり、偶数期と奇数期で交互に規制幅を \hat{a} の上下に θ^* だけ移動させるのである。この規制は失敗がなく、有効期間 s は、極めて長期になるであろう。

そのような状況下で、(14)の変動経路が、何の前触れもなく次のような経路に変化したとしよう。前に述べた社会構造の変化である。

$$a(t) = \hat{a} + (-1)^{\lfloor \frac{t+1}{2} \rfloor} \{ \theta(t) + \varepsilon \}, \quad 0 < \theta(t) + \varepsilon < \min \{ \hat{a}, 1 - \hat{a} \} \quad (19)$$

ここで、 $[n]$ はいわゆるガウス記号であり、 n を越えない最大の整数を意味する。(19)では周期が2に延びて、振幅も 2ε だけ増大している。この変化によって、選好変化が規制範囲を越える可能性が生じただけでなく、複数の期間を通じてその状態が発生する可能性も生じたことになる。(14)と(19)の経路のそれぞれの例となるケースが図4と図5に描かれている。この二つの図を比較すれば、確率1で規制範囲一定化の政策が成功し続ける状態から、その失敗が顕在化する状態へ変化したことが理解されるであろう。

さて、このような不確実性の変化が生じたとき、過信をともなう官僚機構の規制幅決定はどのような影響を受けるであろうか。ここで、前節で示した過信主体の過剰努力が意味を持つてくるのである。規制幅決定においては、選好予測に多くの努力を傾注することがその規制への自信を深め有効期間の延長へとつながると考えられる。そうであれば、相当の長期にわたって、規制が大きく失敗する期間が、少なくとも2期おきに、定期的に訪れることになる。例えば、 t 期が偶数期であるとき、(18)の規制ルールでは選好予測は \hat{a} より上側に变化するものとされる。しかし、実際は下側に大きくずれている。このとき、規制の失敗は θ^* を越えた大きさになる。同様に、奇数期である $t+1$ 期でも、規制が下側への変動を予測して誘導しているとき、実現する変化は上方へのものである。

図4

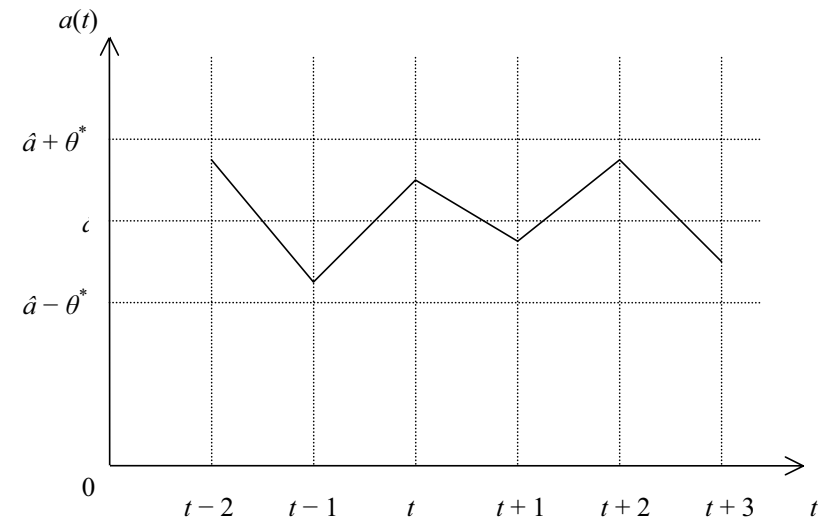
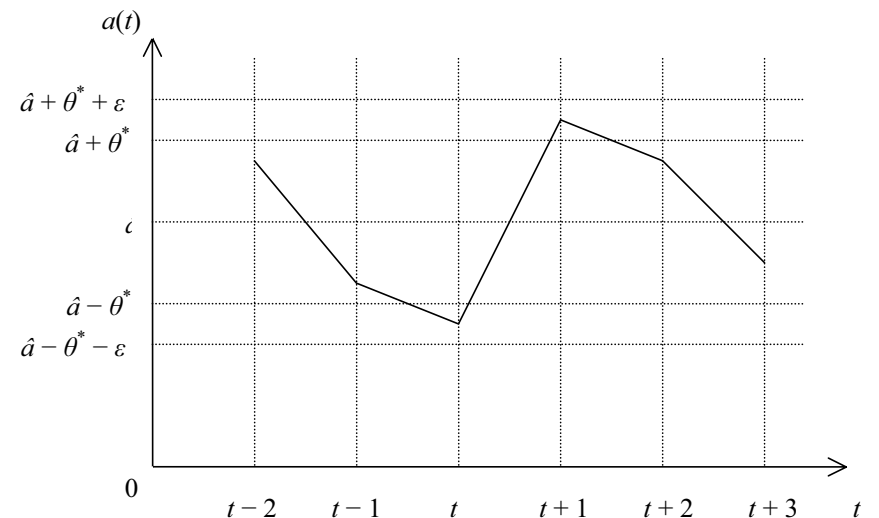


