

Title	経済心理学における場の理論
Sub Title	Field theory in economic psychology
Author	中鉢, 正美
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1960
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.53, No.3 (1960. 3) ,p.211(1)- 235(25)
JaLC DOI	10.14991/001.19600301-0001
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19600301-0001

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

最近における自由の研究をめぐって……………白 井 厚(七)

書 評 及 び 紹 介

ヘンリー・ペリング 共著『労働党と政治』……………飯 田 鼎(八)

経済心理学における場の理論

中 鉢 正 美

一、二つの経済心理学

かつて藤林敏三教授は、経済心理学のうちに三種の動向を区別してこれを理論的経済心理学、実践的経済心理学、および理論的・実践的経済心理学と名づけられた。これについてはすでに他の機会においても論及したところであるが、この第一の動向のうちの一つとしては、経済現象を人間の経済行為へ、さらにそれを経済人の意識へと遡及して一定の心理学的知識にまで到達し、かかる因果関係からいわば自然科学的に経済現象を説明しようとするものをあげる事ができる。たとえば個人的欲望充足における限界効用逓減の法則から市場均衡の理論を演繹するオーストリア学派の経済学は、このような意味における一種の心理学的経済学といってよからう。これに対してむしろ人間性に関する心理的あるいは哲学的解釈から、経済現象を目的論的に理解しようとするものが認められる。たとえばドイツ歴史学派の経済学において、シュモラーが統一的国民

経済心理学における場の理論

精神の存在を前提し、また全社会組織の心理学的出発点として、個人意識における自己保存の衝動や性的衝動等をあげているとき、またワグナーが経済学の心理学的基礎として利己的動機に非利己的動機を対立させ、とくに後者の重要性を説いているときはこれである。

これに対して第二の実践的経済心理学は、一般には産業心理学あるいは精神技術学ともよばれているが、そのうちにもまた四種類ほどの傾向を認める事ができる。これらはいずれも経営における人間の要素に関する能率増進を実践的目的とするものであるが、その第一にはかかる経営における職業活動がおののいかなる心理的特性を要求するものであるかを分析し、また各人の性能の差異を精神検査法により測定して、あるいは適材適所の人的配置をおこない、または既に配置された人間の指導訓練をおこなう、職業心理学をあげる事ができる。第二にこれら職場に配置されたひとびとの能率を阻害するような作業条件を除去し、進んで能率を増進するような

その改善をはかるとともに、作業集団の意欲の向上、賃金支払形態等の作業誘因の調査、労働災害発生の心理的原因の除去等をこころみる作業心理学が算えられる。第三にはかくて生産された製品の販売を能率化するために、購買者の需要を調査したり商品の陳列、広告、販売員の活動等を研究する販売心理学が存在する。最後に在来の職業心理学において比較的不十分であった労働者の組織的教育や、作業心理学の盲点となりがちであった経営における人間関係の調整等を扱う管理心理学を加えることができよう。これは今次大戦後に人間関係論あるいは産業社会学等としてわが国においても世人の関心を集めるようになったものにはかならない。

ところで藤林教授によれば、このような実践的経済心理学とはいささかことなる、第三の経済心理学が問題とされなければならぬ。それは在来の産業心理学が経営能率の増進をその実践的目的としたのに対し、一国の社会的発展の文化的理想にしたがって、経済的活動をいとなむ個人あるいは集団の個性の伸展をはかることを目的とするものである。教授御自身の表現を引用するならば、それは「日常経済活動に従事する者の現実の精神生活に対する、そしてこの現実の精神生活が結局各人の個性に根ざしているものであると考えられる限り、この個性の形成に対する環境の影響を確認し、これに基づいて、各人の現実の精神生活に対する、従ってまた究極はその個性の形成に対する、好ましからざる影響を除去せんがために、適当に環境の調整を行うことを目的とする応用心理学である。」^(注二)個性

学の実践的課題とされるのである。これを要するにこの新たな経済心理学の課題は、第一に各人の現実の生活環境の具体的分析であり、第二に環境作用の斉一性を、その生活形態と生活態度の法則として解明することであり、第三にそこで形成される個性の構造の差異を把握することであり、第四に以上の諸研究に立脚する生活環境の実践的調整であるということができよう。

それでは何故にこのような経済心理学が、現在の社会において必要とされるようになるのであろうか。ミュンスターベルグによれば、人間心理の一般的な法則性を発見しようとするものは理論的心理学であり、その成果をもってなんらかの目的達成のために応用するものは応用心理学とよばれる。そして他の科学の分野における理論的目的を達成するために心理学の理論を応用するものは理論的応用心理学、なんらかの実践的目的をもってこれを応用するものは実践的応用心理学であるとされている。しかし藤林教授によれば、ほんらいの応用心理学とは「その固有の実践的目的に従って適当に問題を選定し、これに先ず理論的研究を加えたる後に実践の問題に入るべきもの」^(注三)でなければならぬ。もちろんかかる個別的研究に一般的基礎を提供する理論的心理学の存在することは認めなければならぬ。ただしそれは人間の精神生活の一般性のみならず、その差異性をもあきらかにするようなものでなければならぬ。この要請に答えるべき人間個性に関する理論的心理学は、産業心理学が人間管理の問題に入ってゆくにつれて、強くその必要性を意識されるよ

とは一般に各人の遺伝的素質とその在来の生活環境により形成されるものと解されている。しかし遺伝的素質とは、社会心理学においてはひとつの限界条件であり、これはその基礎科学のひとつと考えられる遺伝学の領域に委ねられるべきものであろう。したがって経済心理学の主要な課題としては、端的に個性の形成条件としての環境の役割を解明することが指摘されなければならない。これは個性に対する環境の開發作用、制約作用、および形成作用として把握することができる。開發作用とは環境の刺激が個人の精神現象に受容されることであり、制約作用とはその个性的傾向に対する環境の對抗関係を現わすものであり、形成作用とはかかる對抗関係が一定の条件の下に個性に新しい痕跡を止めることである。このような諸作用の結果の総体として、各人の日常の生活態度が現象する。故に各人の生活態度は、一定の環境に対する個性の総体的な反応の客観的表現であるということができよう。かくて個性が主として環境の制約作用をうけつつあるいわば能動的表現をもって生活態度、また個性がすでに環境の形成作用をうけた状態の受動的表現をもって生活形態と規定するならば、個性の差異は各人が在来受けてきた環境の形成作用に起因するものとして解くことができ、そこにおける生活形態の差異性を分析することが、いわば個性の構造の研究となるものである。かかる個性の構造の研究に立脚して、さきの文化的目的にしたがう環境あるいはその構成要因の人為的な変更、またそれらの相異なる状態への各人の移動をはかることが、新たな経済心理

うになる。その源流は教育心理学や社会問題に関する環境心理学、さては風土や民族文化に関する哲学的人間学等に求められ、これらは端的に現代社会に生活する人間の生活心理学とよばれるべきものである。したがってそれ自身がまさに一個の理論的心理学であり、これをミュンスターベルグのいうような理論的応用心理学に止まるものであることにはいささか疑問があろう。

また在来の産業心理学は、その実践的目的からは中立的な、純粹の技術学であるとも主張されてきた。しかし現実の応用科学は、その実践的目的によって研究の範囲とその展開の方向とを強く拘束されるものである。そして産業心理学の実践的目的とされる能率増進は、資本主義社会が企業の利潤追求を動因として歴史的に展開されてきたことの必然の結果として、この科学に課せられたところのものである。資本家的生産のもとにおいては、他方に生産手段の所有からはなれた無産労働者の労働力を、単なる一個の生産要素として交換の対象とする。したがって生産過程における労働力は、一定の労働能力を有する客体としてしか意識されず、各人の総体としての生活態度や生活形態は全然問題外とされ、これが産業心理学における人間工学の内容をもたらず原因となったのである。しかも労働者自身の取引力が未熟であった初期資本主義の段階においては、低賃金と長時間労働とによる原生的労働関係が持続されうるかぎり、このような能率増進等の必要すらも気づかれないにいたらなかった。それが労働者の階級的自覚とその闘争力の強化にとともに、また資本

