

私が行動経済学の世界に足を踏み入れたのは、2007年ごろの大学生のときでした。当時まだ「行動経済学」という言葉は新しく、そこまで浸透していませんでした。私が初めて参加した学会である行動経済学会の大会は、当時まだ第2回でした。

それから18年の年月が経ち、行動経済学をめぐる環境も大きく変わりました。いまでは「行動経済学」という言葉が学界のみならず一般にも広く知られ、書店にはその名を冠した本が数多く並ぶようになりました。こうした広がりには経済学や行動経済学の普及に大いに貢献していると思います。

その一方、違和感を覚えることも多くなりました。私が大学院を通して学んできた「行動経済学」と、一般で使われている「行動経済学」にギャップを感じるようになったのです。その感覚は年を追うごとに強くなってきました。

そんな折に、有斐閣ストゥディアシリーズの一冊として執筆のお話をいただきました。刊行当初から同シリーズを興味深く拝読しており、とくに学部生向けの授業の教科書としてすぐれた構成だと感じていました。そのような親しみを持っていただいていたシリーズからのご依頼でしたので、迷わずお引き受けしました。冷静に考えれば、研究・教育・子育てに追われるなかでの執筆はなかなか無謀でしたが、つい持ち前の「計画錯誤」を発揮してしまいました（そして今になって、その「計画錯誤」という用語を本書に入れ忘れていたことに気づきました）。

本書は、私なりの「行動経済学」の理解を入門書の形でまとめたものです。行動経済学は実はとらえどころの難しい分野であり、初学者向けに説明するために、さまざまな模索をおこないました。工夫した点として、「行動経済学」を理解するために必要な前提である「経済学とは何か」の説明、経済学では一般的ですが初学者にはとっつきにくい「モデル分析」の考え方の説明などがあげられます。本書を通して、私なりの模索の過程を少しでも感じていただければ幸いです。

本書の執筆にあたっては、有斐閣編集部の渡部一樹さんに大変お世話になりました。進行が遅れがちなかでも根気強くお付き合いいただき、丁寧に原稿

を読み込んで数多くの貴重なコメントをいただきました。本書は私にとって初めての単著ですが、渡部さんにご担当いただけたことは幸運でした。

本書は私のこれまでの研究・教育活動が礎となっています。関わったすべての方々に感謝を申し上げます。学部時代の指導教員である伊藤秀史先生（当時一橋大学、現早稲田大学）と、大学院時代の指導教員である大竹文雄先生（大阪大学）には、研究活動はもちろんのこと、経済学とはどのような学問かを考え、それをわかりやすく伝える姿勢を学びました。学部時代にTA（ティーチング・アシスタント）などでお世話になった竹内幹先生（一橋大学）は、当時まだ少なかった行動経済学の研究者であり、お話を伺えたことが大きな刺激となりました。大阪大学大学院で行動経済学をともに学び研究した先輩・後輩の皆さんからは多くのことを学び、今でも良き仲間として励まされています。ポストク時代を過ごした関西大学ソシオネットワーク戦略研究機構では、経済実験室の運営や国際交流など、数多くの貴重な経験をさせていただきました。現任校である立命館大学総合心理学部では、学生との授業やゼミを通じて行動経済学の理解をより深めることができています。ゼミ生には本書の草稿を読んでコメントをいただきました。

最後に、家族に感謝の意を伝えたいと思います。日々の生活の支えであり、「しっかりさん」で「うっかりさん」な妻・長男・次男に心から感謝します。

2025年10月

森 知晴

森 知晴 (もり ともはる)

現職：立命館大学総合心理学部准教授

略歴：2009年，一橋大学商学部卒業。2014年，大阪大学大学院経済学研究科博士後期課程修了。大阪大学社会経済研究所特任研究員，関西大学ソシオネットワーク戦略研究機構ポスト・ドクトラル・フェローを経て，2017年から現職。博士（経済学）。

専攻：行動経済学，労働経済学，公共経済学

主な著作

- ・“The Unskilled-and-Unaware Problem and Performance Feedback in Monotonous, Easily Accustomed, and Repetitive Work,” *Scientific Reports*, 15, 4222, 2025 (co-authored with Yasuhiro Nakamoto).
- ・「課税・給付と行動経済学」『フィナンシャル・レビュー』, 151 (1), 83-106, 2023.
- ・“Labor Supply Reaction to Wage Cuts and Tax Increases: A Real-Effort Experiment,” *FinanzArchiv*, 78 (3), 362-377, 2022 (co-authored with Hirofumi Kurokawa and Fumio Ohtake).
- ・“Is Financial Literacy Dangerous? Financial Literacy, Behavioral Factors, and Financial Choices of Households,” *Journal of the Japanese and International Economies*, 60, 101131, 2021 (co-authored with Tetsuya Kawamura, Taizo Motonishi, and Kazuhito Ogawa).
- ・「行動経済学が労働研究に与える影響」『日本労働研究雑誌』, 714, 3-13, 2020.

読者へのメッセージ：

皆さんは「行動経済学」という分野をご存知でしょうか？この本では、背後にある「経済学」の考え方から始まり、行動経済学とはどのような分野なのかをできるだけわかりやすく説明しました。行動経済学の基本的考え方や用語を体系的に解説したうえで、仕事・勉強や日常生活などさまざまな場面での応用を説明しています。この本を読み終わった時には、「人間」に対する考え方が一段階深くなると思います。ぜひ手にとってみてください！

# 目次

|      |     |
|------|-----|
| はしがき | i   |
| 著者紹介 | iii |

## CHAPTER 序

### 「行動経済学」の世界を見てみよう 1.

- 1 行動経済学のさまざまなトピック ..... 2  
他の人と比較してしまう (2) 寄付行動を考える (2)  
「298円」の不思議 (3) 確率の見積もり (3) くじを引く？ 引かない？ (4) 貯金ができない…… (4) その「自信」はどこからきたの？ (5) どうやったら頑張ってもらえる？ (5) 「ナッジ」による働きかけ (6)
- 2 本書の構成 ..... 6

## 第 部

### 行動経済学の考え方

## CHAPTER 1

### 行動経済学とは何か？ 10.

- 1 そもそも「経済学」とは？ ..... 10  
「経済学」のイメージ (10) 経済学の「3つの顔」 (11)  
経済学が目指すもの (13)
- 2 「しっかりさん」と「うっかりさん」 ..... 15  
将来のことを「うっかり」見落としてしまう (16) 重要な情報を「うっかり」見落としてしまう (17) 自分の強さを「うっかり」勘違いしてしまう (19)

3 行動経済学とは？ ..... 20  
「人間」のモデルを發展させる (20) 「社会科学」として  
の分析に組み込む (22) 「制度設計の科学」に応用する  
(23)

**意思決定のモデルを作る** 26

---

1 意思決定とは何か？ ..... 26  
経済学と意思決定のモデル (26) ネットショッピングの  
例 (27) 経済学の基本モデル (29) 行動経済学のモデ  
ル (30)