図5



もちろん、(19)という変動プロセスへの変化の認識に一定の時間を要することは確かである。しかし、問題は、その認識のために努力するか、過去の決定の維持に努力するかの違いである。(19)への変化が認識されれば、失敗しない規制ルールは、

$$\left\{ \left(\hat{a} - \left(1 - (-1)^{\left[\frac{t+1}{2} \right]} \right) \frac{\theta^* + \varepsilon}{2}, \hat{a} + \left(1 + (-1)^{\left[\frac{t+1}{2} \right]} \right) \frac{\theta^* + \varepsilon}{2} \right), (n, n+s) \right\} \quad (20)$$

である⁷⁾。問題は、そのような規制に移行するまでに、どれだけの失敗を重ねればよいかということである。明らかな規制の失敗が2期連続しても、次の2期において成功または小規模の失敗しか生じないのであれば、過信をとまなう規制決定は変更されない可能性も十分にある。すると、社会構造の変化に気づいた民間からの不満が累積し、多くの改革要求が継続しなければ、(20)実現への期間は相当に長くなるであろう。それは、どれくらいの期間になるであろうか。

この問題の具体的解を求めることは、極めて困難であり、この論文の視野を越えたものである。2期おきに生じる規制失敗に対してどのように消費者が抗議し、そこからいかなる政策決定プロセスの変化が生じるかといった、一種の政治システムの具体的モデル化が必要だからである。それまで慣習となっていた規制幅決定式の変更は、官僚組織における大幅な人事異動や組織改変、または政権の交代までも必要とするものかもしれない。それは、実現するまでに多大の社会的費用が発生するということを意味している。そのような公共選択モデルが構築されなければ、政策変更期間の分析は実行できないであろう。しかし、社会構造の変化に対して、政策決定主体に過信があれば、その対応はより遅延することだけは示すことができたとと思われる。

ここで、(19)式への変化において ε が負の場合、すなわち振幅が小さくなる場合でも、硬直化については同様の結論が導かれることに注意すべきである。な

7) 規制ルールが失敗しないことと最適であることは、必ずしも一致しない。最適な規制ルールは社会的厚生関数の期待値を最大化するものであり、より限定された範囲になるかもしれない。ただし、それを決定するためには、 $\theta(r)$ の分布に関してより詳細な特定化が必要であろう。それに対して、官僚機構がNiskanen的行動をとるなら、失敗しない意思決定を優先するとみなしてよいであろう。

ぜなら、振幅が小さくても、周期が延びれば、2期おきに予測が間違ふことは同じだからである。さらにいえば、周期が縮むような変化のケースでも同じ硬直化が生じることになる。つまり、(19)から(14)へ変化するというような状況である。どのようなものであっても、社会の基本構造に変化が生じたとき、政策決定主体に過信があれば、その変化の認識と対応に置くれが生じるといえるのである。