の集積と集中とによる労働の生産力の増大が可能となるにつれて、作業条件の改善による労働能率の向上もまたひろく識者の関心をあつめることとなったのである。しかしこのことはまた、かかる能率向上が単に労働能率の最大限を目ざすものではなく、その最適度を求めるものでもあることを認めざるをえない。ここにいう労働能率の最適度とは、一方では労働能力の早期枯渇を防止し、他方では労働者の積極的な勤労意欲と態度とを保持する状態を指しているものと考えられよう。ところが労働能力の枯渇防止は、たとえば疲労の問題等を介して単なる心理学の領域から生理学の領域にまでその研究を拡大することを余儀なくさせる。かくて産業心理学は、ついに人間工学の範囲をこえて総合的な労働科学にまで転化してゆかざるをえなくなるのである。また労働意欲と労働態度との研究は、まさに労働者の生活形態と生活態度の研究を必要とするものであって、これはすでに述べたような環境心理学的・生活心理学的基礎に立たなければ扱えないものである。またそこにおいては単に経営内の環境のみに止まらず、ひろく経営外における労働者の生活環境をもとりあげなければならぬ。これは在来の産業心理学の分野をはるかにこえた問題といふべきであろう。かくて産業心理学は新たな労働科学の一構成要素として、人間の作業力に含まれる心理的諸能力を研究するに止まり、それ以上の問題は生活心理学の理論に基礎づけられた新たな経済心理学によってのみ担われうるようになるのである。

さてこのような藤林教授の理論に対して、筆者はなおふたつの論点をこれに付加したいと思う。その第一の論点は、教授の到達された労働者個性の生活心理学そのものにとつては、さきの実践的目的としての文化的理想はかならずしも不可欠の要因ではあるまいということである。教授は在来の産業心理学が、その目的を経営における労働能率の増進に求めながら、やがてその最大限ではなくして最適度を解明せざるをえなくなるとともに、また経営における人間関係の改善に立ちむかうことによって、必然的に労働科学と労働者個性の心理学とに転化せざるをえなくなることを論証された。しかしこの過程において、各企業が経営の能率増進から一国の文化的発展にその目的を変更したと解することはもとより困難である。たしかに国民の文化的発展を理想として計画的に運営される社会においては、全国民の生活心理学とそれにもとづく福祉対策とはその完全な状態において実現されるであろう。しかし現実の資本主義社会において、なおこのような傾向が多少とも進展しつつあるのは何故であらうか。ここにまた筆者は第二の論点として、もしもこのような傾向が資本主義社会の歴史的發展となんらかの本質的な関係をもつものとすれば、その実践的傾向を支える基礎理論は、教授がその出発点において規定された理論的経済心理学においても等しく解明されなければならないという主張をつけ加えたい。経済学の理論は、資本主義の社会そのものがうまれ出た当初において、人間本性をその自然的欲望の充足に求める啓蒙哲学を母体として誕生したもので

あった。その後主観価値の経済学は、市場を構成する経済人の個人的欲望を充足する合理的活動をモデルとして、歴史的發展から中立的な一般均衡の理論をくみだてようと努力したが、いまやふたたび社会総体としての需要の予測を土台とする、経済循環の計画的調整を問題とせざるをえない状態に立ちいたりつつある、この社会総体としての需要、あるいはそれを規定する各人の社会的欲望の総体を予測させるような理論こそは、社会の全成員の生活心理学を少なくともそのひとつの基礎とすることなくしてはくみだてることの不可能なものである。もちろん社会総体としての欲望の完全な予測が可能となるならば、もはや資本主義社会における市場の自己調節作用のごときは無用の長物と化するかもしれない。しかも現実の資本主義社会を維持存続させようとする努力が、なおこのような経済理論の変貌をよぎなくさせているのは何故であらうか。およそこのふたつの論点を考慮のうちに含みながら、以下しばらく最近の理論経済学における経済心理学的諸問題を検討してみることとしたい。

注(一) 拙稿「経済心理学における同型理論I」(三田学会雑誌第 四十九卷第七号) 昭三一・一(四八九)頁。

(二) 藤林敬三著「経済心理学」(慶応義塾大学講座経済学33)

昭一六・一四頁。

(三) 藤林「前掲書」二四頁。

二、理論的経済心理学と主観価値理論

さて主観価値の経済理論は、一定の貨幣所得をもつ消費者が、消費財価格の体系がすでにあたえられている市場において、いかに彼の所得を相異なる諸財の購入に分配するかという問題から出発するものである。限界効用の理論は、あらかじめ財の単位が無限小にまで分割されると仮定し、ついで消費者はこれらの各単位から一定の効用をうるものと仮定する。消費者がこの効用の総計を極大ならしめるように、彼の所得を相異なる財のこれら諸単位に支出するとすれば、それはなおのこの限界単位のもたらす効用の増分がすべて等しい場合に達成されるであろう。これらの財が市場価格をもち、かつその連続せる二単位の限界効用の差もまた無限小と仮定するならば、これは各消費財価格にその限界効用が比例することを意味する。これがいわゆる価格によって修正された限界効用均等の法則である。しかしこのような消費者の全部効用の極大が唯一の均衡点として定まるためには、限界効用逓減の法則が欲望充足に関する経験的知識によって基礎づけられていなければならない。これに対して効用は測定可能ではないという反論の生ずることから免れるために、主観価値論はその経験的基礎を形式論理的な消費者選択のモデルの検証可能性に求めたのである。それは同時に、限界効用の理論が単一の財に対する基数としての効用の実在を予定するものであったのに対して、むしろ一定の財の組合せに対する消費者の選好順

位が序数として確定できるという事実注目するものでもある。この理論の発端は前世紀末におけるF・Y・エッジワースの無差別曲線の着想にもとづき今世紀初頭にV・パレートによってひらかれ、やがてW・E・ジョンソン、E・スルツキーの業績を経てR・G・D・アレンとJ・R・ヒックスとによって完成された。ヒックスはさらにこれを出発点として市場均衡の一般理論を展開し、進んで経済変動の理論にもその分析を拡張することに成功したのである。

ヒックスはまず基数としての効用概念を排除し、序数としての二財の限界効用の比率、すなわちX財の限界単位の喪失を丁度おぎなうに足るY財の量の比率をもってこれに換える。この比率、すなわち限界代替率が両財の価格の比に等しくなることが、消費者均衡の必要条件となる。そしてこの均衡が安定であるためには、限界代替率は、つねに、かつあらゆる方向に対して逓減せねばならない^(註一)。これは換言すれば、無差別曲線がつねに原点に対して凸であり、かつ曲線の第一次微係数がつねに連続しているということである。これは市場において交換される諸財が緩慢な補完性をしめしながらも、原則的には無限に連続する代替関係を發揮するものであることを前提としている。ところが現実の消費者生活においては、個々の財についてはある程度の代替性が認められるとしても、全消費財を構成するいくつかの財の集合間における購入割合については、ほぼ各人の実質所得に見合う一定の補完的組合せが決定している。普通に補完財として扱われるものの中には、一方の財によって充足される欲

望が他方の財によって充足される欲望と補完的な関係をもっているものと、一定の欲望を充足するためにいくつかの財の併用を必要とするものが含まれている。前者は欲望の法則に由来し、後者はそれを充足するための技術的法則に由来するものであるが、ここで問題となるのは前者のいわば基本的傾向を決定する法則であるといつてさしつかえあるまい。この傾向の古典的な表現が、いわゆるエンゲルの法則である。この、家族が貧乏であればあるほど所得のより大きな割合が肉體維持、とくに食物獲得のために支出される、という法則の意味するところは、かかる補完的組合せを規定しているものが、人間労働力の消費と再生産の物質代謝に基礎をおいているという事実にはかならない。したがってもしこの法則が絶対的に貫徹するような状況を前提とするならば、無差別曲線の群はただ一本の支出拡張線によっておきかえられる結果とならう。しかし実際には、いかなる必需財集合と所得との無差別曲線をとってみても、この支出拡張線の近傍においては若干の代替性の幅が認められるのであり、ただこの幅の程度が各財の必需性あるいは支出の緊急度によってさまざまに変化すると考えざるをえないのである。

このように無差別曲線が現実の分析に適用されるためには、まずそこでとりあげられる財の集合が消費者の労働力の絶対的な補給をまかなってなお多少の余裕が存することを前提条件とせねばならない。しかし諸財の間に一応代替的な関係が成立する場合においても、その相当な部分において、いわゆる上級財・下級財の組合せが認め

