

〔論 説〕

法と人間行動

—必ずしも合理的でなく、画一的でもない人間観からの再出発—

廣 瀬 久 和

- I 序 —なぜ「人間行動」に注目するのか?—
 - 1 はじめに
 - (1) 法律学・経済学に対する疑問
 - (2) 一つの素材
 - 2 世界レベルでの二つの動き
- II 経済学的前提（合理的経済人）に対する，近時の問題提起
 - 1 「合理的経済人」の諸前提
 - 2 「合理的経済人」の諸前提への疑問
 - (1) 情報処理判断過程の完全性に対して
 - (2) 利己主義に対して
 - (3) 「選好システム（選好関係）」の形式的合理性に対して
- III 「振り込め詐欺」問題と高齢者の意思決定
- IV おわりに

I 序 —なぜ「人間行動」に注目するのか?—

1 はじめに¹⁾

(1) 法律学・経済学に対する疑問

人間というものはそれほど合理的ではなく，生理的状況からの影響や感情的な心の動きに大きく揺り動かされる。そこにこそ人間行動の重要な部分があり，

¹⁾ 本稿は，2009年12月19日に早稲田大学大学院法務研究科において行った「法と人間行動—必ずしも合理的でなく，同一でもない人間観からの再出発—」と題する筆者の講演をもとに，その問題提起の部分を中心に加筆したものである。講演から本誌掲載に至るまで同大学院のLaw&Practiceの皆さんには多大な御支援をいただいた。この場を借りてお礼を申し上げたい。なお，2009年11月16日に青山学院大学法学部の研究会で行なった報告「法行動学の試み：必ずしも合理的でなく，同じでもない人間像に戻る」も，上記講演や本報告の一つの基になっている。同研究会で貴重なコメントを頂いた同僚にも，謝意を表したい。

その点に注目することが人間観察の第一歩だと考える人は世の中に結構多いと思う。ところが、社会科学の授業、例えば私が大学に入った昭和40年頃の経済学の授業では、当時の経済学が——競争の完全性については独占等の場面で完全競争モデルを修正していたけれども——需要側供給側双方に情報の完全性を前提としており、また、登場する主体についても一般的な形で合理的な人間像を前提として疑わない状態だった。経済学は経済活動に携わる人たちを主たる対象とする学問だからそれでもいいとしても、法律学の本でも、当時、例えば「過失」は予見が可能であったのに意思の緊張を欠いたため予見しなかった点に帰責性の根拠があるといった主観的な説明がなされているのを読むにつけ、こうした捉え方で、本当に人間行動の意味をまともに捉えられるのだろうかとの疑問を禁じえないでいた。

その後も、勉強を続ける機会を与えられ、経済学、法律学の発展は、それまでの前提を覆す目覚ましいものが出てきたことに感銘を受けたが、2000年を少し過ぎロースクール制度が始まった頃、自分の学生時代の素朴な疑問はどうなったのか、もう一度問い直してみたい気持ちになった。本来の民法や消費者法の授業やゼミのほかに、東京大学の法学部や法学政治学研究科、公共政策大学院等の有志の学生を募り、「法と心理」とか「法と人間行動」といったタイトルのゼミを特別に開講²⁾、はたしていまの法律学は人間の行動を的確に把握することができているのだろうか、という問いを再び発してみたのである。

(2) 一つの素材

この問いの根底には、一方ではロースクールの導入とともに実務志向に——もっと言えば法の技術的側面の重視に——あまりに傾斜し始めた法律学への警鐘の思いがあったが、他方、人間行動の問題に私を積極的に向かわせたのは、長年のうちに自分の中に蒔かれたいくつかの問題提起の種が素材として存在していたからであった。

一つ兄弟姉妹間の紛争事例を紹介しておこう。兄弟姉妹が遺産相続の場面などで深刻な争いを繰り広げることがあるが、そうした紛争のおおもとには、弟／妹の出生のころまで遡る原因が認められることがある。人間観察に優れたあ

²⁾ 社会心理学者の山口勸教授や同研究室のお弟子さんたちには毎回のようにご参加頂き、貴重なご教示を数多く頂いた。そのほか、折々に参加していただき支えてくださった数多くのゲストスピーカーや元同僚教員や助手、院生にも、勿論参加学生諸君にも、この場を借りて謝意を表したい。

る健康問題の専門家の次のような話を読んだことがある。弟／妹が生まれるまでは親に一（全部）の愛情を注いでもらっていた長男／長女は、弟／妹が生まれることによって、「自分への愛情の半分を次の子に奪われているのだ。親は二人に半分ずつにしたら公平だと考えるが、同じ半分でも下の子は零から増えた半分で、上の子は一から半分取られて減った半分である。外見は公平に見えても、感受性の面からいうと公平ではない。同じ裸になっても、沢山着ていた人が裸になるのと、シャツ一枚だった人が裸になるのとでは感じ方が違う。これと同じで、親が形式的に注意の向け方を半分ずつにしたら、必ず上の子に不平が起こる。」だから、二人目の子供が生まれた親はできるだけ最初の子供に配慮して長男・長女側に対して十分な（少なくとも半分以上の）愛情を振り分けてやる必要があるというのである³⁾。この話は、法律学の専門家ではない人の指摘であったが、「子供は平等に扱ってあげないといけない」という一般的には倫理的とされ法的にも正当とみなされる考え方が存外人間関係においては的を射たものとは言えず、平等でないことがむしろ望ましいという場合もあるということを示す興味深いものであり、私の記憶に焼きついた。その後、亡くなった知人の子供たちの中で「自分は弟よりも親に愛されなかった。遺産分割ではその借りを返してもらおう」、といったかたちで相続争いが噴出するのを見聞きするに及び、改めて非常に考えさせられるところがあった。

人間の争いは特に財産を巡る紛争というかたちで現れることが多いけれども、その根底には心の問題が潜んでいて、法的紛争もこれと無関係ではいられないことがある。特に、人の感受性や無意識的な行動の意味をも含めた人間行動の理解が必要となることがある。上のエピソードは、私にこうした観点の重要性を教えてくれたものであった。なお、上記の問題は、内容的には平等志向と衡平志向についてのⅡ 2 (3) や個人差に関するⅢで述べるところと関わるが、本稿では本格的検討にまでは至っていない。

³⁾ 野口晴哉『嫉の時期』4頁（全生社、第4版、1978年）。引用部分は、上の子の、下の子へのいじめについて言及した箇所に出てくる。上の子は、下の子をいじめて親に叱られる時、ようやく親の注意（愛情）をさっと自分に集めることができる。まだ、小さくて、親に依存することが生きる唯一の手段である子供たちが、こうして無意識にそうした行動に出てしまうことがあること、その元には、本文で述べた、上の子への親の集中（愛情）が下の子の誕生で激減した事情があること、を理解すべきだと説く。

