

経済学領域における大学生の不適切な認識とその発生機序

Students' Inappropriate Cognition on the Field of Economics and the Mechanism of its Formation

麻柄 啓一 進藤 聡彦*

Keiichi MAGARA Toshihiko SHINDO

問題と目的

ある学習内容に関して体系的な学校教育を受ける以前であっても、学習者がこれから学習する概念について何も知らないという事態は考えにくい。間違っているにしても彼らなりに一貫した知識を所有している場合が多い。日常生活の中で学習されると考えられるこのような知識はこれまでさまざまな概念化がなされてきた。たとえば古くは Vygotsky (1962) の「生活的概念」がこれにあたる。そのほかに永野 (1967) や細谷 (1969) による「 \bar{r} (ル・バー)」、Clement (1982) による「前概念」など、学習心理学研究や認知心理学研究の中でいろいろな概念化がなされてきた。これらはいわば低いレベルの誤った概念であって、意図的計画的な教育によって正しい概念、科学的な概念に修正する対象と見なされてきた。これまでに取り上げられてきた学習者のこのような概念は自然現象に関するものが大部分であり、社会現象に関するものはそれほど多くはない。本研究では大学生の誤った経済認識 (社会認識) を取り上げる。

本研究で取り上げるのは「需要の価格弾力性」と呼ばれる現象 (法則) である。広く知られている用語ではないのでこれをまず説明したい。「価格を下げれば需要が増え、価格を上げれば需要は減る」という基本的な法則がある。これは「需要の法則」と呼ばれている。この場合、価格を上下させることによってどの程度需要が増減するかは、品物や顧客や時期等の特質によって異なる。これが「需要の価格弾力性」と呼ばれる現象である。価格の上下に伴う需要の増減の程度が大きい場合を「需要の価格弾力性が大きい」と言い、逆に、価格の上下に対して需要の増減の程度が小さい場合を「需要の価格弾力性が小さい」と言う。

われわれの身の回りではこれが巧みに利用されてさまざまな価格が設定されている。一般的に言うと、需要の価格弾力性の大きい人達の価格をそれが小さい人達の価格よりも割り引くと、企業は収入を増やすことができることになる。これは差別価格政策と呼ばれる。たとえば岩田 (1991) は次のような例をあげている。映画館には学割はあるが社会人割引はない。学生は料金を割り引くと一般的に映画を見る回数が増えやすい (需要の価格弾力性が大きい) ので、割り引いた分以上の収入が期待できる。これに対して社会人の場合には割り引いても見る回数がそれほど増えない (需要の価格弾力性が小さい) ので、収入はかえって減る危険性がある。また岩田 (1991) はJRには中年女性を対象とした割引切符 (ナイスミディパス) があるのに中年男性を対象とした割引切符がないことや、電話に夜間割引があることなども需要の価格弾力性を利用した差別価格の例としてあげている。

価格弾力性を利用した差別価格という観点を持つと、身の回りにあるさまざまな価格がそれなりの根拠をもって合理的に定められていることや、企業や商店は少しでも多くの利益を追求する存在であることがあらためて実感できる。

本研究では、大学生が身の回りにある差別価格 (割引価格) を需要の価格弾力性という観点から説明できるか否かを検討しようとするものである。需要の価格弾力性という用語自体は知らないとしても、大学生にとっては需要の法則は既習の事項であるので、割引価格の有無を需要の増加の程度という観点から説明することは彼らにとっては論理的には可能なはずである。しかしわれわれは、大学生であってもそのような経済学的な知識の発動は抑制されるのではないかと予想する。そしてそれとは相容れない不適切な観点からの説明がなされるのではないかと考える。たとえば「映画館に学割があるのは経済的に自立していない学生のためを考えて」であるとか

* 山梨大学教育学部

「JRにナイスミディパスがあるのは子育てを終えた女性に楽しんでもらうため」といったような説明がそれである。このような説明はいわば「福利」の観点からの説明である。これは社会認識としては不適切なものであが、初心者が用いそうな「説明原理」である。そして体系的な経済学の教育を受けていない状況では、このような誤った知識が発動されやすいと考える。