られるような状態においては、限界代替率の逓減をかならずしも常に期待することはできないのである。下級財の問題はA・マシーナルがその著「経済学原理」に引用したギッフェンのパンの例によって知られているものであるが、これは低所得者の主食であるパンの値上りが、より上級の食品の消費を切りつめさせて、かえってパンの消費を増加させるというケースである^(註二)。ところがこれは代替的な関連財、たとえばバターとマーガリン、あるいは内地米と外米といった組合せの選択を考へる場合に、いわゆる交叉効果によって限界代替率逓減の例外を構成することにもなりうるからである。すなわち無差別曲線は両財の補完性が強いほど原点に対して顕著な凸形となり、代替性が強いほど直線に近くなる。これは代替財の場合には、X財の増加によるその限界効用の減少が、同時にY財の減少によるその限界効用の増加を相殺し、もし両者が完全に同一であれば、無差別曲線は完全に直線となるからである。したがって前者の減少が後者の増加を上廻るならば、曲線は逆に原点に対して凹形となるはずであるが、一般にはこのような場合はほとんど想像することができない。ところでたとえば一定量の内地米をもつ消費者が、その若干を減少させて以前と無差別な状態に止まるためには、相当多量の外米を必要とするにちがいない。しかし外米の量が大部分である場合を考えれば、若干の内地米の減少はそれとほとんど同量の外米の増加によって相殺されてしまうかもしれない。もちろんこの間選択尺度が厳密に同一の状態に止まっているとはいえないかもしれない

が、現実にはこのような事態は起こりうるし、またこのように低い生活水準のもとにおいては、むしろ選択尺度の不安定性を積極的に肯定すべきであるとも考えられる。かくて生活がある程度多様化され、消費者全体としてはもはやギッフェン・ケースが大きな効果をもたなくなっているということは、選択尺度の一定性をふくめて、選択理論を現実の分析に適用するためのいまひとつの前提条件となつてくるのである。

しかしギッフェン・ケースが選択理論にとって重要視されるのは、元来一財の価格低下がマイナスの所得効果をひきおこし、これが代替効果より大きい場合に需要曲線の右下りの例外となるからである。この需要曲線右下りが、支出拡張線についてはその右上りを意味するものと解するならば、これが維持されるための第三の前提条件が現われてくる。すなわち消費者家計の支出中には、世帯員の日々の生活を直接まかなうために消耗される財を購入する費用のほか、この日々の消費生活を維持するための条件を構成する、さらに耐久的な財の購入および保全のための費用、あるいはそれと同様の役割をはたす社会的な諸制度、諸施設を利用するための費用がふくまれている。実質所得がある程度以上急激に変動する場合には、これらの費用は一時固定的な支出傾向をしめして家計全般における所得と支出との相関関係を攪乱をひきおこす。これが家計所得の変動に関するエンゲル法則の履歴効果であるが、このような効果がひきおこされるのは労働力の消費と再生産の過程に対して、それを可能

ならしめている一定の構造的枠組が存在しているからだと考えられる。すなわち前者が生活環境の変動に一応無条件に適應せざるをえないものであるのに反して、後者は一定の習慣的態度とも結合することによってこれに抵抗し、この環境変動と生活の構造的枠組との相対的な関係にしたがって履歴効果もまたいくつかの型をなして現われると仮定することができるからである。この生活構造とその履歴効果に関する作業仮説については、筆者が他の機会に詳論したところであるが、もしもその仮説を一応うけいれるとすれば、およそある種のエネルギー循環に履歴効果が測定されるならば、そこには一定のポテンシャルを担う実体をともなう構成された「場」が存在することを証明することになる。故に家計における所得と支出との循環においても、その所得変動にもなうエンゲル法的な支出の適應に履歴効果が測定されるならば、ここにも家庭内に蓄積された耐久財にまつわる世帯員の習慣的な人間関係という場の構造が存在することを証明することになる。この論理を逆にすれば、消費者選択の場、すなわち家計を構成する世帯員相互の人間関係とそれら各世帯員の意識の場に、強い緊張関係の持続していないということが、選択理論の形式的前提が妥当するための第三の条件となるわけである。

ヒックスは戦後、サムエルソンの「顕示選好」理論等の影響のもとに無差別曲線を「順序づけ」の論理学におきかえることによつて、需要理論の「改訂」をおこなつて^(註五)いる。彼はまず需要理論が経

済現象の予測という通常の経済学的目的と、政策の当否を判定する厚生経済学的目的とをもつて区別することを区別する。前者については技術的諸問題とともに人間の行動に関するルールを解明することが必要であつて、エコノメトリストは需要理論を使用してこの人間の行動、とくに個人行動の集団的平均値を研究するのである。後者についてはなんらかの社会的厚生を測定せねばならないという困難があり、その解決は後に予定された別の著作にゆずられて、当面の問題は前者の研究に限定されるのである。そこでまず、基数理論は貨幣あるいは他のなんらかの独立財の限界効用を一定と仮定しなければ測定不可能であり、序数理論はこのような仮定をおくことなしに基数理論から演繹されるすべての有効な結論を導きうる事が主張される。あたえられた需要の変化は、人口や社会の習慣というような与件の変化か、一定の選好尺度にしたがう消費者行動か、あるいは先行するこれら諸要因の動きの遅れた効果によるかして説明できるであろうが、さしあたり研究されなければならないのは第二の場合である。これを順序づけに関する論理学の応用によつて解こうとするのが、彼の新しい試みとなつたのである。

彼は二種類の順序づけ、すなわち諸項の集合が強順序づけられる場合と弱順序づけられる場合とを区別する。前者によれば、消費者は彼が当面する可能性のあるすべての選択対象に順序をつけることができなければならないのであつて、サムエルソンの理論等はこれを前提としているように思われる。これに対して後者によれば

ば、消費者はたまたま彼が当面した状態のもとで実際に比較しなければならぬ選択対象に順序をつけることができればよいのであつて、その中に若干の無差別な対象のあることも許容される。彼は後者の場合にもある種の順序づけが可能であることを、二項無矛盾性条件と移行性条件とについて吟味した後、これにしたがつてその理論を展開する。そこではまず一財と他のすべての財の集合との選択がとりあげられ、後者はまた一財X以外のすべての用途にむけられる貨幣所得Mとおきかえられる。Mは一応無限小に分割可能と考えられるが、Xはかならずしもそうではない。この場合さきの順序づけが可能であるためにはふたつの条件、すなわち消費者はXの付加単位を常に選好するという条件、およびXの手持量が不変であればMのより多量が常に選好されること、が必要である。後者は基数論的な表現をもちいるならば、貨幣の限界効用がプラスであることにはかならない。これだけの前提をおいて、ついで所得効果と代替効果とから財の需要曲線が右下りであることを演繹するのであるが、このためにはすでに述べたように、所得効果がプラスであり、かりにそれがマイナスである場合にも代替効果より小さいという条件が付加されなければならない。前者は所得の増加が一般に財の消費を増加させるという条件であり、後者はその例外である下級財が、消費者需要全体の中でそれほど大きな役割をはたさない程度に消費が多様化されているということである。これはさきに彼の無差別曲線理論についても指摘したように、支出拡張線に対する履歴効

果の攪乱をも含めて選択理論成立のためのいわば最低生活条件である。しかしここでいまひとつ指摘されなければならないのは、所得増加がXの消費を増加させ、Xが一定ならかならずより多くのMが選択されるという条件は、消費者の欲望がたえず増大しようとしていくという仮定であつて、これは貨幣の限界効用一定にかわるべきある種の実質的な法則規定だということである。これは社会的欲望の進化と密接に関係した一種の生活法則であり、この点で需要の予測理論と厚生理論とは共通の媒介体系をもつべきはずのものである。すなわち所得の購買力が肉体的必要を充足してなおどれほどの余裕があるかは、疲労と栄養等に関する労働科学的研究によることなくしては解明されないであろうし、またギッフェン・ケースが消費者行為に大きな効果をもたぬほどに生活が多様化しているか否か、あるいは所得変動が家計支出に履歴効果を生じさせるような世帯員間の緊張をひきおこしているか否かは、まさに藤林教授のいわゆる社会全成員の生活心理学によつて答えられるべき問題である。そしてこの両者を基礎とすることによつて、はじめて消費者の欲望進化の方向を具体的に規定するような生活法則の体系を構成することもまた可能となるのである。

注(一) J. R. Hicks: Value and Capital, An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory, 1939, pp. 19~25.

- (一) A. Marshall: Principles of Economics, 1890, p. 132.
 (三) 佐藤豊三郎「ロックス経済学研究」昭二四(一一)一二三頁。
 (四) 拙稿「経済心理学における同型理論Ⅱ」(三田学会雑誌第五十巻第一号)昭三二・二・五、六頁。
 (五) Hicks: A Revision of Demand Theory, 1956.

