

希少性に着目した経済学習 —心理的リアクタンスの視点から—

高橋 勝也*

I. はじめに

平成29年6月、新しく『中学校学習指導要領解説 社会編』が示された。「2 内容」の「B 私たちと経済」において、経済学習に関連することについて記されている。この中の、(1)市場の働きと経済では、「対立と合意、効率と公正、分業と交換、希少性などに着目して、課題を追究したり解決したりする活動を通じて、次の事項を身に付けることができるように指導する¹⁾」と定めている。特に、希少性については、用語そのものとしては、前回の学習指導要領には見られていないので、これから一層、希少性という概念を用いて、経済学習を展開していくことが求められる。

本稿では、中学生が希少性に着目しながら経済の問題について考察できる教材を開発する。題材は、日本各地で見られる行列のできるラーメン店（あるいは、〇〇店）とする。人間は、ある（欲しい）モノの数が限られていて、なかなか手に入りにくい、また、手に入れない（売り切れてしまう）かもしれないと感じる希少性に関する情報について、リアクタンスという反発的な反応を起こすことがある²⁾。本授業実践では、行列に並ばないで済み価格が3倍するラーメンの販売を宣言する店長に対して、子供たちの「ズルい」「悪徳商法だ」「金持ちへのひいきだ」などの店長極悪人説を広げる環境を恣意的に生みだしていく。このとき、希少性のあるモノは何らかのルールに基づき、効率のかつ公平に配分し（手に入られる人を選らば）なければならないのであり、店主への憎悪という感情と切り離して考えさせる必要がある。しかし、中学校では特別の教科道徳が新たに設置され、これから一層、道徳教育の充実が図られる。よって、中学生が中学校社会科公民的分野で市場経済の基本的な考え方を学ぼうとするとき、道徳教育で育まれた豊かな感情が障壁となって、経済活動の意義を正しく捉えられなくなってしまふ可能性がある。本稿では、子供たちがさまざまな立場を考察することで、多面的・多角的な経済の見方・考え方を醸成していくことを目指していく。そのとき、心理的リアクタンス理論を活用しながら授業開発を試み、授業実践を通じた経済学習を構成するものである。

II. 先行研究における希少性の定義

1. 経済学や教科用図書における希少性

スティグリッツは、経済学に最も登場する概念の一つに希少性があるとしている。しかし、希少性は経済学関連書籍での記述は多くなく、経済学入門書的なものに見られる。マンキューは、「資源には限りがあるため、社会が保有する資源を管理することは重要な問題である。社会には限られた資源しかなく、そのため人々が手に入れたいと思う財・サービスのすべてを生産できるわけではないことを希少性³⁾」としている。また、スティグリッツは、「希少性はあらゆる人々が直面する問題であり、こうした選択の問題は経済全体にもあてはまる⁴⁾」「あるモノをより多く手に入れるには、他の何かをあきらめなければならない、希少性が意味するのは、トレードオフが厳然たる事実であるということである⁵⁾」と記しているので、機会費用やトレードオフなどと絡めながら記述している。

学校における教科用図書においても、経済学における定義を用いた記述が見られる。中学校の教科書では、希少性という文言自体を見受けないが、高等学校の教科書には、おおよそ記述されており、次のようになっている。「私たち個人は、経済的欲求を満たしたいと考えるが、必ずしもすべて満たされるとはかぎらない。なぜなら、個人の収入にはかぎりがあり、最適な生活をするためには消費の選択をしなければならぬからである。また、企業にとっても、かぎられた生産要素（資源）を結びつけて、いかに生産していくかという選択を行なっているわけである。このように、経済的欲求にくらべて生産要素の存在量がかぎられていることを希少性⁶⁾」としている。選択という文言を2回用いて説明している点が特徴的である。本研究で後ほど提示する授業実践は、選択がキーワードになっている。