これまでのいくつかの研究では、大人であっても誤った社会認識を持っていることが示されている。たとえば高橋・波多野（1987, 1988）では銀行の仕組みについて大学生でも誤った認識を持っていることが示されている。このような誤った社会認識をひとつひとつ明らかにしていくことは、社会科の授業の目標や改善を考える際に示唆を与えるものとなる。本研究の目的はこのような知見の蓄積にある。なお本調査ではこれと合せて (i) 不適切な説明原理が一貫して用いられるのか、それとも説明を求められた現象の性質によって使われる説明原理が異なるのか、(ii) 「福利」の観点から説明がなされるとしたらそれはなぜなのかについても検討したい。

第1調査

「映画館の割引」と「JRの割引切符」について出題する。大学生がこれらの問題に対して経済学的観点から説明することができるか、それとも「福利」的観点からの説明が現れるかを調べたい。

方法

(1) 被験者・調査時期

国立A大学工学部の学生92名。心理学の講義時間内に問題冊子を配布して集団で実施した。調査時期は1995年11月。「映画館問題」が書かれた冊子と「JR問題」が書かれた冊子の2種類を作成してランダムに配布した。45名が前者の冊子を、47名が後者の冊子を受け取った。

(2) 問題冊子の内容

2種類の冊子は表紙を除いてB6判4枚からなる。表紙には氏名の記入を求めた。質問内容はTABLE1-1、TABLE1-2の通りであり、いずれも自由記述で解答を求めた。

TABLE 1-1 第1調査の「映画館問題」

映画館の 学割問題	質問 1	<問題冊子1枚目> (1) 映画館には学生割引の制度があります。なぜ映画には学割があるのでしょうか。あなたの考えを下に書いてください。 <2枚目> (2) 前のページのあなたの答についてさらにお聞きします。なぜ、あなたが指摘した理由だと学割があることになるのですか。その点をもう少し詳しく（掘り下げて）書いてください。
	質問 2	<3枚目> (1) 映画館には普通、主婦割引の制度はありません。なぜ、主婦割引の制度はないのだろう。あなたの考えを下に書いて下さい。 <4枚目> (2) 前のページのあなたの答についてさらにお聞きします。なぜ、あなたが指摘した理由だと主婦割引がないことになるのですか。その点をもう少し詳しく（掘り下げて）書いてください。

TABLE 1-2 第1調査の「JR問題」

ナイスミディ パス問題	質問 1	<問題冊子1枚目> (1) JRは「ナイスミディパス」という切符を販売しています。30歳以上の中年女性が2人以上で旅行すると運賃が割引になる制度です。JRはなぜこのような切符を販売しているのでしょうか。あなたの考えを下に書いて下さい。 <2枚目> (2) 前のページのあなたの答についてさらにお聞きします。なぜ、あなたが指摘した理由だとナイスミディパスがあることになるのですか。その点をもう少し詳しく（掘り下げて）書いてください。
	質問 2	<3枚目> (1) JRは、30歳以上の中年男性が2人以上で旅行すると運賃が割引になる切符（例えば「ナイスミドルパス」）は販売していません。どうして中年男性には割引制度がないのだろう。あなたの考えを下に書いてください。 <4枚目> (2) 前のページのあなたの答についてさらにお聞きします。なぜ、あなたが指摘した理由だと中年割引がないことになるのですか。その点をもう少し詳しく（掘り下げて）書いてください。

「映画館問題」も「JR問題」も、質問1はある人たち（学生、あるいは中年女性）に対して割引制度がある理由を問うものである。これは「価格を下げれば需要が増える」という需要の法則を適用できる（意識できる）かどうかを調べる問題にあたる。質問2は別の人たち（主婦、あるいは中年男性）に対しては割引制度がない理由を問うものである。これは、需要の価格弾力性（の小ささ）という観点を適用できる（意識できる）かどうかを調べる問題にあたる。質問1に対してのみ正答できる場合は「需要の法則」は適用できるが「需要の価格弾力性」の観点は適用できないと見なし、質問1と質問2の両方で正答できる場合には「需要の価格弾力性」の観点を適用できると見なすことにする。