2 個人の効用を考える ..... 31  
効用とその要因 (31) 効用関数 (32)

3 意思決定の前提条件とその認識 ..... 35  
意思決定における前提条件 (35) 前提条件に対する個人  
の認識 (36)

4 どのモデルが当てはまる？ ..... 38  
モデルは人によって異なる？ (38) 2人の自分 (39)  
二重過程理論 (40)

**意思決定に働きかける** 43  
インセンティブとナッジ

---

1 意思決定への働きかけとその根拠 ..... 43  
意思決定への働きかけと経済学 (43) 働きかけの根拠  
①：外部性 (他人への影響) (45) 働きかけの根拠②：内  
部性 (自分への影響) (46) 働きかけに対する考え方  
(47)

2 働きかけの方法 ..... 48  
**III** インセンティブとナッジ  
インセンティブによる働きかけ (48) 「ナッジ」による働  
きかけ (49)

3 ナッジの分類と具体例 ..... 51

ナッジとその分類 (51) 情報提供ナッジ (52) 社会的  
ナッジ (53) 手続きの簡素化と助言 (55) デフォルト  
設定 (56) お楽しみナッジ (58) ナッジの個別化  
(58)

- 4 インセンティブとナッジ, どちらを選ぶ? ..... 59  
ナッジの効果は小さい? (60) ナッジは受け入れられて  
いるか? (61) インセンティブとナッジを組み合わせる  
(61)

第 2 部

行動経済学の基本ツール

CHAPTER 4

参照点依存と損失回避

66

- 1 参照点依存とは? ..... 66  
「気になること」はありますか? (66) 基本モデルでは何  
が考えられているか? (67) 基本モデルの仮定 (68)  
消費から得られる効用 (69)
- 2 参照点依存と損失回避 ..... 70  
参照点依存 (70) 損失回避 (72)
- 3 参照点依存の具体例と応用 ..... 75  
参照点の具体例 (75) 参照点依存の応用 (76)

CHAPTER 5

社会的選好

80

- 1 社会的選好とは? ..... 80  
他人のことはどこまで気になる? (80) 社会的選好とそ  
の分類 (81)
- 2 配分に基づく社会的選好 ..... 83  
相手の配分額が多い場合 (83) 自分の配分額が多い場合  
(84) 合わせて考える (85)

|   |                               |    |
|---|-------------------------------|----|
| 3 | イメージに基づく社会的選好                 | 88 |
|   | 寄付行動の例 (88) 社会的イメージのモデル (89)  |    |
| 4 | 意図に基づく社会的選好                   | 90 |
|   | どれくらい頑張ってる？ (90) 互酬性のモデル (92) |    |
| 5 | 独裁者ゲームと最後通牒ゲーム                | 92 |
|   | 独裁者ゲーム (93) 最後通牒ゲーム (95)      |    |

CHAPTER  
**6**

**バイアスと不注意** 99

---

|   |   |     |
|---|---|-----|
| 1 | 「バイアス」とは何か？   | 99  |
|   | 意思決定の歪み (99) バイアスがあるかどうかの判断 (100) 2つの効用 (101)             |     |
| 2 | 予想におけるバイアス  | 103 |
|   | ホットハンドの誤謬とギャンブラーの誤謬 (103) 自信過剰 (105)                      |     |
| 3 | 不注意   | 106 |
|   | 不注意とは？ (106) 本体価格以外への不注意 (107) 左桁バイアス (108) 比較対象の無視 (109) |     |
| 4 | 時間を通じた意思決定とバイアス   | 110 |
|   | 時間を通じた意思決定と割引因子 (110) 時間非整合性 (112) 現在バイアス (113)           |     |

CHAPTER  
**7**

**リスク下の意思決定とプロスペクト理論** 116

---

|   |   |     |
|---|---|-----|
| 1 | リスク下の意思決定   | 116 |
|   | リスクと意思決定 (116) このくじは引く？ 引かない？ (117) リスク回避による説明 (118) 損失回避による説明 (119) 損失が生じるくじ (120) |     |
| 2 | プロスペクト理論と効用関数の形状  | 121 |
|   | プロスペクト理論とは？ (121) 感応度減減 (122)   |     |

|   |                             |     |
|---|-----------------------------|-----|
| 3 | プロスペクト理論と確率の認知              | 124 |
|   | 確実性効果 (124) 主観確率と客観確率 (126) |     |

## 第 3 部 行動経済学の応用

### CHAPTER 8 お金の使い方について考える 130

|   |  |     |
|---|--|-----|
| 1 | 貯金について考える  | 131 |
|   | 貯金は必要? (131) 貯金ができるようになる方法 (133)                           |     |
| 2 | 借金について考える  | 134 |
| 3 | 投資について考える  | 136 |
|   | 投資はしたほうがよい? (136) リスクに対してどう向き合う? (138) 金融商品は何を選べばよい? (139) |     |
| 4 | 保険について考える  | 141 |
|   | 保険は必要? (141) スマホ保険は入ったほうがよい? (142) 保険料は「もったいない」? (143)     |     |
| 5 | ギャンブルについて考える   | 144 |
|   | ギャンブルは避けたほうがよい? (144) なぜギャンブルをするのか? (144)                  |     |

### CHAPTER 9 労働と教育について考える 147

|   |  |     |
|---|--|-----|
| 1 | 働く理由について考える                                  | 147 |
|   | 働く理由と働かない理由 (147) 職場や社会への貢献 (149)            |     |
| 2 | 働き方について考える                                   | 150 |
|   | インセンティブは有効か? (150) 給料の比較 (152) 目標設定の意味 (153) |     |

|   |                                     |     |
|---|-------------------------------------|-----|
| 3 | 教育投資について考える ……………                   | 155 |
|   | 大学へ進学する理由 (155)    教育のリターン (156)    |     |
| 4 | 勉強の仕方・させ方について考える ……………              | 158 |
|   | 子どもに勉強させる方法 (158)    やる気を出す方法 (159) |     |

CHAPTER  
**10**

**公共政策について考える** 162

---

|   |   |     |
|---|---|-----|
| 1 | 健康について考える ……………   | 163 |
|   | 健康は個人の問題? (163)    健康的な行動を促すインセン<br>ティブ (164)    健康的な行動を促すナッジ (166) |     |
| 2 | 環境問題について考える ……………   | 168 |
|   | 経済学が考える環境問題 (168)    環境問題に対する行動変<br>容 (170)    外部性の内部化 (171)        |     |
| 3 | 行政手続きについて考える ……………  | 172 |
|   | 書類の理解が難しい…… (172)    行政手続きの簡素化<br>(174)    簡素化を進めるために (177)         |     |
|   | 行動経済学をさらに学ぶためのブックガイド ……………  | 179 |
| 索 | 引 ……………   | 181 |

