

マインドコントロールの違法性試論

村 本 武 志

目 次

- I. はじめに
- II. 霊感商法の違法性と違法要素
- III. 不確実性下の意思決定
- IV. バイアス利用の回避、制限、排除
- V. 人のバイアス利用とマインドコントロール
- VI. 霊感商法におけるマインドコントロールと違法性
- VII. おわりに

I. はじめに

霊感商法は、宗教団体あるいは個人（以下「宗教」という。）が、先祖の霊（因縁）など超自然的な事象による災禍の回避、家族関係、恋愛、健康等の不安の解消に必要であるとして、被勧誘者（以下「対象者」という。）に物品購入や献金を求め勧誘を行うものである¹⁾。

霊感商法の違法性については、対象者に対し先祖の因縁や超自然的な事象による災禍の発生を言い、物品購入や献金を行うことでそれを回避できるとする勧誘が誤導にあたるかなど不当行為の成否の文脈で論じられてきた。これについて、威迫や誤導が対象者の出捐に向けた直接的な内容については科学的な証明が不可能であり、それを直ちに虚偽として違法と評価できないのでないかとの批判がなされる。

1) 手口や裁判例については、全国霊感商法対策弁護士連絡会のウェブサイト参照。
<https://www.stopreikan.com/>。

他方、必ずしも対象者の個々の勧誘ごとに威迫・誤導の存在を求めず、対象者の財産の収奪を目的とし、そのためのマニュアルやスケジュールに沿った勧誘がなされることで、対象者が過大な出捐を行い、それが客観的・全体的に対象者の自由意思が制限された上でのものと判断されれば不法行為を認めていいという考え方があろう。道具概念とするか説明概念に止まるかは別としてこれをマインドコントロール概念を用いて行うものである。これは、他者が対象者を心理的に拘束しているにも拘わらず、それが対象者に認識されず、自由な意思決定を行っているとは誤認させる状態、あるいは行為をいう。対象者の心理拘束が誤導などの不当行為によらないとすれば、対象者の自由意思が制約されるのはどのようなメカニズムによるのか、このような心理操作と不当行為はどのような関係にあるのか。

靈感商法では先祖の因縁による将来の災禍の発生が宗教に対して出捐することで回避できるとの説明がなされる。これは対象者にいわば不確実性下の意思決定を求めるものであるが、このような人の意思決定に際しての状況的要因は、人の意思決定にどのような影響を及ぼすのか。不確実性下の意思決定に際し、そこでの構造的・系統的なヒューリスティクス・バイアスの発生をいうものに、プロスペクト理論がある。これは、主に投資領域で論じられてきた²⁾。そこでの知見は、対象者に不確実性下の意思決定が求められる靈感商法にもおいても妥当するのか。

本稿では靈感商法に関する裁判例を素材とし、まず、宗教が行う経済活動と信教の自由との関係について検討する。次に、靈感商法における勧誘の違法要素、宗教性やその秘匿が勧誘の違法性に及ぼす影響、違法行為の一連・一体評価の可否に関する裁判例上の判断の動向、認知心理学、社会心理学や行動経済学の知見を踏まえた不確実性下の意思決定における対象者のヒューリスティクス・バイアス利用の実情、それが対象者の意思決定に及ぼす影響、その強固性、回避・是正の可否・方法を検討する。その上で、靈感商法におけるヒューリスティクス・バイアス利用の実情とマインドコントロールの関係について検討する³⁾。

2) 不確実性下の意思決定におけるバイアス、ヒューリスティクスとその影響について検討するものに、[村本武志、2008]がある。消費者取引において、顧客に働くバイアス、ヒューリスティクスの影響と、それが訴訟での事実認定にどのように影響するかを述べるものに[廣谷章雄、山地修、2011]がある。

3) これに触れるものに、[村本武志、2010]がある。

II. 靈感商法の違法性と違法要素

1 宗教の行う経済活動と信教の自由

宗教が対象者に対し、物品購入や献金などを勧誘したり、経済活動に従事させることは、社会通念上相当な範囲に止る限りは、信教の自由により保障される。他方で、信教の自由は、他の人権や公共の福祉により制約され、絶対的無制限のものではない（最大判昭38・5・15判時335号11頁）。宗教が、人の身体、財産等の法益を侵害することは、それが教義の実践の名であっても許容されるわけではない（前掲東京高判平10・9・22判時1704号77頁）。

裁判例上、靈感商法の違法性判断の枠組みは概ね共通する。すなわち、特定宗教の信者が存在の定かでない先祖の因縁や霊界等の話を述べて献金を勧誘する行為は、その要求が社会的にみても正当な目的に基づくもので、かつ、その方法や結果が社会通念に照らして相当である限り、宗教法人の正当な宗教的活動の範囲内にあるものと認められ違法と判断されることはない（福岡地判平6・5・27判時1526号121頁など）。

奈良地判平9・4・16（判時1648号108頁）は、宗教団体が経済活動を行うに際し、自らの素性や、その活動が宗教的行為であることを殊更に秘した場合、宗教的行為の一部であることが外部には表現されていないことから、宗教的信仰との結びつきも認められない単なる外部的行為とみられ、信教の自由の保障の範囲外として一般取引社会において要求されるのと同程度の公正さが献金勧誘行為においても要求されるとする。

また、宗教の行う経済活動の違法性判断は、これを内心の意思と外在的行為に区分して行われるべきとするものに以下がある。

松山地今治支判平8・3・14（労旬1386号62頁）は、宗教団体の元信者が寺院に対し、時間外及び深夜労働に対する賃金を請求した事案である。判決は、宗教上の奉仕とする寺院側の主張を退け、「労基法の適用の可否を検討するに際し、個々人の内心の意思（宗教的な信念）を詮索した結果によって判断することは、かえって宗教尊重の精神に反すると解されるところであるから、外形的、客観的な事情の有無によって判断するのが相応である。」とし、当該事案において信者の労働者性を認め、未払い賃金の支払いを命じた。

東京地判平 12・12・25 (判タ 1095 号 181 頁) は、信教の自由は、それが内心の信仰にとどまる限り私法秩序上違法と評価されることはないが、宗教的行為として外部的な行動を伴い外界との交渉を生ずる場合、それが宗教上の教義に則り、教義上で正当化されたとしても、市民法の定める法律関係からみて社会的には認し難い違法なものと評価される場合には、不法行為が成立するとする。

札幌高判平 15・3・14 (平 13 (ネ) 331 号) は、宗教上の教義は、その全てを科学的論理的に検証することができないとし、社会的相当性を逸脱する方法によって対象者を正常な判断ができない状態にさせ、時にはそれが宗教の教義ではなく、宗教や科学を超えた普遍的真理であるとして勧誘することは許されないとする。また、信教が伝道活動等の行動として表現され、他者の信教の自由を含む基本的人権と衝突する場合、「伝道活動等の信教の自由が優先ないし尊重され、それが明らかに違法でなければ制約してはならないなどとする根拠はないとする。

いずれにしても、宗教の行う経済活動が、宗教性の故に信教の自由の全き保護の対象されることはなく、程度の差こそあれ民事上の違法評価の対象とされることに異論はないと思われる。

2 違法性判断の考慮要素

(1) 考慮要素

靈感商法において、対象者への物品購入や献金の勧誘が社会的相当性を逸脱するかどうかの判断を行う際の考慮要素として、[a] 主たる目的が資金獲得にあるか、[b] 宗教性が秘匿されるか、[c-1] 害悪の告知などによる不安・畏怖の惹起、誤導、心理的圧力掛けがなされるか、[c-2] マインドコントロールによる心理操作が行われるか、[d] これにより対象者の自由な意思決定が制約されるか、[e] 対象者の出捐が過大か、などが挙げられる。

(2) 宗教と勧誘内容・方法の許容性

ア. 吉凶禍福の告知と科学的証明

大阪地判平 13・11・13 (判タ 1116 号 180 頁) は、宗教的動機から金員の出捐に至る動機形成過程では、他者からの積極的な働きかけが多分に影響し、動機中には、自己の置かれた不幸な境遇が好転する、禍が自己に及ぶことを回避する

ことを願うなど利己的なものが含まれ得ることも否定できないとした上で、宗教が「金員出捐を勧誘する場合において、相手方に吉凶禍福を説き、人知を超えた能力のある存在に帰依、あるいはその存在に献金することによって禍が解決されると説くこと自体が違法と評価されるものではない。」とした。

東京地判平19・5・29(判タ1261号215頁)は「献金や、物品等の対価の支払いなど、一定の金員の出捐を決意するに至る過程において、他者からの働きかけが影響することは当然の事理というべきである上、金員の出捐を勧誘するに際して、勧誘者が、当該宗教団体における教義等に基づく、科学的に証明し得ない様な事象、存在、因果関係等を理由とするような吉凶禍福を説き、金員を出捐することによって、そうした吉凶禍福を一定程度有利に解決することができるなどと対象者に説明することについても、その説明内容がおよそ科学的に証明できないことなどを理由として、直ちに虚偽と断じ、あるいは違法と評価することもすべきではないし、予め相手方の境遇や悩み等を把握した上で、そうした悩み等を解決する手段として、献金等の金員の出捐を含む宗教的教義の具体的実践を勧誘することも、直ちに違法と評価されるものではない。」とする。

他方、東京地判平23・8・22(平20(ワ)30551号・平21(ワ)15148号)は、易断を行う者が、相談者に対し、易断をした上で鑑定料等の支払を求めたり、易断の結果、相談者との間で祈願の役務提供契約等を締結したことを理由として祈願料等の支払を求め、これらを収受する行為は、たとえその鑑定や祈願等について、客観的にみて合理性が欠けていたり、祈願等の結果、相談者が望む結果が現れなかったとしても、当然に不法行為を構成するものとはいえないとしつつ、①易断者が専ら相談者から財産的利益を得ることなどを目的とし、②その目的を達成するために、相談者が悩みにより窮迫した状況等にあることに乗じてその不安や恐怖心をおおひ、③鑑定料・祈願料等名下に不相当に高額の金員の支払を求めこれを収受した場合には、社会的相当性を逸脱するとして、不法行為を構成するとした。

イ. 対価不均衡の許容

前掲東京地判平12・12・25は、「内心における信仰の外部的発露である宗教的行為について、市民法的立場からその違法性の判断をするに当たっては、もと

もと宗教が超自然的、超人間の本質の存在を確信し、これを畏敬崇拜する心情と行為と解釈され得るものであることを前提とすれば、信者の勧誘態様や勧誘時に説かれる内容が、科学的知見に照らして荒唐無稽であるとしか理解し得ないものであったり、宗教上の物品や行為に対する支出が経済取引上の対価関係と比較して高額であると評価されるものであっても、その一事をもって直ちに違法性を有するということとはできないし、その際に先祖の因縁話や信者に対する害悪の告知と思われる行為があったとしても、許される場合があるというべきである。」とする。

東京地判平 25・11・27 (平 22 (ワ) 36686 号) は、宗教が霊的な存在や死後の世界、吉凶禍福について説くことは、正に信教の自由の核心をなす事柄であるとし、そのような事柄を告げて入会の勧誘をしたり、これに関連し献金や物品購入勧誘をすることも、信教の自由の一環として保護されるべき信仰活動であるとし、それ自体が直ちに虚偽の事実や害悪を告知に当たり不法行為となるわけではないとする。事案での判断では、対象者の行った宝飾品や、印鑑が、信者にとっては、神を喜ばせ、祖先や子孫を救うための信仰の一環として位置付けられるとする。それは、全人類を救いたいという信仰心から自ら主体的に活動等をし、ゲストを宝飾展示会に動員する立場にあった対象者にとっても、信仰上大きな意味を有する行為であり、欺罔脅迫により畏怖誤信させられたためというより、自らの意思によって購入したとみるのが自然であるとした。東京地判平 27・3・16 (平 24 (ワ) 1945 号) も同旨を述べる。

(3) 自由意思制約性 ([d])

ア. 考慮事情

対象者の物品購入や献金が、宗教による対象者に対する吉凶禍福の告知による場合、それが対象者の自由意思を制約するものであったかどうかは、誤導性、不安な心理状態への導きと当該心理状態の濫用、物品購入・献金への心理的加圧、対象者の批判力減殺の有無が考慮される。

イ. 誤導性 ([c-1])

大阪地判平 10・2・27 (判時 1659 号 70 頁) は、生活上の悩みや苦しみにつ

いて相談を受けた僧侶らがした、対象者に供養料、祭祀料等の名目で金員を支払わせる行為に対し詐欺取消しを求めた事案である。判決は、宗教団体の僧侶らに因縁や霊障を見極める特殊な能力はなく、供養料獲得のマニュアルやシステムに則り、執拗に因縁や霊障の恐ろしさを説いて対象者らを不安に陥れ、供養料を支払いさえすれば不幸や悩みから逃れられると誤信した原告らに供養料名目で金銭を支払わせていたとして、詐欺行為の成立を認めた。

福岡地判平 14・9・11 (判タ 1148 号 222 頁) は、宗教の勧誘対象者が健康や障害に不安を持つ者あるいはその家族である場合、健康への不安や治癒への期待が大きく誤導が容易な精神状態にある者も少なくないと考えられるとし、宗教が、その告知者を特別に権威付けし、唱える「生命学」によって殆どの病気が治るなどとする広報活動を行い、勧誘にあたった会員が手かざしによって身体の悪い部位を殊更指摘して健康への不安を煽り、「生命学」の実践によって病気が治るなど告げた上、「生命の作用」の存在を証明するものとして「酒の味変え」といった奇跡的行事を演出する行為は、対象者を錯誤に陥れて入会をさせるもので、社会的相当性を逸脱した勧誘方法であるとした。

ウ. 威迫性 ([c-1])

献金に向けた心理的圧力の不当性をいうものに東京地判平 14・10・3 (判タ 1259 号 271 頁) がある。判決は、献金や物品購入を勧誘するに際し、相手方に害悪を告知した場合に限らず、「心理的な圧力を加えるなどして、殊更に相手方の不安、恐怖心等をおおるなど、相手方の自由な意思決定に制限を加えるような不相当な方法でされ、その結果、相手方の正常な判断が妨げられた状態で過大な献金がされたと認められるような場合には、当該勧誘行為は、社会的に相当な範囲を逸脱した行為として、違法と評価される。」とした。

エ. 心理的圧力 ([c-1])

(ア) 不安回避

前掲東京高判平 10・9・22 は、「いたずらに人を不安に陥れ、あるいは畏怖させたうえ、不安な心理状態につけ込んで献金を決意させるなどして、到底自由な意思に基づくとはいえないような態様で献金させることは許されない」とし、事

案では対象者に献金を余儀無くするような不当な心理操作についても言及する。

事案では、肉親を相次いで失った原因が先祖の罪にあり、それが長男にも及ぶかのように執拗に説くなどして、対象者を不安な心理状態に陥れたこと、家系が絶家するかも知れない運命を逃れるためには、すべてを神に捧げることが必要であると思込ませたこと、対象者にその実家の先祖解放祭を実施してその気分を高揚させ、宗教への献金を決意させたこと、信者の働きかけで対象者との間に形成された信頼関係を強化し、更に、対象者が献金する際、自宅を出て、銀行で金銭を引き出し、宗教の教会に到着するまでの間、信者らが同行し、献金の決意をひるがえさないように心理的拘束を加えて献金式に臨ませたなどの事実を認定した上で、これら一連の宗教の行為を次のとおり評価する。判決は、これら一連の行為は対象者の「心理を自在に操っているかのようであり、その結果一審原告は前記認定のとおり多額の献金をするに至ったものと認められ」とし、対象者が献金を決意し、献金式に臨んだ時点では自発的意思による献金の決意と実行とは考えられないとした。そして、宗教の信者らが、計画的に、その役割を分担し、対象者に献金をしなければ最愛の肉親の身に重大な危害が及ぶかも知れないと思込ませ、献金の名の下に多額の金銭を交付させることは、社会的に到底是認されないとした。

(イ) 不安解消

東京地判平 24・4・13 (平 23 (ワ) 8739 号・平 23 (ワ) 14922 号) は、前掲東京地判平 23・8・22 と同種事案に関するもので、概ね同判決と同旨を述べる。判決は易断の勧誘が、社会的相当性を逸脱するものであるかどうかの判断の考慮事情として、対象者の心理操作に触れる。すなわち、易断を行う者が、悩みを抱える相談者の悩みを解消するというのではなく、①専ら相談者から財産的利益を得ることなどを目的とし、②その目的を達成するために、相談者が家族関係、恋愛、健康等に不安を抱き廉価な易占によって不安を解消したいと希望していることに乗じて、その不安や恐怖心をおおって、高額の祈願料を支払って祈願しなければその不安を解消することはできないような心理状態にし、③祈願料等の名目で高額の金員の支払を求めてこれを收受した場合には、これらの行為は、社会的相当性を逸脱するものとして、不法行為を構成するとした。

