

経済学は「主観的科学」という原点に帰れ

経済学の科学革命

経済学の対象とするのは人間の行動であり、それを決めるのは心理である。これは当たり前のことだが、標準的な経済学は心理の問題を無視してきた。たとえば、いま世界経済を揺るがしているサブプライムローン問題でも、サブプライム自体の残高は、世界の証券市場の1.4%にすぎないのに、世界経済全体にこれほど大きな心理的パニックが広がるのはなぜだろうか？

残念ながら現在の経済学は、こうした重要な問題に答えることができない。その主流である新古典派経済学は、「需要」と「供給」という物理的な力に似たものが均衡するというモデルによって心理的要因をほとんど捨象してきたからだ。

このように問題を単純化し、古典力学を借用することで、経済学は論理的に厳密な体系になったが、その実証的な基礎は最初から脆弱だった。原子的な個人が合理的に行動するという「ホモ・エコノミクス」仮説は、心理学や社会学などの実証研究で一貫して否定されてきた。

こうした問題は、経済学の中でも顕在化してきた。80年代から行なわれてきた「行動経済学」の多くの実験で、新古典派の消費者行動理論は決定的に反証され、人々は感情的に行動することが証明された。行動経済学の創始者カーネマンは、2002年にノーベル賞を受賞した。

実証科学の当たり前の方法論が、やっと経済学でも主流になったわけだ。これは近代初期に、論理だけで構築されたアリストテレスの自然哲学がガリレオなどの実証科学によってくつがえされたのにも似た、「経済学の科学革命」といえよう。

行動経済学は、経験的事実を説明することはできるが、まだ新古典派理論のように厳密な体系にはなっていない。しかし、いくら美しくても事実に合わない理論は役に立たない。ケインズが言ったと伝えられるように、厳密に間違っているより大ざっぱに正しいほうがましなのである。

もともと経済学は心理の科学だった

経済学の歴史をたどってみると、こうした「主観主義」は新しいファッションではない。それどころか、新古典派の元祖とされるメンガーが強調したのは、商品の価格は古典派経済学が想定したように投入された生産費（労働）で決まるのではなく、それを求める消費者の主観的な効用で決まるということだった。

これはよく「限界革命」と呼ばれるが、メンガーは「限界効用」という言葉を使っていない。重要なのは、労働時間という客観的価値ではなく効用という主観的価値によって価

格が決まるという点なのである。

ところが同じころワルラスは、需要と供給の均衡する連立方程式体系として経済学を考えた。ここでは個人の心理は、需要として集計される数値に過ぎない。そして、こうした客観主義的な理論が 20 世紀の経済学の主流となった。

ワルラスは社会主義者だったが、これは彼が市場の理論を提唱したことと矛盾しない。問題が需要と供給の連立方程式を解いて価格を求める計算だけだとすれば、賢明な計画当局が価格を計算して理想的な社会を実現できるからだ。

事実、そういう「分権的社会主義」が可能であることを、ランゲが新古典派理論で証明した。これに対してメンガーの影響を受けたミーゼスやハイエクなどのオーストリア学派は、社会のすべての人々の需要を報告させて均衡価格を計算するには膨大な情報が必要であり、不可能だと論じた。どちらが正しかったかは、今ではいうまでもない。

不確実性が世界経済を揺るがす

その後も新古典派理論が経済学の主流を占めたが、オーストリア学派の思想はシカゴ学派に受け継がれた。フリードマンなどの「新自由主義」は 70 年代以降、先進国で国営企業の民営化などの改革が行なわれた際の理論的支柱となった。

それを極端に合理主義化した 80 年代以降の「新しい古典派」と呼ばれるマクロ経済理論では、永遠に生きる超合理的な「代表的個人」が無限の未来までの経済を最適化するというモデルが流行した。しかし人々の行動を条件つき最大化として合理的に記述することが「ミクロ的基礎」だという仮説には、前述のように実証的根拠がない。

こうした超合理主義理論の流行もピークを越し、今あらためて心理の問題に注目が集まっている。すでに 1921 年にフランク・ナイトは、確率分布のわかっている「リスク」と、確率のわからない「不確実性」を区別し、利潤の源泉になるのは、不確実性のもとで企業の行なう「冒険」だとした。これはシュンペーターによって「起業家」の概念として受け継がれ、現代の「新しい成長理論」で注目されている。

オーストリア学派と対立したケインズも、経済活動のコアが心理にあるという点では一致していた。彼も資本主義のエンジンは投資家の「アニマルスピリッツ」だと考え、金利生活者が将来に対する不安から「流動性選好」によって貨幣を保有するため、十分な投資が行なわれず、不況が長期化すると考えた。

サブプライムローン問題がここまで拡大した原因も、不安が不動産ローンを組み込んだ資産担保証券に広がり、さらに証券市場全体に「確実性への逃避」が広がったからだ。これはケインズの流動性選好とよく似た心理であり、パニックの拡大を防ぐには、迅速な情報開示によって不確実性を減らす情報管理が重要だ。

人々は感情的に行動するが、それは必ずしも非合理的に行動することを意味しない。感情の中にも規則性があり、合理性がある。人々がこのように群れをなして行動する原因も、人類の数十万年の進化の中で遺伝的に植えつけられた集団維持本能にあるのかもしれない。

そうした生物学や脳科学との共同研究も始まっている。反証可能な実証科学としての経済学は、ようやく始まったばかりなのである。