

人間味と行動経済学

ふぎん地域経済研究所 専務取締役／チーフエコノミスト 土田 浩

映画「Always三丁目の夕日」（2005年公開）を観た。舞台は、高度経済成長初期の昭和33年の東京下町。当時の世相を見たいと思ったのがきっかけだった。私の大好きな薬師丸ひろ子と堀北真希が主演だったことにも背中を押された。

丁度私が生まれた年のことなので、正確にはこのときの記憶はない。だが、ハエが家中を飛び交い、ガラス戸一枚で人が溜まる道に出るなど、随所で自分の幼少期の原体験が甦った。

そこには、優しさ、思いやり、世話好き、人情味、率直な喜怒哀楽表現などが散りばめられていた。もちろん劇中の話ではあるのだが、この世相と密接に絡む“何か”に思いを馳せた。皆がそれぞれ苦しい事情を抱えつつも、根拠なき希望を抱いている。20年前の中国、近年のベトナム、カンボジアなどで触れた肌感覚にも近い。現代の日本から見ると、決して逆戻りなどしたくない貧しい生活水準ではある。けれども、失うものよりも得るものの方が大きい筈だという、上向きの空気の中での人間模様なのかもしれない。

話は飛ぶが、これとは対極の人間観で構築されたのが、伝統的な経済学である。利己的な損得勘定だけに基づいて合理性を追求する人間モデルを「ホモ・エコノミクス」と呼ぶ。すべてのカネの受け払いを、株式市場での売買のごとく行うイメージだ。そこには、好き嫌いといった自分の意思も、御恩や感謝といった人間関係もない。こうした人間観を前提とした経済理論は、常に現実性に欠けるとの批判にさらされてきた。

そうした経済学の世界で、近年、目ざましい進展を遂げているのが「行動経済学」の分野である。心理学や社会学の知見も活用しつつ、人間の意思決定のクセの数々を、実証的な研究を積み上げて解き明した。

例えば、ギャンブル。負けが込んでくると、より

大きな賭けをしたくなる。焦って起死回生の勝負に出て、傷口を広げてしまう。どうしても取り返したいという執着から、リスクのことを忘れてしまうと考えられる。（「プロスペクト理論」）

あるいは、収益化が絶望的になったプロジェクト。早く撤退を決断するのが賢明なのだが、その意思決定ができない。それまでにつぎ込んだ費用のことと頭が一杯になってしまうのだ。（「サンクコストの誤謬」）

さらには、ダイエットや猛勉強。計画は立てたのに、来る日も来る日も「明日から始めよう」と誓って先延ばししてしまう。後ろめたさを感じつつも、いまの楽な状況から抜け出せないので。（「現状維持バイアス」）

経営学では、20世紀初頭から、モチベーションやリーダーシップといった人の営みを理論に取り込んでいたが、経済学でも、近年、人の性の^{さが}ような行動パターンを理論化したということである。

行動経済学を通じて、人間が犯しやすい意思決定のパターンを知っておけば、自分自身の判断ミスを未然に防げる可能性が高まる。巧みなマーケティング手法や詐欺まがいの誘いに対しても、冷静な対応ができるようになるだろう。また、国や企業などで制度を設計する立場からも、国民・従業員の反応パターンを種々予測し、制度の趣旨に反する集団行動が生じないよう、事前検証しておくことが可能となる。

そうは言っても、行動経済学は、飽くまで一般論としての人間の行動法則である。経営学の教科書が、実際の個々の企業経営にそのまま当てはまらないのと同じだ。

一人ひとりが生き活きと自分の人生を送るために、個性豊かな自分らしさが命である。そこに「Always三丁目の夕日」のような人間味の溢れる社会が育まれることを願いたい。