(ウ) 教義との一貫性

東京地判平 14・8・21（消費者法ニュース別冊（宗教トラブル特集）号 152 頁）も同旨を述べる。判決は、対象者は宗教の教義を捨てると救いの道が絶たれ、それに伴う霊界での苦しみに対する恐怖等から、教義を捨てるのが困難な精神状態になったものというべきであると認定する。そして、このように、教義に離脱自体が罪であるという教えが内包される場合には、その教義に深入りすればする程、教義からの離脱が心理的に困難になるのであるから、教化の方法には、相手方の信教の自由に対する慎重な配慮が求められるというべきであるとする。また、対象者らが、宗教の教義に深入りしていきようになったのは、先祖の因縁、霊界の先祖からの働きかけ及び自己の罪の遺伝等について恐怖心をあおられ、次の教化プログラムに進まざるを得ない心境にさせられたからであるというべきであるとし、このような非科学的な超自然的な現象についての話は、科学的・論理的な検証が不可能であって、個人差はあっても、これを聞いて漠然とした不安を抱くことになる者がいるのは明らかであり、その上で自分や家族の具体的な事実と結び付けられると、恐怖を感じることは避けられないのであるから、上記のような教義に深入りさせる方法としては、相当性を欠くものといわざるを得ないとする。さらに、対象者らは、宗教の教義に深入りせざるを得なくなる過程で、自己が墮落人間であることを繰り返し教えられ、救いを求める心情をかきたてられているとした上で、宗教が「このような状態を利用し、救いのためには墮落人間である自分が自己の判断で行動することは許されず、アベルの指示に絶対服従しなければならないなどと指導し、また、原告らの考えや行動を、サタンの働きであるとか、墮落エバなどと否定したり、被告に反対する意見をサタンであるなどと述べてこれに耳を傾けさせなかったことは、勧誘される者の信教の自由の前提となる自由意思に基づく判断の形成を阻害するものというべきものである。」とした。そして、宗教の対象者らに対する勧誘・教化行為は、不当な目的に基づく社会的相当性を逸脱した方法で、その自由意思を阻害し、対象者らの信教の自由を侵害する違法な行為であるとした。

東京高判平 15・8・28（平 14（ネ）第 4993 号）は、宗教による一連の勧誘・教化行為の目的は、対象者に献金及び無償での物品販売活動等を行わせるとともに、信者を再生産することによって経済的利益を上げることであり、対象者に対する勧誘に際しては、その目的と宗教性を秘匿し、先祖の因縁話や霊界の先

祖からの働きかけ等の話をする事で心理的弱みを突いて不安をあおったとする。そして、対象者にある程度教義を教え込んだ後は、宗教の教義を知った者がこれから離れると、より罪が重くなり、死後霊界で低い場所に行き苦しむとか、先祖の救いの道が絶たれ、霊界で先祖に讒訴されるなどと述べ、対象者を宗教の教義から離脱することを困難な精神状態にして献身させたものであるとし、そのような勧誘・教化行為は違法と判断されるとした。宗教側は、対象者は宗教教義に感銘を受けステップに進んだもので、勧誘・教化行為によって畏怖困惑させた事実はないと主張したのに対し、判決は、「消極的な気持ちを持てば先祖が救われないとか、恐怖を持って活動するのはいけないとか、手紙に不安と恐怖を書くことはカイン的行為であり、神から離れる行為であるなどと言われ、霊の親やアベルに宛てた手紙等には、恐怖心を隠し、自分を奮い立たせるような内容や感謝の気持ちを書いていたもの」と認定し、これは、対象者が宗教の勧誘・教化行為により畏怖困惑させられた結果であるとする。宗教側はまた、対象者が宗教により罪悪感や恐怖心を植え付けられたとしても、そこで告知されている害悪は、それを語る者の力の及ばない超自然的なもの、あるいは、目に見えない無形世界に関するものであり、具体的な害悪を直接的に告知して相手を脅したことにはならないとか、それを信じずに一笑に付せば何の不安も感じる必要のない類の話であって、違法行為を構成するものではないと主張したのに対し、判決は、「被控訴人らがそのような害悪の告知によって恐怖心を抱くに至ったのは、因縁話や心理的弱みを突くなどの方法を使用した上記の勧誘・教化行為によるものであって、この事実は、被控訴人らが上記の勧誘・教化行為によって正常な判断力、批判精神を失うに至ったことの証左というべきであり、そのような勧誘・教化行為が違法であることは明らか」としてこの主張を退けた。

(4) 結果の重大性〔e〕

侵害行為の社会的相当性からの逸脱の有無は、侵害行為の悪性と法益侵害の重大性との相関で判断される。それでは、靈感商法において、対象者の法益侵害の重大性〔e〕は、対象者のどのような財務・資産状況を比較対象として判断されるのか。

裁判例には、その比較対象を対象者の財産状態に求めるもの（広島地判平9・

9・18判タ1002号216頁)、生活状況を含めるもの(前掲京都地判平14・10・25、同大阪地判平13・11・13)、対象者の社会地位を含めるもの(福岡地判平11・12・16判時1717号128頁、前掲東京地判平19・5・29)などに分かれる。

過大性に「著しき」を求めるものに、東京地判平21・12・24(平20(ワ)13473号)があるが、侵害行為の社会的相当性からの逸脱をいうための修辭的なものに止まるものと思われる。

3 宗教性の秘匿違法 ([b])

(1) 問題の所在

靈感商法での宗教の対象者への接触は、アンケート調査や署名、サークル活動への参加や手相などの無料運勢鑑定などを口実としてなされることが多い。いずれの場合も、当初は宗教の勧誘であることが開示されない例がほとんどである。このような接触・勧誘時の宗教性の秘匿は、その後の物品購入や献金勧誘行為の違法性判断に影響するのか。

これを消極とするものに名古屋地判平10・3・26(判時1679号62頁)がある。判決は、セミナーなどにおける勧誘、教化に際し、宗教団体であることや教祖の名前を明かさない点につき「やや道義上の問題を残すとしても、…目的及び勧誘、教化の方法などを総合考慮するとき、いまだ社会的相当性を逸脱したとは言うことはできない」とする。

これを積極とする裁判例に、広島高判平10・9・22(判タ1002号211頁)、前掲京都地判平14・10・25、前掲札幌高判平15・3・14などがあるが、その違法性の位置けや根拠は下記のとおり一様ではない。

(2) 違法な勧誘システムの一環とするもの

前掲広島高判平10・9・22は、「宗教団体の行う行為が、専ら利益獲得等の不当な目的である場合、あるいは宗教団体であることをことさらに秘して勧誘し、徒らに害悪を告知して、相手方の不安を煽り、困惑させるなどして、相手方の自由意思を制約し、宗教選択の自由を奪い、相手方の財産に比較して不当に高額な財貨を献金させる等、その目的、方法、結果が、社会的に相当な範囲を逸脱して

いる場合には、もはや、正当な行為とは言えず、民法が規定する不法行為との関連において違法であるとの評価を受ける」とする。事案の判断では、「被控訴人の信者組織において、予め個人情報を集め、献金、入信に至るまでのスケジュールも決めた上で、その予定された流れに沿い、ことさらに虚言を弄して、正体を偽って勧誘した後、さらに偽占い師を仕立てて演出して欺罔し、徒に害悪を告知して、控訴人の不安を煽り、困惑させるなどして、控訴人の自由意思を制約し、執拗に迫って、控訴人の財産に比較して不当に高額な財貨を献金させ、その延長として、さらに宗教選択の自由を奪って入信させ、控訴人の生活を侵し、自由に生きるべき時間を奪ったもの」として一連・一体の不法行為の成立を認める。

前掲京都地判平 14・10・25 の事案は、当初、宗教性が秘匿されるが、教化過程ではそれが開示されるプロセスを経る。これにつき判決は、誤導的なものであるのみならず、対象者の自由意思を制約する意図の下でなされた旨を指摘する。

判決はこのプロセスを、①宗教の信者らは、ビデオセンターが被告の教義を組織的・計画的に伝道するために設置されたものであるにもかかわらず、同センターへの入会を勧誘する際、これを秘し、宗教との関連性すら秘匿し又は明確に否定し、②対象者がビデオ受講をしている間、対象者に対しては、ビデオセンターに通っていることを口外しないよう指導し、③被告の教義に対する理解度をチェックしつつ、対象者の悩み等を聞き、その悩み等を解決するために、次のセミナー等のプログラムに参加することを勧めるなどし、組織的・体系的に救いを被告の教義に求めざるを得なくするように誘導し、④宗教の教義に対する信仰を持ったと判断した時点において、それまで学んだことが宗教の教義であり、教祖がメシアであるなどと明かし、被告への入会を勧め、既に宗教の教義以外に救いはないと信じ込み、その点で自由意思を制約された心理状態の対象者らに対し、多額の献金をすることが被告の教えに適うなどとして献金を求めている」と整理し、「このような勧誘手段は、欺罔的であり、また、組織的、計画的に自由意思を制約することを意図して行われている点で悪質であり、信仰の選択の重要性にも照らせば、社会的相当性を逸脱した、極めて不当な方法である」とし、各手段が併用された、あるいはその一方が用いられた献金勧誘行為は、違法であると判示した。

前掲札幌高判平 15・3・14 は、上記札幌地判平 13・6・29 の控訴審判決であ

る。判決は、事案での勧誘が、組織的・体系的・目的的な勧誘の方法に基づいて行われ、「単に宗教的な伝道であることを消極的に秘匿するだけでなく、宗教教義に関する伝道ではないかと等と尋ねられてもこれを否定したり巧妙に答えをはぐらかしたりし、その一方で親族らに話をしないよう言葉巧みに指導するなどして対象者と外部との接触を困難にさせ、正常な判断ができない状況を作出して、教義に傾倒させ、これを断ち切り難い状態にまで強めさせようとするものであって、このような方法による勧誘を受けた者が外形的には個々の行為に承諾を与えたようなことがあったとしても、それは自由な意思決定を妨げられた結果にすぎず、そのような承諾があることによって違法性が阻却されることにはならないというべきである。」とする。

(3) 欺罔手段の一つとするもの

札幌地判平13・6・29(判タ1121号202頁)は、宗教の対象者に対する勧誘の初期段階において、「宗教団体の活動であることはもとより、宗教に関する勧誘であることさえ秘匿するばかりか、特定の宗教教義に関する伝道ではないか、あるいはまた、宗教そのものの宣伝ではないかと尋ねられた際に、その者の宗教的寛容性の程度に関わりなく、これを完全に否定する態度を堅持し、あるいは巧妙にはぐらかす一方で、プログラム内容について外部の親子や夫婦に話をしないように言葉巧みに指導していたのであるが、これは、勧誘に当たっての欺罔的手段を弄したものとわざるを得ない。」とする。

(4) 批判的思考の制約とするもの

札幌地判平13・6・29(判タ1121号202頁)は、宗教性の秘匿は、伝道活動の方法が相当である限りは相当性を欠くとまで言えないとしつつ、宗教の行う勧誘・説明内容の批判的検討の機会を損なわせるものであるとする。判決は、一般論として、「非宗教的な思想のように、一般には、歴史的、経験的、科学的な合理性、論理性に基づく論証が可能であると考えられるものについては、その学習のいかなる段階においても、自らあるいは第三者からの批判的な検討の結果に基づき、その科学的論理的な誤謬を見いだすことによって、その正当性を否定してその思想への傾倒を断ち切ることは可能であると考えられるのに対し、宗教

上の教義の場合には、一般的には、超自然的事象に対する非科学的、非合理的な確信に由来する信仰に基づくものであると考えられるため、その学習段階によっては、自らはもとより第三者からの批判的検討によっても、その科学的論理的な誤謬を指摘することが極めて困難である」とする。

4 威迫・誤導行為の違法性

(1) 問題の所在

霊感商法において宗教が行う勧誘の不当性について、対象者に対し先祖の因縁や超自然的な事象による災禍の発生をいうことが害悪の告知や不安・畏怖の惹起にあたるか、物品購入や献金を行うことで災禍が回避できるとすることが誤導にあたるかが論じられてきた。

そして、上述のとおりこれら不当行為は、対象者の出捐に向けた認知の形成や動機に直接的に働きかけるものではないこと、このような害悪の告知や誤導性がおよそ科学的に証明できないことなどを理由として、直ちに虚偽と断じ、あるいは違法と評価することもすべきではないとの批判がなされる。

(2) 断定的判断の提供

神戸地判尼崎支判平 15・10・24（法ニュース 60号 214頁）は、易学受講者が易学業者との間で締結した改名及びペンネーム作成契約や印鑑購入契約は、易学受講者が業者からの勧誘を受けるに際し、改名及びペンネーム作成、印鑑製作、祈禱を受ければ、受講者の運勢や将来の生活状態が必ず好転するという趣旨の説明を受けた事案である。判決は、易学業者から、運勢や将来の生活状態という変動が不確実な事項につき断定的判断の提供がされたとし、受講者は、その内容が確実であると誤認して契約を締結したものとして、易学受講契約については消費者契約法（以下「消契法」）4③IIによる取消し、付随契約については同法4①IIによる取消しを認めた。

(3) 公序良俗違反

大阪高判平 16・7・30（平 15（ネ）3519号）は上記判決の控訴審である。判決は、消契法4①IIの「その他将来における変動が不確実な事項」とは、消

費者の財産上の利得に影響するものであって将来を見通すことがそもそも困難であるものをいい、漠然とした運勢、運命といったものはこれに含まれないものというべきであるとした。その上で、事案では、「全体的にみると、経済的な利得ではなく、前記(1)イに認定のとおり、改名により子供のけがや病気などの不幸を免れること、ペンネームを付け、印鑑を購入することで「運勢が良くなる。」ことを強調して、本件付随契約を勧誘したものと認められるから、控訴人Aにおいて財産上の利得に関する事項について断定的判断を提供したと認めることは困難であり、また、易は、その性質上、不確定な出来事についての予測であって、断定的判断を提供するものとは言い難い。したがって、本件付随契約につき法4条1項2号の適用があるとの被控訴人の主張は採用することができない。」とした。

しかし、付随契約については、改名料、ペンネーム代金が、易断行者の広告内容と比べて著しく高額であり、改名料も易学に携わる同業者も疑問を抱くほど高額な値段であること、印鑑は、開運を強調するものとしても世間相場に比して高額であること、勧誘態様についても易断業者は受講者を困惑、動揺させて、「いわば暗示にかけたようにした上、被控訴人をして、本件付随契約による利益の対価として、現に出捐した程度の金員が相当なものであると信じ込ませ、それを奇貨として本件付随契約を締結したものと認められる」とし付随契約も易学受講契約と同様、著しく不公正な勧誘行為により不当な暴利を得る目的をもって行われたものというべきであるとして、暴利行為による公序良俗違反に当たるとした。

5 侵害行為の一連・一体性と

(1) 裁判例の概要

上述のとおり、靈感商法における宗教側の不法行為の違法要素中、主たる目的が利益の獲得にあること([a])、宗教性の秘匿([b])には格別触れず、害悪の告知などの不安・畏怖の惹起や誤導([c-1])の存在を求める裁判例の多くは、対象者に個々の出捐ごとの[c-1]の不当行為が存在することの立証を求める。これら判決は概ね、不当行為の一連・一体性の認定については消極とする傾向にある。

これに対し、[a]ないし[b]を求めつつも、対象者に個別の出捐ごとの

[c-1] の立証を不要とし、[d] の具備で足りるとするものに前掲奈良地判平 9・4・16、同京都地判平 14・10・25 (判タ 1126 号 186 頁)、東京地判平 19・2・26 (判時 1965 号 81 頁)、東京地判平 22・11・25 (平 19 (ワ) 14131 号)、東京地判平 28・1・13 (消費者法ニュース 107 号 329 頁) などがある。

これら裁判例は、宗教側の対象者への不当行為の一連・一体を認める傾向にあるが、その理由は一様ではない。

(2) 侵害の一連・一体性の論拠 ([c-1])

ア. 不安・畏怖の継続性

対象者側の不安・畏怖状態の継続性に着目するものに東京地判平 20・1・15 (判タ 1281 号 222 頁) がある。判決は、まず前提として、勧誘行為等の違法性の有無は、本来一つ一つの各勧誘行為等ごとに判断されるべきことは当然であるとしつつ、事案では、次のように判示して、勧誘の違法性についての一体的評価が求められるとした。すなわち、①本件問題が発生する以前から宗教に対する信仰心を有しており、②その信者等によってなされた教義の説明や相談等によって発生し増幅した不安や畏怖が継続している状態にあったものと認められるから、そのような特殊な前提がある本件については、原告に対してなされた本件勧誘行為等の違法性の有無についての判断は、個々の勧誘行為等ごとに判断するよりむしろ、一連の経緯をふまえて一体のものとして判断するのが相当とした。同旨を述べるものに、[東京地判平 22・12・15 (平 19 (ワ) 17992 号)、東京地判平 28・1・13 (法ニュース 107 号 329 頁) がある。

これに対し、宗教側の対象者への不安・畏怖惹起行為の一連性に着目するものに名古屋地判平 24・4・13 (判時 2153 号 54 頁) がある。判決は、「違法性の有無は、常に一つ一つの行為ごとに判断されるべきものとはいえず、信者に対する一連の行為を全体として見た場合に、社会的に相当と認められる範囲を逸脱するといえる場合には、その全体をもって違法な行為ということもできる」とする。東京地判平 26・3・26 (法ニュース 101 号 338 頁) も、同旨を述べる。

イ. 宗教の勧誘・教化システムの存在

対象者の一連の取引承諾、献金が、宗教による不安・畏怖の惹起、誤導によるものとしつつ、それが一過的・偶発的なものではなく、宗教側が事前に準備した組織的、系統的、目的な勧誘・応諾マニュアルに従ったものであることに着目するものである。これにより宗教側加害行為の一連・一体性、対象者側の物品購入応諾や献金が自由意思を制約された下でのものであることが認められるか、推認されるとする。

前掲奈良地判平9・4・16は、献金勧誘がシステムに基づく合目的的なものであることを述べる。判決はその特徴として以下を挙げる。すなわち、①万物復帰の教えの下、個々の対象者からその保有財産の大部分を供出させ、被告全体としても多額の資金を集めることを目的とすること、②対象者が一定レベルに達するまで、被告の万物復帰の教え、被告や教祖のことを秘匿あるいは明確に否定すること、③対象者の悩みに応じた因縁話等をして不安感を生じさせあるいは助長させる方法をとっていること、④各種マニュアル等による勧誘方法が全国的に共通し、組織的に行われていることにあるとする。このような宗教の献金勧誘のシステムは、不公正な方法を用い、教化の過程を経て対象者の批判力を衰退させて献金させる合目的的で系統的なものであるとし、これにより宗教側の勧誘の一連・一体性を基礎づける。