三、消費者行為の心理学的分析

ところで無差別曲線が経済的に測定可能であることを確認し、ついでこの曲線群と支出線との切点が価格と所得との変化にもなつて移動する軌跡から、代替効果や所得効果の検討をへて需要曲線の右下りを論証するためには、いくつかの前提が必要である。まず無差別曲線は、諸財の間における選好の序列をあらわすものであるが、これは価格や所得の変化によって影響されず、かつ価格や所得の変化する期間内には常数として扱いうる程度の固定性をもったものでなければならぬ。つぎに諸財の組合せに対する選好は、いかなる順序によって質問がなされてもその評価には影響がない、つまり諸財の選好はそれに先立っていかなる諸財が彼の面前に提示されたかということとは無関係でなければならぬ。さらに各人の選好行為は独立であつて、その間に相互影響がないことも前提とされなければならぬ。ところが国民所得統計が漸次整備されてくるにつれて、一定時点における家計調査では貯蓄が所得とともに増加するにもかかわらず、その時点をも含めた国民所得の時系列における変動

では、その貯蓄高がこのような相関関係をしめさないことがあきらかにされてきた。これは消費者行為がかならずしも時間的に可逆性をもつものでなく、また相互に依存性をしめすものであつて、結局諸財の選好序列、すなわち嗜好の変化をも経済理論内部の問題として扱う必要のあるものであることを推測させる。この嗜好の動態の研究には、その発展の推進力の分析が必要であり、それには消費者選好の形式を支える心理学的内容があきらかにされなければならない。この問題に答えるべき消費者行為の理論は、戦後J・S・デューゼンペリーやF・モディリアーニによってその発端がひらかれることになった。これは要するに、消費生活の相互依存的な内容を決定する習慣的な生活態度の形成と、これを破つて消費水準をたかめようとする積極的動機の発生との、相互関係のうちに求められるであろう。この後者の動機となるものは、習慣的な生活内容に対する上級財の接触、すなわち同一社会集団内における他の家計の支出増加であり、デューゼンペリーによってデモンストレーション効果と称せられたものである。^(註二)

これに対して旧い絶対所得理論を復位させようとするM・フリードマンの恒常所得仮説等も提出されているが、また社会心理学者の側において経済行為の心理学的分析をくわだてる気運も造られることになった。これはミシガン大学のSurvey Research CenterにおけるG・カトウナの一連の研究のうちに認めることができる。彼はその著書「経済行為の心理学的分析」において、経済学研究

における心理学の必要性を次のように論じている。経済学は、人間の欲望に対してそれを充足する素材が相対的に稀少であるという事実を出発点とするものといわれる。しかし、人間欲望に対して相対的に稀少な素材を、その欲望との関係においていかに割当て、配列するかという人間行為がすなわち経済行為であると定義するならば、これは経済学を技術学から区別するものではあるが、心理学との間にはなんらの相違をもたらずものではない。事実一九世紀の経済学は、その中に道徳哲学、すなわちやがてその中から近代心理学が誕生した学問領域を包含しており、経済合理的な人間行為の前提は、これを基礎としてはじめて成立したものである。ところが一九世紀の末に心理学が新たに実験的方法に立脚して発足してからは、かえって両者の相互交流は消滅の状態となった。その理由としては、(一)現実の人間行為は快樂主義的計算にもとづく経済合理的行為とはことなる、はるかに複雑な現象であること、(二)当時支配的であった実験心理学は、生理的諸過程や単純動作の研究に熱中し、その他には異常心理の研究等があるのみで、直接経済行為の分析に結びつかなかったこと、(三)行動主義心理学や精神分析学が盛んになるはるか以前から、心理学的諸要素は明確に定義し、あるいは測定することのできないものであると考えられていたこと等をあげることができよう。しかし経済合理的な人間行為の前提も、実はそれ自体一種の心理学的見解であり、それは人間行為を単一の刺激の函数として扱う機械主義的な心理学にはかならない。ところが人間の行為は多分

に可塑的なものであつて、とくに過去の経験によって大きく左右されるものであることが、心理学の発達とともに漸次あきらかにされてきた。そこで現在の経済心理学においては、経済生活の現実の復合的な諸状態をその出発点とするともに、個人的な経済選択の原子的考察から、その研究の重点を次第に各個人が集団を構成する場合の相互の関係、および集団の成員としての行為等に移動させるようになった。この、現実の社会集団としての消費者、企業者等が経済行為に関する決定をくだす場合の条件は、環境の客観的状况を考慮するだけでは不十分であつて、それが彼等の意識にいかん知覚されるか、およびその動機・態度・期待等をもふくめて検討されなければならない。このように、人間行為に影響をあたえる心理的諸事実の総体を心理学的場、あるいは心理学的生活空間と称するのである。^(註三)

さて心理学は人間行為を研究する科学であるが、人間行為の研究がすべて心理学の領域あるいは心理学理論の応用部門であるというわけではない。まず心理学は人間行為の一般原則を確立することを目的とするものであるが、経済心理学は単に心理学の一般理論を経済行為の分析に應用するものではなく、具体的な生産、分配、消費等の行為を研究することによってはじめて発達しうるものである。

両者の結果は相矛盾することがあつてはならないが、両者は相互に補足しあう関係にあるものといわなければならない。また経済過程は稀少な資源に対する人間行為の結果ではあるが、心理学が普通に

扱う問題の範囲よりは広い内容をもつものである。すなわち経済心理学の当面の課題としては、経済制度や経済史の研究は一応除外され、唯一の文化状況のもとにおける人間行為がまず取り扱われる。さらに巨視的な経済諸量の関係、すなわち個々の人間の決定によっては影響されたいような経済現象も除外され、もっぱら個々の消費者と企業者との関係における微視的な過程がとりあげられることになる。これはやがて経済活動の変動過程にまでおしひるめられるが、このほかこの著書では扱われていないが、労働経済や国際経済の諸問題も経済心理学の対象となることが指摘されている。

このようにして経済心理学は、経済合理的人間行為の心理から出発してなんらかの一般理論を建設しようとするものではない。むしろ存在するままの経済行為の中から、いかなるものが合理的行為とよばれるべきものであるか、またそれはいかなる条件のもとで生起するものであるかを、個別的に解明してゆこうとするものである。そのためには経済心理学の理論は動学的なものでなければならぬが、これは単に静的一般理論に対して唯時間による変化や遅れの要因をとりいれるというのではなく、経済行為あるいはその変化をもたらし諸条件の動的関係を分析することである。すなわちいかなる条件のもとに、また何故に、先行する状況は後続する行為に影響をあたえるか、という問題が解明されなければならないのである。^(注四)

このために必要な心理学の理論と方法には、現代心理学のすべて

の学派によって是認されているものと、とくにその特定の立場、すなわちゲンタルト心理学の理論と方法に依存せねばならないものがふくまれている。まず前者についていえば、第一にそれは経験的に証明可能な諸事実相互間の関係を扱うものであり、その関係はまず仮説して生まれ、実験あるいは統御された観察によって検証され、さらにそれを土台として新しい仮説が組まれるという方法がとられなければならない。第二に単に量的に分析してしまうことのできない、質的に分節された全体的な行為をとりあげなければならない。第三に機械的にくりかえされる行為ではなく、その可塑性と、それをもたらし過去の経験、学習等の効果を扱わなければならない。第四に環境状況とそれに対する反応行為とはすべて客観的に記録されるが、この両者の背後にあって、とくに行為の可塑性をもふくめてそれらをつなぐているものを解明するための媒介変数が必要である。これについては組織、習慣、動機、態度等をあげることができ、この媒介変数を具体的にいかに構成するかに関して、後者のゲンタルト理論の援用が必要になってくるのである。

ゲンタルトの理論によれば、行為は場の内部で組織化される。場を構成するものは、経済過程そのものではなくて、知覚されたその環境である。その組織は、全体の中の各部分の機能と役割とを決定する構造をもっている。とくにその中心的部分と周辺の部分とが区別され、またひとつのまとまりのある全体は他から質的に区別される。これはまず視覚の場の組織化によって知ることができる。そ

の組織化は接近と類似、あるいは過去の経験等によって進められ、その結果まとめあげられた図形は他の部分、すなわち地からきわだつて知覚されるようになる。これらの諸原則は、運動知覚についてもあてはまり、これはいわゆるシネマ効果としてあらわれるが、さらに思考や課題解決の過程についてもこれを適用することができる。すなわち知覚された課題と、それを解決しようとする意図とから成立する場の状況において、ひとは特定の再組織化あるいは再構造化の方向へとおしやる力によって動機づけられていると考えることができる。動機とは、組織を特定の到達点の方向に引張ってゆく力であり、態度とは、ひとが特定の状況を好ましいと見え、他の状況を好ましくないと考える一般的な観点である。後者が判然とした判断の形をとらない場合にも、なお知覚や認識をその中で位置づけるような特定の文脈が存在するならば、これを *Frame of Reference* と称する。その他必要、欠乏、緊張等も場の諸部分あるいは諸力と考えることができる。これらはおのおのその充足を求め、あるいはそれが充足されないことから免れようとして相互に葛藤すると考えられる。

