

予想通りに不合理：自身の不完全性・非合理性を知る

2020年04月28日 小槻峻司

あなたは1000円を渡され、見知らぬ誰かと分けるように言われた。全額手元に置いておいても良いし、一部を自分、残りを相手に渡しても良い。ただし、相手には拒否権がある。相手がその案を受諾したらあなたの提案通りに配分されるが、相手が拒否したら二人とも1円も貰えない。さて、どう提案するのが合理的であるか？

おそらく、多くの人が自分を400~800円位にする。額自体が問題ではなく、それが普通だということ。ところで、現在の標準的経済学が考えている全ての人は「完全に合理的」な判断をする。「完全に合理的」とは、自分の利益を最大化することで、他人の不利益は全く考慮しない。全ての人が「完全に合理的」な社会で、人は先ほどの問題に対してどのような答えを出すか。答えは自分を999円、相手を1円に配分する。なぜなら、相手も「完全に合理的」であるから、1円以上であれば必ずYESという。であれば、あなたの利益を最大にするには、自分を999円にするのである。こんな世界、何かがおかしい。それでも、今の経済はこの様に人の選好をモデル化している（というか、それしかできない）。

上記の例からも分かるように、人間の判断は「完全に合理的ではない（＝不合理）」のである。その様な人間の認知バイアスまで含めて理解しようという学問が行動経済学である。表題の「予想通りに不合理（Predictably Irrational）」は、アメリカの行動経済学者、ダン・アリエリー氏¹の書籍名から拝借した。人間の心理を完全に理解するのは難しいのだが、その断面を捉える1つの面白い仮説が、「プロスペクト理論に基づく心理的効用関数」で、金銭的利益・損失と、心理的満足・ダメージの関係を描いている（図を参照）。例えば、200万円得た時の心理的満足は、100万円得た時の心理的満足の2倍ではない（図の①、効用関数が非線形で上に凸）。またサイコロを振って、奇数なら100万円獲得&偶数なら100万円払う、という賭けは、期待値0にも関わらず、多く人は乗らないだろう。これは、心理的に損失を過大評価するためである（図の②）。行動経済学関連の書籍で扱っている例は面白いテーマが多いが、大きく2つのテーマがあるように思う。

A. 私たちの合理的だと思っている選択も、実は不合理

B. 社会的契約の金銭価値への置換について（これについては回を改めます）

上述のプロスペクト理論は、Aの一例である。その他にも面白い例があるので、いくつか例を紹介したい。

¹なお、氏による書籍も、TEDのトークも、どちらも素晴らしい。

A-1. プロスペクト理論 (効用関数の非線形性、非対称性)。例は上述。

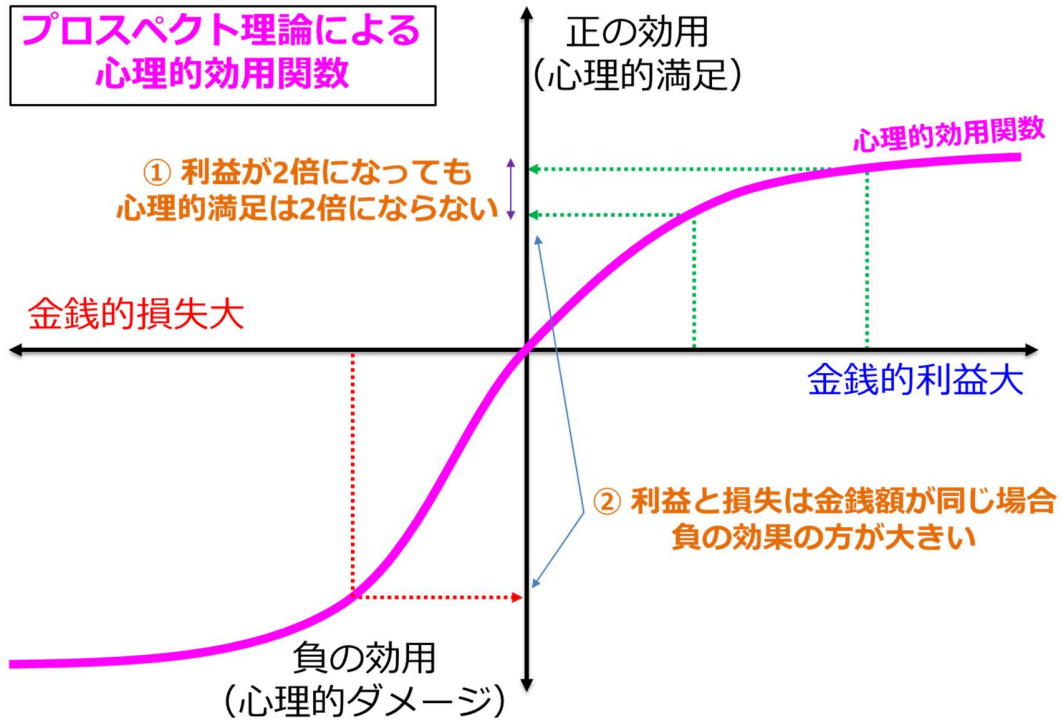


図 プロスペクト理論に基づく、心理的効用関数。筆者の理解で作図。

A-2. 価値の相対化

今あなたが買おうとしている物と同じものが、100m 先の店で 7 ドル引きで売られていると知った時に、100m 先まで買いに行くか？ (i) 25 ドルの万年筆の場合 (ii) 455 ドルのスーツの場合。ほとんどの人は、ケース (i) では買いに行き、ケース (ii) では行かない。同じ 7 ドルなのに。これは自分の損得勘定が、相対的に決定されている事を示す例である。

A-3. 選択肢が多ければ多いほど良い、という誤解

例えば保険や金融の商品などを見ていると、現代は選択肢が多すぎて困る。選択肢は多ければ多いほうが、「完全に合理的」な人間にとってはより良い選択をできて快適な筈なのだが、人間は完全に合理的ではない。この時、人間は選択肢が多いと逆に不満足になる。より適切な選択ができたのではないかと、失われた可能性を過大評価する様だ (失った魚はでかい)。有名なアメリカの行動心理学実験で、スーパーで販売するジャムの種類を絞ったら、逆にジャムの売上が伸びた、という話がある。

似たような話で、自由恋愛の日本と、親が結婚相手を決めるインドで、どちらの結婚満足度が高いか、という調査がある。圧倒的にインドの満足度が高いとのこと。

上の例から見てきたように、私たちは普段、「自分たちは合理的だ」と考えているにも関わらず、不合理な判断・心理的解釈をしている。おそらくこれは、人間の脳のプロセス処理量に限界があるという当たり前の事実や、生存本能に基づくリスクマネジメントによるものだろう。自分自身の判断が不合理である場合がある。これは避けられなくても、その様な自分自身の認知バイアスを知っていく事は、心理的に満足な生活を営む上で有益だろう。また、この金銭的利益・損失と、心理的満足・ダメージの非一致性は、これからの社会デザインを考える際に大事になる様に思う。経済成長の限界も見えつつある今、これからの社会は、金銭的利益ではなく、心理的幸福を最大化する様に変革していくべきだと、個人的には思う。最後に、ダン・アリエリーの言葉を引いて今回の結びとしたい。

「物質的満足がなくても、脳を欺くことは可能である。そうすれば、より良い世界を設計できると思います。これこそが、行動経済学が照らす希望の光なのです。」

参考文献（どれもめっちゃくちゃ面白い）

ダン・アリエリー： 予想通りに不合理

シーナ・アイエンガー： 選択の科学

友野典男： 行動経済学 経済は「感情」で動いている