広島高判平10・9・22(判タ1002号211頁)は、対象者の一連の物品購入は献金が「主観的には自由意思により決断しているように見える」としつつ、その自由意思性を否定する。判決はその前提として、対象者に対する勧誘が、宗教の信者組織のメンバーが周到に計画したスケジュールに従った有機的に連携してなされた一連の行為の存在を挙げる。

前掲札幌地判平13・6・29は、宗教による勧誘等「信者獲得という一定の目的のもとに、あらかじめ周到に準備された組織的体系的目的的なプログラムに基づいて行われているという前記のような事情に照らせば、その勧誘等の手段方法の違法性を判断するに当たっては、その個々の勧誘等の手段方法の違法性だけを論ずれば足りるものではなく、その勧誘方法全体を一体のものとして観察し、その一部分を構成する行為としての位置付けの中でその部分の違法性を判断することが必要であるというべきである。」とする。

(3) マインドコントロール ([c-2]) と侵害の一連・一体性

勧誘の一連・一体性を認める裁判例には、上記のような侵害の一連・一体性、組織的・系統的・目的的な勧誘システムのほか、マインドコントロールの存在を挙げるものがある。これは、道具・行為概念とするものと、状態・説明概念とするものがある。

ア. 道具概念性を認めるもの

前掲東京地判平 19・2・26 は、自己啓発セミナーの主催者らのマインドコントロールによるセミナー生からの多額の金銭等の受領が違法であるとして、セミナー生からの主催者等に対する損害賠償請求及び慰謝料請求が認められた事案である。

判決は、自己啓発セミナーの主催者らが、セミナー生の積極財産の全部を Y に提供させたほか、複数の貸金業者やクレジット業者から借入限度額満額の借入をさせてその全額を Y に提供させることを企て、その実現のために、Y が癒しの商品やサービスを提供する会社であるかのように装い、悩みをかかえている女性に悩み原因、経歴、家族関係その他の個人情報を聞き出し、コンサートなどに参加させた機会に、精神医学や心理学の知識を基礎とする自己啓発セミナーのノウハウを流用して、個人情報をもとに悩みとその原因、解消法を本人がいかにもそのとおりだと納得してしまうように言い当て、その不安を煽り、困惑させセミナーに参加するようになった対象者女性に対して、精神医学や心理学の知識を基礎とする自己啓発セミナーのノウハウを流用してマインドコントロールを施し、言うことを聞かなかったり、セミナーへの参加を止めたりすると、地獄のようなつらい人生を送ることになると信じ込ませ、猜疑心を持たないようにすべきこと、思考を止めるべきこと並びに所持金が底をつくこと及び借金が返せなくなることに對する恐怖感をなくすべきであることという考え方を刷り込み、指示するとおり所持金や借入金を Y に支払ってくれる人間に改造し、マインドコントロールされた状態を維持するために、思考を停止する訓練を継続させ、フィードバックやセラピーによりの言うことが正しいと思ひこませ続けたことは、社会通念に照らし、許容される余地のない違法行為であることは明らかであるとした。

判決は、これら一連の勧誘者らの行為は、マインドコントロールを施し、その状態を維持する意図に基づく一連の行為であり、勧誘当初からすべて違法な行為

と評価されるとし、一連・一体の不法行為の成立を認めた。

同判決は、マインドコントロールを、精神医学や心理学の知識を基礎とする自己啓発セミナーのノウハウを流用するものと捉えるが、そのプロセスを記述するにとどまり、その内実、すなわち威道・誤導や心理的加圧を必須要素とするかについて明らかにするものではない。

東京地判平 21・12・25 (平 19 (ワ) 474 号) は、勧誘者が行うセミナーやその前段階としてのホームコンサートやレクチャーを中心に、対象者に対し、金銭に対する執着を捨てさせ、金銭を支払うことで苦しみから逃れられると誤信させ、セミナーに参加させてより一層の誤信を強めさせ、さらなる追加金銭支出を余儀なくさせていくといったシステムを構築していたと評価できるとする。そして、このシステムに従い、対象者をコンサート等においてセミナー等に参加させ、可能な限り多額の金銭を勧誘者に対して支払わせる計画の下、セミナーに参加させるべく、その弱みをことさらに強調し、セミナーに参加することが解決のために必要であるかのような勧誘等を行っていたものと推認されるとしたが、これもマインドコントロールの内実を明らかにしていない。

イ. 状態の説明概念と捉えるもの

広島高判平 10・9・22 は、対象者の「マインドコントロールを伴う違法性」主張に対し「右概念の定義、内容等をめぐって争われているけれども、少なくとも、本件事案において、不法行為が成立するかどうかの認定判断をするにつき、右概念は道具概念としての意義をもつものとは解されない。」とし、事案において、「被控訴人の信者組織のメンバーが周到に計画したスケジュールに従って、有機的に連携してなした一連の行為が宗教的行為と評価しうるとしても、その目的、方法、結果が社会的に相当と認められる範囲を逸脱しており、教義の実践の名のもとに他人の法益を侵害するものであって、違法なものというべく、故意による一体的な一連の不法行為と評価されることとなる。」と判示する。

東京地判平 22・11・25 (平 19 (ワ) 14131 号) は、マインドコントロールを「状態」と捉えるもので、行為・道具概念としては用いていない。

判決は、「本件組織の活動は、悩みを有する者らに対し、その悩みに乗じて、まずはさほど費用が高額ではない各種鑑定を受けさせ、先祖の因縁等の話をして

不安を煽り、先祖祭りの全体像を伝えることなく一部行わせ、それによってますます不安や焦りを誘発させ、一種のマインドコントロールの状態にして、180代までの先祖祭り、国家基準、弥勒菩薩像や絵画の購入、他者への施しを勧誘し、継続的に繰り返し金銭を支出させ、また、さらなる第三者の勧誘行為へと誘引し、新たな被害者を生み出すという極めて悪質なものであった」として一連・一体の不法行為を認めた。

事案の対象者らは主婦であったりパートの薬剤師であるが、判決はその収入状況からすればその出捐額は極めて高額な負担であり、夫名義の口座からお金を引き出したり、金融機関から借入れをしてまで先祖祭りを行っており、余剰資産をつぎ込んだものではなく、対象者らが正常な判断能力を有する状態にあったのであれば、到底これに応じたはずはないと認定した。その上で、宗教組織の構成員が先祖の因縁等の話を持ち出したがらに不安を煽ることによって対象者らが自由な意思によって判断できないような精神状態にしていたことは明らかであるとし、宗教による勧誘は、対象者らの「悩み、弱みに乗じて、その不安や畏怖を煽り、家族に不幸が及ぶのではないかとのお気持ちを利用して、一種のマインドコントロールの状態におき、先祖祭りを行う決断をさせたものであって、著しく高額な先祖祭りの費用を支出させることを正当化する事情は見出せないとした。

対象者の物品購入、献金や経済活動への従事が、外形的にはその自由意思によると見えつつ、実質的には、宗教の勧誘・教化行為により人格を改造させられた結果によるとするものに、前掲札幌地判平 13・6・29、同札幌高判平 15・3・14、札幌高判平 25・10・31（平 26（ネ）260 号）などがある。

(4) マインドコントロールと不確実性

マインドコントロールは、後述のとおり、対象者に自身では任意に意思決定を行っているとの認識を維持させつつ、その実、操作者が意図した内容の意思決定を対象者にさせる心理操作をいうとされる。

このような対象者心理が、操作者の不当行為、あるいはこれに加え系統的・目的的な勧誘システム（[c-1]）によりもたらされるとすれば、マインドコントロールに、対象者の心理状態を説明する以上の意味はない。

対象者の心理状態が維持されるについて、操作者の不当行為を要件としない場

合、それが作為であれ不作為であれ、不当行為に替わる対象者心理への働き掛ける「行為」または「状況」を何に求めるかが検討されなければならない。

靈感商法は、宗教から、超自然的な災禍の発生と、その回避のために必要であるとして物品購入や献金の意思決定を迫るものである。これは不確実性下の意思決定を求められるにほかならないが、このような対象者のおかれた状況の要因は、対象者心理にどのように作用するのか。

行動経済学、認知・社会心理学、神経経済学は、不確実性下の意思決定に際し、人はヒューリスティクス利用とこれによるバイアスに晒されることで、限定合理的な判断を行いがちと説明する。靈感商法においても、対象者は不確実性下の意思決定を求められる「状況」に置かれる。ここでは、靈感商法における宗教の物品購入や献金勧誘は、上記の系統的・目的的な勧誘システムの存在と、不確実性下の意思決定が求められる状況適的要因とが組み合わせられることで、道具概念としてのマインドコントロール性を帯びるかが検討されなければならない。

以下では、このよう「不確実」という状況要因が人の意思決定に及ぼす要因について検討する。

III. 不確実性下の意思決定

1 不確実性

宗教が対象者に対して行う物品購入・献金勧誘は、対象者の現在の苦悩や困難の回避・救済の必要に基づくものではない。将来の不確実な災禍の回避に必要であり、可能であると説明される。不確実性下で、物品購入や献金の意思決定に至る対象者の心理の変化が、どのようなメカニズムにより生じ、どのようなファクターがそれに影響するのか。

不確実性は、期待値が不確定である事象をいう。これは時間の未経過に客観的なもの（「客観的不確実性」）と、期待値が客観的には確定しているものの、その現在値に関する情報が不足するため、判断者の認識が不確実性を帯びるもの（「主観的不確実性」）がある。

客観的不確実性は更に、リスクとそれ以外に分けられる。リスクは、期待値の変動幅が確率計算により算定可能であり、期待値が変動幅の標準偏差として求め

ることができ、その回避、分散、移転が可能なものをいう。すなわち、リスクは「先験的・理論的に、あるいは統計的に確率が知られているもの」をいう。

リスク以外の客観的不確実性は、「確率さえ知られていないもの」としてリスクと区別される（〔熊谷尚夫・篠原美代平他編、1980〕）。これには、変動幅が確率計算で算定できないもの、算定可能であってもその性質上コントロールができないか、算定が意味をなさないものがある。但し、後者とリスクの境界は流動的である⁴⁾。

リスクは、一般に、①利得・損失を生じる確率、②事故・災害・危機といった個人の生命や健康に対して危害を生じる発生源の現象、③損失の大きさとそれを生じる確率との積などと定義される。経済学では①が、工学領域では③が用いられる。

木下は、リスクを（生命の安全や血行。資産や環境、危険や障害など望ましくない事情を発生させる確率ないし期待損失）×（発生した損失や障害の大きさ）とする（〔木下富男、2006〕13）。本稿でもこれに従う。なお確率については、これを客観的に捉える「頻度主義」と主観的に捉える「ベイズ主義」が対立する（〔小島寛之、2004〕86）が、ここでは触れない。

リスク取引を行なう場合、リスクの種類、内容、程度に関する情報と、その回避、分散、移転などのリスクコントロールに必要な情報が必要となる。これに対し、期待値の変動幅が確率計算で算定できない客観的不確実性が問題となる取引では、その値が算定できず、リスクにおけるような分散、移転という不確実性のコントロールが観念できない。

靈感商法は、対象者が物品購入や献金を行う動機は、先祖の因縁など客観的に不確実な超自然的事象による災禍の回避にある。ここでの「災禍の発生」は、その原因が先祖の因縁など超自然的な事象に起因するとされる。従って、その性質上、地震や台風などの自然災害のように、確率計算になじまず、変動幅として確

4) 一般の競馬ファンが過剰に買うために大穴馬券は本来の確率からは割高で、逆に本命サイドの、確率が相対的に高い馬券は割安であることから、割安である本命馬券だけを買うことで平均的・安定的な利益を上げることが可能であるとし、アービトラージのチャンスを生む（〔小幡績、太宰北斗、2014〕1）。これによれば、競馬における不確実性は、回避、分散などのコントロールが可能な「リスク」と捉えることができる。

定することはできない。この意味で靈感商法において対象者が迫られる意思決定は「リスク」下のものではない。しかし、超自然的事象は現在化しているわけではない点で、不確実性は主観的なものに止まらない。このような不確実性は、人の意思決定にどのような影響を及ぼすのか。リスクとの差異はどのようなものか。

2 不確実性下の意思決定

(1) 問題の所在

人は不確実性下の意思決定に際し、構造的なバイアス、ヒューリスティクスに晒されるなどと、認知心理学、社会心理学、行動経済学、神経経済学などから指摘される。

リスク下の意思決定に際して人は、期待値の発生確率（発生可能性）の判断に迫られるが、その「変動幅」の値を正確に見積もることは難しい。ヒューリスティクスは、不確実性下における確率や価値の見積もりといった複雑な作業を、単純な判断作業に置き換える手法である（[Kahneman D., 2014] 付録 17）。これは、「困難な質問に対して、適切ではあるが往々にして不完全な答えを見つけるための単純な手続き」である（[Kahneman D., 2014] 177）。換言すれば、難しい質問に対しすぐには満足な答えが出ないとき、直感的に、元の質問（ターゲット質問）に関連する簡単な質問（ヒューリスティック質問）を見つけてこれに答える手法である。このようなヒューリスティクスは、人が不確実性下の判断に迫られる状況下で働く。これは不確実性がリスクとそれ以外、あるいは主観的に不確実である場合とで異ならない、他方で、このようなヒューリスティクス利用は、人に構造的、系統的なバイアスを生じさせる（[Kahneman D., 2014] 22）。

靈感商法で、対象者は、先祖の因縁など超自然的な事象による不確実な災禍の発生を言われ、その回避のために物品の購入や献金の判断に迫られる。この場合、対象者の認知・判断にどのようなバイアス・ヒューリスティクスが働くのか。その種類、内容や、対象者の認知・判断に及ぼす影響や強度はどのようなものか。

(2) 人の意思決定の基礎

認知心理学では、注意の機能は三つに分類される。①情報を選択する機能、②

情報のある側面へ集中する機能、③情報の存在に気付く機能である（〔道又璽、岡田隆、2012〕154）。

Broadbent [1954] は「注意のフィルタモデル」で、人という情報処理システムは、情報の必要な部分だけを選択しそれに焦点化し、そこでは注意は一種の「情報フィルタ」として機能すると述べる。これは、どの情報を遮断し、どの情報を通過させるかを定めるものである（〔道又璽、岡田隆、2012〕162）。

注意には、一つの作業に消費すると他の作業に消費する分が「なくなってしまう」という側面がある。これは、いわゆる「バケツの水」と呼ばれる機能である（〔道又璽、岡田隆、2012〕169）。バケツの水の量は決まっていて、使いすぎると無くなってしまうというもので、人間の情報処理における「心的資源の有限性」をいうものである。情報の多さに圧倒されてしまっていると感じる人は、決定自体から逃避するという現象（〔Iyenger, 2000〕；〔HubermanIyengar, 2003〕；引用文献：〔M.H. ヘイザーマン、D.A. ムーア、2011〕70）として現れる。

人の処理資源は有限であるから、熟練していない作業には多くの資源が投入され、資源不足に陥る。しかし、上達すると必要な資源が少量で済むようになる⁵⁾。注意を必要としない無意識的で速い処理は「自動処理」、意識的で遅い処理は「コントロール処理」と呼ばれる。人の行為の多くは、最初はコントロール処理を必要とするが、その後、熟練により自動化する（〔道又璽、岡田隆、2012〕171）。

人は、行動や経験の結果として環境に起こる変化を学習する（行動随伴性の学習）。出来事の共変性、随伴性を経験し、そこから新たな知識が帰納的に学習されるパターンは、人が身の回りの因果関係を理解し、知識を増やす重要なプロセスである（〔菊池聡、2014〕108）。

人は、出来事がともに起こっている共正規事例のみに注意が引かれ、他のセルがどうなっているかを余り考えずに関連性を判断してしまう傾向がある（〔Smedslund, 1963〕）。偏った情報を利用することで実際には無関係な出来事の間に関係を感じ取ったり、弱い関連性しかないのに強い関連性があるかの

5) 「文字の意味」と「文字色」のように同時に目にする二つの情報が干渉しあう現象を「ストロープ効果」といい、意味の異なる刺激が同時に呈示されると刺激が反応するまでに時間がかかるが、訓練により短縮することが知られる。

ように思い込んだりする関連性の錯覚である錯誤相関ないし幻相関 (illusory correlation) が生じがちとなる ([菊池聡、2014] 110)。

このような錯覚は、人が現にもっている信念、理論、仮説を支持し、確証する情報を集め、反証となる証拠の収集を避ける基本傾向である「確証バイアス」により加速される。これと類似した働きを持つバイアスに一貫性の傾向がある。一貫性は、認知的一貫性理論であり、下位理論として、認知的均衡理論と認定的不協和理論がある ([池上知子・遠藤由美、2008] 70)。

古典的なフィルタモデルによれば、聴覚においては、注意されない側の刺激は、情報処理のごく早い時期に遮断される。

視覚では、「注意の空間的な分配」がいわれる。人が世界を見ているときは全体を漫然と見ているのではなく、ある対象に注意が焦点化して他の対象を無視するものである ([道又璽、岡田隆、2012] 165)。これは、「非注意による見落とし」という現象である ([Arian, 1998])。Gilbert は、ある特定の事象 (焦点事象) に過度に注意を集中し、その一方で同時に起こりがちな他の事象に対して注意を払わない傾向である「焦点化」を主張する ([Gilbert, 2000])。Schkade は、人は判断を下すときに利用可能な情報の一部しか利用せず、また、その情報を重く見すぎると同時に注意の向いていない情報を軽く見すぎるとする。これは「焦点化の錯覚」と言われる ([Schkade, 1998])。