質問1、質問2の(2)で、「もう少し詳しく（掘り下げて）書いてください」と求めたのは、被験者の考えをできるだけ詳しく把握できるようにという意図からである。これによって集団調査で自由記述を求めることの短所を回避しようとした。

結果と考察

(1) 映画館問題

質問1「映画館の学割問題」に対する解答内容を、TABLE2に示す意味単位ごとに分類し集計した。各被験者の解答にどのような意味単位が含まれているかを決定するにあたっては2名の筆者の合議による。

TABLE2 映画館の学割問題に対する解答内容の分類と頻度

分類	解答例	人数
福利	<ul style="list-style-type: none"> ・学生は経済的に自立していないから ・学生はまだ扶養されているから ・お金を持っていない学生にも映画を見てもらいたいから ・映画関係者が教育上良いと判断したから ・よい映画をたくさん見て色々な物の見方考え方を学んでほしいから ・いい映画を見て教養を積んでもらいたいから ・忘れられない出会いをしてもらいたいから 	25 (56%)
需要増	<ul style="list-style-type: none"> ・値段が安くなればよく来るようになるから ・多くの学生を呼び入れたいため ・学生はお金がないので、安くした方が見に来る人が多くなるから 	24 (53%)
利益増	<ul style="list-style-type: none"> ・映画会社がもうけるため ・映画館がもうけるため 	11 (24%)
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・日本の映画料金は高過ぎると関係者が感じているから 	1 (2%)
計		61 (136%)

注. ○内の数字は重複人数を示す

消費者の「福利」を理由にあげた者が25名（56%）いた。これに対して「需要増」を指摘した者は24名（53%）であり、これらの者のうち11名は「利益増」もあわせて指摘した。被験者は大学生であるので「需要増」しか記述しなかった者でも「利益増」は意識していると考えてよいであろう。したがって経済学的な観点から解答した者と「福利」の観点から解答した者はどちらもほぼ50%となる（両者の観点をあわせて指摘した者が5名、13%である）。大学生において「福利」の解答が全体の半数に見られたことはわれわれの予想を裏付けるものであった。「映画館の学割問題」では「福利」の観点が意識されて、「需要の法則」の知識の適用が阻まれている状態にあると考えられる。「福利」型の解答は、①説明原理としては誤りであること、②日常生活から自生的に獲得されたと考えられることから、先に述べた生活的概念やπの一種と見なすことができる。

質問2「映画館の主婦割引問題」に対する解答内容を、TABLE3に示す意味単位ごとに分類集計した。「不適切」な解答が全体の約80%を占めた。TABLE3に示したように解答内容は多岐にわたり被験者の苦心が推察できる。「需要が増えにくい」「利益が増えない」という経済学的観点からの解答をした者は10名（22%）にすぎなかった。

これら10名のうち8名は質問1でも経済学的観点からの解答をしていた（残りの2名は「福利」の観点からの解答であった）。逆に言うと、質問1で経済学的観点から解答をした24名のうち、質問2でも経済学的観点からの解答をした者は8名にすぎず、不適切な解答をする者が圧倒的に多い。需要の価格弾力性の観点はほとんど意識

されていないことがわかる。

TABLE 3 映画館の主婦割引問題に対する解答内容の分類と頻度

分類	解答例	人数
不適切	<ul style="list-style-type: none"> ・主婦は独り立ちしているから ・主婦は忙しいから ・男女間の区別をするといろいろ言われるから ・主婦だという証明が出来ないから ・主婦はお金があるから ・主婦割引の制度を用いているところがほとんどないから ・主婦というのはずっと家にいて家を守るという昔からのイメージがあるから ・主婦というのは一種の職業だと考えられるから ・主婦たちはほとんどが固定概念が出来てしまっているから ・主婦割引をすると他にもOL割引、サラリーマン割引とふえていくから ・年をとって人格も形成されているから ・主婦割引が必要だと考える人がいないから 	35 (78%)
需要が増えない	<ul style="list-style-type: none"> ・主婦は映画というより買い物だから ・主婦は映画館をあまり利用しないので 	8 (18%)
利益が増えない	<ul style="list-style-type: none"> ・安くしなくても見てくれるものをわざわざ安くしてもうけを減らす必要はないから ・お金を持っていて時間の余っている主婦に割引制度を作ったら映画館側は損をするから 	2 (4%)
計		45 (100%)