これらの論理はまた、集団内における個人の心理や行動についてもあてはめることができよう。もちろん心理的過程はすべて個人におこるのであって、集団におこるといふものではない。しかし個人はある特定の集団の一員となるときには、それに応ずる特定の考えかたや行動をとる場合がある。集団はひとつの全体的な場で、個人

経済心理学における場の理論

はその部分を構成するわけである。個人は時に二重の集団に属することがあり、両集団は同心円的な場合も、また相交錯する場合もあるが、これは個人がそれらの集団に所属しているという意識について成立するものであることはもちろんである。集団は全体としての部分である個人の特殊の役割を規定し、個人はことなる集団においてはことなる役割や機能を果たすことになるのである。また場の構造に、中心的部分と周辺の部分とが区別されることは、集団における指導者と成員との関係に対応させることができる。さらに個人の意識や行為が強い拘束をうけない「弱い集団」状況と、自我が大きな役割をせずに、個人がもっぱら全体の一部として行動する「強い集団」状況とが区別される。また同一の集団状況においても、この自己中心行為とわれわれ中心行為とは相違し、両者に葛藤の生ずる場合がある。われわれ中心の集団状況のもとでは、集団力、あるいは集団動機というものが考えられるが、これも集団そのものが動機をもつのではなくして、それを構成する成員が共通の動機をもつのであって、これは各個人が集団との間に心理的な等置 (*Equivalence*) をおこなうことによるのである。その特殊の例として、ひとがその集団の成員ではないが、その集団を基準として自己の行動を決定する場合に、これを *Reference Group* と称する。しかし集団への帰属感、あるいは集団中心の動機の力は、一般に対面状況において結合している成員間の相互関係により成立する集団においてもっとも強力である。この日々結びあわされている小集団として

は、家族、作業仲間、同僚、企業の幹部集団等があげられるが、これらにおいて、われわれ中心の集団状況はもっとも強い。このような「強い集団」状況においては、それ自身がひとつの全体として他の諸部分から区別されることは、視覚における図と地の原則に似せられるごとくである。かくて個人の心理や行為が、集団をもふくめた全体状況の函数であるといっても、その範囲、あるいはその中で諸条件の重要度には一定の限界があり、この意味で心理学的場合は「閉じた」空間なのである。

それではこのような動機や態度、あるいは Frame of reference は、いかにして成立し、また変化するものであろうか。その原因としては成長・傷病等が考えられるが、これらを一応除外すれば、もっとも重要なのは過去の経験による学習である。これには二種類の型、すなわち記憶あるいは訓練によるものと、理解の結果によるものとを区別することができる。そして一般には理解によって自分で発見した結果の方が、単に訓練の結果を記憶している場合よりも明確に、かつ長期間保持されているものである。また理解による結果は、他の類似の問題に対する応用が容易である。この理解ということとは、課題とそれを解決しようとする意図という場の状況が、その再構造化によって新たに統合される過程を指すものにはかならない。新たに統合された全体の文脈の中で、各部分は新しい意味をもち、相互の間に新しい役割と機能とが成立する。古典的な連想心理学の理論によれば、新しい経験は旧い已知の経験と連合を構成する

ことによって理解に到達するものと説かれたが、これら諸経験がその中で各自の位置をみいだすべき文脈あるいは枠組が欠如している場合には理解は成立しえないし、またその枠組が不適當であればあやまった理解に導かれることになる。このように同一の問題はさまざまな枠組の中に位置づけられることが可能であり、このひとつの枠組から他の枠組にうつるには場の再構造化が必要とされるが、またこの位置づけが過去において到達された理解の適用拡大によっておこなわれる場合もありうるし、さらに単なるくりかえしだけで、理解によることなくあることを学習する場合もある。いわゆる習慣的行為はこのようなくりかえし、あるいは過去に構成された原則の適用拡大によってつくられる。これは、その行為の結果が成功することによって固定化されるが、成功しなくなった場合には容易に崩壊する。

そこでこの習慣的な行為と、理解にもとづく純粹の決定にしたがう行為とが、いかなる場合に現われるであろうかということが問題となる。後者は新しい状況を知覚し、可能なくつかの行為を評価しつつその中から選択をおこなわなければならないような場の緊張状態を解消しようとする強い動機に導かれて生ずる、いわば非常の場合の行為である。これに対して前者は、かつて同様の状況のもとでおこなったと同様に行動しようとする、より通常の、型にはまっていた、実地の経験を重んずる行為である。これはいわば機械的な行為であり、結果からみると合理的なようでも、その過程においては合

理的な評価と選択とを欠くものである。そして現実の経済活動の大部分はこの部類に属するものであって、後者はある特定の状況において始めて支配的となるものである。

またこれに関連して、将来に対する見通し、あるいは期待についても考察することができる。行為を決定する心理学的場は、あくまでも現在の時点において存在するものであるが、その場の構造には過去の経験が作用しており、また将来に対する展望をもその内にふくむものである。K・レヴィンのいわゆる心理学的生活空間は、過去の経験、現在の知覚、および将来に対する態度に拡がっている。過去に対する時間的展望の拡がりには、記憶によって限定され、したがって遠い過去の出来事がふくまれながらも最近の経験が脱落している場合もおこりうる。将来に対する展望についても、期待、願望、計画、不安等をあげることができるが、いずれもある瞬間の状況が行為を決定する場合から、はるか将来までの考慮によって支配される場合までありうるわけである。このような将来への展望の構成は、さきの学習の心理学と同様に、過去の経験のくりかえしか、あるいは心理学的場の再構成かによるものと考えられる。すなわち前者は過去におこったことがまた将来もおこるであろうと期待するようなもので、過去の経験の度数がその強度を左右する。これに対してもっとも強い、かつ影響力のある期待は後者の結果到達された理解に由来するものである。しかしこのような新しい期待は、経済活動においてもそれほど日常ひきおこされるものではない。期待の変化は

しばしば急激に、かつ異質的にあらわれ、またそれをひきおこすほどの環境圧力は、多数の経済主体にとってほぼ同時に、かつ同一方向にかかる変化をひきおこさせるものである。もちろん経済的環境の変化が、ただちにかかる変化をひきおこさないこともある。それは判然とした期待の構成されない場合もあり、また特定の条件に関する、将来の突発的な変化の予想が、不確実性をもたらしている場合^(注五)もある。以上が、カトウナが経済行為を分析しようとする場合の主要な課題と、その方法との概略である。

- 注(一) J. S. Duesenberry: *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, 1949, p. 32.
- (二) M. Friedman: *A Theory of the Consumption Function*, 1957.
- (三) G. Katona: *Psychological Analysis of Economic Behavior*, 1951, pp. 8, 52.
- (四) Katona: *Ibid.*, p. 16.
- (五) Katona: *Ibid.*, p. 56.

四、経験と期待・その心理学的仮説

前節に述べたような心理学理論の「枠組」をもって、カトウナはまず消費者行為、ついで企業者行為、さらに経済変動にともなうこれら経済主体の態度と行為を分析しているのであるが、その重点は消

費者行為に関する実態調査の結果を土台とする研究の部分におかれ^(註一)ている。この調査は、アメリカ合衆国連邦準備制度理事会の委嘱によって Survey Research Center が一九四六年以来継続実施してきた消費者家計に関する大規模な質問票調査である。その主要な目標は、消費者の支出や貯蓄、あるいは資産の保有等について、将来に対する展望あるいは計画性があるかどうか、あるとすればその動機、態度などはいかなるものかをあきらかにしようとするところにおかれる。その結果消費に関して、その支出単価が大きくなればなるほど、年間の初頭に出された質問に対する解答と、その一年後における実態調査の数字とがよく一致することが確かめられた。しかしたとえば初頭に耐久財を購入する意図を表明しなかった家計が、後にはこれを購入している例もみいだされる。このうちには、一年という期間が家計の時間的展望にくらべて長すぎた場合、あるいは期間の途中で急に手持の耐久財が損耗したり、転居の必要があった場合等もふくまれているであろう。また所得の大小によって、同一額の支出に対する計画期間の意味も非常に変わってくるであろう。これらを十分に考慮するならば、習慣的な消費行動の型を再構成せねばならないような支出については、相当の長期間にわたる計画性を認めることができよう。

一度この決定がくだされると、しばらくの間は習慣的な行為がくりかえされる。その例としては月賦の後払、保険の掛金、自家用車購入にともなう月々の油代等をあげることができよう。これに対し