(3) 人の意思決定のプロセス

人は意思決定は、①問題を定義する、②選択肢を評価するための複数の基準を設定する、③各基準に重み付けを施す、④複数の選択肢を生成する、⑤各選択肢を各基準の観点から評価する、⑥最善の選択肢を算出する、という一連のプロセスを経る (M.H. ヘイザーマン、D.A. ムーア、2011] 3-4)。

意思決定者の価値観やリスク選好が正確に測定されれば、最適な選択肢を論理的に特定する意思決定プロセスは合理的なものとなる [M.H. ヘイザーマン、D.A. ムーア、2011] 7)。これは、論理学や確率論などに基づく規範的な推論原理に合致することをいうものである ([Stein, 1996] 4)。これによれば、合理的な行動様式は、「説明したり、説教したりしても変えることができないもので、逆に不合理な行動様式は、意思決定者に「話しかけたり理論を説明したりするこ

とで変えることができるようなもの」となる（[イツァーク・ギルボア／松井彰彦訳、2013] 20）。

人を、自己利益を最大化できる合理的存在（homo economics）と捉える規範的アプローチによれば、不確実性下での人の選択は、合理的な方法、すなわちアルゴリズムを利用し、すべての可能性についての確率等の判断に従う。これには、確率アプローチと論理アプローチがある。確率アプローチは生起する可能性をベイズ推定などの確率推論を用いて選択する方法である。これに対し論理アプローチは、標本中のどの状態が生起するかを確率によらず、実際の観測や計測のシミュレーションによる結果発生頻度から統計学的に導く手法である。不確実性下の判断では、ある程度の発生メカニズムは分かっているが、結果の発生について様々な要素が複雑に作用する。そこでは、確率論のみでの予想には困難を伴い、二つの手法が組み合わされて用いられる。

(4) 期待効用論とプロスペクト理論

伝統的経済学では、不確実性下で、人は、自身のリスク許容度に応じて、リスク度合いの異なる選択を行うと説明される。期待効用理論⁶⁾を前提とする考え方で、人は利用可能な情報をすべて利用し（合理的）、これを問題解決の手順であるアルゴリズムを用いて効用の最大化を図るとするものである（[箱田裕司ほか、2010]、[高野陽太郎、2013]、[クリストファー・チャプリス、ダニエル・シモンズ／木村博江（訳）、2014]）。

合理性とは、意思決定者の価値観やリスク選好が正確に測定されたときに、そこから最適な選択肢を論理的に特定する意思決定プロセスをいう（M.H. ハイザーマン、D.A. ムーア、2011] 7）。これは、論理学や確率論などに基づいた推論原理に沿って推論する規範的な推論原理に合致することをいう（[Stein, 1996] 4）。これに従えば、合理的な行動様式は、「説明したり、説教したりして

6) ジョン・フォン・ノイマンとオスカー・モルゲンシュテルンは、個々の選択肢の期待効用を計算し、期待効用が最大となる選択肢を選ぶ期待効用理論を用いて、合理的な意思決定を示した。期待効用理論は、ゲーム理論の基礎概念として提示された不確実性下での意思決定理論であり、決定木（デシジョンツリー）と呼ばれるグラフによって視覚化される。行為 A の効用を $U(A)$ と表すと、確率 p における期待値は $p \times A$ であり、期待効用は $p \times U(A)$ となる。

も変えることができないもので」あるが、逆に不合理な行動様式は、意思決定者に「話しかけたり理論を説明したりすることで変えることができるようなもの」となる（[イツァーク・ギルボア／松井彰彦訳、2013] 20）。

期待効用論に対し、行動経済学ではプロスペクト理論が主張される。プロスペクト理論は、人の意思決定は、編集と評価の二つの段階を経ると説明する。編集は、自身の立ち位置である参照点を把握する段階、評価段階は、参照点からの利得変化量から選択肢の価値を測る価値関数とその選択肢の確率に心理的な重み付けをした確率加重関数を組み合わせて評価する段階である。これによれば、人は、価値関数と確率加重関数の組み合わせによって得られた評価関数が最大となるように人は意思決定を行うとされる⁷⁾。

期待効用理論では選択の結果を効用として絶対的な値として捉える。これに対し、プロスペクト理論では選択の結果を価値と捉え、今の状態からどの程度変化するかという相対的な値として捉える。また、期待効用理論では確率を客観的な値としてそのままの値で捉えているのに対し、プロスペクト理論では確率を主観的な値と捉え、心理的な重みを加えた値とする。

Gregによれば、行動経済学は、「人間の経済行動の研究は規範的な公理から始めるのではなく、思考エラー（ヒューリスティックス）と行動バイアスにより定型的に左右されるという総意は、行動経済学者の間で成立して」とされる。

また「行動経済学では、選択行動がフレーミングによって変わり得るし、場合によっては他者による操作可能であることも幅広く受け入れられ」ているとされる（[行動経済学会、2016]）。

フレーミングは、不確実性の下で判断や決定を行う場合、異なるフレーム（枠組み）で問題設定をすると異なる結果が得られる現象である。同じ意味を持つ選択肢であっても、どのようなフレームで設定するかで人の選択が影響を受ける。この仮説（フレーム依存性仮説）について、「人間の意思決定は、リスクとリターンに関する客観的な認識は不可能で、意思決定者は必ず何らかのフレーム（準拠枠）に依存して主観的に意思決定を行うというものである。他方「フレームに合致しない情報はたとえ重要なものであったとしても却下される。」とされる

7) 期待効用理論ではリスク回避的な個人は保険に加入するが、プロスペクト理論では保険料の支払いを損失であると捉えるため、人は保険に加入しないことになる。

(〔山本昌弘、2010〕 104)。

行動経済学や神経経済学は、人を「合理的経済人」ではなく「限定合理的な存在」とし、このような属性から生じる行動バイアスを、後掲の知覚上の「錯覚」と似通った人の生来的な「くせ」と捉える。

[Kilborn, 2006] 5は、人は、不合理な判断を行うというよりはむしろシステムティックかつ予見可能的に合理的な選択から疎外されやすく、合理的な判断が、実証化され一貫性のあるバイアスと近道選びであるヒューリスティクスにより限界づけられる存在としてとらえられるとする。

3 プロスペクト理論

(1) 概要

プロスペクト理論は、期待効用理論に代わる意思決定の記述モデルである。標準的経済学の効用関数に対応する「価値関数」と確率の重み付けに関する「確率加重関数」の二つの関数を仮定することで、不確実性下の意思決定のアノマリーを体系的に説明する。

イ. 損失回避

プロスペクト理論は、人は、意思決定において損失回避傾向があるとし、経済学が想定する標準的な効用関数の前提とする。これは、人は、デフォルトとして、現状維持を志向することを意味する。

損失回避性 (loss aversion) は、損益と損益に対する評価が非線形な対応関係を示すことをいう ([Kahneman D., 2011] 282-285)。これによれば、主観的損失は、平均的値で利得の 1.5 倍かから 2.5 倍の値を示すとする。これは利得下のリスク回避、損失下のリスク追求をもたらす⁸⁾。意思決定者は参照点をもって、その参照点を元に人がリスクを利得と知覚するか、損失と知覚するかでリスクに対する受け止め方が変化し、損失認知時のリスク追求的、利得認知時のリスク回避的⁹⁾という人の意思決定に大きく影響する ([Kahneman D. T.,

8) 損失が膨らみ経済的余力のない状況下での取引では、「失った額を取り戻すような賭け方」がなされ易い(「マルチンゲール戦略」)〔小島、2004〕31)が、このような行動は、損失下のリスク追求指向で説明がつく。

1979])。

ロ. 参照点依存

通常的意思決定では、人は基準となる参照点と比較して結果を評価する。これに対しプロスペクト理論は、参照点がどこに置かれるかによって評価が異なるとする。すなわち、意思決定が利得のフレームでなされるか、損失のフレームでなされるかで損失の受け止め方が異なる。合理的に考えれば、フレームの違いは、合理的意思決定について何ら影響しないはずであるが、実際には意志決定者の選好に影響を与えてしまうとされる ([M.H. ヘイザーマン、D.A. ムーア、2011] 104 頁)。

状況に応じてリスクに対する認識が変化すると考えるもので ([ミシェル・バデリ；土方奈美訳、2018] 70)、これは、客観的な損益のポジション、大きさと、判断に影響する知識・情報や経験のアクセス容易性、利用しやすさに依存する。意志決定者は参照点をもっており、それを基準として人が利得と知覚するか、損失と知覚するかでその受け止め方が変化し、損失と認知すればリスク追求的、利得と認知すればリスク回避的となる。

ハ. 感応度逓減

感応度低減性とは、損失にせよ利得にせよ参照点から外れるほど、主観的価値関数の値が双曲型に低減する現象をいう ([Cialdini, 2011]¹⁰⁾)。損失についての感応度の低減は、当初サンクコストの後の追加損失について苦痛の減少をもたらす ([Larric, Debiasing, 2004] 320 頁)。投資を例にとれば、人の追加投資額の値は、絶対額ではなく既に投資した額と相対評価で定まる。先行する投資額

9) 期待値とは、とり得るすべての値を確率で重み付けした加重平均をいう。金銭的な利得をもたらす籤とその籤の期待値を確実にもらえる場合を比較すると、リスク回避的とは後者を選ぶもの、リスク追求的とは前者を選ぶものをいう ([イツァーク・ギルボア／松井彰彦訳、2013] 60,67)。保険を購入するときは、期待損失額よりも高い保険料を払うのでリスク回避的、カジノのルーレットに賭けるときはリスク追求的ということになる。

10) [Cialdini, 2011] は、これを「知覚のコントラスト」の作用と説明する。人は何かの大小の認識を絶対値だけではなく、他との比較で得るとするものである。

が大きければ大きいほど、追加投資額の値は、絶対額が同じでも、相対的に小さく「見え」、支出のハードルは下がる。損失についての感応度の低減は、当初サンクコストの後の追加損失に対する苦痛の減少をもたらす（[Larric, 2004] 320）。

(2) プロスペクト理論の問題

プロスペクト理論には、落胆や失望を斟酌できないこと、後悔を見込んでいない難点があるとされること¹¹⁾（[Kahneman D., 2014] 107）以外に、次の問題が指摘される（[中村國則, 2013] 61-62 など）。

第一に、加重関数は確率値と確率加重の関係を示すものであるが、原因を特定するものではないとする指摘である。これに対しては、人間が接する環境を考慮するもの、二重過程理論に基づくものなどの認知心理学的モデルのアプローチが提案される。

11) プロスペクト理論が経済分析に用いられない理由として、第一に複数期における参照点の設定が不明瞭であるという点がある。経済分析では、実験のような1度だけの意思決定ではなく、複数期にまたがる意思決定を行う場合もあり、参照点は前の期間からどの段階で新たな参照点へと設定され、どのように変化していくのかを考える必要がある。しかし、KahnemanとTverskyはそのような複数期にまたがる意思決定を想定しておらず、経済分析を行う側がその都度、参照点の設定に関して解釈を行う必要があるという点である。第二は、経済分析におけるプロスペクト理論と期待効用理論との政策提言に差異が見えづらいという点である。プロスペクト理論での価値関数は利得を相対的に捉え、期待効用理論での効用関数は利得を絶対的に捉えるという違いによって各個人の個別の事例を見れば意思決定は異なる。しかしこの個別の個人を消費者全体の集団として見たり、生産者全体の集合として見れば個別の差異が均一化してなくなり、需要関数や供給関数は期待効用理論を前提としたものと変わりがなくなってしまう。そのため、プロスペクト理論は期待効用理論のアノマリーを解消した理論ではあるが、その有効性を示すためには期待効用理論と異なる政策提言が導くことができ期待効用理論のアノマリーと同様の構造を持つ経済問題を見つけ出す必要があるという点である。また、また、行動経済学をはじめとする心理学や神経学的なアプローチを行う分野でも、期待効用理論に基づいた際の極めて合理的な意思決定を行う個人という前提に対して、人はそのように合理的ではないという反例を挙げるにとどまっており、新たな意思決定理論を構成するには至っていないとされる。プロスペクト理論が発表された直後には多くの意思決定理論が新たに生み出されたが、現在までにプロスペクト理論以上に経済分析への有用性を示すことのできた理論は出てきてはいないとの指摘がなされる[萩原駿史]。

第二に、意思決定の際の確率の結果に対する重み付けに関する指摘である。プロスペクト理論、あるいは期待効用理論では、意思決定の際に確率を何らかの形で結果に対する重み付けとして用いる。しかし、実際の人間がそのようなやり方で確率値を評価するかどうか自体も実証的に検討すべき問題となる。行動経済学では、状況に応じてリスクの重み付けに対する認識が変化するとするとの指摘がなされる（[ミシェル・バデリ；土方奈美訳、2018] 70）。これは、客観的な損益のポジション、大きさと、判断に影響する知識・情報や経験のアクセス容易性、利用しやすさによる変化をいうものである。

第三に、確率値や結果の情報の扱いに関する指摘である。意思決定の心理学的なモデルが用いる辞書編纂型（lexicographic）は、確率や結果を決定主体にとっての重要性によって順序づけ、個別に考慮して決定を下すの決定方略をいうが、これが実験データに高いあてはまりを示すことが知られているとする。これは、確率値や結果の情報の扱いについては期待効用理論やプロスペクト理論とは異なった仮定を置く。

(3) 二重過程論

二重過程論は人の思考モードを速い思考と遅い思考の二つのモードに分けて考える（[Kahneman D., 2014] 31）。一つは、直観により認知的なコストを必要とせず、常時稼働する素早いヒューリスティックを利用するものである。これは、システム1と呼ばれ、迅速で自動的、努力不要で、無意識的、感情的な特徴を持つ（[Kahneman D., 2003] 697-720）。ここでは、多数の個別処理モジュールが同時並行的に稼働する。

もう一つは、推論により直感的判断を吟味し、意識的、努力が必要で明示的、論理的なバイアスの修正を行うスローな思考モードであり、システム2と呼ばれる（[Larric, 2004]；[太田紘史、小口峰樹、2014] 139）。システム2は、他の一つは、ルールベース・制御的・意識的・線形的・低速処理的を行うもので、有限な注意（attention）資源を多く消費し、作動記憶（working memory）の容量限界の制約を受ける（[日本創造学会]）。

[M.H. ハイザーマン、D.A. ムーア、2011] 6は、システム2の論理的なプロセスのどの部分にもシステム1思考による方略が少しは含まれ、実際には2

つシステムは連携しながら機能するとする。システム 1 思考が迅速な初期応答を担当し、続いてシステム 2 思考がより深く熟考をめぐらして修正するという具合である。

(4) ヒューリスティクス

人がヒューリスティックを利用する理由について、認知心理学、進化論、脳科学などの分野からさまざまな説明がなされる。

認知心理学からは、上述のとおり、人が世界を認識するに際して認識資源を節約しようとする傾向から説明される（〔Baumeister, 1998〕 1252-1265.）。

進化論の観点からは、進化生物学的な意味で、生物学的適応であると説明される。これは、ヒューリスティックを、人が適応的に生活するために進化した成果であるとする（〔Gigerzner, 2007〕）。脳科学からの説明も進む（〔マシュー・リバーマン、2016〕）。

Kahneman は、想起しやすい事柄を優先して評価しがちな「利用可能性ヒューリスティック」(availability heuristics)、特定のカテゴリに典型的と思われる事象の発生確率を過大に見積もりがちな方略である「代表性ヒューリスティック」(representative heuristics)、最初に与えられた情報、情報の特徴を過度に重視する「係留と調整ヒューリスティック」(anchoring and adjustment heuristics) などがある（〔Kahneman D., 2011〕）。

肯定型仮説検証 (positive hypothesis testing)、感情ヒューリスティック (affect heuristic) などがある（〔M.H. ハイザーマン、D.A. ムーア、2011〕 11）。これらは非補償型意思決定ルールの一つである。

二重過程論にいわゆるシステム 1、システム 2 のいずれの思考モードでも、人は、利用できるすべての情報を考慮して判断することはしない。取り分け、不確実性下で判断を行う場合、確率に拠らず、経験則ないし簡便な方略であるヒューリスティックを利用しがちである。

ヒューリスティクスの特性は、認知的なコストが低く、直感的で、解決への道のりが早い点にある。これは確実に正答にたどりつける保証はないものの、概ね物事を適切に処理し解決を図ることを可能とする。これを「意思決定の誤り」と捉えるものがあるが（〔相馬正史、都築誉史、2014〕 46）、問題は「これによる

意思決定の誤り」である。適切なヒューリスティクスが、適正に利用されれば、意思決定自体の誤りが生じることはない（〔鈴木宏昭、2016〕167-169）¹²⁾。すなわち、ヒューリスティクスの利用により、最適解とは言えなくとも満足解が得られる可能性が高い。しかし、他方で、短絡的で、洞察力不足の偏向（the bias of myopia）をもたらすおそれがある。

ヒューリスティクスの利用により、最適解とは言えなくとも満足解が得られる可能性が高いが、他方で、短絡的で、洞察力不足の偏向であるバイアス（the bias of myopia）をもたらすが、利用情報の盲信傾向に、「社会的証明」（social proof）、「権威と専門家の承認」（authority and expert endorsement）、「好意と類似性」（liking and similarity）がある。

人の意思決定は、情報の提示の仕方や選択肢の幅に影響される（availability heuristics, framing, anchoring）。これには、設問で提供される情報から思考を開始したり（「アンカリング」）、それをヒントと捉えてそれと矛盾しないような思考を行うこと（「一貫性」）、連続して起こる事象に高い確率を付与するなどの心理傾向（「少数の法則」）などがある。