(2) JR問題

質問1「ナイスミディパス問題」に対する解答内容を、TABLE4に示す意味単位ごとに分類集計してその頻度を示す。「福利」と「その他」の解答を合すると13名(28%)であり、「需要増」and/or「利益増」を指摘した者は36名(77%)に達した。「福利」との複数解答者を除くと「需要増」and/or「利益増」の観点から解答した人数は34名(72%)となる。この問題ではかなり多くの者が経済学的な観点からの解答をしており、「映画館の学割問題」の場合とは傾向が大きく異なった。同じく「割引価格」の説明が求められても、割引の対象や商品の性質によって用いられる説明原理は大きく異なることになる。映画の学割の場合は被験者自身が割引を受ける対象であるので「福利」型の解答が多くなった可能性が考えられる。あるいは学生は経済的な弱者という意識が強いためこのような解答が多くなった可能性が考えられる。

TABLE 4 ナイスミディパス問題に対する解答内容の分類と頻度

分類	解答例	人数
福利	<ul style="list-style-type: none"> ・普段旅行する機会のない中年女性に旅行を考える機会を与えるため ・30~40歳くらいの女性は子育てに追われているが、自分のやりたいことを勧めるため ・日常生活で遠くへ足をのばせる機会がなくてたまらなストレスを発散させる場として利用して欲しいから ・育児をして疲れた体を自然の多いところで休めてほしいから ・毎日家事をしている主婦に旅の楽しさを知ってもらうため ・30歳以上というのは夫婦関係が冷めてきたりして、子どもがいない夫婦は女どうして旅行に行くから 	6 (13%)
需要増	<ul style="list-style-type: none"> ・利用客層を考えると中年女性が最も利用してくれそうだから ・列車をより多くの人に利用してもらいたいため ・JRに客が増えるから 	29 (62%)
利益増	<ul style="list-style-type: none"> ・普通に売っているよりたくさん買ってもらえてもうかるから ・利用する割合が高い年代にターゲットを絞れば売上げが伸びるから ・グループで旅行してもらうことで、割引したとしても結局は利益になるので 	15 (32%)
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・女性どうして旅行したいと思う人が多いから ・中年女性はパートをしていて自由になるお金を持っているから ・専業主婦は仕事を休まずに旅行に行くことができるから ・オバサン、オバアサンが暇を見つけて旅行しやすいから ・おばさんたちはあまり一人では行動していないから ・30歳以上の女性が子どもを連れて旅行すれば子どもの分もうかるから 	7 (15%)
計		57 (121%)

注. ○内の数字は重複人数を示す

質問2「ナイスミドルパス問題」に対する解答内容を、TABLE5に示す意味単位ごとに分類集計してその頻度を示す。「需要が増えない」and/or「利益が増えない」という解答をした者は41名(87%)に達し、「不適切」と「無記入」を合わせた解答は6名(13%)にすぎなかった。需要の価格弾力性が小さいという観点は大部分の被験者に意識されている。この問題でも「映画館の主婦割引問題」とは傾向が大きく異なった。

TABLE 5 ナイスミドルパス問題に対する解答内容の分類と頻度

分類	解答例	人数
不適切	<ul style="list-style-type: none"> ・中年男性に割引すると、中年女性のために作られた「ナイス・ミディパス」の価値が低くなるから ・男性は古い仲間で集まっても、旅行するより酒を飲むほうがよいと思うから ・男どうしではどの場でも本心が言いあえるから ・男性にとっては割引などはあまり関係ないと考えている ・日本では男性の方が賃金が高いので多少高くても払えるから 	5 (11%)
需要が増えない	<ul style="list-style-type: none"> ・男性は複数で旅行することなど若者を除いてまれであるため ・男性はあまり旅行しないから ・男性どうして旅行に行くようなことはないから ・利用客が少ないだろうから ・会社や仕事があり旅行している暇がないから 	40 (85%)
利益が増えない	<ul style="list-style-type: none"> ・客は少ししか増えないので販売してももうからないから ・JRが得をしないから ・出張などに利用されるとJRが不利益をこうむるから 	12 (26%)
無記入		1 (2%)
計		58 (123%)

