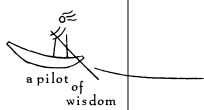


行動経済学の真実

川越敏司

Kawagoe Toshiji



目 次

第1章 行動経済学は科学的か？ ————— 15

行動経済学の定義

行動経済学は反証不可能？

価値関数

——得られる報酬は主観的にどう評価されるか？

価値関数による実験の説明

回答3の場合

回答1の場合

回答4の場合

回答2の場合

第2章 何が利益と損失の違いを決めるのか？ — 43

——参照点依存性

利益と損失を分ける基準点 = 参照点

実験室実験による検証

フィールドでの証拠

**第3章 一度手にしたものは
手放すのが惜しくなる？** ————— 69

——保有効果

保有効果とは何か

クネッチの実験

価値関数が矛盾を解消する

——プロスペクト理論による説明

市場での取引経験の影響

選択上の不確実性と取引上の不確実性

繰り返し実験の影響

既存の実験手続きへの懐疑

期待に基づく参照点

保有効果は人間固有の心理的傾向性か？

第4章 損失は利益よりも重要視される？ ——— 111

——損失回避性

タイガー・ウッズは損失回避のか？

「勝ち点」の変更は

サッカーのプレーを変えるか？

損失回避性に関するメタ分析

損失回避性を巡る論争

第5章 ものはいよいよ？ ————— 151

——フレーミング効果

朝三暮四

アジアの疾病問題とフレーミング効果

選好の逆転

プロスペクト理論による説明

フレーミング効果と認知能力
専門家とフレーミング効果
フレーミング効果とインセンティブ
フレーミング効果と嘘をつくインセンティブ
感染予防策とナッジ
フレーミング効果に関するメタ分析

おわりに _____ 197

章扉・図版作成/MOTHER

はじめに

経済学に心理学的な洞察を取り入れた行動経済学は、現在、専門の研究者だけでなくビジネスの現場でも不可欠となってきた。たとえば、住友生命は行動経済学^{*1}の知見に基づいた健康増進型保険 Vitality を販売しているし、ビジネスパーソン向けの行動経済学に関するセミナーも各社・各地で開催されている。書店の店頭には行動経済学をタイトルに持つ多くの書籍が並んでいる。

研究面で見ても、行動経済学に関係する論文の出版数は2000年以降、増加の傾向にあり^{*2}、行動経済学の生みの親であるダニエル・カーネマンは2002年にノーベル経済学賞を受賞している。その後、行動経済学を政策や行動変容に応用したナッジという手法の考案者であるリチャード・セイラーもまた2017年にノーベル経済学賞を受賞しており、2013年にノーベル経済学賞を受賞したロバート・シラーは資産市場の分析に行動経済学的な知見を取り入れた行動ファイナンスの研究者でもある。

このように、行動経済学は研究においてもビジネスにおいても、もはや不可欠な学問と言ってもよいように思われるが、近年、その成果に対して疑問も生じている。

アメリカの巨大小売チェーン、ウォルマートの行動科学研究グループのリーダーであったジェイソン・フレハが「行動経済学は死んだ」というブログ記事を書き、行動経

経済学は信頼できないという主張を展開したのは2020年のことであった。^{*3} そのことをきっかけに、わが国でも行動経済学の信頼性を巡って議論が巻き起こった。それを受けて、わたし自身もまた、2021年から2022年にかけて『「行動経済学の死」を考える』というシンポジウムを二度にわたりオンラインで開催し、その真相を究めようとした。

はたして行動経済学は信頼できるのだろうか？ 本書はそのような読者の疑問に答えようとするものである。

フレハが行動経済学に投げかけた疑問点は2つあった。1つ目は、損失回避性などの行動経済学の主要な発見には再現性がないということであった。

損失回避性というのは、ある金額を獲得する（利益が発生する）場合の満足度と、それと同じ金額を失う（損失が発生する）場合の不満の程度を比べると、後者の方が大きいということである。たとえば、宝くじやパチンコなどのギャンブルで儲けた喜びはすぐに忘れてしまうが、負けて損失を出したことの不満はいつまでも忘れない、といった経験をしたことがある人もいるだろう。

損失回避性は、先ほど紹介したダニエル・カーネマンが提唱したプロスペクト理論の重要な構成要素のひとつである。このプロスペクト理論は、1979年にカーネマンが同僚の心理学者エイモス・トヴェルスキーとの共著で経済学のトップ・ジャーナルに発表し、行動経済学の礎となった理論である（Kahneman and Tversky, 1979）。カーネマンによれば、損失回避性こそがプロスペクト理論において最も重

要な概念であるということなので、それは行動経済学においても最も重要な概念だと言っていい。

これに対してフレハは、損失回避性の検証を試みた最近の研究を取り上げ、それらにおいて損失回避性を支持する証拠が得られていないため、再現性のない信用できない理論であるという確信に至ったのである。

フレハが行動経済学に投げかけた疑問点の2つ目は、ナッジの効果についてである。

ナッジは先ほど言及したりチャード・セイラーが法学者のキャス・サンステインと提唱した考え方である（Thaler and Sunstein, 2008）。ナッジとは「ひじで軽くこづく」という意味であるが、メッセージの内容を工夫するといった手段を通じて人に気づきを与え、行動変容を導くような手段のことをいう。たとえば、レポートの提出期限を守らない傾向がある学生に対しては、「明日が締め切りです」という文言よりは「ほかの人はもう提出済みです」といった文言の方が提出を促す可能性が高いだろう。こうした文言の変更だけでも、感染予防や災害時の避難勧告などの重要な社会的・経済的状況における行動変容に成功した事例が報告されている。

