

認識の罫と行動 行動経済学を入口として

人のどのような心理が経済を動かし、また、どうして人の心理はそう動くのか、これを探る。

「なぜ、合理的な人間を想定して経済学は行われているのか。なぜ実際に経済という仕組みを生み出し動かしている生身の人間ではないのか。」この疑問が、この論文の出発点である。期待効用仮説を学んだときに、「もっとも望ましい」のは儲けのみであるはずがないと感じたのだ。何か切り口を見つけて、もっと生身の人間を主役にした経済の見方もできるのではないかと考えていた。

そこで出会ったのが、「行動経済学」という経済学と認知心理学を合わせた比較的新しい学問である。行動経済学を入り口として、人間の経済活動はどのような心の動きをもとに行われているのかを生身の人間を主役に据えて探る。(従来の合理的な人間の前提を批判するのではなく、見方を変えるだけである。)

第一章でそもそも行動経済学とはどのような学問であるかを述べた後、第二章では人間がどんな情報をどのように判断するのかを、行動経済学の生みの親と言われる Kahneman, Tversky 両氏の著書を参考に探ってゆく。合理的・理性的ではなく、主観的・直感的な、人が日々自然と行っている情報の受け取り方の原因である、heuristic(「近道選び」と訳される)の三種類の罫を考え、またより具体的に考えるためにその罫を利用してどんな商売が行われているのかを例としてあげる。

第三章では、行動経済学の生まれるもととなった『プロスペクト理論』を取り上げる。人間の心理を関数に表し、確立の数値にその数値を人間がどう捉えるかを反映させた理論であり、第二章と同じ Kahneman, Tversky 両氏によって発表された。この論文では特にリファレンス・ポイントというこの論文の特徴に焦点を当てる。

第四章では、第二章と第三章から発想を私なりに発展させて、人間が人間を人間として見ることでどのように選択肢を広げて現在置かれている社会状況をその人なりに改善できるのかといった問題について、私の考えを述べる。強調されるのは情報の発信の仕方について。

主要参考文献

D. Kahneman, A. Tversky (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, Vol.47, No.2 (Mar., 1979), 263-292

D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky (1982), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, Cambridge University Press, US.

多田洋介(2003)『行動経済学入門』日本経済新聞社