この命題の意味と解決手段、そして他の議論との関係を次節で検討することにしてしよう。

4. 過信への対処および関連する議論

この論文では、消費者選好の変化が社会的構造の変化を意味するというモデルを用いて分析がなされた。その意味では、Nakazawa=Hey [7]の選好変動と共通の部分があるといえよう。しかし、ここでの選好変化は、同一消費者内でのものと限定されているわけではなかった。世代間で選好が変化すると解釈も可能だからである。ただし、期間を中期的なものとするなら、個人の選好が変化する状態を暗黙の前提にしているとすることも可能である。ただし、消費者が自分の選好変化を前提にして消費計画を立てるかどうかが明示的に扱っていない。結果として生じる最適消費率だけを扱って分析を進めた。その点においては、Nakazawa=Hey [7]と大きく異なっている。結果的に顕示される選好を事前に把握できるかどうか、民間企業経営者よりも政策当局としての官僚機構にとって重要だという設定だったのである。

官僚機構の硬直化といわれるような現象は、例えばMueller [4, 5]所収の諸研究のように、古くから指摘されてきたものである。しかし、それはリテラルな議論が多く、モデル化および具体的解決策はほとんど提示されてきていない。その硬直化が生じて、社会的費用(規制の失敗)が発生するとき、いかに解消すべきかに関しては、仲澤 [10]の発想が一つの手がかりになるであろう。

その発想とは、権限重視といった官僚機構の行動パターンを有効に逆利用して、互いに牽制し合う環境を作るということである。ここでの問題でいえば、

社会情勢認識に関して過信を抱く機構に対して、情勢変化そのもののリサーチを専門にする別の組織を置くということになる。規制決定主体の情勢判断が自己の決定擁護のデータを探すことに傾くものに対して、情勢変化調査の機構は常に変化の可能性を模索することになるであろう。二つの機構が並存すれば、社会情勢変化の認識がより速まることは確かである。

官僚機構を増設するには費用を要する。よって、いま述べた解消策が正当化されるためには、その費用が規制失敗の社会的費用を下回るという条件が必要である。しかし、現実には政府組織内に統計調査の部局が存在し、経済情勢の変化を調査している。それは、社会情勢の認識そのものが国民にとって必要な公共財だからである。

だが、残念ながら、それらの調査結果が他の省庁の種々の意思決定に十分に反映されているとはいえない面も多々あることも事実である。反映されない最大の理由の一つは、個々の省庁が自己の管轄下の情勢判断については自分達が最も優れていると過信しているからである。それは単なる過信だけではなく、管轄部門に関する権限という縄張り意識が官僚機構の本質的部分に存在するからである。よって、上に述べた解消策を実効性あるものにするためには、調査部局が規制決定主体に社会情勢変化の認識を勧告できる制度的裏づけが必要になる。

また、調査部局の勧告内容へのチェック機能を果たすシステムも、同時に用意されなければならないであろう。そうでなければ、効率的結果を得るための相互牽制メカニズムが構築できないからである。調査部局の調査結果とそれに基づく勧告内容を、勧告される側の官僚機構のみがチェックするのであれば、この場合の相互牽制はうまく機能しないであろう。単なる水掛け論に終始しかねないからである。おそらく、民間の意向を反映するような代表者を入れた審査会のようなものが適当ではないかと思われる。

非常に簡略化した官僚機構の過信モデルから敷衍できることは、以上がほぼ限界と思われる。この論文の残りの部分では、過信による決定の硬直化と他の経済心理学的議論との関連性を検討することとしたい。

不確実性下の意思決定において硬直化が生じる要因としては、認知的不協和

が古くから指摘されているものの一つである。認知的不協和とは、不確実性等で選択に精神的エネルギーや苦痛をとまなうような選択が一度実行されると、その選択結果を正当化して自己の内面の不協和を緩和する行動に出るということを指す。例えば、自動車を購入するときに二つの車種の間で悩んだ末に一方の車種を購入したとしよう。その人は既に購入してしまったにもかかわらず、自己の購入した自動車のコマーシャルにより関心を持ったり、買わなかった車種に関して知人がネガティブなイメージを持っているとかの間接的情報にでも大きく反応したりするといったことである。このようにして、自己の決定を正当化しようという行動に傾く結果、たとえ自分の決定に疑問が生じるような事態が発生しても、それをなかなか認めようとしないという硬直化が生じることになる。自動車購入のケースでいえば、しばらくして生活環境が変化したために購入した車種と違い車種がよかったというようなことが生じても、心理的抵抗感から認めるまでに時間を要するということである。