2 世界レベルでの二つの動き

さて、法律学に求められるべき、このような紛争解決のあり方に関連して、人々の心とか人間行動に直接迫る、近年注目すべき世界的な動きを二つ指摘することができる。本稿はそれらに関係する若干の考察を試みることを主たる目的とする。

一つ目は行動経済学の潮流である。2002年ノーベル経済学賞に選ばれたダニエル・カーネマンとヴェロン・スミス、またカーネマンの共同研究者であったアモス・ツヴェルスキー、その後のリチャード・セイラー、カース・サンステイン等の経済学者⁴⁾は、必ずしも合理的でない人間像をも視野に入れ、心理学や行動科学を経済学に導入することで問題に取り組もうとする行動経済学という学問分野を開拓した⁵⁾。この行動経済学の考え方は、近年主としてアメリカやヨーロッパにおいて法律学にも影響を及ぼしつつある⁶⁾。法律学に含まれる刑事学の分野は、犯罪心理学など、元々心理学や行動科学との接点を持っていたが、行動経済学は市場における取引行動を問題とするから、法律学上は、市場取引あるいは契約を対象とする民事法学ないし私法学の分野との関わりが前面に出てくる。近時、心理学や行動経済学の成果を取り入れようとする私法学者が欧米には現れているが、この点での日本の法律学の動きは、筆者の不勉強ゆえかもしれないが、あまり敏感とは思われない⁷⁾。この問題は後にIIで、行動経済学の問題提起を中心に検討する。

⁴⁾ Daniel Kahneman, Vernon Smith, Amos Tversky, Richard Thaler, Cass Sunstein.

⁵⁾ 平野晋『アメリカ不法行為法』348頁以下(中央大学出版部, 2006年)第三章「『法と行動科学(認知心理学)』からの新たな示唆」は、カーネマンとツヴェルスキーの共同研究の成果である「予測理論」(prospect theory)をはじめ、アメリカにおける近時のこの領域の研究成果を、同書のタイトルである不法行為法の分野に限らず、一般的な動向を含め要約し紹介している。

⁶⁾ アメリカでは、製造物責任の領域での議論だが、比較的早いものとして Jon Hanson/Douglas Kysar, “Taking Behavioralism Seriously: Some Evidence of Market Manipulation”, *NYU Law Review* (1999) pp.630-749 がある。より一般的なものとして Russell Korobkin/Thomas Ulen, “Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics”, 88 *California Law Review* (2000) pp.1053-1144 があり論文集として Cass Sunstein(ed.), *Behavioral Law and Economics*. Cambridge Univ. Press, 2000 がある。イギリスでは Iain Ramsay, *Consumer Law and Policy: Text and Materials on Regulating Consumer Markets*, Hart Publishing, 2007, pp.71-84 が簡潔な整理をするとともに金融取引規制について各論的に論じている。ヨーロッパ大陸では後掲注9)の Hornst Eidenmüller 論文を挙げておく。

⁷⁾ ただし、大村敦志『消費者法』(有斐閣, 第3版, 2007年)第1編第1章(特に74-128頁)は、初版(1998年)から「情報処理モデル」と「行動・情動モデル」の区別を導入した新たな意思表示理論の試みを提示しており、行動科学の成果が比較的早くから採り入れられている。

こうした世界的な動きの二つ目として挙げ得るのは、消費者による意思決定の現実を直視する法制度の進展である。近年消費者保護の実質的強化のため、消費者法制が世界的にも国内的にも充実しつつあるが、この法領域では、伝統的な私的自治の抽象的な捉え方からは理解しがたい、現実の消費者行動に即した法制度が導入されはじめている。例えば、わが国では貸金業者の行う消費貸借契約に対して顧客一人が借りられる金銭の額をその顧客の年収の3分の1までに限定しようとするいわゆる「総量規制」が敷かれることになった（貸金業法13条の2など）。これは当事者が合意すればその契約内容はいくらでも自由になるという伝統的な契約自由ないし私的自治の発想とは大きく離れるもので、同じ金融がらみの契約規制でも従来から存在する利息に対する制限と異なり、借りる元となる（また、契約当事者間の情報格差という点ではほとんど問題は無いように思われる）元本の内容にまで直接国家が介入するものとして特徴的である。そこには、契約内容（特に今いくら借りるか、返済期はいつか）は認識していても、心は目先の必要性に集中し、将来の返済が困難であることを予想・実感できずについ安易に大きな額を借りてしまう、近視眼的バイアスをもった人間としての顧客（消費者）への配慮が感じられる⁸⁾。しかしこの貸金業規制については脳科学を含めた行動科学の観点からの研究も既になされている⁹⁾ので、消費者法制に関して本稿では、Ⅲで、特に筆者自身関わった「振り込め詐欺」対策研究プロジェクトを取り上げ、そこでの行動実験分析を通じて現れた消費者法制と人間行動の係わり合いについて検討を加えてみたい。

また、基礎法学の領域では例えば、飯田高『＜法と経済学＞の社会規範論』（勁草書房、2004年）が認知心理学の成果も取り入れた法規範論を展開している。

⁸⁾ 返済のあてがなくとも、とにかく借金をしてでも一時しのぎをせざるを得ない状況に置かれた人たちがおり、こういう立場の人たちを救済するという政策的考慮も働いていたことは事実であろう。

⁹⁾ 晝間文彦「貸金業法改正問題に関する諸議論の再検討:欠けた視点は何か」クレジット研究 38号 6頁以下（2007年）、筒井義郎「科学的な消費者政策に向けて——行動経済学によるアプローチ」季刊家計経済 77号 19-30頁（2008年）など。

II 経済学的前提（合理的経済人）に対する，近時の問題提起

法律学が今後，以上のような，必ずしも合理的ではない，心理的に脆弱なところのある個人を見据えて法制度全体をもう一度見直していくためには，法制度に内在するどのような問題に取り組み，伝統的な考え方のどこを乗り越えていかねばならないのであろうか。これは，例えば意思表示論等の根幹に関わる大きなテーマであり，本稿が正面からよく取り扱いうるものではないが，従来の伝統的な経済学（あるいは「法と経済学」）が前提としてきた「合理的経済人」に対する近時の行動経済学からの問題提起には学ぶべきものが存在すると思われる。法律学では，特に近代法以来，個人（私人）の意思決定を重視してきたが——そして，これは今後とも尊重されるべきものと私は思うが——，そこで前提とされてきたといわれる「合理的」な自然人像が本当に妥当なのか，を再検討することは経済学とともに法律学でも意義の認められる基本的課題の一つであろう。ただし，従来の経済学が前提としてきた「合理的経済人」の中身は何だったのか，を正確に捉えること自体そう容易ではない。以下では，同様の問題意識から民法の債権法を見直すことを試みたミュンヘン大学 H.アイデンミュラー教授の論文「ホモ・エコノミクスと債権法：法と行動経済学による挑戦」¹⁰⁾の整理を参考にしながら，この課題を考えてみよう。

1 「合理的経済人」の諸前提

では，まず経済学的前提とする「合理的経済人」とはいかなるものであったのか。アイデンミュラーは，合理的経済人には性質上以下の三つに分類される諸要素が前提とされている，という¹¹⁾。

¹⁰⁾ Horst Eidenmüller, “Der homo oeconomicus und das Schuldrecht: Herausforderungen durch Behavioral Law and Economics”, *Juristen Zeitung*, 2005, SS.216-224.