注. ○内の数字は重複人数を示す

質問1で経済学的観点からの解答をした36名のうち33名(92%)が質問2では価格弾力性(の小ささ)の観点からの解答をした。逆に、質問2で価格弾力性の観点から解答をした41名のうち33名(80%)が質問1では経済学的観点からの解答をしていた。質問1と質問2での解答内容はほぼ対応していることが見て取れる。ただしこのJR問題では質問1より質問2のほうが経済学的な観点からの解答が若干多くなっており、この点でも映画館問題とは傾向が異なる。

第2調査

第1調査の「映画館の学割問題」では、「福利」の観点が意識されたことによって経済学的観点からの解答が抑制されたと考察した。もしこの考察が正しいとしたら、「福利」の観点をより強く意識するような「構え」をあらかじめ作ると、経済学的観点からの解答がさらに抑制されることが予想できる。もしそのような結果が得られれば先の考察の傍証となる。第2調査では「映画館の学割問題」を標的問題として、これに先立って、福利的な観点から答えるのが妥当な問題に解答を求めてみる。そのことによって標的問題で「福利」型の解答が(第1調査よりも)増加するだろうというのが第2調査の仮説である。

方法

(1) 被験者・調査時期

国立A大学工学部の学生48名であり、第1調査の被験者と同じ集団から選ばれた。心理学の講義時間内に問題冊子を配布して集団で実施した。調査時期は1995年11月。

(2) 問題冊子の内容

問題冊子は表紙を除いてB6判4枚からなる。表紙には氏名の記入を求めた。先行問題として「通学定期問題」を出題した(質問1)。その後標的問題として「映画館の学割問題」を出題した(質問2)。質問内容を

TABLE 6 に示す。いずれも自由記述で解答を求めた。それぞれの質問で(1)(2)を設けたのは第1調査と同じ趣旨による。

TABLE 6 第2調査の問題冊子の内容

電車の通学 定期問題	質問 1	<p><問題冊子1枚目></p> <p>(1) 電車の通学定期券は、大幅な割引になっています。なぜ電車にはこのような割引の定期券があるのでしょうか。あなたの考えを下に書いてください。</p> <p><2枚目></p> <p>(2) 前のページのあなたの答についてさらにお聞きします。なぜ、あなたが指摘した理由だと通学定期券の割引があることになるのですか。その点をもう少し詳しく(掘り下げて)書いてください。</p>
	質問 2	<p><3枚目></p> <p>(1) 映画館には学生割引の制度があります。なぜ映画には学割があるのでしょうか。あなたの考えを下に書いてください。</p> <p><4枚目></p> <p>(2) 前のページのあなたの答についてさらにお聞きします。なぜ、あなたが指摘した理由だと学割があることになるのですか。その点をもう少し詳しく(掘り下げて)書いてください。</p>

なお通学定期について著者たちは、割引率が通勤定期よりも大きいこと、購入にあたっては学校の証明が必要であることから、学生(ならびにその家庭)を経済的に支援する「福利」的な制度として位置付けて、これを先行問題として用いた。

結果と考察

質問1「通学定期問題」の解答内容をTABLE 7 に示す意味単位ごとに分類集計してその頻度を示す。「福利」型の解答は18名(38%)にとどまった。第2調査ではそもそもこの問題で「福利」型の解答が大部分を占めるという前提のもとに、これを先行問題として用いたのであるが、筆者らのもくろみはずれた。第1調査の「映画館の学割問題」での「福利」型の出現頻度(56%)よりも低いのである。被験者(学生)が割引を受ける対象である点は同一であるのに、娯楽である「映画」よりも「通学(勉強)」の方が「福利」型の解答が低いのは意外であった。この原因については、定期券購入の際には必要なまとまった(多額の)金額を意識することが多く、毎日普通乗車券で通学した場合と比べてどれだけ割引になっているかを意識することが少ないためなのかもしれない。つまり、定期で恩恵を受けているという意識が学生には乏しい可能性が考えられる。