て食料や衣服の購入のように、過去における決定の結果が固定化されたというよりはむしろ社会の風習によって継承されてゆくような行為もある。このように支出の単位が家計支出に比較して小さく、かつ支出の回数が頻繁であるものほど、習慣的行為になりやすい。しかしこの行為のくりかえしが、なんらかの妨害に直面した場合に、やはり新しい決定をせねばならなくなるのである。生活水準の変更のごときは、衣食に関してもこの種の決定を必要とするものである^(註二)。

これら純粋の決定が場の再構成を必要とし、それはまた動機や態度や期待等に依存するものである以上、かかる決定やそれにしたがう支出もまた、単に所得や資産や年齢といった客観的諸要素だけの函数として扱うことはできない。そして社会が富有になればなるほど、純粋の決定をなすうる地位にある家計の数は増大し、したがってまた、経済の発展にも主観的諸要素がより多く影響をおよぼすようになるであろう。また消費と貯蓄とのいずれがさきに決定されるかという問題についても、家計の大部分が習慣的行為に吸収されるような状態では、かかる支出の残余が貯蓄されるであろうが、新たな決定がなされる場合には貯蓄がまず優先的に確保される場合もあり、特別の支出が決定されることによって貯蓄が顕著な影響をうけることもありうるのである。

かかる心理学的場の再構成をもたらす動機の研究は、したがってまたいわゆる経済合理的行為を支配する欲望の極大満足という唯一

の動機のみ注目するだけでは十分ではない。そこには自己中心の動機と集団中心の動機との対抗があり、時間的展望の程度による貯蓄動機と現在の支出動機との相剋がある。このように経済行為が、唯一の動機に支配される計画的行為というよりは、むしろ諸動機の累積によって動的に決定されるものであるとするならば、将来の経済行為を予測する場合にも、ただ消費者にその支出の計画を質問するだけでなくは不十分で、相抗争する諸動機の強さや緊急性を評価しなければならぬ。そのためには、たとえば近い過去の決定に重要な役割をはたした諸動機をしらべたり、あるいはその時期において一般に支配的である動機をさぐったりすることが必要であろう。もちろん経済心理学にとっては、かならずしも消費者の潜在的な動機にまで遡って精神分析的な研究をする必要はないし、また質問に対する解答とならんで、行為の型とこれらのひとつひとつの特定の性格との相関をもとめる Cross tabulation の方法を併用することにより、見落された動機を確認することもできるのである。

このような観点から、カトウナは消費者行為の主要な内容である所得の獲得、資産の保有、および支出に関する選択の三者について、習慣的行動と純粋の決定、あるいはその動機における過去の経験と将来への期待との役割を説明する。彼はまず所得獲得の単位、所得の種類等について考察した後、かく厳密に定義された所得が同一であってもこれを受取る側の心理学的場を構成する他の諸要素が相違する場合には、その所得の意味も変化せざるをえないことを指

摘する。この要素としては年齢、世帯人員等をあげることでもできるが、経済変動の分析においてさらに重要なものとしては、過去の所得、所得に対する願望、所得に対する期待、および同一集団に属する他の成員の所得に注目しなければならない。さて過去の所得がいかに現在の心理学的場を構成するかは、場の時間的展望の問題であった。デューゼンベリーやモディリアーニは、過去の最高所得が現在のより低い所得の支出に影響すると説いたが、場の展望がいつても過去の最高所得までを含むとはかぎらない。むしろ一般に最近の大きな所得変化、その急激な増大かあるいは減少の時期をもってその境界をかぎるべきであろう。またその所得変化が、一般の動向に対して異常と考えられるようなものである場合にも、このうちに含まれる可能性が大きい。さらに過去の所得のみならず、将来の所得に対する期待も当然場の構成要素として考慮されなければならない。また所得変化が異常と思われる場合のひとつとして、同一集団に属する他の仲間の所得の動きと相違する場合をあげることができよう。そこでこの将来の所得に対する期待を説明するに当って、まず所得に対する願望について考察する必要がある。願望水準というのはある目標に到達しようとする行為において、ひとが次のころみにおいて到達したいと望みあるいは期待する水準である。それは理想的な水準よりは低いが、すでに達成された水準よりはいくらか高く定められるのが普通であろう。したがって成功の経験はこの水準をたかめ、失敗の経験はこれをひくめる傾向がある。これはまた

この成功とか失敗とかいうのが、定められた願望水準との相対的關係によってきめられるものであることを意味するであろうし、この水準はまた他の仲間の成果によっても左右されるであろう。これを経済行為の分析に適用するならば、所得の増大がかならずしもそれ以上の所得増大を望む願望を減少させないこと、逆に集団内の他の成員の願望水準が限定されていると、彼の願望もそれをこえて拡大することがきわめて困難となること等が導きだされる。また経済活動の目標は、しばしば外部から一方的に課せられるものであるが、この場合にも課せられた仕事に関する願望水準を達成するということが内部の目標に転化することが理解されるのである。

所得に対する期待もまたこれと同様に、過去における願望達成の程度によって左右される面をもっている。すなわち過去に所得の増大したものは、より多く将来もまた所得が増大することを期待し、過去に所得の減少したものは将来の所得も減少すると期待しやすい。

しかし所得変化が一時的のものと考えられた場合にはかかる影響はみられないし、また一般的経済状態に対する判断によっては、所得増大の後にその減少を、逆に所得減少の後にその増大を期待する場合もある。これは所得に対する期待についても、過去の経験に依存する習慣的なものと、心理学的場の再構成による新しい期待とがあることを教えるものであろう。また自己の所得に対する評価は同一集団内の他の成員、あるいは Reference Group の所得との比較によって左右され、これは所得変化の程度についてもあてはまるの

の三種類に分けて考察する必要がある。流動資産としては現金、銀行預金、政府債券等をあげることができるが、いずれも投資あるいは消費支出の機会に対して留保された所得部分であるということができよう。消費者が流動資産を保有する態度のうちでもっとも一般的なのは、いつでも現金化できる形態で所得の一定部分を恒常的に維持しようとするものである。これに対して投資と普通よばれるものが消費者家計に占める位置は、ことにその分布においてはるかに限定されている。株式投資は高所得者、あるいは専門職、自営業者、事業経営者以外にはあまりみられず、また戦後のアメリカでは若年者は中年以上の者より所得の多い場合にも株の所有は少ないといわれる。これは自宅以外の不動産所有が小都市に多いこともあわせて、投資行為にも集団動機的作用することをしめすものであろう。また投資の主要な型の第三のものとしての事業投資は、主として自己の關係している事業への投資であり、事業の経営において他人から独立したいという動機が強い。株式投資が手控えられる動機のひとつは、株式市場に対する適切な知識が欠如し、その投機的性格が強く印象づけられていることにある。また生命保険はもっとも普通の貯蓄および投資の形であるが、多くのひとはこれを貯蓄あるいは投資とは考えず、このためその掛金に支出される割合は所得の多少にかかわらず一定となる傾向がある。自宅の所有も各所得層に見られ、かつ希望されている。最後に家財については、その所有に関する調査は多いがこれに対する消費者の態度についてはあまり研究さ

であるが、この集団の範囲を拡大してゆけばやがて一般的な経済状態に対する判断にも通ずることになる。もっともデューゼンベリは消費者行為に影響をあたえるのは所得の絶対水準ではなくて所得分布上の相対的位置(たとえば百分位)であるとしたが、これは勤労階級全体の分布というよりはむしろ同一職業集団内の位置程度が具体的な要素となると考えられる。彼はまたすべての社会的地位が所得によって評価されるアメリカ社会においては所得増大がそれ自体行為の目標とされるとしたが、集団における指導者あるいは最高の評価をあたえられるものは、かならずしも最高の所得者であるとはかぎらない。問題は高所得者がその集団においてはたす役割であり、これについては集団における評価の基準およびその変化、またこれとの関係において成員の願望とその変化が問題にされなければならぬ。そこには経済的諸動機に織りこまれた非経済的動機や、一般に経済的動機とよばれながらも所得極大とかならずしも明確には結びつかないものが存在する。また時間的展望によつては、現在だけの高所得か、将来相当長期にわたる安定した高所得かによって相違が現われるであろう。要するにある時点において可能と考えられる行為の枠が一般的経済状況に対する展望によつてあたえられ、この枠内で各人はその願望水準に達しようとする努力するのであって、それはまた彼の過去の成果・欲求不満 Reference Group の水準等に依存することになるのである。

つぎに資産保有の問題については、流動資産、投資、および家財

れていない。しかし企業における機械設備の場合とことなり、減価償却の觀念のほとんどないのが特色である。また耐久財の購買者は、これまでそれを買ったことのないひとよりはむしろその購買使用の経験者であり、ここにも集団動機的作用をみとめることができる。集団基準は投資の場合をふくめて飽和状態への到達に強い影響をあたえるが、これら資産への要求は一定の所得の範囲内で貯蓄や消費支出と葛藤することにより相互に制限されるのである。