自己利益の最大化を放棄する心理に、「返報性」（reciprocity）、「一貫性と約束」（consistency and commitment）、不利益取扱いへの抵抗心理などがある。返報性に類似する消費者心理に、「公平さ自体の公平さ」（fairness for fairness sake）がある。これは、人が不公平に扱われたと感じた場合には、自己の最大利益をも放棄するという心理である（〔Kilborn, 2006〕21）¹³⁾。

12) 鈴木は、知らないことと知っていることを選択を行う際に後者を選択する再認ヒューリスティック、両方について同じように知っている場合に以前にうまくいった属性を選ぶ直近ヒューリスティック、自分が大事と思う属性を一つ取り出しそれで優劣を決める最良選択ヒューリスティックなどある属性次元で決着がつく単一理由意思決定は、時間と労力を節約するだけでなく、すべての属性を考慮する、他のより高度な方法でも正解率はほぼ同じであるとする。

13) 〔Consumer Affairs Victoria, 2006〕14によれば、消費者が不公平であると認識した場合の反感の度合いは、公平であると認識した場合に比べ大きい。

4 システム 1 上のバイアス

(1) 心理物理学 (psychophysically based) による説明

心理物理学は、心理と量と物理量の関数関係を明かにする精神物理学上の概念である。精神物理学には、感覚の大きさ判断 R と刺激強度 I との関係を扱う外的精神物理学と生理学的興奮の強さ E と感覚の強さ S との関係を扱う内的精神物理学があるが、心理物理学はこのうち前者のアプローチである（〔行場次朗、2013〕 297）。

心理物理学による認知バイアスとして、認知に関わるものに、判断や評価における刺激の非線形による参照点を基準とする損失回避性、感応度低減性が、意思決定に関わるものに規準比率の無視、サンプルサイズの無視、確率の誤認知、平均への回帰、連語錯誤がある（〔M.H. ヘイザーマン、D.A. ムーア、2011〕 32-45）。これによる意思決定バイアス (decision making bias) 例に、保有効果 (the endowment effect)、現状維持 (status quo bias) がある（〔Kahneman D. K., 2000〕 159）。選好の逆転、双曲型割引もこれに関連する（〔Koehler, 2004〕 320）。

(2) 連合 (association based) による説明

ア. バイアス

人は自分の理解した世界 (心理的空間) に基づいて行動を決定する（〔Koffka, 2013〕）。そこに矛盾が生じた場合には、刺激により引き起こされる心的表象が知覚・感覚的に連合する認識を活性化し、連合しない認識が抑制される。その結果として、抑制されない認識のみに基づく狭いフレーングによる判断がなされる（〔Kahneman D., 2003〕 ; 〔Payne, 1999〕）。これは規範的、意味論的な認知の活性化によるバイアスで、利用可能性ヒューリスティック利用により生じる。

利用可能性は、記憶の鮮明さと新しさに基づく想起の容易性と、記憶構造 (スキーマ) に基づく検索容易性を含む。これにより、問題解決が実用的なものに固定化されがちとなり、確率判断において限定的な結果が過大視され、選択において特性や代替性が狭い範囲でしか採用されないなどの判断の歪みが生じる。その効果として、当初投資の判断と一貫性のある認知は受け容れられやすく、成功のインフレ化が生じる（〔Larric, Judgment and Decision Making, 2004〕 320）。

これらは、前掲の演繹的推論の端緒となる「スキーマ」利用、帰納的推論の端緒となる「行動随伴性の学習」効果により生じる事象によっても説明が可能である。

連合による判断バイアスに、アンカリング、後付け（後智恵）、確証（[Chapman, 2004]）、認知的不協和¹⁴⁾、一貫性などがある。また、連言事象（conjunctive-events）と選言事象（disjunctive-events）、自信過剰（over confidence）などもこの判断バイアスに分類される（[M.H. ヘイザーマン、D.A. ムーア、2011] 45-68）。

イ．基準確率の無視

連合の基礎に基準率の無視がある。想定される原因のそれぞれについて結果が生じる確率が分かっていたら、ベイズの定理を用いて「ある事象 B が生じた条件のもとで、事象 A が生じる確率」を計算できる。そのためには事前確率を考慮する必要があるが、人はこれを考慮しない基準率無視（base-rate fallacy）を行いがちである¹⁵⁾。[Tversky, 1974] は、このような確率推論の誤りは、ヒューリスティックにより体系的に生じるとする。サンプルサイズの無視は、比率だけを考えて分母の大きさを無視してしまうバイアスである。

14) [Festinger, 1950] は、退屈な課題を面白いと嘘をつくことへの報酬が 20 ドルより一ドルの方が行為を正当化する必要が強くなり、態度変化が大きくなるとする。返報性意識を持たせるためには、表意者に対価性を意識させてはならないということか。罰が希少性の大きさと意識させることができれば、態度変化を合理化する。例えば、こどもにおもちゃで遊ぶことを禁じる場合、罰の大小はこどものおもちゃへの関心・興味の強さと相関する。罰が大きければ大きいほど、おもちゃで遊ぶことの禁止＝喪失感＝損失感が大きくなる。これは損失回避バイアスにより増幅される。禁止が損失と認識されれば、利得に比して大きな重み付けがなされる。

15) このように、不確実な状況下において人がベイズ解からかけ離れた値を答える基準率錯誤が生じる原因について、基準率の無視に求める基準率無視説のほか、これを情報の提示形式を確率とすること求め自然頻度の形式で提示すればこれを避けられるとする自然頻度仮説（[Gigerenzer, 1995]）、課題の正答には課題構造とその構造が心的にどのように表象されるかが重要であるとし、ここでの表象は事象に関する主観確率と事象間の関係を含めたものを意味し、回答者が二事象間の等確率性を仮定することで生じるとするものとする等確率性仮説（[Hattori, 2009]、[西田豊、服部雅史、2011] 173）がある。

ベイズの定理のような形式的ルールをうまく使えない傾向例に連言錯誤がある。これは、事象 A と B の連言 (A and B) の確率が、単独事象より高く評価されるものである。確率のように倍率が 1 より小さい場合は、掛け合わせれば次第に小さくなるが、その確率を過少評価する現象である ([角田泰夫、2009]; [長瀬勝彦、2008])。

ウ. 連結事象

連続して起こる出来事は連結事象と言われるがその生起確率は高く評価され、逆に分離 (A or B) 事象確率は低く見積もられる傾向に選言錯誤がある。倍率が 1 を超える場合には、実際よりも小さいと誤認する傾向である。この場合、掛け合わせれば等比級数的に値が大きくなる。動機論的には、倍率と、それが掛け合わされる値が小さければ、これらの値の小ささにアンカリングされる結果と説明できる。

連言錯誤の原因にプロトタイプが関係する ([鈴木宏昭、2016] 86)。人は、生活の中で対象がどの集合=カテゴリーに属するかを判断するが、その際、カテゴリーごとにプロトタイプを作り出し、目の前の対象がこのプロトタイプとどれだけ似ているかでカテゴリー判断を行う。十分なサンプルがあれば、その平均的な特徴を捉え、そこから適切なプロトタイプを作り出すことができるが、サンプルが不十分な場合、代表例がプロトタイプに代用される。連言錯誤はこれによる生じる。

エ. 割引モデル

異時点間の選択については、合理的経済人モデルによれば、人の商品やサービスへの願望は、それが質問される時点で異なることはない。

これに対し、異時点間の選択が合理的に行なわれず、将来の効用を軽視するという考え方がある。双曲型割引 (hyperbolic discounting) モデル、双曲型を簡略化した準双曲型割引 (quasi-hyperbolic discounting) モデルで、割引関数、割引因子、割引率を指数型ではなく双曲型の割引要素関数によって説明する。[Thaler, 1981] や [Benzion, 1989] は、近い時点での異時点選択における時間割引率が遠い時点の選択よりも有意に高くなるとする。

これを「直近の満足への願望」(time-dependent preferences, desire for immediate gratification) で説明するものがある。少額の見返りが多額の見返りより短期に得られる場合人は一般的に少額の見返りを好み、すべての見返りが同等の距離、時間である場合には人は大きな見返りを好むという傾向である。これは将来の異なる時点での願望を比較すれば、より早い時点で得られるものに対してより思い比重を置くことを意味する ([Consumer Affairs Victoria, 2006C14])

また、対象や出来事に対して感じる心理的距離の遠近で精神的表象が異なるとする指摘がある。これは、心理的距離が遠い場合、抽象的、単純、構造的、脱文脈的、本質的、上位的、目標関連的な高次の解釈がなされる一方、心理的距離が近い場合には、具体的、複雑、非構造的、文脈的、副次的、下位的、目標無関連的な低次の解釈がなされ、解釈レベルの高低は、顧客の評価に大きな影響を与え選好を変えると説明する ([阿部誠, 2015])。

(3) 心理物理学、連合の相互関係

心理物理学による説明と連合による説明は、択一関係にはない。メンタルアカウンティング、保有効果、現状維持、サンクコスト効果は、心理物理学、連合のいずれからも説明が可能である。

サンクコストについていえば、例えば投資取引で最も一般的な参照値は支払い価格である。投資者が自己の購入価格を下回る市場価格がついている株式は売却せず持ち続けることを好む ([Odean, 1999])¹⁶⁾。購入時より値下がりした株を保有している投資家は、売却により確実な損失をとるよりは、不確実な将来の利益のために保有し続けるかの選択に際し、後者を選択しがちである。これは、損失確定の先延ばしであり、損失回復機会の喪失＝損失と観念されれば処分に消極的となる傾向である。

主観的損失の値は取引主体によって異なり、プロ投資家はこの値が低いとするが、取引主体が「投資家のように考えるように」と指示された場合も同様に、損失に対する感応度が低くなる ([Kahneman D. T., 1979])。これは「心理物理学」による説明である。

16) [Odean, 1999]によれば、投資家が処分した場合と保有を続けた場合の銘柄のパフォーマンスを比較すると、最終的には前者が後者を上回るとする。

他方、マルデワは、これを機会費用の軽視と説明する（〔筒井義郎、2017〕117-118）。機会費用とは、人がある行動を取ったことで断念せざるを得なかった代替的行動中で最も高いものの価値をいう。人が損失に着目すると機会費用を軽視しがちとなるとするものである。これは「連合」による説明である。

5 システム 2 上のバイアス

(1) 類型

システム 2 は、システム 1 とは異なり、属性情報の検討により推論を行うものである。これは、直感的な判断を吟味し、それによりバイアスの修正する統制的、意識的、自覚、顕在、システマティック、分析的な意思決定モデルで、補償型と非補償型がある。

(2) 補償型

最適解の意思決定は、自動的・直観的な方法によっては得られない。多くの選択肢のそれぞれについての評価と選好順位を明確にすることが必要となる。また、意思決定によりもたらされる将来の不確実な結果についてそれぞれの生起確率が特定されなければならない（〔M.H. ヘイザーマン、D.A. ムーア、2011〕）。

補償型は、重要度の高い属性を重視しつつも、何か一つの属性で劣っていても他の優れた属性で代償（相殺）できるとする考え方である。これによれば、ある属性に対しての否定的評価は、他の属性の肯定的評価により代替されるとする。これには、加算型（Fishbein モデル・理想点モデル）と加算差型がある。このうち線形補償型ルールは、代替案の各属性に関する評価と重要度の積和によって代替案の全体的評価が形成され、全体的評価が最も高い代替案を選択するルールである。代替情報を逐次的、総合的に検討することで、重み付け総合得点 $[\Sigma (\text{属性重要度} \times \text{属性評価点})]$ の最も高い選択がなされる。

(3) 非補償型

非補償型は、属性間に代償（補償）関係がない意思決定モデルである。これは、鍵となる属性で劣っている選択肢は、他の属性でカバーできないとする考え方に基づく。

人は、意思決定に際して合理的推論を行うことで効用の最大化を目指すというよりは、経験則を利用し、欲求の満足化を図ろうとする（[Simon, 1957] 119）。実際の人の判断では、より簡略化された、ある程度の精度が確保されれば足りるとする満足化ルールが支配的に用いられる（[大橋聡子、山本俊行、倉内真也、森川高行]）。規範的ルールを達成するために必要な正確さは、そのために必要な努力に見合わないと判断される。規範的ルールではなく簡便なルールの利用は、計算上ではなく必要性に基づく。Arkes は合理的なコスト・ベネフィットの計算の影響であるとし（[Arkes, 1991]）、Larric は人の状況に応じた必要性から判断方略を用い概ね最適で標準的な方略の選択によるとする（[Larric, 2004]；[Fennema & D.N. Kleinmuntz, 1995] 21-32）。

非補償型には、肯定型仮説検証（positive hypothesis testing）、感情依存型などがある（[M.H. ヘイザーマン、D.A. ムーア、2011] 11）。これについて、消費者行動学¹⁷⁾、その他¹⁸⁾の学問領域ではさまざまな用語での説明、類型化作業が試みられる。

一般に、二つの事象がありそれぞれが二つの状態を取り得るとき、その二つの事象の連関を算出するためには少なくとも四つの局面を考慮する必要がある。肯

17) 非補償型意思決定ルールは、ある属性（複数）が決定的に意思決定に影響するとする。属性として、感情依拠型（ブランドロイヤルティ）、結合（連言）型、選言型、辞書編纂型、EBA（elimination-by-aspect）型などがある。結合（連言）型は、論理学の「かつ」and 「 \wedge 」であり、それぞれの評価基準に最低限満たすべき水準を設けるものである。辞書編纂型は、評価基準を重要性によって順位付け、順位にそってベストのものを選ぶものである。ベストに複数の選択肢があれば次の評価基準に移る。選言型は論理学の「または」or 「 \vee 」であり、それぞれの重要属性の最低水準性能を決め、どれか満たしていれば足りるとする。EBA は、特徴ごとの除去）意思決定規則であり、評価基準の順序づけ、切り捨て点を決めるものである。[青木幸弘・新倉貴士・佐々木壮太郎・松下光司、2012] 224-225,264-265 は、連結型、分離型、辞書編纂型、逐次消去型などに整理する。連結型は、すべての属性の最低要求水準を満たさなければ、他の属性の如何を問わず棄却されるもの、逆に分離型は一つでもこの基準を満たす属性を備えれば、他の属性のいかんを問わず選択するモデルである。

18) 交通手段選択問題にデータマイニング手法を適用して生成された決定木（decision tree、決定を行うための木構造のグラフで、計画を立案し目標に到達するために用いられるもの）は、非補償型意思決定ルールを表現しているとされる（大橋ら・前掲注143）。データマイニングは、統計学、パターン認識、人工知能等のデータ解析の技法を大量のデータに網羅的に適用することで知識を取り出す技術をいう。

定型仮説検証は、人の日常の意思決定は、この事実を見落としていることが多く、人はこの仮説の検証のために、直感的に選択された自分が最も関心のある変数が含まれる事例を使いがちであるとされる（「適合ヒューリスティック」(congruence heuristic)）（[Klayman& Ha, 1987] 211-228；[Armstrong, 1998] 88-110）¹⁹⁾。これは、辞書編纂型意思決定ルール（[Larric, Debiasing, 2004]）と近似するモデルで、すべての最も重要と考える項目で最高のものを選ぶモデルである。

これに対し逐次削除型は、属性ごとに必要条件を致しているかを検討し、必要条件を満たしていないものがあれば逐次削除されるとする考え方である。意思決定者が最も重要視する属性のみに着目して各選択肢を評価し、選択肢が一つに定まるまで、重要度がより下記の属性について繰り返す²⁰⁾。最良の属性値との差が閾値を超えなければ同等と見なし、次の属性の評価を行う。

感情依存型（ヒューリスティック）は、過去の経験をもとに好意的な要素がある選択を行うモデルである。人の判断の多くは、高次の論理思考が始まる前に、感情的、情緒的な評価によって喚起されるとするものである（[Kahneman, 2003]）。

(4) 選択における利用

選択においては、補償型、非補償型が併用される。非補償型のEBAや辞書編纂型で絞り、少数にしてからFishbeinモデルのような属性型の補償型が用いられることが多いとされる。

選択されたヒューリスティックに問題があったり不適切な測定法が用いられればエラーが生じる（[Wilson, 1994] 116, 117-142）。これは、判断と選択に際して関連情報が無視されたり、不適切なインプットの結合がなされることにより生じる。

19) 結果が出た後で物事を振り返ると、別の結果もあり得たという可能性をあっさりとして退けてしまう傾向である。

20) 修正ルールの修正辞書編纂型意思決定ルールは、属性がかならずしも最良でなくとも、最良の属性値との差が閾値を超えなければ同等と見なし、次の属性の評価を行うものである（[大橋聡子、山本俊行、倉内真也、森川高行]）。

いずれの思考モードでも、人は、利用できるすべての情報を考慮して判断することはしない。取り分け、不確実性下で判断を行う場合、確率に抛らず、経験則ないし簡便な方略であるヒューリスティックを利用しがちであるとされる。

6 バイアスの強固性

行動経済学や神経経済学は、人を「合理的経済人」ではなく「限定合理的な存在」とし、このような属性から生じる行動バイアスを、上述の知覚上の「錯覚」と似通った人の生来的な「くせ」と捉える。これは、バイアスが人の認知・感情や判断に及ぼす影響は、相当に強度であるとするものである。人に知識が不足する場合、行動バイアスにより人の認知の錯誤が生じたり、判断能力が損なわれる度合いは、より高いとされる（[Inderst, 2010] 51）。Kahnemanは「ストーリーの出来で重要なのは情報の整合性であって、完全性ではない」とし、「むしろ手元に少ししか情報がないときのほうが、うまいことすべての情報を筋書きどおりに当てはめることができる。」としている（[Kahneman D., 2014] 159）。英国 OFT 調査（[OFT, 2004a]；[OFT, 2004b]；[OFT, 2006]）、米国 NASD 調査（[NASD Investor Education Foundation, 2006]）。オーストラリア・ビクトリア州での消費者調査（[Consumer Affairs Victoria, 2006]）などがこれを実証する。これは、フィンランドにおける投資顧客の投資行動 [Grinblatt, 2000]、米国における一般顧客の限定合理性について論究するものに [Langevoort, 2009] がある。行動経済学に関する実情調査（[DellaVigna, 2007]）においても同様の傾向がうかがわれる。