TABLE 7 通学定期券問題に対する解答内容の分類と頻度

分類	解答例	人数
福利	<ul style="list-style-type: none"> 保護者の負担を軽くするため 勉強するにはお金がかかるので鉄道会社のイキなはからい 親の負担を軽くするためと教育奨励のため 少し遠い学校にも電車で通えるように 学生は働いてなくお金があまり手に入らないから 	18 (38%)
サービス	<ul style="list-style-type: none"> 定期的に乗ってもらえるため安くしてもいいと思うから いつも乗ってくれる人に感謝しているから 毎日使っている人はお金がたくさんかかるのでおまけしてあげる 毎日乗ってくれるお客さんに感謝の意を込めてサービス 	8 (17%)
需要増	<ul style="list-style-type: none"> 定期券があると通学する時に電車を利用する客が増えるから 定期を買ってしまえば他の交通手段を選ばなくなるから 定期がないと客が減るかもしれないから 	20 (42%)
利益増	<ul style="list-style-type: none"> 多くの人に利用してもらうことで割引いても十分に利益が上がるから 利益を得ようとするため 定期を買ってもらう方がまとめてお金が入るから 	18 (38%)
営業効率	<ul style="list-style-type: none"> 切符を買う時の混雑を避けることができるから 定期は駅員に見せるだけでよいから(駅員が楽だから) 定まった収入が入ることにより会社の経営に見通しがつくから 	6 (13%)
計		70 (146%)

注。○内の数字は重複人数を示す

もう一つの原因は「通学定期問題」ではTABLE 7に示すように「サービス」という解答内容が区分されたことである。これは「映画館の学割問題」では見られなかったカテゴリーである。ただしこれは経済学的観点からの解答ではない。どちらかという「福利」と類似の解答である。そこで参考までに「サービス」と「福利」の両者を合計する。すると26名(53%)となり第1調査の「映画館の学割問題」での「福利」型の出現頻度とほぼ同一となった。

標的問題(質問2. 映画館の学割問題)の解答内容をTABLE 8に示す意味単位ごとに分類集計してその頻度を示す(第1調査のデータもあわせて示す)。「福利」型の解答は8名(17%)にすぎず、第1調査よりもかなり少ない。「通学定期問題」に答えることによって「映画館の学割問題」での「福利」型解答の割合は全体では逆に減ってしまった。

TABLE 8 映画館の学割問題に対する解答内容の分類と頻度

分類	第1調査 45人 人数	第2調査 48人 人数
福利	25 (56%)	8 (17%)
需要増	24 (53%)	27 (56%)
利益増	11 (24%)	14 (29%)
その他	1 (2%)	10 (21%)
計	61 (136%)	59 (123%)

注. ○内の数字は重複人数を示す

そこで次に、「通学定期問題」での解答タイプ別に「映画館の学割問題」での解答を検討する。まず前者の問題で「福利・サービス」のみの解答をした者と「需要増and/or利益増」のみの解答をした者を選び出した。前者は19名、後者は18名となった。これらの者が標的問題(映画館の学割問題)でどのような解答をしたかをTABLE 9に示す。「通学定期問題」での解答タイプにかかわらず、「映画館の学割問題」での解答パターンに差は認められなかった($\chi^2=3.57$ df=3)。「福利」の解答のみを取り上げても差は認められなかった($\chi^2=0.30$ df=1)。また「需要・利益増」のみを取り上げても差は認められなかった($\chi^2=1.51$ df=1)。先行問題で福利的な観点を意識することが、後続問題での「福利」型の解答を誘発するであろうという仮説は検証されなかった。

TABLE 9 「通学定期問題」での解答パターン別に見た「映画館の学割問題」での解答

通学定期問題		映画館の学割問題			
		「需要・利益増」	「福利」	「両方」	「その他」
「福利・サービス」	19人中	10人(53%)	2人(11%)	1人(5%)	6人(32%)
「需要・利益増」	18人中	13人(72%)	3人(17%)	0人	2人(11%)