2. 機会費用からみた希少性

人間の行動はすべて選択行動であり、その意味は希少性に関連するという。すべてに満足していて、まったく不足を感じないと思っている人もいるかも知れない。しかし、湯水のように限りなくお金を使える人はなかなかいない。水でさえ現在、世界各国でペットボトルごとに売り買いされて希少性のある財として配分

*名古屋経済大学法学部

されている。よって、希少性の中での合理的な選択という見方から物事を見ていくのは、複雑な経済問題を整理するのに有効な方法⁷⁾になる。人間の選択行動に関して、経済学では、機会費用を重要視している。「私たちが経済生活を営むために必要なモノやサービスには限りがあり、何かを得るためには何かをあきらめなければならない、ということである。そこで、経済学では、多くの場合、何かを得るために何をどれだけあきらめなければならないか、つまり失われるモノやサービスに焦点を当てて考える⁸⁾」のである。つまり、マイクロソフト創業者ビルゲイツは、おそらく、ラーメン店の行列に並ぼうとはしない。なぜなら、彼は行列に並んでしまうと、彼が生み出せる時間分の費用を得る機会を失ってしまうからである。選択行動においては、それによって得るものと失うものを考えて意思決定するのである。よって、本稿で希少性を考察するとき、機会費用という経済学における重要な概念を理解しておく必要がある。

Ⅲ. 心理的リアクタンスを踏まえた授業構成

1. 心理的リアクタンスから捉えた希少性

開発した教材は、行列のできるラーメン店の店長の行動をメインに置いている。店長は行列ができていることを良いことに、従来1000円であったラーメンを3倍の3000円で販売しようと打って出るのである。人気商品が需要と供給の関係で価格が上昇することは、よく見られる光景である。しかし、一気に3倍となれば、世の中的に非常識と捉えられる場合がある。店長は3000円を支払ってくれば、行列に並ばなくて済むように待ち時間がゼロになる優先席を設置すると宣言するのである。つまり、同じ質量である通常1000円のラーメンも販売されるが、そのままの価格である1000円で食べたいのであれば、行列に並ばざるを得ない状況を設定した。子供たちの反応は「商売上手だ」などの肯定的な意見は少なく、「ズルい」「悪徳商法だ」「金持ちへのひいきだ」などの店長極悪人説が大勢を占めやすと考えた。このとき、子供たちは店長が実行した策を金持ち優遇政策と捉えている傾向もある。また、実際に行列ができていの中で、本当にこのようなことが行われれば、客たちの中には反発や抵

抗する者も出てこよう。これらに関連する心理メカニズムに心理的リアクタンス (reactance; Brehm, 1968) があると考え、この理論を活用する。

心理的リアクタンス理論は、人間が自由を制限されると抵抗し、自由を回復しようとするという理論である。一般的に人間は自由に行動することができると考えているため、物事を自分自身でコントロールしているという統制感を有していると言われる。仮に他人からあることを強制されたり、制限されたりするならば、自らの行動の自由が利かなくなり、統制感も失われていってしまう。このような効果である「リアクタンスは、本来自分が享受できる自由が脅かされたと感じたときに、その自由を取り戻すために生じる反発的反応のことである⁹⁾」。よって、街中のスーパーマーケットの店頭で見受けられる「限定100個」という情報は、まさしく数が限定されていることで、また、「地域限定」は購入できる場所が限定されていることで、自分を買えなくなってしまうという、本来、自分が決定できるという自由が脅かされるリアクタンスの心理が働いている。このようなフレームを教室にいる子供たちにあてはめることが授業構成の柱である。そのラーメンが好きではない子供たちは、悩まずに並ばないことを選択するであろう。反対に好きである生徒は、並ばなければならない時間などを勘案しながら並ぶか並ばないかを選択するであろう。そんな時に店長から、「3000円を支払うのであれば、すぐに食べさせる」と言われるとどうなるか。裕福な大人であれば、食べるか食べないかを自ら決定できるのであるが、ほとんどお金を持たない子供たちは、他人から強制される上に、高いお金を出して食べるという選択ができないことで、反発的な態度に移ることが考えられる。

