

値」の設定の仕方次第で、「費用」よりも「便益」が凌駕するか否かの結果が、正反対になった。従って、「生命価値」を適正に把握することが、事故防止策の費用を掛けるべきか否かの政策決定において非常に重要であると、Viscusiは強調している。

「生命価値」の把握が重要であるという点は、Sunsteinも以下のように指摘している⁸²⁾。即ち、生命とか健康とか美観等の非金銭的な価値 (nonmonetary values) も、金銭的に評価すべきである。危険の程度とそこへの防止策に適切な費用配分を導き出すためには、金銭的に評価するという手段が、危険をプラグマチックに分析し知的に比較するために必要であり、一貫性と統一性のある防止策費用配分にも必要だからである、と。確かに、命には値段を付けられないと心地の良い言葉を盾に思考停止に陥れば、有限な資源を有効配分するための建設的議論も停止してしまうと思われる。

その点、アメリカでは、安全のための予算を考える際に、費用を超える効果のある事故防止費用という視点から、「支払意思額」(willingness-to-pay: WTP = 買値)としての「生命価値評価」(value-of-life estimate)を考慮に入れて検討したところ上手く機能した、とViscusiは指摘する。彼の著書によれば⁸³⁾、様々な指標を総合評価した結果、個人が生命を価値評価するリーズナブルな範囲は、凡そ3百万ドルから5百万ドル程度であるという⁸⁴⁾。もっとも如何程の評価をするかは個人差が大きい。差異の例としては、喫煙者が禁煙者よりも低く評価するとか、シートベルト不着用者も着用者より低い評価をしているとか、喫煙し、かつシートベルト不着用でもある者は、禁煙で着用者よりも大幅に低く自らの「生命価値」を評価しているという統計データもViscusiは示してい

82) See Sunstein, *Cognition and Cost-Benefit Analysis*, *supra* note 8, at 1077, 1094.

83) See VISCUSI, *RATIONAL RISK POLICY*, *supra* note 2, at 58-60.

84) *Id.* なお、Sunsteinの最新書(2005年)は、アメリカ環境庁(Environmental Protection Agency: EPA)が用いる「統計的(確率的)生命価値」(value of statistical life: VSL)を6.1百万ドルであると紹介している。CASS R. SUNSTEIN, *LAW OF FEAR: BEYOND THE PRECAUTIONARY PRINCIPLE* 132 (2005).

る。

更にViscusiはその論文において⁸⁵⁾、人が何故、必要な議論を避けるのかについての原因を、以下のように示唆している。今後の日本における客観的かつ冷静な論議をする前提として、理解しておくべき指摘であろう。

- 金銭と命とを秤に掛けること自体を、人は嫌うのかもしれない。
- 金銭と命とは、相容れないものだと考えられるのかもしれない。
- 危険の計算を行ったこと自体から、安全性を無視する企業体質の現れであると捉えられてしまう。
- リーズナブルに危険性のトレードオフ(a rational risk tradeoff mentality)が不可欠であることを理解できず、「危険性ゼロ」でない駄目だと考えてしまう(zero-risk mentality)。

ところで、「生命価値」評価は、「支払意思額」(willingness-to-pay: WTP = 買値)ではなく、むしろ「受入補償額」(willingness-to-accept [compensation]: WTA = 売値)であるべきだと主張する別の論文も存在する⁸⁶⁾。そして“売値”(受入補償額)の方が“買値”(支払意思額)よりも高額になりがちである。既に「法と行動科学(認知心理学)」からの指摘として紹介したように⁸⁷⁾、「所有効果」(endowment effects)が働くからである。更にたとえばGeistfeldは次のように分析する⁸⁸⁾。“the maximum amount the individual would be willing to pay (WTP)

85) See Viscusi, *Corporate Risk Analysis*, *supra* note 11, at 577, 578, 587.

86) See *infra* 「B.『支払意思額(WTP)』対『受入補償額(WTA)』」の項において紹介するElizabeth Hoffman & Matthew L. Spitzer, *Willingness to Pay vs. Willingness to Accept: Legal and Economic Implications*, 71 WASH. U. L. Q. 59 (1993).

87) See *supra* 第三章「第三節 その他の『法と行動科学(認知心理学)』上の概念」中の「1.『所有効果』,『現状執着偏見』,『損失回避』,および『不作為性向』」の項。

88) Geistfeld, *Reconciling Cost-Benefit Analysis with the Principle that Safety Matters More than Money*, *supra* note 57, at 130-32.