注. ゴシック文字は正答を示す

第3調査

第2調査で仮説が検証されなかった原因としては、先行問題として用いた「通学定期問題」で「福利」型の解答が少なかった点あげられる。第3調査では先行問題を福利の観点をより強く意識しやすい問題に変える。それによって「福利」の構えが形成されて、標的問題(映画館の学割問題)で「福利」型の解答が(第1調査よりも)増加するかどうかを調べたい。

方法

(1) 被験者・調査時期

国立A大学工学部の学生42名であり、第1調査、第2調査の被験者と同じ集団から選ばれた。心理学の講義時間内に問題冊子を配布して集団で実施した。調査時期は1995年11月。

TABLE 10 第3調査の問題冊子の内容

都バスのシルバーパス問題	質問 1	<p><問題冊子1枚目></p> <p>(1) 東京都の都営バスでは「シルバー・パス」という制度があります。これは70歳以上の老人にバスが無料になるというものです。なぜ、都営バスではこのような制度があるのでしょうか。あなたの考えを下に書いて下さい。</p> <p><2枚目></p> <p>(2) 前のページのあなたの答についてさらにお聞きします。なぜ、あなたが指摘した理由だとシルバー・パスがあることになるのですか。その点をもう少し詳しく（掘り下げて）書いてください。</p>
	質問 2	<p><3枚目></p> <p>(1) 映画館には学生割引の制度があります。なぜ映画には学割があるのでしょうか。あなたの考えを下に書いてください。</p> <p><4枚目></p> <p>(2) 前のページのあなたの答についてさらにお聞きします。なぜ、あなたが指摘した理由だと学割があることになるのですか。その点をもう少し詳しく（掘り下げて）書いてください。</p>

(2) 問題冊子の内容

問題冊子は表紙を除いてB6判4枚からなる。表紙には氏名の記入を求めた。先行問題として「都バスのシルバーパス問題」を出題した（質問1）。その後に標的問題として「映画館の学割問題」を出題した（質問2）。質問内容をTABLE10に示す。いずれも自由記述で解答を求めた。それぞれの質問で(1)(2)を設けたのは調査1と同じ趣旨による。

結果と考察

質問1「都バスのシルバーパス問題」では42名中40名（95%）が福利（福祉）の観点からの解答を記した。たとえば「生活費を切りつめている老人が気軽に乗れるように」「老人は収入がなくても病院へ行かなくてはならないので」などであった。残りの2名の解答は「料金の支払い方法に戸惑う老人が多い場合にバスの運行が遅れるから」「70才以上の老人にバスに乗ってほしいから」であった。この問題ではほぼ全員が「福利（福祉）」の観点からの解答を記したので先行問題としての役割を果たした。

TABLE11 映画館の学割問題に対する解答内容の分類と頻度

分類	第1調査 45人 人数	第3調査 42人 人数
福利	25 (56%)	18 (43%)
需要増	24 (53%)	17 (40%)
利益増	11 (24%)	7 (17%)
その他	1 (2%)	8 (19%)
計	61 (136%)	50 (119%)

注. ○内の数字は重複人数を示す

標的問題（質問2. 映画館の学割問題）の解答内容をTABLE11に示す意味単位ごとに分類集計してその頻度を示す（第1調査のデータもあわせて示す）。「福利」型の解答をした者は18名（43%）であり第1調査よりも減少した。ただし有意差はない（ $\chi^2=1.40$ $df=1$ ）。また重複解答者を除外して「福利」型の解答のみを記した人数は、第3調査が16名（38%）、第1調査が20名（44%）であった。有意差はない（ $\chi^2=0.36$ $df=1$ ）ものの第3調査の方がやはり若干少ない。先行問題で「福利（福祉）」の観点を意識したからといって、それが標的問題での「福利」型の解答を増加させるわけではないといえる。そのような一時的な文脈にかかわりなく「映画館の学割問題」では大学生の約半数が「福利」型の解答をするといえる。