## 「行動経済学」の世界を見てみよう

この本を手にとっていただいた皆さんは、「行動経済学」という単語をどの程度ご存知でしょうか。ほとんど初めて聞いたという方、よく耳にするが詳しいことはあまり聞いたことがないという方、ある程度聞いたことがあるという方など、さまざまな方がいると思います。本書では、行動経済学とはどのような分野なのかを、「第一歩」として基礎から丁寧に伝えていきたいと思っています。

私たちはさまざまな**意思決定**をして過ごしています。何を食べるか、どう移動するか、時間をどう使うかなど、意思決定とは複数の選択肢から何かを選ぶことです。行動経済学はその意思決定に注目する分野です。

行動経済学では、意思決定に潜むさまざまな「傾向」や「偏り」に着目します。私たちがおこなう意思決定にはさまざまな傾向があり、ときにはおかしな意思決定をしていることがあります。行動経済学ではそのような傾向について研究し、さまざまなトピックに応用しています。

序章では、行動経済学とはどのような分野なのかをつかむために、本書で扱うトピックの概要をお話したいと思います。ここで登場する行動経済学の用語

は、本書で解説していきますので、まずは「こんな用語が出てくるんだな」と思っただけで大丈夫です。それでは見ていきましょう。

## 1 行動経済学のさまざまなトピック

### ■ 他の人と比較してしまう

皆さんは何らかのお金をもらうとき、他の人とももらう額を比較してしまうことはあるでしょうか。働いて得られるお金でも、お小遣いやお祝いの形としてもらえるお金でも、もらい方はどのようなものでも構いません。たとえば、まったく同じ仕事をしたにもかかわらず、もらえる給料に差があったらどうでしょうか。きょうだいでももらえるお年玉の額が違ったらどのような気持ちになるでしょうか。また、自分のもらう額が多かった場合と、少なかった場合とでは感じ方がどのように異なるでしょうか。

行動経済学では、比較対象となる点を**参照点**と呼びます。また、参照点との比較によりうれしさや悲しさの度合いが変わることを**参照点依存**と呼びます。上記の例であれば、同じ仕事をした別の人の給料や、きょうだいでももらったお年玉の額が参照点となりえます。さらに、参照点依存と合わせて重要になる概念が**損失回避**です。これは、参照点よりも自分が低い状態にあると、大きく不満を感じるという性質です。たとえば、同じ仕事をしたのに給料が低かったり、お年玉がきょうだいよりも少なかったりしたら、とくにがっかりするのではないのでしょうか。

参照点依存と損失回避は他者との比較だけでなく、過去の状態との比較、社会規範との比較などさまざまな場面で応用される、行動経済学で広く使われている考え方です。

### ■ 寄付行動を考える

皆さんは普段寄付をしているのでしょうか。コンビニに募金箱が置かれていたり、駅前でも募金活動がおこなわれていたり、地域で募金のお願いがあったり、

さまざまな機会があると思います。寄付行動は自分のお金などを他人にあげるという、経済学的に見ると興味深い行動です。

行動経済学では、寄付行動の要因となっているのは**社会的選好**の存在であると考えます。社会的選好とは、自分以外の他者の状態や行動によってうれしくなったり不満を感じたりすることを指します。社会的選好にはいくつかの種類があります。たとえば、自分と他者が不平等な状態にあることで不満を感じることは、**不平等回避**と呼ばれます。寄付は不平等な状態を軽減するためにおこなわれるのかもしれませんが、また、他者のための行動をすることで**社会的イメージ**が高まり、うれしくなることもあると思います。また、「恩返し」のような形でおこなわれる社会的行動は、**互酬性**に基づく行動といえます。

寄付行動だけでなく、お金の分配や他者を助ける行動など、社会的選好はさまざまな場面で使われる考え方です。

## 「298円」の不思議

皆さんは買い物の際に、商品価格が「298円」「19,800円」といったあまりキリのよくない数値に設定されていることに気づいていると思います。この背後には**左桁バイアス**と呼ばれる、行動経済学で扱うトピックの1つが関係していると思われます。**バイアス**とは人間の認知の歪みを意味する用語です。

では、「298円」にはどのような効果があるのでしょうか。実は人間は情報を与えられてもそれをすべて認知できるわけではなく、一部の目立つ情報のみに目がいくってしまうことが多々あります。ここでは、桁の先頭部分である「2」に目がいき、後ろの「98」に目があまりいかなくなってしまうのです。この効果により、「298円」という価格に設定することにより価格が安く見える効果があるのです。別の言い方をすると、「300円」と「298円」を比べると、2円以上の差があるように見えてしまうということです。

## 確率の見積もり

皆さんは普段宝くじを買っているのでしょうか。競馬やパチンコなどのギャンブルはおこなうのでしょうか。宝くじにしても競馬やパチンコにしても、平均的には勝つことはできないのですが（そうでなければ運営者が倒産してしまいます）、

非常に人気があります。

行動経済学の研究では、確率的に決まること（リスク）に対して人間がさまざまな認知の歪みを持っていることが示されています。たとえば、宝くじで大きな当せん金を得られるような小さい確率については、過大評価がなされてしまうこと（微小確率の過大評価）が知られています。また、ランダムに生じる結果なのにもかかわらず、ハズレが続くと次は当たりが出そうだと思ってしまう（ギャンブラーの誤謬）、逆にハズレが続くと次もハズレが出そうと思ってしまうことが知られています。

交通事故や天災の発生など、ランダムに生じるイベントは人生にも多数あり、確率に関する認知は生活のさまざまな場面の意思決定に影響を与えています。

### くじを引く？ 引かない？

以下のような「くじ」を考えてください：50%の確率で1,100円をもらえるが、50%の確率で1,000円を支払う。あなたはこのくじを引きたいと思いますか？ このくじを引くかどうか、悩む方もいれば、すぐに決断できる方もいると思います。経済学では、**リスク選好**と呼ばれる、リスクに対する個人の好みがこのくじの選択に影響すると考えます。また、すでに説明した損失回避も選択に影響すると思われます。

くじに限らず、投資が成功するかどうか、治療によって病気が治るかどうかなど、さまざまな場面でリスクは関わってきます。このため、リスク選好や損失回避はさまざまな意思決定に影響を与えていると考えられ、行動経済学でも広く研究されています。

### 貯金ができない……

皆さんはいま貯金をしていますか。十分な貯金が手元にあると感じられていますか。貯金をしようと思っても、ついつい使いすぎてしまい手元にお金あまり残っていないこともあると思います。人によっては貯金がないだけでなく、借金をしているかもしれません。

行動経済学では、貯金ができない要因の1つとして**現在バイアス**を考えます。現在バイアスとは、現在と将来にまたがる意思決定をおこなう際に、現在のこ

とを過大に評価してしまい、将来のことを過小に評価してしまうことを指します。貯金ができないのは、現在バイアスによりお金をいま使うことを優先してしまうのだと考えます。