経済学習におけるモノの見方や考え方は、多面的・多角的である必要がある。希少性のあるモノは、何らかのルールに基づき、効率のかつ公平に配分し（手に入れられる人を選らば）なければならないのであり、店主への憎悪という感情と切り離して、考えさせる必要がある。授業ではラーメン店や店主だけでなく、さまざまな立場を提示することで、多面的・多角的な経済の見方・考え方を醸成していく。その構造は下記表1の通りである。

表1 心理的リアクタンスの活用による経済の見方・考え方の変化

	判断材料	心理的リアクタンスの活用	見方・考え方の変化
15歳の私	並ぶ時間のみ	なし	行列に並ぶかを時間という視点だけで判断する
25歳の私	並ぶ時間と手持ち費用	なし	行列に並ぶかを時間と費用という視点で判断する
35歳の私	並ぶ時間と手持ち費用	ラーメン店主による高額な優先席の販売が宣言される	行列に並ぶかを店主の宣言(指示)から判断する
45歳の私	経験や手持ち費用など	なし(あえてリアクタンスを回復させる)	これまでの経験を活かして費用などの視点で判断する

2. 単元「価格で経済を考える」の構成（2時間構成）

(1) 事前学習指導（第1次）

ラーメン店店長の行動に対する子供たちの感情に、金持ちへの優遇であると感じる面があることを述べた。これを確実なものへと近づけていくために、金持ちを優遇するようなシステムを示す事例で事前学習指導した。以下に、授業で問うた内容に沿って記述する。

金持ち（優遇のシステム）に反発しやすい子供たちを示す授業過程

流れ	教師からの発問とそれに対する子供たちの回答内容
① 発問	「明日は、あなたの誕生日パーティーです。たくさんの友達30人も来てくれます。嬉しいですね。おそらくみんな、あなたに素敵なプレゼントを持ってきてくれるかもしれません。はては。プレゼントをもらえばいいのでしょうか。そんなことに気付いたら、お返しのプレゼントを準備しておこうと考えました。急いで、常連となっているお気に入りの店に行き、30人分のプレゼントを購入することにしました。きれいに包装もしてもらったので、お会計になります。しかし、支払いはできませんが、考えていた金額を超える予算オーバーになってしまいました。そこで、あなたは思いついたことを、お店の人をお願いしてみることにします。『たくさん買ったから、少しまけて（ディスカウント）して頂けませんか?』この行動について、みなさんはどう感じますか。」
② 回答	「自分もお金がありません。お願いすると思う。」「普通だと思う。」「悪いことではない。」など否定的な意見は出てこない。3クラス×40名=120名の中学3年生に、挙手制ではあるが回答を得ると、肯定的な挙手が91名、否定的な挙手が0名、残りの29名はわからないなどの理由から挙手しなかった。いずれにせよ、①の発問内容について、子供たちはおおらかな肯定的な行動や考え方にとらえることがわかった。加えて、インターネットで「大量購入」や「まとめ買い」というワードで検索をかけてみると、「値引き」や「割引」とセットになって、さまざまな事例が紹介されている。社会的にもまとめ買いをすると、お店は割引をしてくれるという構図は定着していると言ってよいであろう。
③ 発問	「この写真は、(羽田)空港のチェックインカウンターです。飛行機に乗ったことがある人ならば、見たことがあるかもしれませんね（あまり馴染みがないようで比較的、子供たちの反応は薄い）。見たことある人が、少ないみたいです。これは、優先チェックインカウンターと呼ばれるものです。ですから、なかなか、私たちが利用できる機会はないのかもしれませんが。さて、どんな人が利用していると思いますか。」
④ 回答	「お金持ちの人」「ファーストクラスに乗る人」など金持ちと思われるような人々が挙げられる。
⑤ 発問	「もし、ファーストクラスを利用するようなお金持ちの人々が専用のカウンターであったとしたら、どう思いますか?」このとき、子供たちの反応は、金持ち優遇策への反発を示すかのように否定的な反応が多くなり、肯定的な反応は少ない傾向を示していく。
⑥ 説明	「実は、これは、たくさん搭乗している（航空機を数多く利用する）人のカウンターです10）。実際の空港では、小さなお子様連れや障害をお持ちのお客様の次に搭乗を案内される人たちです。どう思いますか。」このとき、子供たちの反応は、戸惑いを隠せないようなものが多くなり、肯定的な反応、否定的な反応どっちつかずのような反応が多く見られる。どちらかに挙手を求めても、はっきりと意思を示してくれる生徒が少なくなってしまう様子に変化していく。
⑦ 発問	「大量にプレゼントを購入することで割引を求める皆さんの行動と、数多く航空機を利用する（航空会社の航空チケットを大量に購入する）お客さんが優先的に扱われる行動にどんな違いがあるのでしょうか。」