IV. バイアス利用の回避、制限、排除

1 検討の視点

不確実性取引では、不確実性を払拭するために多くの認知資源を使う必要がありヒューリスティクス利用がなされやすい。人の認知資源には限りがあるが、不確実性下の選択や判断を行うためには多くの認知資源を使う必要があり、そこではヒューリスティクス利用はやむを得ない。

ヒューリスティクス利用により生じるバイアスを排除・是正するために、対象

者にどのような知見が求められるか、勧誘者にはどのような説明、助言・指導が求められるのか。

2 バイアスに関する知識の具備

(1) バイアスのパターンに関する知識

[Kahneman, 2011] は、システム 1 がもたらす限定合理的な判断の回避のために、「バイアスのパターンを知る」ことが重要性であると指摘する。システム 1 の作用にはパターンがあり、それを認識することでそれに幾分か対処でき、そのパターンからバイアスの効果を推定し、その効果分を除去して社会的意思の形成を行う方法が考えられるとするものである。これに対しては、その効果の推定に不確定要素が多いことと、影響の除去が恣意的になり、社会的意思の操作可能性を与えかねないとの指摘がなされる。

(2) 心理バイアスの知識の取得

[M.H. ヘイザーマン、D.A. ムーア、2011] は、双曲型割引、先延ばし、損失回避概念の理解など、心理バイアスについての知識を持つことが、意思決定の改善のために重要であるとする (244 頁)。¹ [鈴木宏昭、2016] は、クリティカルシンキングの重要性を指摘しつつ、さまざまなバイアスを知ることが「詐欺まがいの商品販売、嘘だらけのコマーシャルについてのある種のワクチンとなる可能性がある」と指摘する、(199 頁) ただ、バイアスの知識を備えたとしても、バイアス制限、回避の方法を知り、それを具体的取引で利用できなければ、これら知識を備えること自体に余り意味はない。

(3) 参照点の影響に関する知識の取得

[M.H. ヘイザーマン、D.A. ムーア、2011] は、参照点の影響を知ることの重要性を指摘する。これは、リスク下の意思決定に直面した場合には、まず参照点を確認すべきで、次に、他にも同じくらいの合理性を持つ参照点がないかどうかを検討し、「もし答えがイエスなら、これから行う意思決定についての複数の視点から考えそこに生じる食い違いをよく吟味すること」が必要であり、これにより問題が提示されうる複数の代替的フレームに対して十分な注意を持った意

思決定ができるとするものである（106頁）。

(4) バイアスの影響承認

人が限定合理的な存在であることの直視をいうものである。この点、「限定合理性」概念の曖昧さ、その存否判断や要件の不明確さゆえにこれを認めることは「契約法における拘束力の理論との関係で困難を伴う」（〔松本恒雄、2011〕）との指摘がある。事業者は顧客に対し、心理学上の販売テクニックを利用し、顧客ヒューリスティクス利用を含めたバイアスに働きかけることで、顧客の判断を構造的・システムティックに歪めることで販売を促進しようとする。このような事業者によるバイアス、ヒューリスティクス利用の排除を、契約の拘束力の排除に直ちに繋げず、その排除・是正のための助言・指導義務の履行に掛からしめることはさほど困難ではない。これを法的な義務として認めるためには、人を限定合理的な存在として認める必要がある。

自身にバイアスが存在すること、判断がバイアスにより歪められている可能性を認識することはバイアスの是正、排除に有用である。

3 参照点の明確化

(1) 参照点

M.H. ヘイザーマン、D.A. ムーア、[2011] は、合理的な意思決定プロセスを適用するために踏むべきステップの中に、最終的な目標の明確な特定があるとする（242）。これは、人は「解くべき問題を完全に理解しないままに行動に移すことが多く、そのために本来、解くべき問題とは異なる問題を解いてしまうことがある」とするものである（3）。

「解くべき問題」が不確かであれば、参照点が容易に変動し、事業者の説明の仕方によって容易にフレームの変更がなされる。

(2) 再評価と脳科学からの示唆

リバーマン、[2016] は、フレーミングに惑わされる際の脳の領域が情動と密接な関係にある大脳辺縁系であり、そこが強く活性化するが、フレーミングに惑わされず「事実」に反応する部位は2つあってその一つが右腹外側前頭前皮質

であるとする。

リバーマンによれば、この領域は、他者の視点から世界を解釈する認知能力である「視点取得」に重要な役割を果たす。直感でものごとを決めつけず、思い込みを捨てて物事を見るためには自制能力を働かせる必要がある。感情の制御は「抑制」と呼ばれる。その手法に再評価手法があるが、いずれも腹外側前頭前皮質に関係する。

この再評価は、困難な状況を捉え直すプロセスであり、扁桃体の反応と情動を和らげさせる。これに対し情動のラベリングは、自身の感じる情動をラベリングし、言葉で言い表させる手法であり、これにより無意識に感情をコントロールすることができる。情動を言葉で表すと右腹外側前頭前皮質が活性化し、扁桃体の活動が弱まる(214)。換言すれば、他者の視点から世界を解釈する認知能力である「視点取得」を行うことは、フレーミングに惑わされず「事実」への反応を可能化することを意味する。

4 バイアス是正・補正、排除

(1) バイアス是正・補正

Fischhoff [1982] は、意思決定者のバイアスを排除、是正させるための手続として、次の四つのステップを挙げる。①バイアスが掛かる可能性がある局面で警告を出す、②バイアスがどの方向に作用するかを示す、③然るべきフィードバックを提供する、④フィードバックやコーチング、そのほか判断を改善するようなものは何でも取り入れた広範囲なトレーニングプログラムを提供する。

Lord [1984] は、バイアス補正の方法として、「反対意見の検討」を挙げるが、これも同様の考え方である。自らが悪魔の代弁者になって、自己の暫定的な意思決定が間違っているとしたりどこにあるかを考えるものである。Baron [1994] は、更に具体的に、どんなデータの断面を評価するときも、まず、自身の仮説が間違っていたとしても答えがイエスになる可能性はどのくらいか、次に代わりとなる仮説はいくつあるか考え、それが区別できるテストを選ぶことを提案する。M.H. ハイザーマン、D.A. ムーア [2011] は、この方略が、バイアス補正方略の中で最も用途が広く、とりわけ自分の見解を支持する情報だけ探し求め、反証には目をつぶる傾向である確証バイアスを回避するに最も効果的で

あるとする (314)。

(2) スキーマ

スキーマは、事象が認知され記銘される時に、組織化された全体としての過去体験に強く支配される働きを表す概念である ([Bartlett, 1932]; [梅本堯夫、1984]; [井上毅, 長期記憶Ⅱ—知識としての記憶、2011] 86 頁)。これは「持ち合わせの知識」台本 (スクリプト)、枠組み (フレーム) などと表現されることがある ([井上毅, 長期記憶Ⅱ—知識としての記憶、2011] 87)。

Fiske [1991] は、スキーマの種類をパーソン・スキーマ、役割スキーマ、イベントスキーマ、セルフ・スキーマに分類する。パーソン・スキーマは、人の行動を規定している人格特性や目標に関する知識を指す。役割スキーマは、年齢、性、人種、職業など社会的カテゴリーや役割によって区部される集団やその成員に関する知識で偏見や差別に結び付きやすいステレオタイプもこれに含まれる。これは、仮説確証バイアスを引き起こす源泉となる ([池上知子・遠藤由美、2008] 60)。イベントスキーマは、ある状況下で人がとる行動の手順やそこで生じる事象の系列に関する知識で、スクリプトとも呼ばれる。セルフ・スキーマは、自己の諸属性に関する知識である ([池上知子・遠藤由美、2008] 62)。

人の事象に対する認知や記銘は、組織化された全体としての過去体験に強く支配される ([Bartlett, 1932]; [梅本堯夫、1984]; [井上毅、2011] 86 頁)。

Eysenck は、スキーマは、予測を可能とし、推論を引き出す基礎となるもので、視覚的な光景の認知の際に役立つとする ([Eysenck, 2009]; [井上毅、2011] 88)。情報が不足している状況下では、スキーマを参照することで不足した情報を推論により補うことができる。これにより人の認知システムは膨大な情報を負荷なく処理することが可能となる。

他方でスキーマは、期待 (予期) として働くことで、知覚や記憶を歪めることがある。出来事に関するスキーマをスクリプト、人や集団に関するスキーマはステレオタイプと呼ばれることがある。また、スキーマは、フォールスメモリ (偽りの記憶) を導くおそれがある。これは、実際には経験していない出来事をあたかも存在したかのように想起されてしまう現象である。

人が実際に経験した出来事の記憶は、想像しただけのものより鮮明である。そ

の下での推論により形成されたフォールスメモリは、現実のものとして受け容れられやすくなる（[Schacter, 2001]）。フォールスメモリは、スキーマによる記憶の変容など、記憶の内容の変容や歪みにと類似のものと捉えられる。スキーマに一致しない情報は忘却されたり、スキーマに適合するように歪められたりすることが多い（[菊池聡、2014] 102）。フォールスメモリの特徴は、単なる記憶の歪み以上の「なかったものをあったと想起してしまう劇的な変容」と、その想起に対して人は強い確信を持つ点が上げられる（[高橋雅延、2002]）。

スキーマの影響は認知者自身に自覚されないことが多い（[池上知子・遠藤由美、2008] 50）。ある種の刺激が与えられたり一定の状況に置かれると、それに関連するスキーマが、意識的努力を要することなく自動的に利用でき、オートマシティと呼ばれる。

スキーマの自動的利用を示すものに、プライミング効果がある。これは、先行課題で与えられた言語刺激が点火剤となって認知者の記憶ないにある特性スキーマが自動的に活性化され、無意識に利用されるとするものである（[池上知子・遠藤由美、2008] 52）。

バイアスの削減には、類比的推論（analogical reasoning）が有効であるとの指摘がなされる（[Loewenstet, 1999]；[Thompson, 2000]）これは、ケースやシミュレーションから学ぶときに、同じ教訓を含む二つの演習を課し、その二つがどのように関連しているかを説明させることでバイアスの補正は格段に進むとする。

人は一度に一つの出来事から学ぶとき、その状況の表層の特徴に焦点を当てすぎて、その教訓が特定の状況の意思決定にしか当てはまらないと考えてしまいがちである。

ところが二つのできごとから共通の教訓を抽象化するプロセスは、より一般化可能性の高い洞察を培うとされる。Thompson [2000] は、比較をすることで複数の実例の類似性が浮かび上がり、それらの実例に共通した構造が見えやすくなるとする。共通の構造もしくは両方の実例が共有する法則を特定することで、学習者は、特定の事例にある本質とは無関係な外見や文脈依存的な特徴の影響を受けにくいスキーマを形成しやすくなる。そのような形での抽象化は、本質的な文脈ではないところから抽象化した方法に比べて、異なった文脈の新しい状況へ

の適用を可能化する（[M.H. ハイザーマン、D.A. ムーア、2011] 316頁）。

V. 人のバイアス利用とマインドコントロール

1 バイアス利用とマインドコントロール

上述のマインドコントロールとは、一般に個人の人格（信念、行動、思考、感情）を破壊し、それを新しい人格と置き換えること（[スティーブン・ハッサン／浅見定雄（訳）、1993] 27）、他者が対象者の思考や感情に影響を及ぼすことで、思いどおりに行動を支配すること（[岡田尊司、2016] 46）、これにより他者が自らの組織の目的成就のため、対象者に他者からの影響によることを知覚させることなく、一時的または永続的に、精神過程（認知・感情）や行動に影響を及ぼし操作すること（[西田公昭、1995] 75）をいうとされる。いずれも、人の信念や認知・感情の操作が、物理的監禁や、拷問、薬物や電気ショックなどを含めた強制的な方法によらずなされる点で、「洗脳」とは異なる。

上述のとおり、人が不確実性下で意思決定を行う場合、構造的・系統的なヒューリスティクス・バイアスに晒されることで、認知・感情や判断にエラーが生じる。この場合の対象者の意思決定は、「主観的、個別的には自由な意思で判断している」との認識でなされる。対象者にヒューリスティクス・バイアスを生じさせることで、自身が操作されていることを認知させることなく人の行動や判断を操作できるとすれば、これはマインドコントロールの手法と扱ってよい。

それでは、対象者のヒューリスティクス・バイアス利用による心理操作はどの程度有効であるのか、バイアス利用のマインドコントロールの違法性は何に求められるのか、威迫、誤導等の違法要素はマインドコントロールとどのように関わるのか。

2 ヒューリスティクス・バイアス利用型マインドコントロールの有効性

(1) 有効性

霊感商法において、マインドコントロールの有効性を消極とするものに前掲名古屋地判平10・3・26がある。判決は、宗教が対象者を勧誘するにあたり、薬物を使ったり、物理的、身体的な強制力を用いたりしたという事実はないこと、

「原告らの主張するいわゆるマインドコントロールは、それ自体多義的であるほか、一定の行為の積み重ねにより一定の思想を植え付けることをいうと捉えたとしても、前示したところによれば、原告らが主張するような効果があるとは認められず、さらに、…勧誘、教化の方法、経過を併せ考慮しても、宗教上の勧誘、教化行為のあり方として、社会的相当性を逸脱したとはいえない。」とする。

しかしながら、この判示は、洗脳とマインドコントロールを混同しているのみならず、上述のとおり、不確実性下の意思決定に際して、ヒューリスティクス利用とバイアスの影響で、対象者の認知・感情、判断に構造的・系統的エラーが生じるとする認知心理学、社会心理学、行動経済学などの自然科学、社会科学の知見を何ら考慮しない点で、適切性を欠く。このような人のヒューリスティクス・バイアスは、認知資源の限界等から本能的に生じるものであり、直感的なシステム1によるヒューリスティクス・バイアスに限らず、熟慮型のシステム2においても同様に生じる。ヒューリスティクス・バイアスによる認知・感情、判断のエラーの構造的・系統性は、それが他者に利用されれば、他者が心理操作を行うことが可能となることを示す。

3 マインドコントロールに言及する裁判例

マインドコントロールを道具概念として捉えず、対象者心理の状態の説明概念に止まるとするものに広島高判平10・9・22(判タ1002号211頁)、前掲札幌地判平13・6・29などがある。前掲広島高岡山支判平10・9・22は、宗教が、「周到に計画したスケジュール」の存在と「これに従った有機的に連携してなした一連の行為」を違法評価の対象とする。そして、マインドコントロールを「当事者が主観的、個別的には自由な意思で判断しているように見えても、客観的、全体的に吟味すると、外部からの意図的操作により意思決定していると評価される心理状態」と捉える。判決は、対象者のこのような「マインドコントロール状態」は、宗教の信者らが、周到に計画したスケジュールに従って、有機的に連携してなした一連の行為によりもたらされるものに過ぎず、説明概念以上のものではないとする。また、前掲札幌地判平成13・6・29も、対象者に物理的強制力や脅迫が働いていなかったことは、宗教の行った一連の勧誘に違法性がないと判断すべき理由はないとするが、いずれも道具概念としてのマインドコントロール

の存在を認め、それを宗教の違法性認定の事情とはしていない。

これら判決は、対象者に「マインドコントロール状態」を生じさせる「周到に計画したスケジュール」の存在と「これに従った有機的に連携してなした一連の行為」を認め、それが、信者獲得と、対象者財産の取奪という宗教の目的達成のための組織的・系統的なものであるとする。しかし、いずれの判決も、対象者に物品購入や献金を行わせる「プロセス」は記述されるものの、そのような意思決定を動機づける「メカニズム」は明らかにされていない。しかし、その内実は対象者に系統的なヒューリスティクス利用をなさしめ、バイアスを生じさせるプロセスにほかならない。そうであるとすれば、対象者に構造的・系統的なヒューリスティクス・バイアスを利用した系統的な勧誘行為をマインドコントロールとし、説明概念に止まらない道具概念と捉えることに格別の支障はないのではないか。

4 マインドコントロールの違法性

不確実性下の意思決定に際し、対象者に構造的・系統的なヒューリスティクス・バイアス利用に誘導し、これを利用する行為は、一般の商取引において用いられる手法であり、直ちに民事法上で不当行為性を帯びるわけではない。

しかし、前掲広島高岡山支判平10・9・22が述べるような、周到に計画したスケジュール」の存在と「これに従った有機的に連携してなした一連の行為」により対象者の利益を損なう場合には、それがたとえ対象者の自由意思を制約するものであったとしても、操作者の一連の行為によりもたらされる対象者の心理状態の濫用は、社会的相当性を超え、違法性を帯びる余地があるというべきである。

不確実性下の意思決定に際し、対象者のヒューリスティクス・バイアスの影響により「当事者が主観的、個別的には自由な意思で判断しているように見えても、客観的、全体的に吟味すると、外部からの意図的操作により意思決定していると評価される心理状態」が構造的、系統的に生じるとすれば、これは、対象者の出捐が自由な意思が制約された下でなされたことが推認されるに十分な理由となる。このような事態は、宗教関連のヒューリスティクス・バイアスに関する知見に通じる宗教は予見可能である。また、対象者をそのような心理状態に陥らせるために周到に計画したスケジュール」を準備し、「これに従った有機的に連携してなした一連の行為」がなされれば、先行行為による作為義務として、対象者が自己