¹¹⁾ *Id.* S.217. なお，Korobkin/Ulen *supra* note 6), pp.1102-1126 はこれらと並んで，“context（文脈とか周りの状況）”の無視という問題を取り上げている。この点は，本稿では，II 2 (3)で言及するにとどめている。また，近時，本文の①から③に加えて，“willpower（意志（思）力）”を挙げるものもある（Christine Jolls, “Behavioral Law and Economics” pp.124-125 in Peter Diamond/Hannu Vartiainen(ed.), *Behavioral Economics and Its Applications* (Princeton University Press, 2007) pp.115-145)。これはまた興味深い点であるが，本稿では直接には立ち入れない。間接的には，II 2 (3)で，意志よりも，無意識的な自然の生理的行動に注目する観点を述べたところと関係する。

- ①その人の、形式的合理性を備えた「選好システム（選好関係¹²⁾）」、
- ②情報の受け入れ、処理、選択の意思決定における判断過程の合理性、
- ③意思決定（行動）における利己主義、

①は、例えば、コーヒーと緑茶といった複数の選択肢の中のどちらを好むか、という、嗜好に関する順序をあらわす「選好関係」が、その人の中で不合理でない、整合的な形で備わっていることを指している。アイデンミュラーは、これは合理的経済人についてのいわば形式的（formal）前提要件だとする¹³⁾。この点は後で、より詳しく検討する。

②の「情報の受け入れ、処理、選択の意思決定における判断過程の合理性」とは、すべての重要な情報を入手し、その情報を的確に処理し、目的—手段の関係において—自己の選好にとって—最も有利な行動を選択するという、理性的な一連の技術的行動が、それぞれの判断プロセスや意思決定の過程でバイアスを受けることもなく適切に達成されることをいう。

③の「利己主義」とは、人は判断において、自己の利益を最大にするように判断・行動するという前提である。アイデンミュラーは、①と②が、それぞれ、形式的、技術的な側面に関する要素であるのに対し、③は判断・行為の内容、あるいは実質にかかわる要件だと区別している¹⁴⁾（①②が合理性の仮定で、③はこれらとは性質を異にする、価値判断や“主義”にかかわる仮定だ、と捉えることもできる）。

しかし、通常われわれが接する一般人を思い浮かべたとき、これらの要素を前提にすることは本当に妥当なのだろうか。最近の経済学においては相当根本的な疑問が呈されるようになってきている。以下、アイデンミュラー論文には必ずしもよらずに、筆者なりの考えを提示しながら検討を加えてみたい。

¹²⁾ Eidenmüller, *supra* note 10), S.217 は「選好システム」（Präferenzsystem）というが、個人の中にある選択肢に対する「好み」あるいは「嗜好」のあり方を問題とするので、「選好関係」（preference relation）の語も用いることにする。これは奥野正寛編著『ミクロ経済学』25頁（東京大学出版会、第2版、2009年）による。

¹³⁾ Eidenmüller, *supra* note 10), S.217.

¹⁴⁾ Eidenmüller, *supra* note 10), S.217.

2 「合理的経済人」の諸前提への疑問

(1) 情報処理判断過程の完全性に対して

①の「選好」の合理性に対する疑問は改めて別の項で論ずることとして、ここでは、近年とくに批判がなされている②の「情報処理判断過程の完全性」の前提についてまず論じておきたい。

情報の認識の不完全性としてよく挙げられるのが、先入観の問題である。例えば訪問販売の場면을思い浮かべてみると、始めの第一印象でセールスマンを信用してしまうと、その後に通常なら怪しむべき行動をされても、なかなかそのセールスマンを疑うことができなくなってしまう、ということが実際にはあり得る。人間は最初の先入観というものに非常に強くとらわれてしまうという性質が存在するのである。

また、情報の認識は充分でも、その判断の処理過程が不完全である場合がある。例えば、人は自分にとって都合のいい情報を高く評価し、そうでない情報を軽視してしまう傾向があるという。部屋探しの場面で、日当たりのよい部屋を探している際に、実際に日当たりがよい部屋をみつけると、駅から遠いとほかの条件をつい軽視してしまったまま決断してしまうという問題である¹⁵⁾。

別の例では、人は将来の負担を小さく見積もってしまうという点が指摘されている。ひとたび大きな事故が発生した場合には、どうしてしっかりした対策を採っていなかったのかと責任者が責められる場面が多々あるが、その責任を追及する人々も、将来自らに降りかかりうる負担・危険については、自分に限ってはそのようなことは起こらないだろう（だから、対策はしないでも大丈夫だ）とかなり楽観的に判断してしまいがちだというのである¹⁶⁾（Iの最後でも述べたように、借金額を顧客の年収の一定割合に限定する貸金業法の「総量規制」も、目先の必要性に比較し、後の返済可能性を甘く考えがちな顧客の心理的バイアスから正当化することが可能である）。このように、人の情報の認識や認識した情報からの判断処理過程は必ずしも合理的であるとは前提できない。この(1)の点は、(1)から(3)の諸前提の中で、法

¹⁵⁾ *Id.*, S.218 は自動車の購入の場面での同様の例を挙げている。

¹⁶⁾ Eidenmüller, *supra* note 10), S.218. ただし、アメリカでは電話加入時に電話線修理保険を過剰に購入しているという研究があることや、旅行前に空港で購入する旅行保険の例を挙げ、「事故の可能性は低くても心配」する心理を指摘する見解がある（多田洋介『行動経済学入門』115-116頁（日本経済新聞出版社、2003年））。IIIの個人差の問題も含めたより詳細な検討が必要と思われる。

律学，特に私法学への影響がもっとも直接的となる部分であって，例えば，契約に対する法規制は情報開示規制中心でよいのか契約内容への直接的規制等にも踏み込むべきなのか（より具体的には，約款や不当条項に対する規制のあり方，情報提供義務の意義など），意思表示理論の再検討，強行法規・任意法規の役割の再吟味，といった多くの根本問題に密接に関連するものである。これらの検討は（Ⅲの後半で若干触れるほか）他日を期したい。

（2）利己主義に対して

③の「利己主義」についても，アイデンミュラーも言及しているように¹⁷⁾，人間は他者の置かれている状況や，より一般的な公益（公共）性などにも関心を払わざるを得ない存在であって，ただ利己主義だけを貫くものという見方は偏ったものだ，といった有力な疑問が呈されている¹⁸⁾。以下では，これらの議論と方向を同じくする大坪康介・亀田達也・木村優希による興味深い社会心理学の実験結果¹⁹⁾を紹介したい。

そこでは，A，B，C 3 人が，同じ仕事（クイズへの回答）を同じ時間行ったときの各自の遂行量（クイズの正答数）の比が， $(A : B : C) = (1 : 2 : 3)$ だったとの前提で，それぞれの仕事に対して如何なる報酬が支払われるべきかを，被験者に——自分が中間の B の立場におかれたとして——判断してもらう，という実験が行われ，結果が報告されている。実験もその分析も相当詳細なものになっているが，以下，私の問題関心に沿ってごく簡略化した概要を記す（表 1）。

¹⁷⁾ Eidenmüller, *supra* note 10), S.219.