⑦の発問を聞いた子供たちの反応は、両者とも同じ構造であるということに気づいた者もいれば、混乱しているような者もいて、自らの思考が明確になっていない様子もあった。気づいた生徒の中には、こちらから指名をせずとも、両者が同一であることを熱心にみんなに向けて表現する者もいた。

本事前学習指導について、授業評価は割愛するが、後述する授業実践の評価と分析に類似していることが興味深い。子供たちが金持ち優遇政策に反発するという反応について、自分が享受できる自由が脅かされると感じる場面を特に設定しなかったため、その自由を取り戻そうとして生じる反発的反応（心理的リアクティクス）はこの事前学習指導では見当たらない。しかし、開発した次の実践では、子供たちが心理的リアクティクスを生じながら反発的反応を示している。

(2) 単元の実践（第2次）

a. 単元

「価格で経済を考える」

b. 本時の目標

- 身近で具体的な事例を取り上げ、個人や企業の経済活動がさまざまな条件の中で行われていることに気づく。
- 人間の欲望は無限に近いが資源は有限であり、所得、時間などの限られた条件の下において、価格などを考慮しつつ選択する経済活動があることを理解する。
- 価格には人的・物質的資源を効率よく配分する働きがあることなど、市場経済の基本的な考え方を具体的な事例を取り上げて理解する。

