はじめに

本書は、快（安心や満足）を求める人の性質（恒常性維持）が法や経済にどのように作用するかを分析している。日常生活で、人は満足を求めたり、不安を避けたりするために自己中心的に振る舞うことがある。このため、法は守るべきルールを定め、守らない者に対して制裁を加えるが、必ずしも十分ではない。生産や消費といった経済は、人の積極的な活動で活発になる一方、身勝手な行動で混乱する。こうした問題を排除して適切な法制度や安定した経済社会を築くためには、快を求める人の行動を分析することが有効である。

第１章では恒常性維持のルーツを人類の歴史に探り、日常の行動にもそれが現れていることを指摘する。第２章では、法や道徳などの規範を守らせて社会秩序を維持する方策を考える。第３章では人の心理と経済活動がどのように影響し合うかを分析する。第４章では心理テクニックを悪用する商売と法の対策について考察する。第５章では紛争解決における心の葛藤を検討する。

前著からの変更点は、①新しい法理論・経済理論・心理学理論を加えて分析し直した、②法律の制改定を更新して解説した、③事件・事例を更新した、の３点である。ただし、本書から除外した部分もある。前著の「伝統経済学の限界」（第３章１節）、「地球温暖化」（第３章２節）、「知的財産権」（同）、「国際交渉と人の心理」（第５章）である。これらの分野については、引き続き前著を参照していただければ幸いである。

最後に、本書を出版するに当たっては、今回も大学教育出版の佐藤守社長に特別のご配慮をいただいた。心より感謝申し上げたい。

2014年３月

立石　孝夫

法と経済の心理学Ⅲ

――快を求める人の行動――

目　次

はじめに …… i

第１章　人類の歴史と恒常性維持 …… 1

１．快を求めてきた人類の歴史 …… 2

恐怖と進化の関係　2　視覚と進化の関係　3　食料確保と恒常性維持　3　進化と肥満の関係　4　進化と色覚の関係　5　人類の進化と協力　6　共感と長寿の関係　7　遺伝子と文化の共進化　8　言語表現の違い　9　発想の違い　10　ビジネスのセンス　11　生物の行動は合理的　12　動物も利得を変える　13　人の合理性　14　幸福感の多様化　15

２．マズロー欲求階層と社会の発展 …… 16

原始時代と生理的欲求　17　４大文明と安全の欲求　18　ポリスと社会的欲求・自尊の欲求　20　歴史による遺伝子への刷り込み　22　農民自尊への道は遠く　23　絶対王政 vs 商人の自我　24　自尊の欲求と近代市民革命　25　経済効率の修正と自己実現　27

３．恒常性維持ゆえに生まれる行動 …… 29

理性と感性の協業　29　求める感性・比べる理性　31　感性と理性の葛藤　31　経済は理性で動く　33　論理学と不安の解消　33　演繹と信頼　35　恒常性維持と誤解　35　因果関係と相関関係　37　ビッグデータと相関関係　38　問題解決とは何か　39　日常生活の心理　41　物理学と心理学　42　自信と学習　43　論理と説得力　44

第２章　規範と人の心理 …… 49

１．歴史・経済の発展と権利意識 …… 50

古代と中世の法思想　51　合理的思考と社会契約論　52　近代法思想と功利主義　53　功利主義と経済学　54

２．社会と規範の役割 …… 55

社会規範と人の社会化　56　教育と遵法の熱意　56　法規範の形式と分類　58　法規範と制裁の３分野　58　基本的人権と憲法　59　基本的人権と刑事法　61　民事裁判 vs 刑事裁判　62　法的制裁と被害者心情　63　法の社会化は続く　64