現在バイアスは貯金以外のさまざまな行動に影響を与えます。現在バイアスがあると、すべき勉強や仕事を後回しにして、いま楽しいことを優先してしまうかもしれません。将来の健康を無視して、食べすぎたり飲みすぎたり、寝不足になったりしてしまうかもしれません。

### その「自信」はどこからきたの？

皆さんは、テストやスポーツ、あるいは営業成績などの結果が示されたとき、思ったよりも結果が悪くがっかりしたことはないでしょうか。がっかりしたということは、結果が出る前はより良い結果が出ると思っていたことになります。結果がはっきりと出るような場合はこの思い込みは修正できるかもしれませんが、結果がはっきりと出ないような場合、いつまでも自分のしていることは良いものだと思い込んでしまうかもしれません。

自分の能力や成果が高いと思い込んでしまう現象は、行動経済学では**自信過剰**と呼ばれます。とくに、教育や労働の分野で自信過剰についての研究がなされています。自信過剰には性差があり、男性のほうがより自信過剰であることが明らかになっています。逆に、状況によっては自分の能力や成果が低いと思い込んでしまう**自信過少**がある可能性もあります。

### どうやったら頑張ってもらえる？

子どもに勉強を頑張ってもらいたい、部下に仕事を頑張ってもらいたいなど、人に何かを頑張ってもらいたい場面は多々あります。行動経済学ではどのようにすれば人に頑張ってもらえるかも研究されています。

人を動かす方法の1つとして**インセンティブ**が考えられます。インセンティブとは、人を動かす外的な要因を提示するものです。具体的な例としては、何かをしたらお金をあげるといった金銭的インセンティブが考えられます。あるいは逆に、何かをしたらお金を徴収する罰金もインセンティブの一種です。

インセンティブは人を動かす有力な方法で広く使われていますが、さまざま

な注意点があります。まず、場合によってはインセンティブを与えることで逆にやる気（モチベーション）を失ってしまう、**モチベーション・クラウディングアウト**があげられます。また、インセンティブを与えた行動にのみ力を注ぎすぎてしまうという問題も考えられます。このようなメリット・デメリットを総合して何をすべきかを考える必要があるのです。

## 「ナッジ」による働きかけ

皆さんは**ナッジ**という用語を聞いたことがあるでしょうか。ナッジとは、インセンティブに基づかない働きかけの総称です。行動経済学では、さまざまなナッジによる行動変容について研究されています。

ナッジはさまざまなものを含んでおり、有用な情報をわかりやすく伝える情報提供、不要な手続きをなるべく減らすようにする簡素化、意思決定をしなかったときに適用される選択肢を良いものにするデフォルト設定、意思決定に楽しさを加える「お楽しみナッジ」などがあります。

ナッジは健康行動の促進、環境配慮行動の促進、行政手続きの改革などさまざまな分野で用いられています。

## 2 本書の構成

ここであげたものは行動経済学が扱うトピックの一部ではありますが、それでも多岐にわたると感じられたのではないかと思います。本書では、このようなさまざまなトピックをなるべく統一的に理解できるよう執筆しました。

**第1部「行動経済学の考え方」**（第1・2・3章）では、行動経済学の基本的な考え方を説明します。第1章では、行動経済学とはどのような分野なのかを、経済学の中での位置づけや歴史的経緯をふまえて説明していきます。第2章では、行動経済学の考え方の中心となる意思決定のモデルについて説明します。第3章では、行動経済学がおこなう意思決定への働きかけについて、インセンティブとナッジという2つの区分を使って説明していきます。

**第2部「行動経済学の基本ツール」**（第4・5・6・7章）では、行動経済学の基

本ツールを、簡単なモデルを使って説明しています。第4章では参照点依存と損失回避、第5章では社会的選好、第6章ではバイアスと不注意について説明しています。第7章はやや応用的なトピックとして、リスクに関する意思決定について説明しています。

**第3部「行動経済学の応用」**（第8・9・10章）では、これまでの章で学んだ行動経済学の考え方とツールを用いた応用について説明しています。第8章では、貯金・借金・投資といった、お金の使い方について考えます。第9章では、労働と教育について説明します。第10章では、健康／医療・環境・行政手続きといった公共政策について説明します。

頭から読み進める想定で説明していますが、どの章から読んでも理解できるように構成しているつもりです。ぜひ本書を用いて自由に行動経済学の世界をお楽しみいただければと思います。

## 行動経済学とは何か？

### 1 そもそも「経済学」とは？

#### 「経済学」のイメージ

本書は「行動経済学」という分野に関する入門書です。本書でまず強調したのは、行動経済学は経済学の一分野であるということです。ときどき行動経済学は従来の経済学とまったく異なるものだとする主張もありますが、行動経済学は経済学の応用分野であり、経済学と対立するものではありません。

本書を手にとった皆さんの中には経済学の基礎を学んでいる方もいれば、初めて経済学の本に触れたという方もいるかもしれません。ここではまず、経済学とは何かについてお話ししましょう。

この本を手にとった皆さんは、経済学にどのようなイメージをお持ちでしょうか。なんとなく「お金に関する学問」だと思っている方もいるかもしれませ

ん。中学・高校では現代社会や政治経済といった科目で経済学が扱われています。大学で教養科目や経済学の専門科目の基礎として経済学を学んだ方もいるでしょう。そこでよく扱われるものとして、たとえば需要曲線・供給曲線や政府・企業・家計の関係などが思い出されるでしょうか。

お金に関する学問である、というイメージはそこまで間違っているわけではありません。経済学の研究では、商品の価格や労働者の賃金など、何らかの形でお金が現れることも多いです。とはいえ、必ずしもお金が出てくるわけではなく、あくまで一要素として必要に応じて出てくる、というのが正確かと思えます。「お金に関する学問」だと思い込んでしまうと、経済学が結局何を目指しているのかがわからなくなってしまうのではないかと感じています。

また、「経済学は数学を使って分析する学問」というイメージをお持ちの方もいるかもしれません。たしかに経済学は数理モデルを基盤として構築されているので、これも間違いではありません。とはいえ、最近は政治学・心理学・社会学など、経済学以外の人文・社会科学でも数理モデルが使われるようになってきたので、数理モデルの使用が必ずしも経済学の特徴とはいえなくなってきました。

数理モデルの使用はあくまで経済学を使う際の道具にすぎませんし、お金は経済学の一要素にすぎません。重要なのは、経済学が人間をどう捉えているか、社会をどう捉えているか、経済学は何を目的としているのか、という点です。これらについて解説していきます。

