

受 験 番 号

2026年度 大学院比較文化研究科「前期博士課程」春期入学試験

## 専 門 科 目 (解答例)

評 価	
--------	--

選択した設問番号（ 1 ）の解答例

例えば、下記の事項に言及し、論理的な記述を拡充していればよい。

- ある2人の共犯の囚人が捕まり余罪に関して別々に尋問を受けていること。
- 両者が黙秘を続けた場合、両者が自白した場合、および片方の囚人だけが自白した場合のそれぞれの囚人の余罪。
- このような状況では、どちらの囚人も相手がどう行動しても自分にとって自白が最も有利だと考え（これを最適反応と呼ぶ）、結果として両者ともに自白を選ぶことになる（これをナッシュ均衡と呼ぶ）こと。
- 両者が協力し黙秘を続ければ刑はそれぞれ軽くて済むが、各自が自身の利得を優先した結果それぞれ刑は重くなり、協力し合ったときよりもよくない状況が実現すること。
- 囚人のジレンマの応用例（例えば、競合店が価格引き下げ競争をした結果お互いに売上を減らしてしまうというもの等）
- 囚人のジレンマの事例（例えば、実際に牛丼業界や薄型テレビ等において激しい価格競争が繰り広げられたこと等）。

選択した設問番号（ 2 ）の解答例

例えば、下記の事項に言及し、論理的な記述を拡充していればよい。

- 行動経済学とは経済学と心理学が融合した学問であること。
- 「人間は直感や感情によって必ずしも合理的な判断をするとは限らない」ということを前提に、経済活動における人間の意思決定メカニズムを解明しようとする学問であること。
- 行動経済学には、人間の非合理的な行動パターンを説明する様々な理論があり、その中の一つに「ナッジ理論」というものがあること。
- ナッジ (nudge) とは、「軽く押す」という英語から転じて「人々の行動をそっと後押しする」という意味合いで使われること。
- ナッジ理論とは、罰則やルール等で強制するのではなく、選択肢の提示の仕方を工夫するといった小さなきっかけを与えることで、人々がより良い選択を自発的に取れるよう促す手法であること。
- ナッジ理論が応用されている事例（例えば、レストランのメニューで商品の横にカロリーの値を示すことで顧客に健康的なメニューを選択させやすくすることや、ショッピングウェブサイトでもっと売りたい商品に「限定セール」と表示することでその商品の購入率を上げること等）。