利益を損なう判断を回避させるためのヒューリスティクス・バイアス回避・是正のための助言・指導、警告義務の履行が求められる。

VI. 霊感商法におけるマインドコントロールと違法性

1 問題の所在

(1) 対象者の心理

対象者に、超自然的事象による災禍の発生を告げることは、詐欺（前掲大阪地判平 10・2・27）、脆弱な心理状態の濫用（前掲東京地判平 21・10・1）、不当威圧（前掲東京地判平 14・10・3）、不当威圧・操作（前掲東京高判平 10・9・22、東京地判平 14・8・21、東京高判平 15・8・28、東京地判平 21・10・1）として違法評価を受ける余地がある。

対象者がさまざまなヒューリスティクスを動機付け、それにより系統的な損失回避バイアスを惹起させるためには、対象者の参照点を回避が見込めない〔コスト〕ではなく、回避可能な〔損失〕に移動させる必要がある。誤導、不当威圧は、ヒューリスティクス・バイアス惹起という観点からは、対象者の参照点を「損失」に移動する操作行為と捉えることができる。対象者の参照点が「損失」に誘導され、物品購入や献金により回避可能であるとの認識を持たせることは、経済合理的性に合わない経済的判断をさせる契機となる。

先祖の因縁の「祟り」があるか、また、それにより「災禍の発生」するかどうかは、超自然的な事象に属し、その証明ができるわけではない。他方、そのような先祖の因縁による災禍が、物品購入や献金を行なうことで回避できるか、についても自然科学による証明ではできない。わが国では、さまざまな超自然的な事象による災いを防ぐため、「お祓い」をすることに格別の違和感はない。霊感商法において、先祖の因縁による災禍の発生と物品購入や献金などの出捐による回避を言うことは、このような人の深層心理における知識・情報として存在するお祓いやお布施、お賽銭などの観念を活性化させる。これは、関連する多くの観念を活性化し、それがまた別の観念を活性化する上述のプライミングと呼ばれる効果である（[Kahneman D., 2014] 94-98）。

(2) 批判的思考の制約

ア. 害悪の告知、不安・畏怖惹起

威迫・誤導などの不当行為は、対象者の心理を損失に傾けるに止まらず、バイアス排除に必要な批判的思考を排除する役割も果たす。参照点が「損失」に移動した対象者心理がニュートラルなものに巻き戻されることを押しとどめるものである。これをいうものに、前掲東京高判平 15・8・28 がある。

事案において宗教側は、対象者が宗教により罪悪感や恐怖心を植え付けられたとしても、そこで告知されている害悪は、それを語る者の力の及ばない超自然的なもの、あるいは、目に見えない無形世界に関することであり、具体的な害悪を直接的に告知して相手を脅したことにはならないとか、それを信じずに一笑に付せば何の不安も感じる必要のない類の話であって、違法行為を構成するものではないと主張した。判決はこれに対し、「被控訴人らがそのような害悪の告知によって恐怖心を抱くに至ったのは、因縁話や心理的弱みを突くなどの方法を使用した上記の勧誘・教化行為によるものであって、この事実は、被控訴人らが上記の勧誘・教化行為によって正常な判断力、批判精神を失うに至ったことの証左であるとされた。

イ. 宗教性の秘匿

宗教性の秘匿は、不当威圧・誤導を含む宗教の勧誘・教化システムの一環とされたり、不安・畏怖の継続手段として位置付けられる。これをヒューリスティクス・バイアスの観点から見れば、害悪の告知等と同様、対象者による「損失」心理に移動した参照点を元に戻すための批判の「芽」を摘む役割を果たす。

宗教が人の吉凶禍福を対象とするものであることからすれば、対象者が勧誘者を宗教であると認識することは、行われる説明の信ぴょう性を低下させる契機となる。これは対象者の現状の認知が損失に傾くことを阻止し、ヒューリスティクスの動作を押しとどめる役割を果たすが、宗教性の秘匿は、この機会を奪うものである。

2 勧誘の一連・一体性とマインドコントロール

(1) 勧誘システム

靈感商法における不当勧誘行為の一連・一体性を認める裁判例は、その根拠として、統一的な「勧誘システム」(前掲奈良地判平9・4・16)、信者組織のメンバーが周到に計画したスケジュール(前掲広島高判平10・9・22)、あらかじめ周到に準備された組織的体系的目的的なプログラム(前掲札幌地判平13・6・29)の存在をそれぞれ挙げる。

上記奈良地判は、同システムの内容を「不公正な方法を用い、教化の過程を経てその批判力を衰退させて献金させるもの」とする。これは、勧誘システムが系統的に対象者を献金に導く内容を持つとするものであるが、換言すれば対象者の献金に向けた系統的なヒューリスティクス・バイアス惹起の体系に他ならない。

前掲東京地判平19・2・26は、勧誘が精神医学や心理学の知識を基礎とする自己啓発セミナーのノウハウを流用したものであるのが、これは、対象者心理を物品購入・献金に誘導するヒューリスティクス・バイアス惹起システムの存在とその利用をいうものである。

(2) 勧誘・教化プロセスの系統性

靈感商法の裁判例に概ね共通する勧誘プロセスと、これに対応する対象者のバイアスは次のとおりである。すなわち①先祖の因縁による災禍の発生を言うことは、対象者を「損失」の参照点に誘導するもの、②その物品購入や献金による回避可能性を示唆することは損失回避バイアスを走らせるヒューリスティクスを惹起させる。そして、③占い師の利用による権威性、④「転換期」を言うことでの希少性バイアスの利用、⑤セミナー参加での親近性や返報性による正当化、教化による確証、一貫性バイアスの利用で対象者に更なる物品購入や献金を決意させ、経済活動への従事などで更に確証を得させ、⑥現状維持や一貫性バイアスを走らせることで宗教からの離脱を押しとどめる。

このうち⑥について札幌地判平13・6・29は、「宗教の教義からの離脱を図ること自体が罪悪であるとの教義を内包している場合には、「その教義そのものがそれからの離脱を阻止する心理的に強度なくびきとなって、より一層、その教義への傾倒を断ち切り難い場合が生じるものと考えられる。」とする、そして、「宗

宗教教義とは知らずに、したがって、意識的・目的的な検証の機会を持つことができないままにこれを普遍的真理として受け容れてしまった者に対し、後になって、それが特定の宗教教義であることを明らかにしてみても、すでにその教義を真理として受け容れて信仰している以上は、外部の者がその誤謬を言い立てても、その客観的な検証の術がない以上は、科学的論理的説得をもってしても、その宗教教義からの離脱を図ることは通常極めて困難というべきであって、こうした事態に立ち至る可能性があることにかんがみると、それは、その者の信仰の自由に対する重大な脅威と評価すべきものといえることができる。」と判示する。これは、宗教教義への一貫性バイアスが対象者に宗教からの離脱困難をもたらすことを述べるものである。

控訴審の札幌高判平 25・10・31（平 26（ネ）260号）も同旨を述べる。宗教側は、「献金や物品購入の際、威迫や脅迫し、困惑させることなどしなかった」とし、対象者が自由意思に基づいてこれを行ったと主張したが、判決はこれを退け、「顧客側は自由意思に基づかず事業者の教義に帰依させられ、献金や物品購入をしなければ祝福されないという教義に拘束された状態で、献金や物品購入等をした」として、個々の献金や物品購入等の際に威迫等がなされなくても、自由意思に基づかずこれを行ったと認められる」と判示した。判決は、当初勧誘時の宗教性の秘匿を、対象者による批判的検討の機会侵害に関連させて論じる。

このような宗教の勧誘・教化システムは、対象者に系統的なバイアスを惹起し、ヒューリスティクスを誤用させる仕組みに他ならない。

(3) 心理的拘束と一連一体性

物品購入や献金の対象者への「心理的拘束」の結果であるとする裁判例がある。そこで心理的拘束のプロセスは、上記の系統的勧誘システムのそれと同一であり、宗教が対象者に対しバイアス、ヒューリスティクス誤用を働きかけを行う仕組みと利用と言ってよい。

前掲東京高判平 10・9・22 は、宗教が対象者に対し献金を決意させるプロセスが、「到底自由な意思に基づくとはいえないような態様」でなされ、対象者に献金を余儀なくされる心理的拘束が認められるとする。これは、①肉親を相次いで失った原因が先祖の罪にあるのであり、それが長男にも及ぶかのように執拗に

説くなどして、対象者を不安な心理状態に陥れ、②家系が絶家するかも知れない運命を逃れるためには、すべてを神に捧げることが必要であると思込ませ、③対象者のためにその実家である舟木家の先祖解放祭を実施してその気分を高揚させ、宗教への献金を決意させ、④信者の働きかけで対象者との間に形成された信頼関係を強化し、⑤対象者が献金する際、自宅を出て、銀行で金銭を引き出し、宗教の教会に到着するまでの間、信者らが同行し、献金の決意をひるがえさないように心理的拘束を加えて献金式に臨ませたとし、これら一例のプロセスが対象者の「心理を自在に操っているかのようであり、その結果一審原告は前記認定のとおり多額の献金をするに至ったものと認められ」と認定する。

これを対象者のバイアス、ヒューリスティクスという観点から見れば、①は対象者の参照点を「損失」に傾かせるもの、②は対象者に損失回避バイアスを働かせるもの、③の先祖解放祭は対象者に権威性と、祭祀を実施することで好意性バイアスを働かせるもの、④の信者との信頼関係の強化は親近性バイアスを強化するものである。⑤は、対象者が他に相談するなど、対象者において、自身に働いたバイアスを批判的視点で捉え、是正する機会を奪うものである。

3 物品購入・献金プロセスでのバイアス

対象者心裡の参照点を「損失」に移動させた後に、対象者をヒューリスティクス利用は誘導させる役割を果たす対象者のバイアスは次のとおり。

(1) 権威性

超自然的な災禍の発生とその回避に必要とする説明が、一般人ではなく、将来を見通す専門家である「占いの先生」から行わせることは、説明の内容の信ぴょう性を高めるが、これは対象者の権威性バイアス利用によるものである。

前掲大阪地判平 10・2・27 が宗教団体の僧侶らに因縁や霊障を見極める特殊な能力はないと認定する。宗教が僧侶に、供養料獲得のマニュアルやシステムに則り、執拗に因縁や霊障の恐ろしさを説かせるのは、権威性バイアスの利用である。判決が、これを対象者らを不安に陥れ、供養料を支払いさえすれば不幸や悩みから逃れられる誤信させる行為に当たるとし、対象者らに供養料名目で金銭を支払わせた行為を詐欺に当たるとしたことは、ヒューリスティクス・バイアス利

用という観点から捉えれば、権威性バイアスの不当利用を違法としたものと評価できる。

霊感商法の事案ではないが、対象者による占い師への妄信への付け込みを違法としたものに、東京地判平 29・1・18（平 26（ワ）33867 号）がある。事案は、占い師である勧誘者が、同人への盲信に付け込み、対象者に風俗店での勤務や顧客へのオプションサービスを強いた事案で、判決は、勧誘者の過去の薬物の影響、警察に突き出しなどの脅迫や刑務所で肉体的苦痛を味わうことを告げるなどの恐怖心をあおり、判断能力を麻痺させて精神的に隷属させ、長期にわたり風俗店等からの収入をほぼ全て詐取し続けたとし不法行為の成立を認めた。これは、威迫行為を違法とするものであるが、勧誘者が占い師であることからすれば、対象者の隷属は権威性バイアスの不当利用事案と捉えることができよう。

(2) 同調性、一貫性、確証

霊感商法では、対象者を学習のためとしてセミナーへの参加を求める。これは対象者に他の参加者と並び学させることで勧誘者、あるいは他の対象者への同調バイアスを走らせる効果を生じる。

対象者の現状維持バイアスが、変化の方向に舵を切った後に、転換をアシストするバイアスに、一貫性とコミットメント、確証バイアスがある。

4 物品購入・献金の継続

(1) 一貫性

不確実な災禍の回避のためとして、たとえ少額の印鑑購入であっても、それと一貫するその後の物品購入、献金の求めを拒絶しきれない対象者心理は一貫性バイアスで説明できる。対象者に認知の変換が一旦なされれば、それと辻褃のあう根拠を求め、理由を探す心理が働らく。これは確証バイアスと呼ばれ、対象者にその理由を探すためとしてセミナーへの参加を動機付け、出捐を正当化する更なる教義の学習が動機づける。

前掲東京高判平 15・8・28 は、宗教が対象者にある程度教義を教え込んだ後、宗教の教義を知った対象者がこれから離れると、より罪が重くなり、死後霊界で低い場所に行って苦しむとか、先祖の救いの道が絶たれ、霊界で先祖に讒訴され

などと述べ、宗教の教義から離脱することを困難な精神状態にして献身させた旨の認定を行う。このような対象者の心理状態とその強固性は、一貫性バイアスの影響で説明できる。

(2) 正当化

前掲東京高判平 15・8・28 は、対象者は宗教教義に感銘を受けステップに進んだもので、勧誘・教化行為によって畏怖困惑させた事実はないとする宗教側の主張に対し、「消極的な気持ちを持って先祖が救われなとか、恐怖を持って活動するのはいけないとか、手紙に不安と恐怖を書くことはカイン的行為であり、神から離れる行為であるなどと言われ、霊の親やアベルに宛てた手紙等には、恐怖心を隠し、自分を奮い立たせるような内容や感謝の気持ちを書いていたもの」と認定する。これは、対象者が宗教の勧誘・教化行為により畏怖困惑させられた結果であるとするが、これをヒューリスティクス・バイアスの観点から捉えれば、一貫性、確証、アンカリングで説明できる。

ア. 一貫性バイアス加速トーク

一貫性バイアスを加速させる事業者の勧誘にドアインザフェイス、フェイスインザドア、ローボールと呼ばれる手法がある。

ドアインザフェイスは、拒絶されることを前提に意図する締約内容よりも過大な取引を持ち掛け、金額、数量等を、当初提案のそれよりも低い数値に下げる手口である。靈感商法では、宗教は、対象者やその親族などの不確実な災禍を回避するために「出家」を求める例が少なくない。これは、対象者にとっては実行不可能ともいえる大きな要求であり、それができなければ、それに代わるものとして「献金」が求められる。最終ゴールよりも大きな提案を行い、その水準を下げることで、対象者を物品購入や献金に承諾させようとする働き掛けである。このような条件の切り下げは、顧客に助けられたとの感情を生じさせ返報性バイアスを働かせる。

フェイスインザドアは、対象者の一貫性バイアスを利用する勧誘手法で、後掲のドアインザフェイスとは逆の勧誘手法である。まず小さな依頼に承諾させ、レベルを徐々に上げるものである（加算）。小さな提案であっても、一旦はそれに

応じたという心理が、その後の取引額、数量、リスク増大取引への心理的バリエーを下げ心理につながる。

これと似た勧誘手法にローボールがある。まずは好条件を出し、応諾させたのち、不利な条件を提案してこれに応じさせる手口であるが、これは一貫性、バイアスの作用として説明できる。少額の印鑑から、壺、多宝塔へと高価なものの購入と進むことを許容する対象者の心理は、このようなメカニズムによる。

イ. アンカリング

宗教は、先祖の因縁による災禍の回避として、物品購入や献金を求めるが、対象者は、提示された出捐額の相当性、妥当性について、格別疑わず、提示額を基準に諾否を判断しがちである。考慮するのは、その出捐が自身の生活状況に影響しないかなどに止まる。

このような対象者心理は、アンカリングにより説明可能である。ある未知の数値を見積もる前に「何かの特定の数値を示されると、対象者にアンカリング（係留効果）が生じる。これはは実験心理学の分野では極めて信頼度と頑強性の高い効果であり、判断に際し、その数値の周辺を離れることはできないとされる（[Kahneman D., 2014] 213）²¹⁾。このような効果は、プライミングと密接に係する（同218）。

ウ. 確証

確証バイアスは、自身の認知を根拠づけ正当化するための情報を集めようとする心理である。これは他方で、自身の判断と齟齬する情報への接触を消極的にする。「見たいものを見て、見たくないものには目を塞ぐ」心理である。靈感商法被害は、様々な媒体で報じられるが、確証バイアスはこのような対象者の認知と矛盾する被害報道を見ないように動機づけるとともに、そのような報道の価値を過小評価させる。

前掲京都地判平14・10・25において、宗教が対象者の教義理解度をチェッ

21) Kahneman は、アンカリング効果の強固性について、さいころを振って出たランダムな数値が、平均15年以上の豊富な経験を持つ刑事裁判官による犯罪者の刑期に影響したとする実験データを例として示す（[Kahneman D., 2014] 224）。

クしつつ、対象者の悩み等を聞き、その悩み等を解決するために、次のセミナー等のプログラムに参加することを勧めるなどし、組織的・体系的に救いを被告の教義に求めざるを得なくするように誘導したと認定するが、これは、対象者に確証の機会を付与するにほかならない。

5 バイアスの排除・是正と説明、助言・指導

(1) バイアス排除・是正

対象者のヒューリスティクス利用とバイアスを排除・是正させるについては、上述のとおり、①バイアスが係る可能性がある局面での警告、②バイアスのが作用する方向の説明、③然るべきフィードバックやコーチング、そのほか判断を改善のトレーニングプログラムの提供が必要である。宗教の対象者に対する説明、助言・指導の内容は、上記の内容を備えるものでなければならない。