支出に関する選択については、その必要、とくに絶対的な必需項目と、それに対する支出を可能ならしめる所得や資産の状態とを考慮する必要がある。この絶対的な必需項目に対する支出を総所得から差引いた残余を任意購買力とよぶことができよう。しかしこの必要もそれを可能ならしめる状態も固定的なものではなく、これらは消費者の決定を介してその需要に影響するものである。可能状態に影響するものとしては租税、借金をあげることができるが、必要の方はさらに可変的であり、新しい財の発明、新型の出現、それらを消費者に知らせる広告等の作用をうけるが、真に消費者の必要を覚醒させるものは集団的決定であろう。これは集団内の他の成員の決定であるといわれるが、むしろ同一集団の成員は一定の状況に対して同一の方向に反応するという点に注目すべきである。かかる集団の場合は、任意購買力の使用のみならず、なにが必要品であり、奢侈品であるかを規定するものである。しかし成員は時に純粹の決定によつてその集団は反抗し、たとい集団内に止まるとしてもそれ

への帰属をしめさなくなる場合もあることを忘れてはならない。また習慣的支出においては必要とそれを可能ならしめる状態とは固定しているが、諸必要の充足の相異なる可能性の間に葛藤の存在するのは、純粋の決定がおこなわれる場合の特徴である。しかしこれはしばしばおこることではなく、また支出の全域にわたる再構成をひきおこすことも稀である。消費者支出のうちには過去の決定によって固定化された多くの部分があり、これらは必要支出にさえ先行して支出されるものである。もちろん消費支出の全般的な切りつめが必要な場合には、消費者はこれら固定的負担や習慣的支出を中断するか制限するかせねばならなくなる。逆に消費を拡大しようという場合であれば、消費者の問題はどれを選択するかということよりも何時購買するかということになる。そしてある支出が延期されればその間所得のその部分は貯蓄に転化するであろう。逆にある時点に支出がなされれば貯蓄の率はへり、あるいは貯金の引出しとなる。

この現在の必要と将来の必要との間の選択について、耐久財の購入はとくに強い影響をあたえる。そしてこれが集団動機による場合には経済変動にも影響するところ大きく、この影響力は一般の所得や資産保有が増大普及するほど強くなるであろう。

そこで最後に支出と貯蓄との関係であるが、これは巨視的な経済循環において事後的に総計するならば、国民所得は消費と貯蓄の和にひとしく、またそれは消費と投資の和にひとしいが故に、貯蓄と投資は均等する。しかしこれは、貯蓄が投資を超過すれば国民所得

今次大戦後は所得の増大にもかかわらずその上昇はみられなかった。かくて両性向の変化は巨視的資料のみならずは解明されず、微視的な経済主体の行為とその心理的背景の研究に入らなければならなくなったのである。すなわち消費の変化が所得の変化ほど大きくならないのは、習慣的な生活標準が急には変化しない結果である。とされたが、これは過去の所得が現在の支出に影響するのをみとめることであり、したがって当然将来の所得に対する期待もまたこれに加えて考慮される必要がある。期待は企業者行為については重視されるが、消費者については多数の期待が大数的に平均化されることよって無視しうるといわれる。しかし習慣行為にせよ決定行為にせよ、同一社会状態について一時にかつ同一方向におこりうることはさきに述べた。かくて所得変化に対する悲観的あるいは楽観的期待、または物価の動向に対する期待等は、消費者行為に独立変数としての働きをあたえる要素となるであろう。また習慣的な生活標準は、所得の減少する場合には消費者の行為を強く規制するが、所得の増大、すなわち生活状態が改善しつつある状態のもとでは、古い習慣は比較的容易に捨てられるのである。^(註五)その結果所得の減少は消費性向を上昇させるが、所得の増大はかならずしもこれを低下させず、かえって延期されていた消費の機会を実現させる役割をはたすことになる。ただしこの習慣のうちには、過去における貯蓄の習慣をふくむ場合のあることに注意せねばならない。しかし習慣は主として消費支出、とくに日々くりかえされる生活必需品に對

循環の水準が低下して貯蓄を投資の線にまで縮小させ、逆に投資が貯蓄を上廻れば貯蓄がこれに見合うまで国民経済の規模が拡大するからにはかならない。したがって国民経済全体としては事後的に貯蓄と投資が一致するにしても、事前に意図される個々の貯蓄と投資については別個の研究が必要とされるのである。周知のようにケインズの体系では消費性向も貯蓄性向も巨視的経済上の値とされているが、この消費性向は賃金単位で測定することにより貨幣所得の購買力の変動を除去することができ、また消費の主観的、社会的要因は徐々にしか変化しないから、もっぱら所得によって規則的に変化するものと考えることができる。ただし消費の変化は所得の変化ほど大きくはならないので、所得が増大すれば消費性向の限界的分は低下し、所得が減少すれば逆に上昇することになる。これは消費者の収入が増加しても、生活の習慣的標準は急にはこれに適應しないから、この間増加した収入のうちからより多くの割合が貯蓄に廻されるということから了解できようが、これは微視的な経済主体の行為の法則をもって巨視的な性向を論証するものであることは注意を要する。またこのような視点においては、国民所得の三部門中家計部門は他の企業部門や政府部門に比較して経済変動に対し消極的な役割しかはたさないことになり、ケインズが独立変数としてもっとも重視したのも企業部門における投資であった。ところがアメリカ商務省の統計によれば、可処分所得と消費支出との動きの間にはそれほど密接な関係があるとは思われず、また貯蓄性向についても

する支出について形成されやすく、時折支出の対象となる奢侈品、サービスや旅行に関する費用、耐久財等については形成されにくい。そこで耐久財支出が相当充実している家計で所得が低下した場合に、この支出を切りつめることにより、非耐久財支出はもとより貯蓄にも影響をあたえずに収支を合わせてゆくこともあるのである。実態調査の結果によれば、戦後最初の四年間において、有所得者中の六〇・六五％が貯蓄し、二七・三四％が赤字を出し、その残余が収支均等していた。これに対して戦前には約四割が貯蓄をしていないにすぎない。しかし純貯蓄額は一九四五年より四八年の方が小さく、そこでこの黒字、赤字、収支均等の各世帯数を所得の五分位ごとと比較すると、黒字世帯が高所得ほど多いのは当然として、赤字世帯の割合はそれほど減少せず、顕著に減少するのは収支均等世帯である。さらに黒字あるいは赤字額の何割が各層に分布しているかをみると、黒字額は所得とともに増大するが、赤字額は、少なくともこの戦後期においては収支均等水準まで逓減した後ふたたび所得とともに増大する。もちろんこの増大は黒字のそれほどではないから、両者の差である純貯蓄は所得と順相関をしめすことにはなるのである。また収支均等世帯に低所得者が多いことは、かならずしも低所得者に収支均等が多いということではない。これは低所得者、とくに赤字世帯がかならずしも貧困者ではないということに由来するのかもしれない。また貧困者のうちにも生命保険の掛金や借金の返済をするものはあるからである。そこで過去の所得変

化が貯蓄におよぼす影響をみると、仮説によれば所得の減少した世帯群に赤字世帯が多いはずであるが、実際はこの関係はあまり判然とせず、所得の増大した世帯群にも相当の赤字世帯が存在する。そこには他の世帯群より多く貯蓄した世帯と、その増大した所得以上に支出した世帯とがある。他方貯蓄率と所得に対する期待との関係をみると、所得の減少を期待するものの貯蓄率は、その増大を期待するものより高い。赤字はこの反対に、所得増大を期待するものが減少を期待するものよりも多くなっている。これは過去の変化と将来への期待との結合効果においても確認される。すなわち赤字の割合がもっとも多いのは、所得が減少したにもかかわらず再度増大すると期待するものであり、所得が変化せず今後も変化することは期待しないものの赤字がもっともすくない。また耐久財は過去において所得が大幅に増大した家計においてもっとも多く購入され、所得が減少したり、同一にとどまっていたものについては、その回数も金額ももっともすくない。所得に対する期待についても、所得の増大を期待するものは減少を期待するものより多くの耐久財を購入する。ただし所得が低下し、今後も低下すると期待しているものうちにも、耐久財購入に相当額を支出しているものもある。それはともかく、以上の事実を総合すると、とくに高所得における赤字の原因が、この耐久財の、ことに多額の支出にあることが推測される。すなわち、所得変化に対する支出や貯蓄の適応は即時かつ円滑におこなわれるものではないが、また単なる習慣的生活水準の固守