討 論

実施された3種の調査結果を概観しながら、先にあげた目的に沿って考察を加える。

第1調査では「映画館の学割問題」と「JRのナイスミディバス問題」に対する解答内容に違いが見られた。

前者の問題では「福利」型の解答と経済学的観点からの解答がほぼ半数ずつであった。後者の問題では「福利」型の解答は少なく、およそ4分の3の者が経済学的観点からの解答をした。同一の原理から説明できる問題であるのに一貫した説明原理が用いられていないことになる。この点について2つの考察を加えたい。まず、後者の問題で経済学的な観点からの解答が多かったことは、今回の被験者が「価格を下げれば需要は増える」という需要の法則については既知であることを示している。したがって前者の問題で「福利」型の解答をした者であっても、それは需要の法則自体を知らなかったからではなくて、その知識の適用が阻まれたからであると言える。次に、ここには一種の思考の領域固有的な性質が表れていることになる。割引の対象が経済的な弱者として認識されやすかったり、割引により経済的な恩恵を受けるという直接的な実感を伴う場合には「福利」型の解答が発動されやすいのではないかと考えられる。

ところで、資本主義経済においては企業活動の主たる目的が利益の追求であることは基本的な原理である。ところが「映画館の学割問題」で約半数、「JRのナイスミディパス問題」で約4分の1の大学生が、具体的な経済現象にこのような資本主義経済の基本的な説明原理を適用できなかったという事実は注目に値する。被験者はこれまでの学校教育（中学校の社会科や高校の政治経済）で、資本主義経済の一般的特徴について、さらには「需要や供給」と価格との（ミクロな）関係についての学習の機会を持ってきたはずである。しかし第1調査の結果からはこのような学習が不十分であることが示されている。需要の法則ひとつをとっても、どのような具体例を用いてこの法則が教えられているのかを分析することが必要になるし、「映画館の学割問題」のような問題にもこの法則が適用可能となるような経済学習のあり方を検討することが必要となる。

第2調査と第3調査では福利的な制度として位置づく「通学定期問題」や「シルバーパス問題」を先行させた。後続の標的問題で「福利」型の解答の増加が見られるとすれば、福利の観点からの説明原理を意識することが経済学的観点からの説明を抑制するというメカニズムの傍証になると考えたためである。しかし筆者らの予想に反して、第2調査でも第3調査でも、標的問題で「福利」型の解答の増加は認められなかった。有意差はないものの、むしろ第2、第3調査の標的問題では「福利」型の解答は減少する傾向にあった。したがって先行問題で福利の観点を意識することは、筆者らの予測とは逆の影響を与えている可能性も考えられる。この点の検討は今後の問題となる。

最後に本研究の意義について述べたい。先に、児童・生徒の自然認識に比べて社会認識を問題にした研究は少ないと述べた。その原因としては、学習者が誤った社会認識を持っているにしても、それを客観的な形で把握して記述することの困難性があげられる。しかし現実の学校教育を視野に入れた場合には、学習者の誤った社会認識をあぶりだし、それがどのように修正されうるかを明らかにしていくことは重要なことである。しかもその際に、認識のあり様を学習者の学年や年齢と対応づけて説明するのではなくて、学習（授業）や経験のあり方と関連づけていくことが必要であると筆者らは考える。本研究では誤った認識が成立する機序の解明までには至らなかったが、学習者の誤った社会認識の一端を示すことができた点では意義があると考えられる。本調査の結果を踏まえて、今後経済学習のあり方を検討していきたい。

文 献

- Clement, J. 1982 Students' preconceptions in introductory mechanics, American Journal of Physics, 50, 66-71.
 岩田規久男 1991 間違いだらけの経済常識 日本経済新聞社
 細谷 純 1969 教育目標のくだけかた 児童心理 266, 56-61, 金子書房
 永野重史 1967 能力分類の試み(1) 授業研究49, 118-125, 明治図書
 高橋恵子 波多野諄余夫 1987 小中学生の「金融制度」についての理解 日本教育心理学会第29回総会発表論文
 文集 350-351.
 高橋恵子 波多野諄余夫 1988 「金融制度」の理解における誤概念 日本教育心理学会第30回総会発表論文
 文集 56-57.
 Vygotsky, L. S. (柴田義松訳 1962) 思考と言語(下) 明治図書