¹⁸⁾ Korobkin/Ulen *supra* note 6), pp.1126-1143 も詳しい。なお，玉川大学脳科学研究所春野雅彦研究員らは昨年暮れ，人間の脳には，「公平性」についての感覚と関わる部分（側頭葉の内側にある扁桃体）が存在し，そこが，不公平な事柄に直面して大きく反応する人とそうでない人とがいるという実験結果を米科学誌ネイチャー・ニューロサイエンスに発表した（Masahiko Haruno/Christopher D Frith, “Activity in the amygdala elicited by unfair divisions predicts social value orientation”, *Nature Neuroscience*, 13 (2010) pp.160-161)。それ自体大変興味深い研究であり，具体的には，自分と相手との間での仕事の報酬配分についての公平感を問うものであるため，本稿との関係でも本文の以下で取り上げる大坪らの研究と重なるところが多く，本来ならここでも検討対象とされるべきものだが，原資料の関係等で残念ながら別の機会に譲らざるを得ない。

¹⁹⁾ 大坪康介ほか「公正感が社会的効率を阻害するとき——パレート原理の妥当性——」心理学研究 67 巻 5 号 367-374 頁（1996 年）。なお，本実験については拙稿「民法の諸原則と人間行動」文明 11=12 号 15 頁（2007 年）でも取り上げた。

表 1

仕事の遂行量	(A : B : C) = (1 : 2 : 3)		
報酬	(i)	(α)	(A : B : C) = (180 : 120 : 60)
		(β)	(A : B : C) = (40 : 40 : 40)
	(ii)	(γ)	(A : B : C) = (60 : 120 : 180) (衡平原理)
		(β)	(A : B : C) = (40 : 40 : 40) (平等原理)

まず、(i) の選択肢について、(α) 遂行量の比とは逆比例する報酬と、(β) 平等ではあるが報酬総量が少ない報酬の二つのうちから選択する場合には、ほとんどの人が (β) を選択する。これについては報酬の総量が劣るにも係わらず、仕事の成果と報酬が逆比例することは常識的にも不公平であるから、理解できる判断である。

では、(ii) の選択肢、つまり、(γ) 仕事の遂行量の比に応じて順比例する(「衡平原理」による、と同論文では呼ばれている)報酬、(β) のように平等な(「平等原理」による、と呼ばれている)報酬とから選択する場合はどうか。この場合、経済学的発想からは(γ) (衡平原理)の方が良いと考えることになる。全体で一番低い者で60、(β) (平等原理)はみんな40であるから、報酬全体の総量からいっても、最低の報酬量についても(γ)の方が多いため、こちら(衡平原理)を取るといふ人が断然多いものと推測される。しかしながら、興味深いことに、それでも(β) (平等原理)の方が良い、と評価する人が、実験の結果相当数はいる(むしろこの実験では衡平原理支持派よりも多かった)、ということが判明したというのである²⁰⁾。

この実験の結果からは、(i)、(ii)を通じて、ある程度の割合では常に(β) 平等報酬の方を選択する人がいることが分かった。この結果をどう解す

²⁰⁾ 大坪康介ほか・前掲注19) 372頁参照。さらに同論文では、平等分配型と衡平分配型のほか、報酬総額の異なるそれらを組み合わせて、第3の「パレート分配」型との選好比較も行なっている。パレート分配型は、この実験では(40,40,40)と(60,120,180)の比較では後者を、(120,120,120)と(20,40,60)との比較では前者を望ましいと判断する被験者が該当するが、この人たちは、「社会の全員の状態を同時に今より多少とも良くすることができる場合には、そのようにすべきである」というパレート基準に従ってする判断を支持するわけである。ところが、この実験では、60パーセント以上の被験者が、平等、衡平のいずれか一方の分配原理を望ましいと考え、その和は、パレート原理に即した判断を支持する被験者よりも多かった、ということも報告している(パレート基準に関しては、後掲注36)も参照)。

るかについては慎重な判断が必要だ²¹⁾が、仕事の遂行量や成果割合に応じて報酬が与えられる方（衡平主義）が仕事へのインセンティブが高まり自己の報酬も増えるのであるから望ましいという考え方のほかに、それでも平等に分ける方が望ましい（平等主義）と考える、経済的合理性の前提とは異なる判断をする人たちが一定数存在するという事実が留意されるべきであろう。すなわち利己主義の仮定では、人々は自己の利益を最大化することを前提とするが、これよりも公平性を重視する平等志向の人々が社会に一定割合存在するとすれば、経済的合理性だけで世の中を制度化してしまうと、そのようには考えたくない人たちが疎外されてしまうということが同論文の報告から言えるのではないだろうか。

さらに、上記の報告との関係で興味深いのは、企業の人事管理の領域において、報酬の組み立て方と従業員の行動パターンとの関係が議論されている点である²²⁾。一方で、賃金格差が大きいと労働者は制度が不公平だと感じて努力しなくなるという（先の報告の平等志向型との類似性のある：筆者注）主張があり、他方で、これとは異なり、昇進の際の昇給額が大きいほど従業員の努力は増大し真面目に出勤するようになる（欠勤は減少する）が、同僚と協調する度合いは低下する（例えば、他の従業員の設備、道具、機会などを使わせないような非協調的行動までも認められたという調査結果がオーストラリアの企業 23 社を対象とする研究で示されている）という指摘もなされている²³⁾。

これらの報告や指摘は、利己主義を通常は前提とする競争主義と、平等主義のどちらが優れているかという優劣の結論にすぐに結びつけられるべきものにはあるまい。むしろ、どういう制度はどういうタイプの人に適合的で、その制度を選ぶと人はどのように行動しやすくなるのか、ということを示しているものと捉えられるべきものであろう。いずれにしても、人々の基本的価値判断として利己主義が常に前提とされるべきかについては、おそらくは個人の好みや