バイアスの排除・是正に有効であるのは、対象者自身の認知・感情や判断に働くバイアスの働きの認知、バイアスを排除する機会の確保である。他の選択肢を検討することはアンカリング効果に対する防衛策となる。これは、意図的に「反対のことを考えるという手法である ([Kahneman D., 2014] 226)。また、自身の認知・感情や信念に反する知識や情報に接することはバイアスを排除する機会であるが、利用可能性バイアスの排除に有効である (同 234)。上記の宗教的経済活動に関し、説明義務をいう裁判例は、この点を意識するものではない。しかし、説明・助言義務の内容の適否は、対象者の認知・感情や判断へのバイアスの働きを認知させ、バイアスを排除するための代替案の呈示な批判的機会を付与するなどバイアス、ヒューリスティクスの誤用是正にとって適切であるか、という観点を含めて検討されなければならない。

(2) 説明、助言・指導の内容

これに関する裁判例に、広島地判平9・9・18 (判タ 1002号 216頁) がある。これは全身性エリテマトーデス (SLE) に罹患し、被告の心霊療法を受けている間、病院での治療を受けなかったため症状が悪化した事案に関するものである。高校2年生の原告及びその両親が、被告が、高額の金銭を騙し取るために原告に心霊療法による治療を受けさせ他方で、原告に病院での適切な治療を受けさせ

る義務を怠ったなどとして、損害賠償を求めた事案で判決は、被告が心霊療法についての対価を要求したことはなく、金員騙取の目的はなかったとして、詐欺の成立を否定した他者で、被告は、原告の疾病内容、治療状況を知っていたのであるから、心霊療法継続中に原告の容体に悪化の兆しが現れたときには、医師の治療を受けることを勧めるべき義務があったにもかかわらず、これを怠ったとして、不法行為責任を認めたが、損害につき、原告の慰謝料及び病院の治療費のみ認められた。

これに対し控訴審の広島高判平10・9・22(判タ1002号211頁)は、医学が高度に進歩した今日においては、おおよそ疾病は、「医学的療法によってその治癒が図られるべきものであって、加持祈禱などの呪術を主体とする神霊療法等の心霊術によって疾病が除去し得るとは今日の一般常識からはとうてい考えられないところである。とはいえ、疾病は、これを病んでいる者の心の持ち方次第で、治癒することもあれば、悪化することもあり得るのであり、心霊術は、心身を病んでいる者に心の平安を与え、健康回復への意欲を持たせるものである限り、医学的療法と相容れないものではない。」としつつ、「心霊術が右の限度を超え、その術者の行為、言動が被術者において適正な医療行為を受けることを妨げ、その病状悪化を招くに至った場合には、術者の右行為、言動はもはや社会的に許容される限度を超える違法なものであって、被術者に対する不法行為が成立し得ると解される。」とした。他方で、「術者の行為、言動が被術者において適正な医療行為を受けることを積極的に妨げるものではないとしても、被術者が術者の施す心霊術に深く傾倒する余り、自ら適正な医療行為を受けることを怠り、このために、病状の悪化が見られる場合においても同様に解すべきであり、この場合、術者は被術者に対し、条理上、心霊術はそれとして受ける一方で、適正な医療行為を受けることをおろそかにすべきでないことを助言し指導すべき法的義務を負うのであり、術者がこれを怠り、被術者の病状の一層の悪化を招いた場合には、術者について不作為による不法行為が成立すると解するのが相当である。」とした。対象者のヒューリスティクス・バイアスの観点からは、宗教に、対象者の権威性バイアスを排除・助言するに適した助言・警告義務を課すものといえる。

また、靈感商法における対象者の費用出捐が正当化される「納得」が得られたとするために、全ての情報が正しく伝えられるべきとする前掲東京地判平22・

11・25、心霊術に深く傾倒し、適正な医療行為を受けず病状の悪化が見られる対象者に対し、施術者は、条理上、適正な医療行為を受けるべきことの助言・指導をいう広島高判平 10・9・22（判タ 1002 号 211 頁）も、これと同様の評価が可能である。

(3) 説明、助言・指導の民事上の義務性

バイアス・ヒューリスティクスの排除・是正は、本来は対象者自身の自己責任に属するといえなくもない。しかし、宗教に対象者に自己利益を損なうようなバイアス・ヒューリスティクス利用を生じるような損失認知の惹起などの関与があれば、先行行為に基づく作為義務として、対象者のバイアス、ヒューリスティクスの利用を予見し、そにより生じるバイアスの是正・排除助言・警告が求められる。

このような義務は宗教と対象者間に、バイアス・ヒューリスティクスの是正・排除に関する知見に非対称性があることから正当化される。知見保有の優位者である宗教は、対象者に対し自己利益を損ないがちとするバイアス・ヒューリスティクスを是正・排除する説明・助言や指導を行う信義則上の義務があるというべきである。

VII. おわりに

靈感商法に関する裁判例の多くは、宗教への出捐が対象者の自由意思が制限された下でなされたものであることの根拠を、対象者への害悪の告知、不安・畏怖惹起や誤導に求めてきた。これに対しマインドコントロールの考え方は、これを対象が不確実性下の意思決定を行うに際して生じるヒューリスティクス・バイアスの不当利用に求める。対象者に構造的・系統的な認知・感情や判断にエラーが生じ、それが強固である場合、他者がこのような対象者の心理的エラーを濫用することで、対象者の利益は損なわれ、他者が利得を得ることが可能となる。

靈感商法では、宗教の主たる目的が利益の獲得にあるところ、対象者の物品購入や献金勧誘に向け、系統的・目的的な勧誘マニュアルに基づき、一連のシステマティックなバイアス・ヒューリスティクス利用を促進する勧誘がなされる。そ

れにより対象者には、当事者が主観的、個別的には自由な意思で判断しているように見えても、客観的、全体的に吟味すると、宗教からの意図的操作に抗しきれない心理状態が惹起される。

宗教の勧誘による不確実性下の対象者の献金、物品購入が、その生活状況や財産状態に比して過大である場合、その判断はバイアス、ヒューリスティクスに影響されたものであることが推認されてよい。このような対象者の心理状態を惹起するかそのような心理状態か放置された状況下で対象者に対し物品購入、献金勧誘を行なうことは、対象者心理の脆弱性に付け込み、自己の利益を図り対象者の利益を損なう行為として、状況の濫用に当たる。また、対象者のこのようなバイアス、ヒューリスティクス誤用の是正に必要な助言、指導を懈怠することは、説明、助言指導義務違反に当たる。

不確実性下の対象者の判断にバイアス、ヒューリスティクスが働くことで、対象者が定性的に自己利益を損ないがちである仕組みは、認知心理学、社会心理学、行動経済学や神経経済学による解明されつつある。このようなバイアス・ヒューリスティクス利用の排除、是正について、対象者のどのような知見と関与者の関わりが有効適切であるか、関与者のバイアス・ヒューリスティクス誤用と放置が民事上法上で違法とされる要件は何かを検討する上で、これら周辺科学領域の知見を参照することは不可避的といえる。

以上

参考文献

- ArianRock, I.M., (1998). Inattentional Blindness. Mit Press.
- ArkesR.H. (1991). Costs and benefits of judgment errors: Implications for debiasing.. Psychological bulletin, 110, 486-498.
- ArmstrongBaron., A, M., (1998). Performance management: the new realities. Institute of Personnel and Development.
- Baronj. (1994). Thinking and deciding (2nd ed.). Cambridge: Cmbridge University Press.
- BartlettC.F. (1932). Remembering: An experimental and scial study. Cambridge: Cambridge University Press.

- Baumeister E., Muraven, M., & Tice D.M.R.F.Bratslavsky,. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource?. *Joufnl of pesonality and social psychology*, 7.
- Benzion A. Rapoport, and J. Yagil U.,. (1989). Discount rates inferred from decisions: An experimental study. *Management Science* 35, 270–284.
- Broadbent E.D. (1954). *Perception and Communication*. Pregamon.
- Chapman Sonnenberg, F. A.G.B.,. (2004). *Decision Making in Health Care: Theory, Psychology, and Applications*. Larric.
- Cialdini R.B. (2011). *Influence: The Psychology of Persuasion (Revised Edition Revised Edition*. HarperCollins Publishers.
- Consumer Affairs Victoria. (2006). *Consumer Affairs Victoria Consumer detriment in Victoria: a survey of its nature, costs and implications Research Paper No. 10*.
- Della Vigna Stefano. (2007). *PsYchologY and Economics: Evidence from the Field*. NBER Working Paper No. 13420.
- Eysenck M.W. (2009). *Fundamentals of Psychology*. Psychology Press.
- Fennema & D.N. Kleinmuntz M.G. (1995). Anticipations of Effort and Accuracy in Multiattribute Choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63.
- Festinger Carismith. (1950).
- Fischhoff B. (1982). *Debiasing*. 著 : Kahneman Slovic, O., & Tversky. A.D.,, *Judgement under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Fiske T., & Taylor, S. E.S. (1991). *Social Cognition*. New York: McGraw-Hill.
- Gilbert Wilson, T. D. D.T.,. (2000). Miswanting: Some problems in the forecasting of future affective states. Frgas, P., J.,. *Feelong and thinking: The role of affect in social cognition, studies in emotion and social interaction*, Vol. 2, 178–197.
- Grinblatt, Keloharju, Matti Mark. (2000). The Investment Behavior and Performance of Various Investor Types: A Study of Finland's Unique Data Set, 55 *J. Fin. Econ*, 43, 44.

- HubermanIyengarJiang, W.G.S., (2003). Defined Contribution Pension Plans, Determinants of Participation and Contributions Rates, Working Paper. Columbia Business School.
- InderstOttviani, MarcoRoman., (2010). Consumer Protection Market with Advice. Competition Poloci International Vol. 6 No. 1.
- IyengerLepper, M.R.S., (2000). When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000, Vol. 79, No. 6, 995–1006., 995–1005.
- KahnemanD. (2011). *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux.
- KahnemanD. (2003). Perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American psychologist*.
- KahnemanDaniel/ 村井章子訳、(2014)、*ファスト&スロー (上)*、早川書房。
- KahnemanKenetsch, J. L., Thaler, R. H.D., (2000). Choices, Values, and Frames. 著 : KarnemanTversky, A.D., *Anomalies, The endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias*. New York: Cambridge University Press.
- KahnemanTversky, A.D., (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, 263–292.
- KalnemanD. (2011). *Thinking , fast and slow*. Macmillan.
- KilbornJ., J. (2006). Behavioral Economics, Over indebtedness & Comparative Consumer BankruptcY: Searching for Causes and Evaluating Solutions. 参照先 : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=690826
- Klayman& HaY.-WJ. (1987). Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing. *Psychological Review* 94 (2).
- KoehlerWu.,G., Zhang, J., Gonzalez, R.D.J., (2004). Chapter 20. Decision Under Risk., 著 : *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making*.
- LangevoortC.Donald. (2009). The SEC, Retail Investors, And The Institutionalization Of The Securities Markets. *Virginia Law Review* [Vol. 95 : 1025]
- LarricP.R. (2004). Debiasing. 著 : Derek J. Koehler (Editor) Harvey (Editor) Nigel, *Judgment and Decision Making*. Wiley-Blackwell.

- LarricP.R. (2004). Judgment and Decision Making. 著 : Derek J. KoehlerHarveyNigel, Debiasing. Wiley-Blackwell.
- LoewensteinThompson, L., & Gentner, DJ.,. (1999). Analogical encoding facilitates knowledge transfer in negotiation. *Psychology Bulletin and Review*, 6 (4), 586-597.
- LordG., Lepper, M. R., & Preston, E.C. (1984). Considering the opposite: A corrective strategy for social judgement. *Journal of personality and Social Psychology*, 47 (6), 1231-1243.
- M.H. ヘイザーマン、D.A. ムーア、(2011)、行動意志決定論 バイアスの罠。白桃書房。
- NASD Investor Education Foundation. (2006). Investor Fraud Study Final Report.
- OdeanT. (1999). Do investors trade too much?. *American Economic Review*, 89 (5).
- OFT. (2004a). Doorstep selling, A report on the market study. 参照先 : http://www.oft.gov.uk/shared_oftr/reports/consumer_protection/oft716.pdf
- OFT. (2004b). Psychology of buying and selling in the home, Annex F of the doorstep selling report.
- OFT. (2006). The psychology of consumer detriment, A conceptual review. OFT 792 23.
- PayneW., Bettman, J. R., and Schkade, D. A.J. (1999). Measuring Constructed Preferences: Towards a Building Code. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19.
- SchkadeKahneman, D.D.A.,. (1998). Does living in California make people happy? A forecasting illusion in judgements of life satisfaction. *Psychological Science*, 9 (5), 340-346.
- SimonA.H. (1957). Models of man: social and rational; mathematical essays on rational human behavior in society setting. The MIT Press.
- Smedslund. (1963). The concept of correction in adults. *Scandinavian Journal of Psychology*, 4.
- SteinE. (1996). Without Good Reason: The Rationality Debate in Philosophy

- and Cognitive Science.
- Thaler H.R. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economic Letters* 8 (3), 201–207.
- Thompson Gentner, D., & Loewenstein, J.L.,. (2000). Avoiding missed opportunities in managerial life: Analogical training more powerful than case-based training. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 82 (1), 60–75.
- Wilson D., & Brekke, N. C.T. (1994). Mental contamination and mental correction: Unwanted influence on judgements and evaluations. *Psychological Bulletin*.
- イツァーク・ギルボア／松井彰彦訳、(2013)、合理的選択、みすず書房。
- ステイブン・ハッサン／浅見定雄（訳）、(1993)、マインドコントロールの恐怖、恒友出版。
- マシュー・リバーマン、(2016)、21世紀の脳科学、講談社。
- ミシェル・バデリ；土方奈美訳、(2018)、エッセンシャル版 行動経済学、早川書房。
- 井上毅、(2011)、長期記憶Ⅱ—知識としての記憶、著：太田信夫、巖島行雄、現代の心理学 2、北大路書房。
- 井上毅、(2011)、長期記憶Ⅱ—知識としての記憶、著：太田信夫、巖島行雄、現代の心理学 2 記憶と日常（ページ：69–105）、北大路書房。
- 角田泰夫、(2009)、行動ファイナンス入門、PHP。
- 菊池聡、(2014)、錯覚の科学、放送大学教育振興会。
- 菊池聡、(2014)、錯覚の科学、放送大学教育振興会。
- 熊谷尚夫・篠原美代平他編、(1980)、経済学大辞典（第二版）、東洋経済新聞社。
- 行場次朗、(2013)、2-1 感覚の仕組み、著：日本認知心理学会『認知心理学ハンドブック、有斐閣。
- 高橋雅延、(2002)、DRM パラダイムを使ったフォールスメモリ研究の現状と展望 I—符合化変数、材料変数を操作した研究、聖心女子大学論叢 98。
- 三浦良造、(2005)、リスクとデリバティブの統計入門、日本評論社。
- 小島寛之、(2004)、確率的発想法_数学を日常に活かす、NHK ブックス。
- 小幡績、太宰北斗_競馬、(2014)、競馬とプロスペクト理論：微小確率の過大評

価の実証分析、行動経済学第7巻、1-18。

松本恒雄、(2011)、消費者契約法10年と今後の課題—民法(債権法)改正との関係を含めて、NBL959、46。

森平爽一郎、(2012)、金融リスクマネジメント入門、日本経済新聞出版社。

西田公昭、(1995)、紀伊國屋書店(1995/8/1)、8；紀伊國屋書店(1995/8/1)。

相馬正史、都築誉史、(2014)、意思決定におけるバイアス矯正の研究動向。参照先：[file:///C:/Users/musan/AppData/Local/Packages/Microsoft.MicrosoftEdge_8wekyb3d8bbwe/TempState/Downloads/AA11430459_56_05%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/musan/AppData/Local/Packages/Microsoft.MicrosoftEdge_8wekyb3d8bbwe/TempState/Downloads/AA11430459_56_05%20(1).pdf)

村本武志、(2008)、消費者取引における心理学的影響力行使の違法性—不当威圧法理、非良心ないし状況の濫用法理の観点から、姫路ロージャーナル1・2。

村本武志、(2010)、いわゆるマインドコントロールによる勧誘行為の違法性_広島高判平12・9・14判時1755号93頁、ジュリ200、240。

太田紘史、小口峰樹、(2014)、第3章 思考の認知科学と合理性、著：信原幸弘・太田紘史、シリーズ新・心の哲学I 認知編、勁草書房。

大橋聡子、山本俊行、倉内眞也、森川高行、(日付不明)、修正辞書編纂型意思決定モデルの再現性に関する分析。参照先：http://library.jsce.or.jp/jsce/open/00039/200411_no30/pdf/38.pdf

池上知子・遠藤由美、(2008)、グラフィック社会心理学 [2版]、サイエンス社。

中村國則、(2013)、確率加重関数の理論的展開。参照先：https://www.jstage.jst.go.jp/article/sjpr/56/1/56_42/_pdf

長瀬勝彦、(2008)、意思決定のマネジメント、東洋経済新報社。

筒井義郎山根承子、マルデワ、グレッグ佐々木俊一郎、(2017)、行動経済学入門、東洋経済。

道又壘、岡田隆、(2012)、認知神経科学、放送大学教育振興会。

日本創造学会、(日付不明)、二重過程理論(dual-process theory)。参照先：<https://keyword.japancreativity.jp/applied/dual-process-theory/>

梅本亮夫、(1984)、認知心理学の系譜、著：大山正・東洋(編)、認知心理学講座I 認知と心理学(ページ：33-72)、東京大学出版会。

木下富男、(2006)、不確実性・不安そしてリスク、著：リスク学辞典編纂委員会、リスク学時点(増補改訂版)(ページ：13)、阪急こみにゅケーションズ。

鈴木宏昭、(2016)、教養としての認知科学、東京大学出版会。

廣谷章雄、山地修、(2011)、現代型民事紛争に関する実証的研究—現代型紛争

(1) 消費者紛争、司法研修所。