だけがこれを規定するものでもない。所得が減少しても再度増大すると期待されれば生活の習慣は維持され、所得減少が持続的であると期待されれば支出や貯蓄の適応における遅れは目立たなくなる。これは所得増大の場合にも、それが持続的あるいはさらに拡大すると期待される場合には、多額の耐久財購入やそれによる支出過剰をもたらすことにならう。^(註六)

かくて赤字は一方では所得の減少に関係し、他方では耐久財の購入と関係する。また所得を補充する必要は低所得者の方がより強いわけであるが、他方赤字をまかなうために売却すべき資産や引出すべき貯金額、借金の能力等は、むしろ高所得者において大きい。この調査に現われた主要な赤字の種類としては、所得の範囲内でまかないきれない必要支出、その所得以上の支出水準の維持、異常な支出への意図の三者をあげることができる。第一の例としては傷病に対する治療費、第二の例としては一時的な失業や転職等をあげることができよう。この両者は判然と区別することは困難であるが、それらと第三の種類とは相当ことなる性格をもっている。これには耐久財の購入以外に、旅費やある種の奢侈的支出等もふくまれるが、前者二種類の赤字が低所得者に多いのに反して、これはむしろ高所得者に多くみかけるものである。なおこの調査は好況期のみのものであるから、所得減少による赤字が不況期の特徴であるかどうかはにわかに定めがたい。というのは所得減少が一時的なものと期待されるのは概して好況期においてであると考えられるし、またこのよ

うな他の成員とことなる所得の傾向が、習慣的な生活標準を強く固執させることにもなるからである。

さてある年に赤字を出した世帯は、とくにその原因が結婚や家屋の購入等による多額の耐久財支出にある場合には、その前後の年にはかえって多く貯蓄しているはずである。事実一九四七・四八兩年の赤字家計はいずれも約三割であるが、このうち六割は他の年には黒字であり、他面全体の四八%がいずれかの年に赤字を出しているが、兩年とも赤字なのは一二%にすぎない。このように時折の赤字が他の時期における貯蓄の主目的となることは、月賦その他の分割払の普及によってさらに促進されるであらうし、またかかる赤字はもはや家計にとって異常な状態とは感じられなくなるであらう。なお価格に対する期待が耐久財の購入と貯蓄におよぼす影響は判然と測定することはできなかった。支出と貯蓄に影響するいまひとつの変数である資産保有については、戦後の高支出が戦時中の政府債券保有等による流動資産増加の結果であるという見解がある。調査の結果によれば、赤字家計はたしかに流動資産をもたないものにおいてもっともすくないが、他面所得の三〇%以上を貯蓄するものは流動資産の保有増加とともに顕著に増加している。いかなる状況のもとで、このいずれの影響がより強く現われるかについては、いまだにわかに判断をくだしがたい。

注(一) Katona; *ibid.*, Part II, *Consumer Behavior*.

経済心理学における場の理論

以下本節はこの部分の概要である。

- (一) Katona; *ibid.*, p. 68.
- (二) J. S. Duesenberry; *Income-Consumption Relations and Their Implications*. (Income, Employment and Public Policy: Essays in Honour of Alvin H. Hansen, 1948). Franco Modigliani; *Studies in Income and Wealth*, Vol. II, (National Bureau of Economic Research, 1948). Katona; *ibid.*, pp. 90, 185.
- (三) Katona; *ibid.*, p. 111.
- (四) Katona; *ibid.*, pp. 142-143.

五、若干の修正点

カトナはゲンタルト心理学における場の理論を、経済的諸条件とそれに対する経済主体の行為とを結合する媒介変数の設定にあたって利用した。それは経済主体の習慣的行為と、その行為の型を再構成するような純粹の決定とを、とくに後者のために不可欠な心理学的場の再構成が、いかなる動機によって推進されるかについて分析しようとするものである。この動機のうちには、場の時間的展望をあらわす過去の経験や将来への期待、またこれに関係ある願望水準や同一集団に属する他の成員の行為、さらには一般的な経済状況に対する判断等が含まれる。この一般的な状況判断は、いわば経済行為の可能性に関する大枠を規定するものであるが、この枠内で

さらに具体的な行為を可能ならしめる所得や資産等の状態と、これによって遂行される行為——たとえば支出——との間には、習慣的行為においては固定的な関係が維持されているが、決定行為の場合には、その行為によって充足されるべき諸必要の間に緊張あるいは葛藤の存在するのが普通である。このような決定行為に必要な心理学的場の再構成は、通常は他の諸決定によりすでに固定化された諸支出によって限定された範囲内だけにおこるものであるが、所得の低下が生活の全般的な切りつめを必要とする場合にはこれらをも中斷あるいは再構成せざるをえないことにならう。逆に所得の上昇する場合には、いかなる支出部分をさきに拡大するかという時間的選択が問題であり、とくに一時に多額の支出を決定せねばならない耐久財購入については、その延期は貯蓄の、またその遂行は赤字の原因になりやすい。また消費者の収入が増大しても、生活の習慣的標準は急にはこれに適應しないから、この間増大した収入のうちからより多くの割合が貯蓄に廻されるといわれるが、習慣的な生活水準は、収入の減少する場合には消費者行為を強く拘束するけれども、収入の増大する場合には比較的早く捨てさらされるであらう。彼はまたこのことに関連して、習慣は日々くりかえされる生活必需品に対する支出について形成されやすく、時折しか支出されない耐久財購入については形成されにくいとも主張している。^(注一)

彼によって分析された戦後アメリカの調査資料は、この理論的仮説のうちもっぱら所得増加にもなる消費者行為決定の機構を説明

するのに役立つものであった。しかしまた他面、実質所得低下にもなる生活の再構成化、その場合における習慣的生活水準の拘束力等については、これを補足すべき他の資料を必要とするともに、仮説そのものについてもこれにもなる若干の修正が不可欠となるように思われる。すなわち衣食による肉体的生存の維持は一応達成されて、なお増大する国民所得に生活水準をいかにして適合させてゆかが問題である社会状況と、労働条件や物価の変動が衣食の充足やそのための所得の購買力をおびやかす、しかもなお在来の習慣を維持しようとする旧い態度が生活の再構成化を困難にしているような状況とでは、たとえば支出における耐久財の役割、あるいは収支の差額における赤字の意味等に相当の差異があらわれざるをえない。たとえば習慣は日々くりかえされる生活必需品支出について形成されやすいといわれるが、また時折の耐久財購入についても、それが一度決定されると以後しばらくはそれを前提とする習慣的な生活のくりかえしが続くことも指摘されている。これは月賦の後払いや自家用車の油代等のような固定的支出をもふくめて、生活費の全般的な切りつめにもなる支出各項目の再構成を困難ならしめる。このような、経済的条件が変化して、それにもなる心理学的場の緊張がひきおこされながらも、いまだ明確な場の再構成の見通しがたたないままに、旧い習慣的行為がくりかえされている状態を、カトウナは不確実性とよんでいる。かくていわゆる習慣的行為のうちには、新しい決定がなされて心理学的場の再構成が順調に進行して

いる過程と、再構成が完了した後の文字通りの習慣的行為のくりかえし過程と、さらに新たな経済的条件の変化に対していまだ決定がくだされる以前の場の緊張状態の持続をともなる不確実性の過程との三期が区別されることにならう。

また彼は集団の場における成員の行為と、その成員の意識の場における心理的過程との間には、共通の理論的枠組が存在せねばならないと主張している。^(注二)全体と部分の理論は、集団とその成員の行為との間にも、また心理学的場と刺激や動機の役割との間にも同様に該当するとされている。これは、ゲンタルト心理学の創始者のひとりであるW・ケーラーが、視覚の場における機能的关系の法則と、神経系における物理化学的事象の法則とを対応させた、いわゆる心理物理同型の理論に該当するものといふこともできよう。しかしケーラーにおいては、それは視覚の場における図形残効と、電解質の場におけるイオンの拡散との同型関係を証明するという手続きの上

に確立されたものである。^(注三)カトウナの経済心理学は、はたして動機や態度にかかわる高次の心理的過程において、この同型関係を社会的な生活条件との間に確立したものといえるであろうか。彼によって分析された戦勝国アメリカの消費者行為とはおよそ対称的な、戦敗国日本の家計資料を検討するに当たっても、これはまたきわめて重大な問題たるを失わないであらう。

注(一) Katona; *ibid.*, p. 144.

(二) Katona; *ibid.*, p. 37.

(三) W. Köhler; *Dynamics in Psychology*, 1940.
Köhler & H. Wallach; *Figural After Effect: An Investigation of Visual Process*. (Proceeding of American Philosophical Society, Vol. 88, 1944.)