²¹⁾ 自分の評価を他人が知ることになるという場合には、被験者は自分は利己主義でなく他者への配慮も考える心の広い人間だとアピールしたくなるからこういう結果になるのでは、というコメントもあり得よう。この実験は、匿名でなされたと思われるが、それでも、本当に自分がその報酬を得るわけではないので、そのようなバイアスが若干出ているかもしれない。後の本文（Ⅱ 2 (3)の後半）に出てくる、「文脈」（コンテクスト）や周りの状況による影響といった問題がここにも関係している。

²²⁾ 以下は、E・ラジャー（樋口美雄=清家篤訳）『人事と組織の経済学』233-291 頁、特に 255-286 頁（日本経済新聞社、第1版、1998年）による。

²³⁾ E・ラジャー・前掲注 22) 256 頁、286 頁。

性格から、あるいは制度の目的との関係からも、以上のような疑問がありうるのである。

(3) 「選好システム (選好関係)」の形式的合理性に対して

最後に、後回しにしておいた①の「選好関係」の合理性の前提について見ておこう。先のアイデンミュラー論文は、これをもう少し具体的に、その経済主体の「選好システム」が、完備しており (vollständig), 矛盾がなく (nicht-widersprüchlich), 推移 (transitiv) 性, 安定 (stabil) 性を備えたものでなくてはならない, と説明している²⁴⁾。しかし、それ以上に立ち入った検討は加えていない。ところが、彼が同論文で引用するコロブキン=ユーレン論文の対応箇所²⁵⁾を合わせて読めば、彼のこの説明は、人間の合理的な選択 (意思決定) 行動を基礎として市場等の社会の有り様を叙述・分析する「合理的選択理論 (rational choice theory)」を前提とし、その中でも不確実な状況下での意思決定を取り込む、オーソドックスな「期待効用²⁶⁾理論 (expected utility theory)」を念頭に置いて考えられていること、そして、同理論が経済主体の「選好システム」として仮定する必要があるとすべき要素は通常はこれらのものだ、と述べていることになる。そこで、もとのコロブキン=ユーレン論文における、対応箇所²⁷⁾の説明に依拠しつつ、以下それらの中身を瞥見しておく (かぎ括弧内は主としてコロブキン=ユーレン論文からの引用である)。

(i) 完備性²⁸⁾: 「行為者は、すべての選択肢について、各々のもたらす効用における結果を互いに比較できる」 (どの2つを取り出しても、どちらを好むか、あるいは同等かを判断できる) こと。選好関係が「網羅的」であること、というように表現される場合もある²⁹⁾。

²⁴⁾ Eidenmüller, *supra* note 10), S.217 (表現を、原語の名詞形から形容詞形に変えた)。なお、後注 27) から 34) も参照。

²⁵⁾ Korobkin/Ulen *supra* note 6), p.1061ff, p.1064ff が、Eidenmüller, *Ibid* の注 10 及び注 11 で引用されている。

²⁶⁾ 「効用」については後注 35) 参照。「期待効用」理論は対象となる事象が起きるかどうかが不確定な状況下でも、それが起きた場合の「効用」に、それが起きる確率を掛けた「効用」の期待値をもとに議論を組み立てる経済学上の理論としておく。

²⁷⁾ Korobkin/Ulen *supra* note 6), p.1064, (1)-(5)。これらのうち、最後の2つを Eidenmüller, *supra* note 10), S.217 では、纏めて1つにして、本文で挙げた4つとしているのではないかと、筆者は推測している。

²⁸⁾ Korobkin/Ulen *supra* note 6), p.1064 では“commensurability”の語が用いられているが、普通は“completeness”の語が用いられることが多いようである (奥野・前掲注 12) 27 頁, および飯田・前掲注 7) 33 頁)。

²⁹⁾ 例えば、奥野・前掲注 12) 27 頁。

(ii) 推移性³⁰⁾：「行為者が選択肢 A を選択肢 B よりも好み ($A > B$)，選択肢 B を選択肢 C よりも好む ($B > C$) ならば，選択肢 A を選択肢 C よりも好む ($A > C$) はずである」こと。選好関係が「整合的」であること，あるいは「不合理な選好関係を持っていない」こと，というように表現される場合もある³¹⁾。

(iii) 不変性³²⁾：「二つ以上の選択肢の間での選好が，選択肢の表示のされ方や構成のされ方に依存しないこと（結果の生ずる可能性は一定であることが前提）」。

(iv) 反射性³³⁾：すべての同一の選択肢（例えば A）については，同じに扱われるべきで，それぞれの異なる側面（特徴）によって影響を受けてはならないこと。

(v) 優越性³⁴⁾：選択肢 A がすべての側面において選択肢 B と同等あるいはそれ以上であり，少なくとも一つの側面において A が B より勝っているならば，A は B よりも優先して選好されるべきこと。

さて，これらの「仮定」はどのように捉えられるべきであろうか。

第一に，これらは，経済学が，世のなかの経済現象を，人々の商品に対する「選好」とか「効用」³⁵⁾という概念を用いて——例えば，「効用関数」や「パレート最適」³⁶⁾という考え方を導入し——数学的に扱うことを容易に（または可能にするためのいわば技術的前提として重要な意味を持っている。あくまで生きた人間の現実の行動を出発点として考えようとする立場からすると，どうもズレが存在するように感じられてならないが，そもそも現代の経済学の主流をなす新古典派経済学は，伝統的に「人間の行動原理としてある特定の仮説（先ほどから述べているような，抽象的な意味のものである：筆者挿入）を採用し，その仮説が正し

³⁰⁾ “transitivity”が原語である。

³¹⁾ 例えば，奥野・前掲注 12) 27 頁。

³²⁾ Korobkin/Ulen *supra* note 6), p.1064 では“invariance”の語が用いられている。アイデンミュラーの言う「安定 (stabil) 性」はこの「不変性」と対応しているものと思われる。

³³⁾ Korobkin/Ulen *supra* note 6), p.1064 では“cancellation”として，本文のような説明がなされている。飯田・前掲注 7) 33 頁では同様の意味を持つと思われる“reflectivity”の訳語として「反射性」の語が用いられており，比較的わかりやすいのでこれを当てた。

³⁴⁾ Korobkin/Ulen *supra* note 6), p.1064 では“dominance”の語が用いられ，少なくとも 1 つの側面で劣っているところが有る選択肢を選択するな，という形で裏から述べられている。

³⁵⁾ 「効用」とはたとえば消費者という意味決定主体が財やサービスを消費することによって得る，一定の満足感を表わしたもの，あるいはその満足感の評価尺度ということができる。

³⁶⁾ ある資源状態の変更により，いかなる個人の効用の低下も見られることなく，少なくとも 1 人の他人の効用が上昇するならば，このような変更は社会的効用の総和を増大し（社会的厚生を増加させ）社会的に望ましい。これに比べ，他の個人を不利にすることなしにはもはや少なくとも 1 人も有利にすることができない状態にまでなっているときに，その時の資源配分をパレート最適という。