現在、イギリスなど諸外国をはじめわが国においても、ナッジの成功事例を収集整理し、その活用を支援するナッジ・ユニットが政府内に設立されている。これに対してフレハは、こうした成功例に隠れて、ナッジが効果を発揮しなかったり、あるいは効果があるにせよそれが微々たるも

のであったりした事例を指摘している。実際、ナッジは導入初期には効果があったが、時間の経過とともにその効果が薄れていくということもしばしば報告されている。そのため、フレハはナッジの効果はほとんどないという結論に達したのである。

それでは、行動経済学における重要概念である損失回避性と、行動経済学に基づく手段であるナッジ、これら2つはもはや完全に否定されてしまったのだろうか？

折しも、その著作を通じて行動経済学の普及にあたり影響力のあったダン・アリエリーの研究についてデータ捏造^{ねつぞう}が指摘され、また、損失回避性以外にも、カーネマンの名著『ファスト&スロー』(Kahneman, 2011)に記載された研究^{*4}についてその再現性に疑いの目が向けられるなど、最近、行動経済学の成果を疑問視するような指摘が増えている。行動経済学の主張はもはや信頼できず、学問として本当に死んでしまったのだろうか？

そこで本書では、行動経済学の中心理論であるプロスペクト理論を主な対象として、その誕生から現在に至るまでの45年間の研究の歴史において、その妥当性について検証を試みた主要な研究を検討していく。ナッジについては紙幅の関係で、プロスペクト理論と密接に関係のある場合のみ触れることとした。

この検討を通じてわたし自身が驚かされたのは、専門的な研究文献においてさえ、プロスペクト理論や損失回避性が正しく理解されていないものがある、ということである。

なにより、これまで損失回避性に帰せられてきた現象の中には、損失回避性を用いなくても説明できるものがあり、実際には損失回避性とは何の関係もないものもあったのである。

そこで本書では、各章においてプロスペクト理論の検証のために企画された研究の一つひとつについて、プロスペクト理論を実際に当てはめてみて、再度その結果の検証を試みている。この検証部分を読むことを通じて、読者はプロスペクト理論の正しい使い方を知ることができるだろう。その意味で、本書は行動経済学の入門書という位置づけもできるようになっている。また、各章で紹介する実験のほとんどは、読者が身の回りの人を相手に実施できる内容のもので、ぜひ本書を手引きとして、読者自らの手で行動経済学の検証に取り組んでいただければ幸いである。

本書の構成は以下の通りである。まず、第1章では、行動経済学はそもそも科学的な理論なのかどうかについて、科学哲学の議論を援用しつつ説明する。第2章から第5章までは、行動経済学の中心理論であるプロスペクト理論の検証を試みた実験を紹介する。各章の最初に古典的な実験をまず紹介し、その結果について実際にプロスペクト理論を使ってみることで理解する。続いて、後続の主要な研究を紹介し、プロスペクト理論が検証されたかどうかを確認する。最後に、本書全体を通じてのプロスペクト理論の検証結果をまとめ、今後の行動経済学との正しい付き合い方について述べることにする。

註

- * 1 <https://vitality.sumitomolife.co.jp>
- * 2 Geiger, N. (2017) “The rise of behavioral economics.” *Social Science History*, 41, 555-583.
- * 3 Jason Hreha “The death of behavioral economics” (<https://www.thebehavioralscientist.com/articles/the-death-of-behavioral-economics>) (2024年3月19日アクセス)
- * 4 自動車保険の更新にあたって、走行距離を自己申告させる実験をした際、その申告内容について虚偽はないという宣誓を最初に記入させた方が、あとで記入させるよりも真実の申告がなされやすいというアリエーらが報告した「宣誓効果」について、データの捏造の疑いがかけられた。その経緯については、たとえば、以下の記事に簡潔に要約されている。
「惑わされない、怪しいデータの見分け方」TDB Economic Online、2021年9月10日 (<https://www.tdb-di.com/posts/2021/09/col2021091001.php>)
- * 5 たとえば、『ファスト&スロー』（上巻、pp.102-103）で紹介されている、お金にかかわる単語（高い、サラリーなど）を使ってお金に関する文章を作る課題をさせた場合の方が、そういった課題を与えられなかった場合よりもその後、別の課題に忍耐強く取り組むという「社会的プライミング」という効果は、再現性が低いと指摘され、カーネマン自身がそれを認めている（McCook, 2017）。

参考文献

- Kahneman, D., Tversky, A. (1979) “Prospect theory: An analysis of decision under risk.” *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kahneman, D. (2011) *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus

and Giroux. (村井章子訳、2014年『ファスト&スロー』上・下、ハヤカワ文庫)

McCook, A. (2017) ““I placed too much faith in underpowered studies.” Nobel Prize winner admits mistakes” Retraction Watch. (<https://retractionwatch.com/2017/02/20/placed-much-faith-underpowered-studies-nobel-prize-winner-admits-mistakes/>)

Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2008) *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press. (2022年 Penguin Books 刊の最終版の邦訳は、遠藤真美訳、2022年『NUDGE 実践 行動経済学 完全版』日経BP)