c. 授業過程

過程	主な発問など	考えさせたい・理解させたい内容
導入	<p>・【提示資料1】を読みましょう。</p> <p>【提示資料1】 あなたは15歳。今日は楽しい卒業遠足です。クラスみんなで遊園地に行きます。数千円するフリーパスは学校積立金から支出してもらって、手に入れました。さあ、楽しくみんなでレッツゴー。けれども、お目当てのアトラクションはどれも大行列で3時間待ちとの表示に愕然とします。一つか二つを待っていて、乗ろうとすると集合時間になってしまいました。</p>	
展開	<p>○【提示資料1】について、あなたは大行列に並んでアトラクションに乗りますか。それとも、本意ではないかもしれませんが、別のすいているアトラクションに行きますか。 [予想される生徒の反応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・乗る ・乗らない 	<ul style="list-style-type: none"> ・乗ると決めて行動する人は、お目当てのアトラクションを楽しむことができるけれども、3時間という時間は犠牲になってしまうこと。 ・乗らないと決めて行動する人は、すぐに別の乗り物に乗って楽しむことはできるが、あまり本意ではなく、満足度は低くなってしまうこと。
	<p>・【提示資料2】を読みましょう。</p> <p>【提示資料2】 次の行動に移ろうとしたら、スーパー・デラックス・スペシャル・パス（SDSP）なるものが販売していて、驚きました。そのSDSPは次のような決まりがありました。 ① すべてのアトラクションに並ばず、行列の先頭に入ることができる。 ② 価格は10000円。もちろん、フリーパスとは別料金になる。</p>	
	<p>○【提示資料2】について、あなたは10000円を出して、SDSPを購入しますか。 [予想される生徒の反応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・購入する。 ・購入しない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・購入する人は、待ち時間を大幅に短縮することができるので、十分に楽しめることが期待できるが、10000円を支払わなければならない。 ・購入しない人は、10000円を支払う必要はないが、長時間にわたる待ち時間のため、十分に楽しめないことが考えられる。
	<p>・【提示資料3】を読みましょう。</p> <p>【提示資料3】 あなたは晴れて25歳。もう立派な一人前の社会人。仕事もバリバリで給料も20万円のほとんどが自分のお小遣いです。毎日が忙しいけれど、充実しています。さあ、今日は素敵な恋人との念願の遊園地デートです。でも、やっぱりお目当てのアトラクションはどれも3時間待ち。とても多忙な二人は数時間しか滞在できません。残念だと思っていたところに、あのSDSPが販売していました。</p>	
	<p>○【提示資料2】について、あなたは10000円を出して、SDSPを購入しますか。1枚では意味がないので、もちろん恋人の分も含めた2枚で20000円になります。 [予想される生徒の反応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・購入する。 ・購入しない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・購入する人は、待ち時間を大幅に短縮することができるので、十分に楽しめることが期待できるが、20000円を支払わなければならない。 ・購入しない人は、20000円を支払う必要はないが、長時間にわたる待ち時間のため、十分に楽しめないことが考えられる。
	<p>◎SDSPを買う人は、どんな人だと思いますか。 [予想される生徒の反応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お金持ち ・忙しい人 ・時間を大切にしている人 など 	<ul style="list-style-type: none"> ・SDSPは金持ちを優遇するためだけではなく、時間のない人が効率的に楽しめる（幸福になる）ようになること。 ・いくつかの遊園地では、シングルライダー（一人乗り優先）の列があることで効率的な運営がなされていること。
	<p>・【提示資料4】を読みましょう。</p> <p>【提示資料4】 あなたも35歳になり、毎日忙しいものの、だいぶ貯金ができるようになってきました。今日は久しぶりにお仕事がお休み。あなたがいつかは食べたいと思っていたラーメン店の前を通ると、いつもと様子が違います。常に1時間待ちの行列のできるラーメン店ですが、料金を3倍（1000円のラーメンだが、3000円）支払うと待ち時間が0分になるとのことです。</p>	
	<p>○【提示資料4】について、あなたなら、3倍の料金を支払って、ラーメンを食べますか。 [予想される生徒の反応]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・支払う。 ・支払わない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・支払う人は、3000円を失うが、待ち時間を大幅に短縮することができるので、その時間を他のやりたいことに回すことができること。 ・支払わない人は、3000円を失うことはないが、長時間にわたる待ち時間のため、その時間は行列に並ぶことに費やさなければならない。

	○【提示資料4】について、あなたはこのお店の経営者をどう思いますか。 [予想される生徒の反応] ・悪徳商法をしている。 ・ぼったくりだ。 ・上手く商売をやっている。 など。	・長い時間を並んでいる人がいると考えると、道徳的には許しがたいと考えられること。 ・経営者が効率的な経営をしていると考えられること。
	・【提示資料5】を読みましょう。	
	【提示資料5】 あなたも45歳となりました。いつも頑張っている自分へのご褒美に、絶対に行きたい○○○○のコンサートへ行くことにしました。でも、大人気でチケットは簡単に手に入りません。しかし、ファンクラブ年会費5000円を納めて入会すると、優先的にチケットを購入できることを知りました。	
	○【提示資料5】について、あなたは年会費を納めて、ファンクラブに入会しますか。 [予想される生徒の反応] ・入会する。 ・入会しない。	・入会する人は、5000円を失うが、なかなか手に入れることのできないコンサートチケットを手に入れることができ、そのコンサートを楽しむことができること。 ・入会しない人は、5000円を失うことはないが、チケットを購入したいのであれば長時間を行列に並ぶことに費やさなければならない。
	○【提示資料5】について、あなたはファンクラブが年会費を受け取ることで、優先的にコンサートチケットを販売することをどう思いますか。 [予想される生徒の反応] ・良いことだと思う。 など。	・チケットを本当に欲しいと思っている人がそれを手に入れる仕組みは、効率的であると考えられること。 ・あまりお金がない人はファンクラブに入会ができないので、公正な資源配分になっていないかもしれないこと。
	◎もし、年会費を納めて入会すると、優先的にラーメンを食べさせてくれる行列のできるラーメン店があったら、どう思いますか。	・このラーメン店とファンクラブが行っていることは、同様であること。 ・【提示資料4】に示されたラーメン店の仕組みも、年会費を納めて入会させる仕組みとほとんど変わらないこと。
終結	アイドルのファンクラブと会員制ラーメン店の違いは何かあるでしょうか。	・このようなことは、効率と公正、幸福・正義・公正の観点から考察しなければならないこと。