いと仮定して導出される行動様式が、現実の人間の行動様式³⁷⁾なのだと考えるアプローチを採ってきたのである。そのアプローチにおける問題性が、近時の行動経済学により明らかにされ始めたといえよう。この点法律学が、抽象的な規範そのものを研究する領域を一方に有しながらも、判例研究等を通じ、生の人間のぶつかり合う現実の紛争を注視するアプローチをも同時に採ってきたことは、相対的に幸いであったと思われる。

さらに、私法学、特に契約法学を、経済学と対比した場合、後者では「ミクロ」（微視的）経済学といわれる領域でも、市場や産業というシステム全体の中での価格の決定メカニズムが注目されているのであって、それゆえにこそ、数学的な関数関係による分析や、その前提としての「選好」の整合性等①の諸前提が意味を持つことになる。しかし、一つ一つの契約を問題とする伝統的な私法の契約法学では、—例外的に民法 90 条（公序良俗違反か否か）の判断に際して、事業者たる契約当事者の当該産業全体や市場における経済的力の優位性が問われることがあるとしても—一般には、市場機構全体は視野に入れられていないのであって、上述の数学的な技術的諸前提もあまり意味を持ってこないことになる。したがって、その前提が揺らいでも、それほどの影響は無い³⁸⁾。

ただし、1対1の契約を典型として想定する私法の契約法と異なり、経済法（あるいは商取引法）においては、産業全体、市場全体への考慮がどうしても必要になる。また、あえてそこまで視野を広げて、個々の契約に対しても分析してきたのが「法と経済学」である。これらの法領域、特に①の前提を基礎としてきた従来の「法と経済学」においては、そうした諸前提が危うくなることがどういふ意味を持つことになるのか、基本問題を含めた再検討が必要となってくる。しかし、個々の契約の評価に際しても市場全体を視野に入れるという「法と経済学」の方法論の積極的な意義は、そう簡単に否定されるべきではなかろう。特に、近時大きく発展しつつある消費者法学の領域では、—必ずしも常に「法と経済学」が有効とはいえないけれども—少なくとも消費者全体の利害と産業のあり方全体とを視野に入れた広い観点からの考察が、どうしても必要になり

³⁷⁾ 奥野・前掲注 12) 19-20 頁。

³⁸⁾ むしろ、今後は、人間行動の生物学的合理性を分析する上で、別の観点から①が意味を持つようになるかもしれないが、そこにおいては、再びこうした形式的仮定で推論することがどこまで許されるかより厳密に問われることになるだろう。

つつある³⁹⁾。別の言い方をすれば、消費者契約法や消費者安全法の領域では、私法と経済法ばかりか公法との融合が一国内はもちろん世界的規模ではじまっているのであり、これを考察する学問の方でも、本稿で紹介してきた経済学の進展を含めた、総合的な考察が要請されつつあるのである。そこでは、上記仮説の再検討は重要な意味のある基礎的作業ということになる。

第二に、上記の仮説のそれぞれを各論的に見ていくと、二つの点を指摘できる。一つは、(iii)の「不変性」や(iv)の「反射性」に見られるところだが、選択対象の財そのものだけ、あるいは選択行動によって実現する結果だけ、が切り離されて注目・評価され、その財がどのようなプロセスやコンテキストで渡されたのか、といった、いわば「文脈」が無視されている点である。この点は、最近の経済学のテキストにおいては、たとえば「自ら汗を流して得られるお金と、人から与えられたお金」では、同額でも満足度が異なるかもしれない、といった指摘がなされ、これを視野に入れた分析も可能、とされるに至っている⁴⁰⁾。ただ、こういう財に対する感じ方は、人によってかなり異なるものと思われ、そうした人間の個性の点も含めた分析がどこまで可能なのか興味深いところである⁴¹⁾。

さて、上記の諸「仮定」について2番目に指摘したいのは、(ii)の「推移性」などに係わり得る、人間の嗜好の一貫性についての問題である。(ii)の命題に対し、一般的な形で反証することは容易ではない⁴²⁾が、例えば人の好みが一定期間一貫したものであるという前提は、身近な自分の経験からはそう常に肯定され

³⁹⁾さらに、食品や自動車の安全問題を取り上げればわかるように、もはや一国にはとどまり得ない問題となっている。他方、国内の契約法制を見ても、消費者契約法12条以下の適格消費者団体による差し止め請求では、個々の消費者を超えた「不特定かつ多数の消費者」の問題が取り上げられており、「市場」とはまた異なるが、もはや個別の契約当事者の枠を超えた、より大きな観点からの取り扱いが始められている。

⁴⁰⁾奥野・前掲注12) 21-22頁。

⁴¹⁾そして、顧客の「選考」について「文脈」をどこまで読み込みうるか（読み込むべきか）というこの問題は、法律学、特に契約法学では、経済学とはまた違った観点から重要な争点と関わっている。例えば、錯誤（民法95条）の要件として、表示された法律上の効果意思のほか、意思表示者の動機をどこまで、どういう形で取り込むか、といった問題があるが、これは周知の通り、意思表示者の保護の観点のほか、相手方の信頼（あるいは予見可能性）、第三者、特に取引社会からの評価、さらに国（裁判所）の評価、などが関係する。価格形成メカニズムからの経済学的評価が変わってくると、法的にも、新たに考察されるべき点が生じることになるかもしれない。

⁴²⁾飯田・前掲注7)は、135頁以下や162頁で、この問題点にも触れている。

るとは限らない。例えば、今日はスーパーで甲社製のインスタント・ラーメン A を買おう、それが無ければ乙社製のインスタント・スパゲティー B を買おう ($A > B$)。また、おにぎりセット C は嫌いではないがどちらかといえば B の方が食べたい ($B > C$)、と研究室では思っていた場合 (ただし A, B, C はすべて同じ価格とする) でも、店に行ったところ、B が売り切れで A と C しか無いとき (それなら「ラーメン A」 > 「おにぎり C」となるのが当然のはずだが)、なぜかわからないがインスタント・ラーメン A ではなくおにぎりセット C を買う ($A < C$) ということは、私なら十分あり得ることである。これは A と C の実物を見て、それらについての情報が、研究室にいたときとは変わってしまったというようなことが無かったとしても、ただ店まで歩いていく間に気が変わるということはいくらでも考えられることであり、これが不合理といわれてもどうも仕方がない。

