

研究と コミュニケーション

コミュニケーションにはコストがかかる

このエッセイが何か学部生のみなさんのためになればと思うのですが、私はゲーム理論の中でも特にコミュニケーションの理論が専門ですので、それに関連づけて教訓めいた事を書こうと思います。私が経済学の専門家になってから学んだ大きなことの一つ（かなり当たり前のことなのですが）は、ただで人を説得できると思うな、ということです。ゲーム理論でモデル化される「説得」という行為は、情報の送り手が情報の受け手に情報を送り、受け手の考え、信念に影響を与えるという事ですが、情報の送り手と受け手共に、しっかりとコストを払わなければ、効果的なコミュニケーション、情報伝達は達成できません。このことを、自分の経験を使って説明させてもらおうと思います。



本領 崇一

Honryo Takakazu

【研究テーマ】

コミュニケーション理論と
情報の経済学

E-mail thonryo@mail.doshisha.ac.jp



どの学問もそうだと思いますが、研究業績を積んで大学に雇ってもらうためには、最先端の研究を行い、それを英語で書いて学術雑誌に掲載してもらわなければなりません。経済学の場合は、一流の雑誌であれば、投稿した論文は2人ないし3人くらいのレフェリーに回されて、編集長がレフェリー達の見解をまとめて可否の通知を送ってくるのですが、それには優に半年はかかりました。私も論文を投稿しつづけていましたが、すると何が起ころかと言うと、お前の論文はダメだと言われて却下されるわけです。最初これに対する私の反応は、「何も理解できない馬鹿なレフェリーにあたってしまった。」というものでした。理解力のないレフェリーのせいで、半年も無駄にしました、と怒るわけです。しかしさすがになんども論文を却下されると、馬鹿なのはレフェリーではなくて自分なのではないかと思えてきます。これが私の研究者人生の第一歩でした。スラムダンクの安西先生の有名なセリフに「下手くその上級者への道のりは、己が下手さを知りて第一歩め」というものがあります。誤解を先回りして人を説得するのが下手くそののが悪いと気づかないといけなかったわけです。こういう意識改革をしてからは、少なくともゼロ口ではない確率で合格をもらえるようになってきました。

情報の受け手はコストを払っている

さて、今度は自分がレフェリーをする、説得される側に立つとよくわかることは、説得される側にはコストがかかると言うことです。人が書いた論文など、読むのは絶望的



に面倒くさいわけです。しかも自分はその論文のステークホルダーでもなんでもなく、本来はどうでもいいわけで、なんとなく責任感でやっている。ちゃんと理解して論文が正しい事確かめるためには、多大な精神的、体力的なコストがかかります。すると、そんな労力をかけるよりも、わからない文章は積極的に誤解して、論文がダメだと言って終わらせようとします。間違えた論文を通してしまっただけは、自分の責任問題になりますから。論文だけでなく、何事も、悪い部分を見つけるのはいい部分を見つけるより簡単なのです。レフェリーには、わかっている馬鹿のふりをして、「この論文はわけがわからない、意味をなさない」と言って却下し、情報の受け手としてのコストを払わないですませようとする強いインセンティブがあるのだと思います。

情報の送り手はコストを払わなければならない

簡潔にわかりやすく、相手の印象が悪い方に固まる前に、自分の主張の良さを説明できなければ、相手は情報を咀嚼するためのコミュニケーションコストを支払ってくれません。これでは失敗です。そして、簡潔でわかりやすい文章を書いたり、プレゼンの用意をするためには、莫大な時間と労力が必要です。これが我々日本人の苦手な部分だと思います。日本の国語教育は、情報の受け手としてのトレーニングに重点をおいているのか、大学受験などでは、偉い人の文章を取り出してきて、作者が言いたい事は次のうちどれか?などとやります。実はこれは大変に作者を侮辱し

た話で、お前の話はわけがわからない、何を言いたいかを理解するのに手間がかかってしょうがない、だから試験問題になりうると言っているのと同じです。アメリカでは逆に、学校では情報の送り手としてのトレーニング、いかに上手に自分の主張を人に伝えるかを強調すると聞きます。私の仕事の話に戻りますと、私は論文にまとめるべき全ての結果が出揃ってから、人様に読んでもらえる論文としての体裁をまとめるまでに数年かかりますが、同じ事をアメリカ人の経済学者は二週間くらいでやってしまうでしょう（英語だからという部分もありますが）。これからは国際化社会だと言いますが、大概の日本人はこんなハンディキャップを背負って、国際化の波に立ち向かわないといけないのだと言う事、意識しておいて損はないかと思えます。人に理解されなくても怒らず、もしかして自分の伝え方が悪かったのかなと少し反省して見ることで、失敗が減らせていけるかもしれません。