３．大陸法と英米法の立場と相違 …… 66

大陸法と英米法の司法　68　裁判官の法解釈　70　正義の法　71　正義の判断規準　72　東西の法文化の違い　73　法文化と因果関係　74　約

束は守るべきか　75　契約を破る自由　77　英米法の影響と法的行動　78

4．人の心理と規範の限界 …… 80

ジレンマの発生形態　80　法規制のジレンマ　81　アメリカ型手法の限界　82　違反を生む現在志向バイアス　83　法規範と長期的視点　84　法規範と心理の協業　86　社会規範との相乗効果　87

5．人の記憶や一貫性 ―自白と証言の心理― …… 88

心理学の誕生　88　法と心理学の３分野　90　自白の心理　91　恒常性維持を満たす行動　91　冤罪の背景　93　証言の心理　94

第３章　経済活動と人の心理 …… 99

1．合理性から限定合理性へ …… 100

アダム・スミスに揺り戻す　100　市場主義の功罪　101　限定合理性の登場　102　ゲーム理論と人の心理　103

2．「法と経済学」…… 105

コースの定理と正義の法　106　製造物責任法の心理学　108

3．行動経済学 …… 109

参照点依存性　109　損失回避性と現在志向　110　進化人類学的な説明　111　損失回避性の質的変化　112　購買者の心理　113　サンクコスト　114　コースの定理と参照点依存性　115　支払額をめぐる葛藤　117　損失回避性とWTAシフト　118　好ましい行動への誘い　120

4．経済活動と人の心理 …… 121

タクシーの相乗りと外部効果　121　環境税と排出権　123　地球温暖化の背景　124　欲望とスポーツビジネス　125　ルール変更と新たな勝者　126　株価変動　128　ギャンブルと男女の心理差　129　税制と認知的不協和　130　税金と参照点依存性　132　風評と心理問題　133　知的財産権　134　著作権ビジネスと法　136

第４章　商売の法と人の心理 …… 141

1．取引と契約の心理 …… 142

協力型取引のジレンマ　142　企業活動と協力　144　さまざまな交渉方法　144　戦略的合意の実例　145　支払いをめぐる心理　147　価格をめぐる葛藤　148　コミットメントとしての契約　148　契約の申込と承諾　149

契約とは何か　151　水連と水着メーカー　153　コンビニのフランチャイズ契約　154　再交渉を生む合意の曖昧さ　155　詳細を後の合意に委ねる　156

2．商取引とトラブル …… 157

効果的な違約金条項　157　契約違反の類型　159　契約違反とクレーム　160　契約違反と資源の効率分配　161　契約違反のコスト　162　契約不完備性　162　逆淘汰と保険業　163　モラルハザード　165

3．商売の心理テクニック …… 166

アメリカ理論の影響　167　欺しの心理術　168　消費行動に関する分析　169　好感度と購買意欲　169　売り手企業の対応　171　人の心理と営業テクニック　172　参照点依存性の効果　173　損失回避性とフレーミング　174　買わせる販売テクニック　175　広告・表示と法の規制　177　不実告知・威迫と法の規制　179　権威性と法の規制　180　グレーゾーンの商売テクニック　181　詐欺と悪質商法のテクニック　183　非対称性と正義の法　184　情報非対称性の解消　186　交渉力格差の解消　187　法規制の目指すもの　189　法改正の動向　190　社会規範との相乗効果　191　信頼の法と心理学　192　顧客満足度と販売方法　194

第５章　紛争解決と人の心理 …… 197

1．損害回収交渉の心理 …… 198

欲求衝突の発展　198　相手に付け込む行動　200　トラブル解決の理念の相違　201　損害発生時の心構え　202　損害回収交渉のジレンマ　204　紛争の回避策　205

2．紛争解決の心理 …… 206

紛争解決の理念の相違　207　私的自治のパラドックス　208　仲裁人に対する信頼　209　積極関与の注意点　210　仲裁途中の和解交渉　210　引き延ばし戦術　212　仲裁条項と転成　213　和解の意義　214　取下げは経営判断　215　損害賠償額と満足度　216　予見可能性と当事者自治　217　予見可能性の危うさ　218　当事者の納得できる解決手続　220

索　引 …… 223