これをもう少し一般的に考えれば、例えば、偶発的なインスピレーションによる意思決定をどう評価するのか、(さらには現実の事象に対して、自分がそれを評価する判断枠組みの方がしばしば変化するケースをどう扱うか、など) という問いに置き換えることができるかもしれない。インスピレーションは、一方では人間の経験することの中でも非常にレベルの高い出来事と積極的に捉えることもできようし、他方、単なる気まぐれと否定的に扱われることもありえよう。後者の消極的な捉え方に対しては、人間の生理的要求はその時々で刻々と変化していることにむしろ注目すべきであり、そういう内発的な自然の動きにこそ目をもっと向けるべきではないか、と言えないだろうか。経済学は、「ただ単におしゃべりをする」というような人間行動は考察対象としない、ということをイェール大学のブルース・アッカーマン教授が雑談の折だが話していたことがある。しかし、それがもし本当なら、経済学は人間の生理的な自然の要求による行動(消費者行動にはこの類のものもしばしば入ることがある)を扱わないということであり、少なくとも、人間の日常的な行為を捉え、理解する必要がある法律学では許されがたい自己限定ということになりかねない。もっとも、脳科学の進歩を前提にして、人間行動も生理現象の方から科学的に捉える可能性がさらに開けていけば、人の行動は一つ一つ(以上とは若干別の意味で)「合理的」で「一貫」している、と理解できることになるのかもしれない。そしてその場合の「一貫性」は、上で挙げられている形式的な整合性をも吸収するような大きな意味での「合理

性」の一部として説明され得るようになるかもしれない。これについてはまだ何とも言えない段階である。

Ⅲ 「振り込め詐欺」問題と高齢者の意思決定

さて、社会科学の中でもっとも人間の合理性を信じてきた経済学の中にも、その合理性に疑問を呈し、必ずしも合理的でない人間像を想定する行動経済学の議論が前述のように出始めていることを概観してきたが、そこにおいても、依然として人間というものは総じて同じものだという捉え方は漠然と残されているように思われる。そこで以下で取り上げたいのは、我々日本人の例えば 50 歳以上の高齢者集団の中にもかなりの行動特性の違いが認められるという実験結果である。しかも、一人ひとりが全くばらばらというわけでもない。いくつかの類型に分け得るのではないかと示唆される点が興味深いところである。

その実験は消費者詐欺の問題に関わるものである。いわゆる「振り込め詐欺」が取り沙汰されるようになって数年経った 1999 年、色々対策を講じても一向になくならないということで、内閣府に学際的な調査・実験を行うプロジェクトが立ち上げられ、私もこれに参加させていただいた⁴³⁾。この振り込め詐欺問題における興味深い点の一つは、振り込め詐欺の手口をよく知っているはずの人でも、近い親族（らしい人）から緊急の振込み依頼が実際に電話でなされると、即座にひっかかってしまうという事実であった。この問題を多少とも解明できれば、ということで行われたのがこの購買行動の実験であり、概要は以下のとおりである⁴⁴⁾。

実験目的として掲げられたのは、物事の判断において、時間をかけずに即断する場合、時間をかけてじっくり考えて判断する場合、判断の途中で別の課題を行った後に判断する場合、それぞれの場合で、その判断の正確さにどのような影響が出るのかを調べるというものである。被験者は 20 歳から 34 歳の男女 173 人及び 50 歳から 64 歳の男女 171 人であり、与えられる課題は、賃貸マンシ

⁴³⁾ 筆者は、内閣府振り込め詐欺委員会座長として参加している。本文の以下の購買実験は東京大学先端科学技術センター渡邊克己准教授のグループが行ったものである。

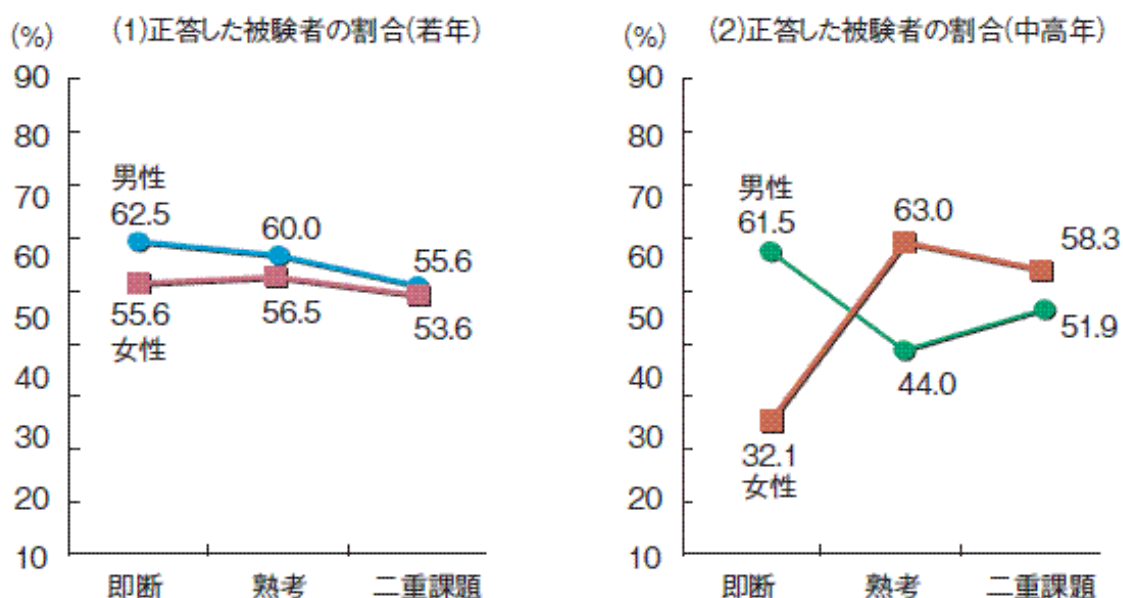
⁴⁴⁾ 内閣府『平成 20 年度 国民生活白書』112-116 頁, 193-195 頁<http://www5.cao.go.jp/seikatsu/whitepaper/h20/10_pdf/01_honpen/index.html> (2010 年 4 月 4 日最終アクセス)。

ョン、自動車、ノートパソコンの3種類の購買課題である。3種類の課題はランダムで被験者に割り当てられ、1人1種類の課題を行う。

実験は、始めに課題の内容の説明を受け、思考条件として、それぞれ即断条件（質問に対して回答する際に時間を与えずにすぐ回答させる）、熟考条件（質問に対して回答する際に被験者に3分程度の考える時間を与えてから回答させる）、二重課題条件（質問の途中で他の課題を数分間行った後に回答させる）の三つの条件のうちいずれか一つの思考条件で回答するものとされた。この結果は図表1のようになった。

図表 1⁴⁵⁾

●購買行動実験における即断または熟考時の正答率●



(備考)

1. 内閣府「消費者の意志決定行動に係る経済実験の実施及び分析調査」(2008年)による。購買行動に関するいくつかの質問に対して正答した人の割合を示す。
2. 20～34歳を「若年」、50から64歳を「中高年」としている。
3. 「即断」とは質問に対する回答する際に、被験者に時間を与えずすぐに回答させた場合、「二重課題」とは質問の途中で課題を数分間行った場合である。
4. 被験者は20～34歳の男女173人および50～64歳の男女171人。