いま述べた認知的不協和は個人の心理に関するものである。それに対して、政策決定等の意思決定は、集団的なものである。集団的意思決定に関しては、極端化という現象がよく知られている。極端化とは、集団的に討議して意思決定を行う際、そのなかで最も危険回避的か危険愛好的な主体の意見に他の参加者が賛同してしまうという現象を指す。その理由は必ずしも明確ではないが、議論においてリーダーシップを発揮し説得力を持つ意見には、中庸のものよりも極端なものが多いためではないかと考えられている。また、議論を重ねるうちに、自己の意見の正当化に熱心になるため、意見がより先鋭化する傾向もあるであろう。集団のなかでの意見としては、自分達の過去の決定が間違っていたかもしれないという見解より、自分達は正しかったのだが結果が出なかったのには予測外の外的要因があったからだ、という見解の方が受け入れられ易いことも事実であろう。その結果硬直化が発生することになり、その変更にはハードランディング的組織の改変をとまなうことがしばしば生じることになる。企業でいえば、しばしば見られるように、役員的大幅刷新がなされるような場合である。

極端化に近い現象としてより経済学に受け入れられているものに、序文でも

触れた群集化がある。ただし、極端化が議論を通じて意見が集中するのに対して、群集化にはコミュニケーションは必ずしも必要ではない。むしろ、あるラーメン店に行列ができているのを見て、そこのラーメンは他店より美味しいのだろうと推測するといったような、間接的シグナリング情報による行動の類似化を指すものである。口コミや評判といったものは、両者の中間のようなものといえるであろう。この群集化という現象も、流行やファッションのように、一定の期間は継続する。それも、ある意味では硬直化といえなくもない。しかし、政策決定が群集化として定式化されるためには、さらに条件が必要であろう。なぜなら、より深く情報を吟味して決定すべき事項だからである。しかし、ある規制が相当以前から実施されてきたものであり、何代もの担当者の異動を通じて不変のまま受け継がれてきたものであれば、その規制内容を維持することだけが業務として引き継がれるであろう。その段階まで慣習化してしまっているなら、群集化と同じようなレベルでモデル化できる可能性は十分にあるであろう。

理論の形式的面ではより高度であるが、他者の経験を参考にして不確実性下の意思決定を理論化したものに、Gilboa=Schmeidler [3] の事例ベース意思決定理論がある。それは、類似の文脈で発生した過去の決定問題を参照して手元の問題に対処するという行動を公理体系として定式化したものである。この理論を用いれば、変動経路が(14)のパターンに従い続ける間は、(17)の規制ルールが採用され続けるということを導出可能かもしれない。しかし、変動経路が変化したときに硬直化が生じるかどうかは、判断が難しいように思われる。なぜなら、ここで議論の対象にした社会構造の変化という現象は、理論モデルの情報構造の根幹部分に変更されるというものであって、過去の事例をどこまで参照できるかに関して微妙な部分が多いからである。

最後に、過信について再度触れておこう。過信は自己の成功確率を過大評価するものであるから、Schmeidler [8] の劣加法性を用いた Choquet 型期待効用理論の逆ともいえるものである。劣加法性は、Ellsberg のパラドクスという現象を示した実験で明らかにされた曖昧回避行動を理論化したものである。Ellsberg の実験では、二つの壺のうち、一方から玉を取り出すときの確率が客

観的に分かっているのに対して、他方は曖昧であるとされた。例えば、A の壺には白50個、赤50個入っている。B の壺には、どちらかの色のだけが100個入っているが、それがどちらかは誰にも分からない。このとき、一個の玉を取り出してそれが赤なら賞金が貰えるという籤を考えたとき、どちらの壺から引きたいと思うか、という問に対して圧倒的多数が A を選択したのである。確率論的には、いずれの壺も当たりの可能性は50%であるにもかかわらずそうなのである。