3. 実践における生徒の反応と授業実践の評価

本授業実践は、筆者が勤務した中学校と高等学校で多く行ってきたが特例は見当たらず、毎回、同じような反応が見られた。本稿における結果の分析対象は、現在、筆者の勤務する大学の学生（15名）と附属高校の高校生（39名）とした。大学の学生は、社会科・公民科教育法の履修生に対して、筆者による模範授業という形をとり、中学生、高校生になったつもりで受けてもらった¹¹⁾。附属高校の高校生は、大学における授業体験という形の中で受けてもらった¹²⁾。表2は双方の授業で行ったアンケート結果である。

問1の「常に1時間待ちの行列のできるラーメン店ですが、店主が料金を3倍（1000円のラーメンだが、3000円）支払うと待ち時間が0分になる価格設定を発表した。この店主の行動をどう思いましたか。」については、① 肯定的な意見が高校生に3、大学生にも3見られるが、積極的な肯定は見当たらない。② 否定的な意見が高校生に54、大学生に15見られる。特に言及すべき点は、高校生の結果「3000円も支払うのであれば、ほかの店に行く。(14)」「値段の設定が高すぎる。(17)」と、価格が高く設定されたがゆえに、自分が買うことができなくなる（つまり、自分が購入できる自由が脅かされる）と感じている記述が非常に多いことである。大学生にも大きな差は見ら

れない。この点に心理的リアクタンスが表れている。

③ その次に言及する点が、「お金がたくさん欲しい店主なのだと思った。(2)」「ぼったくりをしている。(10)」「詐欺行為である。(3)」「営業の仕方に問題がある。(5)」これらは、心理的リアクタンスという反発が発展して、ラーメン店店主への憎悪感が多く見られることを示している。大学生にも大きな差は見られない。しかし、経済学習では、店主への憎悪という感情と切り離して、希少性のあるモノは何らかのルールに基づき、効率的かつ公平に配分し（手に入れられる人を選らば）なければならない。この克服に活かされるのが、問2の「とても人気のあるグループのライブチケットはなかなか手に入りません。しかし、ファンクラブ年会費5000円を納めて入会すると、優先的にチケットを購入できます。このシステムをどう思いましたか。」である。高校生の結果「良いことだと思う。(23)」「とても良いことだと思う。(5)」「5000円でどうしても欲しいチケットが手に入ることは良い。(4)」などと、そのほとんどが肯定的になっている。大学生にも大きな差は見られない。この問2の発問を授業内に挿入するだけで、心理的リアクタンスを克服する可能性があり、その証左となるのが、次の表2中の問2の結果である。