### 経済学の「3つの顔」

経済学はとても複雑な学問で、全体像を把握するのがとても難しいです。ひとつひとつの研究・論文を見ても、全体像を把握することは難しいでしょう。たとえば、「人間は損失をより嫌う傾向がある」という行動経済学に関する話を聞いて、「なぜこれが経済学なのだろう？」と思う方もいるかもしれません。また、たとえば新型コロナウイルス感染症の対策を経済学者が考えているのを見て、「なぜ医学・疫学の話に経済学者が関わっているのだろう？」と思う方もいるかもしれません。

経済学が複雑に感じられる理由は、経済学にはさまざまな側面があるからで

CHART 図 1.1 経済学の3つの顔



す。ここでは、経済学の側面を大まかに3つに整理し、「3つの顔」と呼ぶことにします。1つめは「人間科学」としての経済学、2つめは「社会科学」としての経済学、3つめは「制度設計の科学」としての経済学です。

経済学ではまず、個々の人間がどのように意思決定するのかを分析します。これが「人間科学」としての経済学です。とくに経済学では、インセンティブが意思決定に与える影響を考えます。インセンティブとは、人間を動かす外的な動機を指します。代表的なインセンティブとしては、金銭があげられます。他のインセンティブとしては、地位や名誉などさまざまなものがあげられます。日本でもベストセラーとなった『ヤバい経済学』（スティーヴン・D・レヴィット & スティーヴン・J・ダブナー著、望月衛訳、東洋経済新報社）という本では、スポーツでの八百長や出産などさまざまな意思決定がインセンティブによってもたらされていることを明らかにしています。

経済学では個々の人間の意思決定をふまえたうえで、多数の人間の相互作用により何が起きるのかを分析します。これが「社会科学」としての経済学です。社会科学としての経済学で重要な概念が「均衡」です。均衡とは、人々が個別に意思決定をした結果起きる状態です。均衡は良い状態のときもあれば、悪い状態のときもあります。それぞれの人が自身の利益を目指して行動しても社会全体が良くなる場合もあれば、それぞれの人が自身の利益を目指して行動した結果、社会全体として悪い状態になってしまう場合もあります。

経済学ではインセンティブや均衡をふまえて、制度設計が意思決定や相互作用に与える影響を分析します。これが「制度設計の科学」としての経済学です。

制度設計の代表的なものは、政府（中央政府・地方自治体など）がおこなう**公共政策**です。経済学が対象とする公共政策は、金融／財政政策・産業政策・貿易政策などのいかにも「経済学」らしいものをはじめ、教育政策・労働政策・医療政策などさまざまな政策に至ります。ほかには、企業内部などの組織における制度設計があげられます。より働きやすくするための職場のルールを考える、家族が心地よく暮らすためのルールを考える、といった制度設計です。さらには、自分を律するために（将来の）自分にルールを課すことも制度設計の一部と呼べるでしょう。

元の例に戻って説明します。「人間は損失をより嫌う傾向がある」という話は、これだけを見れば「人間科学」的な側面といえます。この話を「消費者が損失を嫌う傾向にあるとき、企業はどのような対応をとるか？」と考えると社会科学になりますし、「市民が損失を嫌う傾向にあるとき、政府はどのような政策をとるのが望ましいか？」と考えると制度設計の科学となっていきます。新型コロナウイルス感染症への対応については、多数の人々が行動することを前提として考えなければならないという意味で社会科学ですし、どのような対策が望ましいかを考えるという意味で制度設計の科学の側面があります。

## ■ 経済学が目指すもの ■

それでは、経済学は学問全体として何を目指しているのでしょうか。公共政策の効果を分析するにあたって、何を基準に政策の良し悪しを判断しているのでしょうか。均衡が良い悪いとは、何を基準に考えているのでしょうか。

経済学では、何が良い状態で何が悪い状態なのかを常に明示しながら議論を進めます。これは個人の意思決定の段階から始まります。ここで重要になるのが、**効用**の概念です。効用とは個人の満足度を表す経済学の用語です。効用が高ければ高いほど、個人にとって良い状態と考えられます。

効用とは何かを考えることは、「人間科学」としての経済学といえます。効用を高くする要素は研究によりさまざまなものが想定されます。ここでは代表的なものとして、「消費」や「余暇」について説明します。消費とは、商品やサービスの購入・使用を指します。商品やサービスは、経済学では抽象的に「財」と呼びます。経済学の入門書ではよく食べ物が例になります。食べ物を

購入して食べることで、効用が増加します。コンサートの観覧など、物体として存在しないものでも、心が動かされれば効用の増加となります。余暇とは、自由に使える時間のことを指します。余暇に割ける時間が多くなるほど、効用は増加すると考えます。

では、「社会科学」としての経済学では、効用をどのように考えているのでしょうか。多数の人間を対象とする社会科学では、多数の人間の効用について考える必要がありますが、これは複雑な問題になります。たとえば、ある人の効用を増加させる行動が、別の人々の効用を減少させてしまうかもしれないからです。経済学では、ある人の効用を上げつつ他の人の効用は下げないという、**パレート改善**と呼ばれる状態を目指して分析をおこないます。また、効用が人によって差がある状態を改善する**格差の解消**も経済学の目的の1つとなります。格差の解消のためには、お金のある人からない人にお金を移転させる**再分配政策**を考えます。

制度設計の科学としての経済学では、ここまでの議論をふまえて、より多くの人の効用が上がるような制度設計が目指されます。制度設計によりパレート改善を目指したり、格差の解消を目指したりすることになります。ただし、効用は直接測ることができないというのが経済学者の基本的な見方です。代わりに、効用と関連があると考えられる指標の改善が目指されることになります。たとえば、消費水準・賃金水準・労働時間・失業率などがあげられます。具体的な公共政策を考える際は、その公共政策に対応した指標の改善が目指されることになります。たとえば、教育政策における学力テストの結果、保育政策における待機児童数などがあげられます。

最近では**経済学のビジネス利用**も活発になってきているので、言及しておきましょう。経済学のビジネス利用とは、経済学の知見をビジネスに応用し、売上・利益向上などの企業の目的に役立てるものです。具体的には、マーケティング施策や人事施策への応用が考えられます。ビジネス利用においても、個人の意思決定やその相互作用について考えるのは同じです。そのうえで、企業の目的に合わせた制度設計をおこないます。公共政策との大きな違いはその目的で、公共政策では市民全体が対象となる一方、ビジネス利用では売上であったり利益であったり、企業の目的次第ということになります。企業の目的と公共



政策の目的は合致するときもありますが、相反するときもある点には注意が必要です。

## 2 「しっかりさん」と「うっかりさん」

ここまで、経済学とは何かを簡単に説明してきました。これらの議論をふまえたあとで、行動経済学とは何かを説明していきたいと思います。行動経済学とは何かを理解するために、2人の方に登場してもらいましょう。この2人の方には、本書の随所に登場してもらいます。

1人は**しっかりさん**です。しっかりさんは、自分の効用を高めるための行動をしっかりとることができます。しっかりさんは意思決定において情報を吟味して取捨選択し、重要な情報はきちんと使う一方、不要な情報には流されません。