この現象は、曖昧回避とされている。もう少し詳しく見るなら、当たる確率は、A の場合50%であるが、B の場合は、100%か0%かの平均で50%という違いがある。つまり、A を選択すれば確率0のケースは排除されるが、B の場合は確率0が含まれているのである。この確率0を回避しようという行動は、他の非期待効用理論でも重視されているものである。

しかし、そのことが単に慎重で堅実な行動を意味しているだけというわけではない。多くの心理実験が示唆するには、A の壺から玉を引くとき、多数の人々が自分の当たる確率を50%より大と認識している可能性が高い。それは、宝籤の購入に際しても広範に観測されることである。すなわち、過信である。

このことからいえることは、過信と危険愛好的行動とは異なるということである。また、過信が単に慢心を意味しているわけでもないということである。初めにも述べたように、過信とは成功を追求する心理であり、不確実性下の経済行動には不可欠の面を有しているものである。古典的な言葉で言えば、ケインズのアニマル・スピリットの源泉ともいえよう⁸⁾。それがなければ、経済のダイナミズムは生まれられないかもしれない重要なものなのである。

この論文では、その過信が意思決定の硬直化をもたらす可能性について官僚機構を対象にして分析した。しかし、意思決定の硬直化といった現象は官僚機構に限ったものではないであろう。例えば消費者の場合、自分の商品選びに過信があれば、特定の商品へのロイヤリティが高くなる可能性がある。そうであ

8) 不確実性下の意思決定という意味では、いわゆるナイトのいう経営者の存在意義と能力も同じ側面を有している。ナイト的不確実性を劣加法性を有する確率での期待効用で記述しようという流れもあるが、少なくとも経営者に関しては、どちらかといえば過信の方が重要なのではないだろうか。

れば、販売者側にとって、その過信の形成を促進する販売戦略が自社製品への固定客の増加につながることになる。つまり、官僚機構における意思決定の硬直化は社会的にネガティブな要素が強いが、消費者の場合はビジネスチャンスを生むという意味でポジティブな側面を有しているのである。そのような競争戦略の研究も、残され課題の一つであろう。

参 考 文 献

- [1] Chamley, C. P., (2004) *Rational Herds: Economic Models of Social Learning*, Cambridge, Cambridge University Press.
- [2] Englmaier, F., (2004) A Brief Survey on Overconfidence, working paper, University of Munich.
- [3] Gilboa, I. and D. Schmeidler, (2001) *A Theory of Case-Based Decisions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- [4] Mueller, D. C., (2001) *The Economics of Politics*, vol.1, Cheltenham, Edward Elger.
- [5] Mueller, D. C., (2001) *The Economics of Politics*, vol.2, Cheltenham, Edward Elger.
- [6] Nakazawa, K. and J. H. Hey, (1997) *Consumption with Fluctuations in Preference*, in Nau, R., E. Grønn, M. Machina and O. Belgland et al. *Economic and Environmental Risk and Uncertainty*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 173-192.
- [7] Scheinkman, J. A. and W. Xiong, (2003) Overconfidence and Speculative Bubbles, *Journal of Political Economy*, 111, 1183-1219.
- [8] Schmeidler, D., (1989) Subjective Probability without Ambiguity, *Econometrica*, 57, 571-587.
- [9] Van den Steen, E., (2004) Rational Overoptimism (and Other Biases), *American Economic Review*, 94, 1141-1151.
- [10] 仲澤幸壽 (1998) 「予算効率化のインセンティブデザイン」『公共選択の研究』31, 32-41。
- [11] 仲澤幸壽 (2004) 「経営心理と販売戦略：過剰需要期待分析序論」『西南学院大学経済学論集』39-1, 145-192。
- [12] 仲澤幸壽 (2005) 「経営上の意思決定における心理と景気変動」『西南学院大学経済学論集』39-3, 179-232。