

第1章 はじめに一僧侶と魚

概要 現在の開発援助プログラムにおいて、善意はあっても最も効率のよい方法がとられていない。それを見極めるためには、問題を理解し、厳密な評価を行うことが必要である。本書の目的は、どの方法が本当に貧しい人のためになっているか見極め、未解決の問題に対する新しい方法を探すことである。

貧困と闘うための二面戦略

僧侶と魚の例＝貧困撲滅への事業

善意が大きくても、最も効果的・効率のよい方法を取られていない

援助と開発に関する相反する議論「援助は本当に有効か？」

ジェフリー・サックス陣営

- ・援助への支出は不十分
- ・関与の度合いをもっと大幅に強めるべき

VS

ウィリアム・イースタリー陣営

- ・お金で問題を解決するのはうまくいかない
- ・国際機関から資源を引き揚げ、現地の小規模プログラムに力を注ぐべき

→議論は平行線で、前に進まない

「どの援助が有効なのか？」

→具体的な問題に目を当て、解決法を提案し、効果があるか試す

二面戦略

① 問題を理解する

行動経済学を利用

- (1) シンプル「あつかうのはお金だけじゃない」
- (2) ラジカル「人間は必ずしも費用便益分析に基づいて決断を下すとは限らない」

② 厳密な評価

あるプロジェクトが現場で効果を上げているか判断

→どれが最も効果的か判断し、なぜある解決策が他のものより効果があるか理解できる

マイクロクレジットの例

シンガーの湖に飛び込む

功利哲学者ピーター・シンガーの「湖に落ちた子供を助ける倫理的な義務があるか？」という例

→貧しい人を援助する機関を支援する倫理的義務も発生する

反論 「自分の目で確かめることができない」

↑援助プログラムを厳密に評価し、効果があることを確かめられたものを支持すればいい

目の前で行われている行動経済学的な解決法

援助機関は行動経済学を慈善活動のマーケティングに応用している

例：「セーブ・ザ・チルドレン」「ホールプラネット財団」「テキスト・トゥ・ハイチ」キャンペーン
「Kiva」…何に・だれに寄付するか把握しにくくなっている

→目的と手段の間のずれ

優れた組織…資金集めとプログラムの有効性をどちらも粘り強く追及し、それぞれについて全く異なる
アプローチを取る

→その違いを認識し、尊重する

僕たちはもっと要求してもいい

ドナーである我々が最大の影響を与えられる組織・プログラムを探し、支援する

→ ①集まったお金を効果的に使える

②正しく行えば援助は効果をあげることができるという証明になる

本書の行く先

評価によって具体的な**証拠**が得られ、証拠を判断材料としてどの開発手法を支持するか決めるべき
本書の目的…どの方法が本当に貧しい人々のためになるのか見極めること

未解決の問題を解決する新しい方法を探すこと

第2章 貧困と闘う—何をどうするのか

概要 議論を越えて現実的に貧困を解決するためには、援助プログラムをランダム比較試験によって正確に有効性を確かめなければならない。そして、個別の具体的な問題を様々な方法を試しながら解決する必要がある。

前へ進めない？

「援助は本当に有効か？」という問題をめぐる論争を解決する一歩

→効果をあげている個別のプログラムをサポートし、あげていないプログラムを中止する

両方のパターンを観察して、成功をもたらす条件を見極める

ランダム化比較試験—適切な質問をする

ビフォー・アフター分析

- ・人々の以前の状態をその後の状態と比べる
- ・外部要因が知りたい結果に変化を起こさせると、機能しない

ランダム化比較試験 (RCT)

- ・外部要因を説明するために試験対象の実験を受けないグループ (対照群) をつくる

コイン投げで科学

対照群はプログラムを受けた治療群と似ていなければならない

しかし、開発プログラムは無形の資質を利用するため、測定できない

→ランダム化することで平均すれば対照群・治療群はすべての特徴が似る

群が大きければ大きいほどバランスが取れている

アーネストへの難しい質問

RCTを行うには、貧困と直に向き合わなければならない

治療群と対照群から一貫性のあるデータを集めるためには、現実の人々の生活を観察する必要がある

貧困について語るとき僕たちは何について語っているのか

国連の定義
「持続可能」プログラム
崇高な概念・抽象的な言葉



貧しい = 「持っていない」
具体的現実として貧困を知る
個別にいろんな方法を探す

個人のニーズは無数であり、解決できる方法も無数にあるはずである。

視野を広げると同時に組織的なアプローチで粘り強く取り組む必要がある。

まとめ (第1章・第2章)

議論を越えてこれからの開発プログラムが効果的・効率的に貧困と闘っていくには、正確な評価による証拠と改善が必要である。個別な現実にある様々な問題を解決するために、個別に多くの方法を探して試すことを繰り返し、視野を広げ新たな方策を模索すると同時に組織として粘り強く取り組まなければならない。

補足

P12 line2 シーシュポスのような果てしない無駄骨

シーシュポスはギリシャ神話に登場する人物。罰として巨大な岩を山頂まで押し上げることを課せられるが、岩は頂点に届く直前に重みで底まで転がり落ちてしまうため、永遠の苦行が繰り返される。

このことから「シーシュポスの岩 (英:the stone of Sisyphus)」「Sisyphian labor」の語は、日本での「賽の河原」同様に「(果てしない) 徒労」を意味する

P15 line11 『実践 行動経済学』



『実践 行動経済学 健康、富、幸福への聡明な選択』

(原題 Nudge Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness)

著：リチャード・セイラー＋キャス・サンスティーン

訳：遠藤真美

初めに、人間がいかに非合理的であるかを「エコノ(Econ)」「ヒューマン」を使って説明している。また、市場に「ナッジ(nudge)」（ヒジで軽く相手をつつくように、適切な選択を促したり危険を回避させるしぐさ）を組み込むことによって人間が幸福な選択をするように導くべきだと提唱する。

P17 line2 「金槌を持っているからといって、あらゆるものが釘だとは限らない」

“ When(If) all you have is hammer, everything looks like nail. ”

英語のことわざで、「自分が持っている考えや手段ですべて解決できると考えてしまう」ことを意味する。

P19 line7 ペイデイローン

アメリカの消費者金融が次回もらう給料を担保に提供する、短期の小口ローンサービス。数百%の非常に高い利息での貸し付けである。ペイデイローンでは、貸し付け時に貸付金額に加えて（実際には使用できない）商品券をつけ、返済時には商品券の額を含めた金額を返済させることによって、利息制限を回避する手法を取っている。貸し付け額は小口で、200・300ドルくらいだという。

サブプライム問題によって生活が苦しくなった個人が、日々の生活費のための資金繰りとして、ペイデイローンに手を出すケースが増えている。ペイデイローンの返済期限は、2週間が多い。これは、アメリカの給料の支払いが、一般職の場合月2回が多いため、「次の給料」が2週間後には支払われるためである。