もう1人は**うっかりさん**です。うっかりさんは、自分の効用を高めようと行動しているのですが、さまざまなミスをしてしまいます。うっかりさんは意思決定において、重要な情報を見落としてしまったり、逆に不要な情報に流されてしまったりします。

しっかりさんとうっかりさんの違いを、具体的な例を通して見てみましょう。

## 将来のことを「うっかり」見落としてしまう

**例1** しっかりさんとうっかりさんは、将来のために貯金をしようと思っています。2人とも、毎月3万円ずつ貯金しようとして心の中で決めています。しっかりさんは貯金残高を常に確認しつつ、毎月3万円ずつ残高が増えていくように支出額を決めています。しっかりさんもときどき新しい服やバッグが欲しくなりますが、残高を見ながら買って良いときと悪いときが判断できます。一方のうっかりさんは、3万円ずつ貯金しようとして決めているものの、お金の管理は大ざっぱです。欲しい服やバッグが目に入ると、貯金残高を無視してうっかり買ってしまいます。買ったあとに後悔してしまうこともあります。なかなかうっかり衝動買いしてしまうのをやめられません。結局、しっかりさんは着実に貯金を増やしていくことができていますが、うっかりさんの貯金は全然増えません。

頭の中では「将来のために〇〇しないと！」と思いつつも、実際の行動や意思決定にそれが反映されないことは、皆さんもよくあると思います。貯金ができない、あるいは借金をしてしまうというのは典型的な例です。ほかの例としては、ダイエットや健康的な体作りがあげられます。摂取カロリーのコントロールや適度な運動はこれらのために重要ですが、うっかり食べすぎてしまったり運動をサボってしまったりすることはよくあります。また、勉強も将来のために必要な行動ですが、ついつい後回しにしてしまいがちです。

経済学では、現在と将来など、2つ以上の時点にまたがる意思決定を**異時点間の意思決定**と呼びます。異時点間の意思決定について経済学でまず学ぶのは、しっかりさんの意思決定です。しっかりさんは自分の将来を見通しつつ意思決定でき、それをきちんと実行することができます。貯金をすると決めたらきちんと貯金ができますし、摂取カロリーを1日これくらいまでと決めたらそのとおりに食事をとります。

一方、行動経済学ではうっかりさんも想定します。うっかりさんも自分の将来を見通しつつ意思決定はするのですが、それをきちんと実行することができません。貯金をするといったん決めても、欲しい物が目の前に現れると後先考えずに買ってしまいますし、摂取カロリーは1日これくらいまでと決めても、美味しそうなものが目の前に現れるとついつい食べすぎてしまいます。将来よ

りも現在のことを重視しすぎてしまう傾向のことを、行動経済学では**現在バイアス**と呼びます。

経済学の「3つの顔」の側面から、行動経済学をふまえた異時点間の意思決定の問題を考えていきましょう。まず、「人間科学」的な分析としては、現在バイアスのあるうっかりさんはどのような行動をしてしまうのか、現在バイアスは実際にどれくらい存在するのか、現在バイアスは他の属性（性別・年齢）と関連があるのかといったことが検証されます。「社会科学」的な分析としては、たとえばうっかりさんのような消費者に対して企業はどのような販売方法で利益を得るのが分析されます。たとえば、企業は現在の価格を安くしておくことで現在バイアスのある消費者を引きつけ、将来の価格を高くすることで利益を得る可能性があります。また、このような価格設定が消費者の効用を本当に高くしているのかも考えます。「制度設計の科学」からの分析では、うっかりさんに対してどのような制度を作ればより効用が改善できるのかを考えます。たとえば、将来支払うべき価格をきちんと表示させるような制度を作れば、うっかりさんでも将来のことに気づき、現在バイアスの悪影響を回避できるかもしれません。

実は、異時点間の意思決定については、かつてよりうっかりさんへの問題に対策がなされています。たとえば年金制度は、人間が将来のことをうっかり忘れて行動してしまうことを前提に、お金を貯めておく制度ということが出来ます。さまざまな健診・検診も、将来の健康状態をうっかり無視して行動してしまうことを防止するための制度ということが出来るでしょう。

## 重要な情報を「うっかり」見落としてしまう

**例2** しっかりさんとうっかりさんは普段からネットショッピングをしています。買いたいと思っているものがあったのですが、少し高かったので購入しないままになっていました。ある日ネットを見ていると、お目当てのものがあるショップで安くなっているのを発見しました。うっかりさんは、慌ててサイトにアクセスし、すぐに購入手続きをとりました。しっかりさんは購入手続きにとりかかりましたが、サイトの情報をよく見ながら進めました。すると、実はこのサイトでは送料が高く、合計の値段では普段とあまり変わらないことがわかりました。しっかりさんは購入

をやめました。

買い物において重要な情報をうっかり見落としてしまうことは皆さんもよくあると思います。自分が支払うべき価格についても見落としてしまうことがあります。この例でうっかりさんは送料を見落としています。ほかにもさまざまな税金や手数料を見落としてしまうこともあるでしょう。たとえば車の購入を考えると、本体価格のほかに消費税・自動車税・自動車重量税などの税金がかかりますし、カーナビなどさまざまなオプション料金が追加されるときもあります。

行動経済学では、意思決定に必要な情報を見落としてしまうことを**不注意**と呼びます。後ほど説明するように、行動経済学におけるさまざまな現象が不注意に分類できます。不注意の例として、ここでは**左桁バイアス**を紹介します。左桁バイアスとは、数字が示されたとき、左のほうの数字はよく見ているが、右のほうの数字はよく見ていないことを指します。たとえば、皆さんはスーパーなどの店頭で「298円」というキリの悪い数値をよく目にすると思います。これは前のほうの「2」はよく見ているが、後ろの「98」はよく見ておらず、300円と比べて過剰に安いと思ってしまうという左桁バイアスを利用していると考えられます。

行動経済学では、不注意のあるうっかりさんも想定して議論を進めます。「人間科学」的な分析としては、実際にどの程度不注意は存在するのか、存在するとしたら不注意の悪影響はどれくらいかが検証されます。「社会科学」的な分析としては、うっかりさんのような消費者のとき企業はどのような販売方法で利益を得るのが分析されます。たとえば、不注意があるのであれば、不注意をできるだけ誘発するような価格設定や情報表示によって利益が得られることとなります。「制度設計の科学」からの分析では、うっかりさんに対してどのような制度を作ればより効用が改善できるのかを考えます。たとえば、支払うべき価格を大きくはっきりと明示させるような政策は、うっかりさんの不注意を防止して効用を増加させることができるでしょう。

不注意についてもすでにある程度の対策はなされています。たとえば、消費税に対する不注意を防止するために、価格を示す際に消費税が含まれた価格を

明示する総額表示が義務づけられています。ほかには、飲食物のパッケージには、含まれている食品、カロリー、ビタミンといったさまざまな情報が書かれています。消費者が意思決定に必要な情報の提供を義務づけることにより、不注意の多いうっかりさんでも理解しやすいようにしておくのです。