表2 授業アンケート結果

<p>問1 常に1時間待ちの行列のできるラーメン店ですが、店主が料金を3倍(1000円のラーメンだが、3000円)支払うと待ち時間が0分になる価格設定を発表した。この店主の行動をどう思いましたか。</p> <p>高校生(39名)※自由記述のため、複数に該当する意見あり 【肯定的な意見】(累計3) ・強気な価格に不満を抱く人は多いだろうが、一定の需要はあるだろう。 ・VIPなどしか入れなくて、最高のサービスを提供する個室だったら入る。 ・3000円なら、支払って食べるかもしれない。</p> <p>【否定的な意見】(累計54) ・3000円も支払うのであれば、ほかの店に行く。(14) ・お金がたくさん欲しい店主なのだと思った。(2) ・値段の設定が高すぎる。(17) ・ほったくりをしている。(10) ・詐欺行為である。(3) ・営業の仕方に問題がある。(5) ・なぜ、3000円という価格設定をするのか、わからない。 ・3000円はもったいないから、並ぶ。 ・3000円を支払って食べる席を、一般の人に開放するべき。</p>
<p>大学生(15名)※自由記述のため、複数に該当する意見あり 【肯定的な意見】(累計3) ・高いが、時間を無駄にしないので、場合によって買うかもしれない。(2) ・意外と妥当かもしれない。</p> <p>【否定的な意見】(累計15) ・3000円も支払うのであれば、ほかの店に行く。(2) ・値段の設定が高すぎる。(5) ・ほったくりをしている。(3) ・営業の仕方に問題がある。(3) ・行列に並んでいる人が、納得しないと思う。 ・3000円を支払って食べる席を、一般の人に開放するべき。</p>
<p>問2 とても人気のあるグループのライブチケットはなかなか手に入りません。しかし、ファンクラブ年会費5000円を納めて入会すると、優先的にチケットを購入できます。このシステムをどう思いましたか。</p> <p>高校生(39名)※自由記述のため、複数に該当する意見あり 【肯定的な意見】(累計45) ・良いことだと思う。(23) ・とても良いことだと思う。(5) ・5000円でどうしても欲しいチケットが手に入ることは良い。(4) ・安いので、良い。(3) ・良いビジネスである。 ・自分の意思で入るので、良いこと。(3) ・自分もあるファンクラブに入会している。(6)</p> <p>【否定的な意見】(累計1) ・年会費をチケット代に充てたほうが良い。</p>
<p>大学生(15名)※自由記述のため、複数に該当する意見あり 【肯定的な意見】(累計15) ・良いことだと思う。(8) ・安いので、良い。(1) ・とても良いことだと思う。(5) ・誰もが納得するシステムである。(1)</p> <p>【否定的な意見】(累計0) なし</p>

表3も授業で行ったアンケートである。問3の「ファンクラブの優先的にチケットを販売するシステムを知って、ラーメン店店主が高い価格設定をしたことに対して、どう思いましたか。」について、紙幅の都合上、表3の内容を再掲しないが、事実上、同じ質問を投げかけているに過ぎないものの、肯定的な意見が非常に増えていることがわかる。この結果は、ラー

メン店店主への憎悪感を自らの頭の中から切り離して、希少性のあるものを、どのように配分すればいいのかを、子供たちなりに考察していると言える。また、否定的な意見が残っているため全員とは言えないが、価格には人的・物質的資源を効率よく配分する働きがあることなど、市場経済の基本的な考え方の理解が深まった子供たちが増えている。

表3 授業アンケート結果

<p>問3 ファンクラブの優先的にチケットを販売するシステムを知って、ラーメン店店主が高い価格設定をしたことに対して、どう思いましたか。</p>
<p>高校生 (39名) ※抜粋</p> <p>【肯定的な意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本当に忙しくて、時間がない人からしたら、とても良いシステムに思うかもしれない。(3) ・確実にラーメンが食べられるのであれば、最初より、ラーメンの価格が安く感じられるようになった。 ・このようなシステムを必要としている人はいると思う。(3) ・ラーメン店店主がやっていることは、悪徳商法ではないことはわかった。 ・人それぞれが、やりたいことができるようになることが一番いい。(2) ・自分は3000円でラーメンを食べることはしないが、このような商売はアリだと思う。 ・ファンクラブのほうが自分にはメリットが多いので、抵抗感がなかった。 ・一回で終わってしまうのは、もったいないので、ファンクラブのように会員制にすればいい。(2) <p>【否定的な意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・やっぱり価格(3000円)は高い。(8) ・高いのかどうか、わからなくなった。(2)
<p>大学生 (15名) ※抜粋</p> <p>【肯定的な意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・最初から妥当とおもっていたが、やはり妥当であると思った。 ・本当に忙しくて、時間がない人からしたら、とても良いシステムに思うかもしれない。(3) ・このようなシステムを必要としている人はいると思う。(3) <p>【否定的な意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・やっぱり価格(3000円)は高い。(2)

