

クレバーな人間、ワイズな人間

滋賀大学経済学部 近藤 豊将

日本語の「賢い」に対応する英語として、クレバー (clever) とワイズ (wise) (など) がある。クレバーは、「頭の回転が速く抜け目がない」という意味だが、「損得勘定に長けていてずる賢い」というニュアンスを含むこともあるという。それに対して、ワイズは、「賢明な、聡明な、思慮分別に富む」という意味であり、こちらの方が日本語の「賢い」により近いといえよう。

経済学に出てくる人間は、頭の回転が速く、損得勘定に長けている。まさにクレバーな人間である。経済学に馴染みのない方は、個人的な損得勘定を基に行動する人間ばかりだと、社会はうまくいかないだろうと思われるかもしれない。だが実は、完全競争といわれる経済環境下では、市場経済は、ある意味で望ましい状態を達成することが知られている。このようなときには、ワイズな主体もクレバーな主体と同じ行動をとっても問題にならない。だが、一般の経済環境下では、そうとは限らない。

経済学でよく知られているように、独占、寡占、外部効果や公共財が存在するケース、経済主体間に戦略的な関係があるケースなどでは、「賢い」主体からなる市場でさえも、最適な状態を達

成することはできないのである。例えば、独占企業は、生産量を意図的に抑え価格を釣り上げることでも利潤を最大化しようとするが、そのせいで市場全体での供給量は望ましい水準に比して過少になる。また、釣り上げられた価格により、消費者の利益は損なわれる。このようにして自社の利益を増加させる独占企業は、確かに「賢い」のだろう。だが、それはクレバーではあっても、必ずしもワイズとはいえないのではないか。

クレバーな人間はたくさんいる(いすぎる)。経済学でも、これまでクレバーな人間の行動様式の分析に偏っていた気がする。その一方で、現実社会が常に完全競争的とは限らないという事実を勘案すると、今後の世の中にはワイズな人間が増えるべきだと感じるのは私だけではないだろう。これからの経済学では、これら二種類の賢さの概念を峻別したうえで、ワイズな人間のとるべき行動を強調するべきなのかもしれない。

(平成二十五年七月十五日)

※本稿では、遠山啓氏『競争原理を越えて』太郎次郎社)の議論を参考にしていきます。