## 「自分の強さを「うっかり」勘違いしてしまう」

**例3** しっかりさんとうっかりさんはビリヤードが趣味で、実力は同じくらいです。2人でビリヤード台のあるバーでお酒を飲んでいたところ、隣の人から「勝負しよう。負けたほうが今日のお酒代をおごろう」と持ちかけられました。しっかりさんは隣の人のプレーを見ており、分が悪いと感じて断りました。一方、うっかりさんは隣の人のプレーはよく見ていなかったにもかかわらず、とくに根拠なく自分が強いと判断して勝負を受けました。結果として、うっかりさんは負けてお酒代を支払うことになってしまいました。

意思決定の際に何らかの推測が必要なことはよくあります。この例では、自分が相手より強いかどうかを判断する必要があり、自分の強さと相手の強さの推測が必要になります。うっかりさんのように自分の強さを過剰に評価することは、**自信過剰**と呼ばれます。反対に自分の強さを過少に評価してしまう場合もあるかもしれません（自信過少）。

経済学では、将来のことや他人のことなど、わからないことに対しては何らかの認識をもって意思決定をすると考えます。認識は**期待**や**信念**と呼ばれることもあります。経済学では、まず個人は物事を正しく認識していると想定します。これは**合理的期待形成**と呼ばれることもあります。

一方、行動経済学ではうっかりさんは物事の認識においてさまざまな誤りがあると考えます。例では、自分や他人の能力に関する認識の誤りを説明しました。ほかには、自分の将来予測が当てはまりやすいと思ってしまう誤りや、自身の現在の状態を他人や将来の自分にも当てはめてしまう誤り（**投影バイアス**）などがあげられます。

「人間科学」的な分析としては、人々にどのような認識の誤りがあるのか、その誤りが実際の意思決定にどのように影響を与えているのかが分析されます。

「社会科学」的な分析としては、誤りを持つ人が存在するとき、相互作用により何が起きるのが分析されます。たとえば、価格が本来の価値を超えて高騰する「バブル」と呼ばれる現象は、さまざまな人の認識の誤りが重なり合った結果と解釈できます。「制度設計の科学」からの分析では、認識の誤りがあることを前提に、どのような制度を作ればより効用が改善できるのかを考えます。たとえば、誤りがありそうな状況で正しい情報を伝えることで、認識を正し、行動を変えられる可能性があります。

## 3 行動経済学とは？

第2節では、行動経済学の概要をお伝えするために、しっかりさんとうっかりさんの2人に登場していただき、いくつか例を紹介しました。この節では、これらの例をふまえつつ、行動経済学とは何かについて述べていきます。また、行動経済学とは何かをつかむためには、その歴史的な背景を知っておくと理解しやすいと思いますので、あわせて解説していきます。

### 「人間」のモデルを発展させる

経済学では、人間個人の行動を描写するために「モデル」を作成します。モデルとは、現実の現象を把握するために用いる模型です。経済学における個人のモデルは幅広い意思決定を捉えつつも簡素でなければなりません。なぜなら、あとの「社会科学」としての経済学における分析や、「制度設計の科学」としての経済学における政策効果の分析において、複雑なモデルでは分析や理解が難しくなってしまうからです。

経済学の基本モデルにおいては、「しっかりさん」が想定されます。しっかりさんは経済学の世界では一般的に「合理的経済人（ホモ・エコノミカス）」と呼ばれます。しっかりさんの想定はモデル上の取り扱いが比較的簡単という面があり、経済学は発展を遂げさまざまな問題を考えることができるようになりました。

しかし「しっかりさん」の想定は、状況によってはうまく当てはまらない場

合があります。歴史的に見ると、1970年代から始まった行動経済学の「第1の潮流」では、しっかりさんの想定がどのような場面でうまく当てはまらないか、うっかりさんのほうがうまく当てはまるのではないかと、という点が分析されてきました。しっかりさんの想定ではうまく説明できない事象のことは、アノマリーとも呼ばれます。

「第1の潮流」に大きく貢献したのは、ダニエル・カーネマンとエイモス・トヴェルスキーという2人の心理学者でした。彼らは心理学の発想をもとに「しっかりさん」の想定がどのように誤っているかを論文としてまとめ、経済学の学術誌に発表しました。彼らの考案した**プロスペクト理論**は、行動経済学における大きな発見の1つです（第7章で説明します）。カーネマンは行動経済学に関する一連の功績をもとに、2002年にノーベル経済学賞を受賞しました（トヴェルスキーは2002年時点ですでに他界しており、受賞対象から外れていました）。

カーネマンは、人間の意思決定の特徴を、**バイアス**と**ヒューリスティクス**という枠組みで明らかにしました。バイアスは認知の歪みを表す用語です。すでに現在バイアスや左桁バイアスの例をあげていますが、人間は物事の認識においてさまざまな歪みを持っています。ヒューリスティクスは人間の簡便な意思決定の方法を表す用語です。人間は複雑な問題をそのまま考えることが得意ではありません。ヒューリスティクスは簡便化の結果、役立つ場面も多いのですが、ときたま誤りを引き起こすことがあります。

経済学者で「第1の潮流」に大きく貢献したのは、リチャード・セイラーです。彼はカーネマンとトヴェルスキーとともにさまざまなアノマリーに関する論文を執筆しました。また、セイラーは経済学の学術誌でのアノマリーの紹介や一般向け書籍も執筆し、経済学内外での行動経済学の認知度向上に努めました。これらの功績により、セイラーは2017年にノーベル経済学賞を受賞しています。

「第1の潮流」では、心理学者の貢献が多かった部分もあり、経済学の「人間科学」的な側面に焦点を当てた研究が多くなっていました。このため、一般の方には心理学との見分けがつきにくいかもしれません。行動経済学の一般向け書籍では、人間の意思決定のさまざまなバイアスやヒューリスティクスを紹介するものが多くなっていると思います。実際、このトピックの研究は経済学

でも心理学でも扱われているのが現状です。

## 「社会科学」としての分析に組み込む

人間科学として意思決定を詳しく分析することは、もちろん経済学の「1つの顔」ではありますが、それだけでは経済学とは言い難い面があります。「社会科学」としての経済学に組み込まれてこそ、経済学としての意義があると考えられる経済学者も多いです。

行動経済学の「社会科学」的な側面としては、うっかりさんの要素を含めた人間モデルをもとに、人々の相互作用を考えます。たとえば、前節でも触れたように、消費者にうっかりさんの要素がある場合、企業はうっかりさんからお金を搾取<sup>さくしゅ</sup>するための戦略をとってくるかもしれません。また、人々の期待が食い違っているような場合、相互作用によりバブルのような大きな問題が生じる可能性があります。