IV. 成果と課題

本研究では、いくつかの成果が見られた。① 希少性などに着目して、課題を追究したり解決したりする活動を通じて指導する教材の開発ができたこと ② 価格には人的・物質的資源を効率よく配分する働きがあることなど、市場経済の基本的な考え方の理解を深められたこと ③ その際、心理学で用いられる心理的リアクタンスという概念を活用して、論理的な考察のもと、教材の開発ができたことなどが挙げられる。3倍の価格提示をする店長に対して子供たちが極悪人という感情を抱きながらも、希少性のあるモノは、何らかのルールに基づき、効率的かつ公平に配分しなければならないことに気づき、店主への憎悪という感情と切り離して考えることができた。道徳教育における子供たちの豊かな感情だけで、市場経済の基本的な考え方をとらえるのではなく、経済活動の意義を考察する姿が見られた。総じて、希少性のあるモノは、何らかのルールに基づき、効率的かつ公平に配分しなければならない中、子供たちが自然と抱いてしまう憎悪という感情と切り離して、それらを考えさせることができた。子供たちがさまざまな立場を考察することで、多面的・多角的な経済の見方・考え方を醸成することができた。

課題として、① アンケートの記述に、希少性や機会費用という概念形成に結びつく記述が見当たらないことである。これは、子供たちの理解度を高く維持するため、授業実践内でそれらの用語をまったく用いなかったことが原因になっている。しかし、本稿の目的を達成したことを示すためには、子供たちによるそれらの記述が求められている。子供たちの感情のみによる判断で終わらせてしまっているととられる点は大きな課題である。② 本授業実践を行ったとしても、ラーメン店店主への否定的な意見が変化することなかった子供たちが存在していることである。つまり、憎悪感という感情を完全に切り払うことができなかった。経済の問題を考えると、何らかの憎悪感、物事を公平に考察するときの障害になりかねない。本稿をまとめて気づいたことに、一杯のラーメン3000円という価格設定が、必要以上に子供たちの心理的リアクタンスを増幅している可能性があることである。よって、例えば、一杯を2倍の2000円程度にすることで、より多くの子供たちが、心理的リアクタンスを抱かずして、冷静にラーメン店主の行動を考察できるようになるかなどの、さらなる発展的かつ連続性ある研究が必要である。

註

- 1) 文部科学省『中学校学習指導要領解説 社会編』2017年9月, p.134 下線は、筆者加筆
- 2) 今井久登・平林秀美・工藤恵理子・石垣琢磨『心理学をつかむ』有斐閣, 2009年1月, p.196を参考に記述した。
- 3) マンキュー『入門経済学(第2版)』東洋経済新報社, 2014年2月, p.4

- 4) スティグリッツ『ミクロ経済学(第4版)』東洋経済新報社, 2013年1月, p.5
- 5) 前掲書, p.5
- 6) 高橋勝也・他11名, 『高等学校 現代社会 一人ひとりが考える自分・社会・世界 新訂版』, 清水書院, 2017年2月, p.111

- 7) 中谷武・中村保『1からの経済学』碩学舎, 2010年12月, 9月, pp.23,24
- 8) 中谷武・中村保, 前掲書, pp.23,24
- 9) 今井・他3名, 前掲書, p.196
- 10) 筆者注。以前の日本における航空会社では, 航空機搭乗頻度に応じて乗客をランク分けして, ランクの高い乗客から優先的に登場させるシステムは導入していた。現在

もこのシステムは基本的に崩れていないが, 年会費購入やプレミアムカード利用による追加的な費用を負担することで優先的に登場するシステムも導入されることがあり, 両者を併用しながら, 搭乗案内がされるような変化が見られるようになった。

- 11) 授業実践は2018年6月27日(水)である。
- 12) 授業実践は2018年7月13日(金)である。