実験の結果から、20歳から34歳の若手は、誤差の範囲内であり男性と女性の違いはほとんど同じと捉えられるのに対し、50歳から64歳の中高年では、誤差

⁴⁵⁾ 内閣府・前掲注44) 113頁。

とは言えない大きな差が出てきてしまっている。問題は、男性と女性で交差しているところにある。即断のときは、男性はよい正答率を示すけれども、熟考させたケースでは正答率が下がっている。ところが中高年の女性は即断では正答率が低いにもかかわらず、熟考してから判断すると正答率が大きく高まるという結果が出ている。これについては、被験者の数がまだ多くないなどの問題点はまだあるが、この実験に関してはある程度有意な差とは言えそうである。

ここで振り込み詐欺の事例とあわせて考えてみると、被害者は50代以上の女性が多い。これについては、男女の違いと言うよりも、この年代の人で家にいる人に50代の主婦が多いというだけのことだ、ということがあり得、また関西では異なるデータもあり簡単に結びつけることはできないが、内閣府としては喫緊の対策として、熟考すると正しい判断が著しく多くなる中高年女性を重要なターゲットとして、もう少し待つよう促すとか、誰かに相談するといったことが政策的に効果的であることが示されているのではないかと、この結論を示している。

この結果からは様々なインプリケーションを得ることができる。ここでは、消費者法制とのかかわりから1点だけ指摘しておこう。法律学では詐欺を欺罔行為、錯誤、意思表示、といった一連の判断枠組みで捉える。しかしながら実際の問題に適合的な制度を考えようとするならば、(a) 即断を迫られると誤りやすいが熟考すれば正しい判断に導かれやすい人、(b) 即断すれば誤りが少ないのに熟慮すればするほど間違ってしまうがちな人といった類型に応じた対応を検討する必要があるのかもしれない（これは詐欺ばかりか強迫にも当てはまる）。こうしてみると、消費者取引に関して世界的にもクーリングオフ制度が導入・拡大され、一定の取引類型に限定されるものの、理由のいかんに関わらず、契約後1週間ほどで消費者が契約をやめると言えるようになってきていることは、特に(a)の熟慮有効型のケースには適合的で歓迎できる流れと言えるだろう。しかし、もう一方の(b) 考えれば考えるほど誤りを犯しがちである即断有効型については、クーリングオフ制度は、それだけではあまり効果は上がらない可能性がある。こういう人たちに対しては、二重課題で改善していることから、別のことを考える機会が与えられたり（意思表示手続の途中で、別のことを考えてもらう設問を加えるなど）、また他人が忠告を与える制度が導入される（伝統的な法定代理人等による同意の制度もこういう観点から再評価できよう）等、新たな検討が必要になる

う。そして、やはり人間には違うものがあるって補い合う、あるいは相談し合うのがよいという常識的な教訓も浮かび上がる。あえて冗談のようにも聞こえる提言を言わせてもらえば、特に、若い間はいざ知らず、50歳を過ぎたら、男女は補い合って共同生活をする方が望ましいと言えるかもしれない。これからの詐欺、強迫に関する法制度、もっと言えば意思表示、法律行為や契約法の諸制度⁴⁶⁾はこのような人間の生きた行動の類型的違いにも着目した検討がなされるべきことになろう。

IV おわりに

本稿では全体を通じ、例えば平等の捉え方について取り上げてみても、様々なことを述べてきた。①プロローグでは「長子には第二子との平等処遇よりもプラスのバイアスを掛けてあげた方がよい」(I 1 (1))という見方を紹介し、②本論の前半では「報酬における衡平主義と平等主義の並存」(II 2 (2))を、③本論の後半ではまた「高齢男女の平等評価に対しては問題あり」(III)というような指摘をすることになった。すべてそれぞれの命題(結論)を抽象的にそれだけで主張していても、誰にも真面目に受け止めてもらえなかったかもしれないものである。プロローグはともかく、本論で詳しく取り上げた行動実験を伴う実証的・学問的な研究成果は、こうしてみると、生きた人間行動の不思議な現実を僅かなりとも照らし始めていると言ってもよいのではなかろうか。

このように、本稿で触れられたのは、ほんの一端であるが、「法学などの社会科学は、人間の行動というものを正面から捉えられているのか」という、私が大学入学時に持っていた疑問や不満に対しては、こうした学問や技術の進展により、少しずつではあるが解答の糸口が見え始めてきている。特に、近年著しい発展を示す遺伝子や脳の研究は驚くほどの速さで、人間行動の本質的部分に迫っていくことであろう。そう遠くない将来、私がいままで述べてきたような、人びとの間に見られる類型的相違——競争(効率)重視か平和(平等)重視

⁴⁶⁾ 若干観点は違っているが、本文II 2 (1)の最後も参照。本稿ではこれ以上扱う余裕が無いが、本文で言及したクーリングオフや意思表示に関わる制度のほか、例えば情報提供義務や不当条項規制等の意義についても本文で述べた観点からの再検討の余地が有り得る。Eidenmüller, *supra* note 10), SS.221-223 も参照。

か、行動の一貫性に対する志向性が強いか弱い、即断有効型か熟慮有効型かなど——の意味についても、解明に繋がる研究成果が現れることになるかもしれない⁴⁷⁾。

ところで、こうした人間ごとの違いが解明されはじめるときに、気をつけねばならないことが一つある。それは、そうした解明が市場や社会における格付けにつながり、新たな差別や不幸を生むことになっては本末転倒だということである。人類のこれまでの長い歴史の中でも、これからの遠い未来においても、人々の間に存在する多様性こそが、人類の生存を支え得るものであり、その豊かさの源泉である。短期的に一定の特性を持つ人々が市場において有利に扱われるとしても、また、集団の中で力を持つことになるとしても、そのことが実は別の面でしばしば社会の偏りを生み出しがちなことが忘れられてはならないし、また、より根本的には、そうした違いに対する格付けの方の根拠がしばしば本質的なものではなく、浮動的・外在的・相互依存的な性格のものであることが認識されるべきである。そして、そういう問題の起きる局面においてこそ、法というものの価値が再認識され、また、社会科学における法学の意義が再び確認されるべきことになろう。そこでは、一方で、人類が有史以来築いてきた地道な法律学の蓄積を尊重し、また、裁判例の精緻な検討を旨とする伝統的な法律専門家の価値がますます意味を持つようになるとともに、他方で、生きた人間についての新たな学問的成果を適切に理解した上で、多様な人々からなる社会がいかなる規範によって支えられるべきかを、改めて暖かな広い心を持って提言し得る新しい意味での法の専門家の存在も、日本においても世界においても、今後重要になってくるものと考え。こうした様々な観点からの学問や教育の進展を願いながら、問題提起を中心とした本稿の結びとすることにした。

⁴⁷⁾ Masahiko Haruno/Christopher Frith, *supra* note 18) はその 1 例と言ってよいかもしれない。