1990年代から始まった行動経済学の「第2の潮流」では、経済学の均衡分析にさまざまなバイアスやヒューリスティクスを取り入れた研究がおこなわれました。代表的な研究者を3人紹介します。1人目はデヴィッド・レイブソンです。レイブソンは、人々が現在を重視し将来を無視してしまう「現在バイアス」があることを前提としたとき、貯蓄や借金などの金融行動がどのように変化し、マクロ経済にどのような影響があるかを研究しました。2人目はマシュー・ラビンです。ラビンは、人々のさまざまなバイアスが意思決定理論やゲーム理論にどのように影響するかを多方面にわたり研究しました。3人目はエルンスト・フェールです。フェールは他者に対する行動についての理論的・実証的な研究をおこないました。近い将来、この3名や関係する研究者がノーベル経済学賞を受賞する可能性は十分に高いと筆者は考えています。

また、現代に連なる行動経済学の「第3の潮流」では、経済学のさまざまな分野に行動経済学が応用されるようになってきました。それぞれの分野の第一人者が行動経済学を応用した研究をおこなっている場面も増えてきました。公共経済学の第一人者であるラジ・チェティやエマニュエル・サエズは、行動経済学を取り入れた税制・給付制度についての研究を発表しています。2019年にノーベル経済学賞を受賞したエスター・デュフロらの開発経済学者は、世界の

貧困問題の解決のために行動経済学的手法を利用しています。

行動経済学の社会科学側面は経済学にとってはとても重要で、とくに理論研究ではこの面が最近重視されています。しかし、入門書に書くにはやや難しい面もあります。難しい点については発展的な書籍にゆずり、本書ではわかりやすい部分に焦点を当てて解説をすることにします。

## 「制度設計の科学」に応用する

経済学は「制度設計の科学」として、公共政策や組織内の制度設計など、さまざまな場面での応用が期待されます。行動経済学も同じように、人間個人より深い理解をもとにした制度設計への応用が期待されます。

まずそもそも、なぜ制度設計により人の意思決定を変える必要があるのでしょうか。経済学の基本モデルでは、しっかりさんはそもそも自分にとって良い（効用が大きい）意思決定ができていますので、制度設計の効果は限定的です。制度設計は本人のためというより、社会のためにおこなっている側面が強くなります。経済学では、取引を円滑にするための市場システムを整えるほか、意思決定が他者に影響を与える「外部性」や、意思決定が共有資源に影響を与える「公共財」がある場合など、**市場の失敗**と呼ばれる状態で制度設計が必要であると考えられています。

また、しっかりさんを想定した場合、制度設計がとりうる手段は限定されます。しっかりさんはもともと自分にとって良い意思決定ができていますので、良い選択肢をおすすめしたり、情報を整理して提供したりしてもあまり効果はありません。しっかりさんを動かすためにインセンティブを変えるというのが、経済学が想定する手段です。意思決定に報酬や罰などのインセンティブを紐づけることで、意思決定を変えることになります。たとえば、ガソリンの使用など社会的に悪影響のある意思決定に対して税金を課すのは経済学の基本的な手段です。

一方、うっかりさんを想定する行動経済学では、人の意思決定を変える根拠がより増えます。うっかりさんは自分にとって良い意思決定ができないので、より良い意思決定に導くことができれば、効用を増やすことができます。うっかりさんが将来のことを考慮した意思決定ができないのであれば、将来も考慮

した意思決定ができるような介入・支援が有効になります。たとえば、うっかりさんが重要な情報を見落としてしまうのであれば、重要な情報をわかりやすく伝えるような介入・支援が有効になります。

また、うっかりさんを想定した場合、制度設計がとりうる手段は幅広く考えることができます。うっかりさんは情報をうまく整理できていないので、重要な情報をわかりやすくするだけで意思決定が変わる可能性があります。もちろん、うっかりさんの意思決定を変えるためにインセンティブを使うこともできますが、インセンティブの設計がわかりやすくなっていないとうっかりさんはうまく動いてくれません。

行動経済学をベースとして、人々を良い方向にそっと動かす介入は、**ナッジ**と総称されます。提唱者は「第1の潮流」でも登場したりチャード・セイラーと、法学者のキャス・サンステイーンです。2008年に彼らの著書で提案されたナッジの考え方は、急速に各国の政府が実施する公共政策に大きな影響を与えています。たとえば、サンステイーンはアメリカのオバマ政権下でホワイトハウスの情報・規制局（OIRA）の局長としてナッジを含めたさまざまな公共政策を実施・提案しました。日本でも近年、厚生労働省や環境省などの省庁がナッジなど行動経済学的手法に興味・関心を持っています。

うっかりさんの話を聞いたとき、「うっかりさんのうっかりを直すにはどうしたらよいだろう？」と思った人も多いかもしれません。たとえば、現在バイアスがあるとわかっているのであれば、現在バイアスを取り除けばよい話です。たしかに、個人の特性そのものを変容させてうっかり行動を直すことができれば本人の効用は上がるでしょう。しかし、経済学では個人それぞれに介入するアプローチよりも、制度設計により多くの人に介入するアプローチが研究されることが多く、個人を直接変容させる方法をとることは多くありません。これは行動経済学でも同じで、さまざまな制度設計を工夫することで、うっかり行動を防止したり、影響を小さくしたりするのが、行動経済学の基本的な方法論になります。筆者は、問題を個人の責任に帰すのではなく、制度設計の問題と考える**制度を憎んで、人を憎まず**が（行動）経済学の基本精神であると考えています。

## SUMMARY ● まとめ

- 1 経済学には人間科学・社会科学・制度設計の科学という3つの側面があります。
- 2 行動経済学では人間が「うっかり」意思決定をしてしまう可能性をふまえて分析をおこないます。
- 3 行動経済学は意思決定の分析から始まり、「ナッジ」を含むさまざまな制度設計への応用がなされています。

## REFLECTION ● リフレクション課題

- ① あなたは本章を読む前は「経済学」についてどのようなイメージを持っていましたか？ 今回の内容を読んでそのイメージはどのように変わりましたか？
- ② あなたは「しっかりさん」「うっかりさん」のどちらだと思いますか？ 具体的に自分が「うっかりさんだな」と思うエピソードはありますか？
- ③ 行動経済学をどのような場面に応用するとよいと思いますか？ 具体的な場面があげて説明してください。

## EXERCISE ● 練習問題

- ① 以下の現象の分析はこの章で説明した経済学の「3つの顔」のどれにあてはまると考えられますか？ 理由とともに答えてください。
  - A. 総理大臣が辞めることが決まったとき、株価がどのように変動するかの分析
  - B. スマートフォンの通知により勉強がはかどるかどうかの分析
  - C. レジ袋の有料義務化により、エコバックを持ち歩く人が増えたかどうかの分析
- ② 上記問題のBにおいて、この章で説明した「しっかりさん」と「うっかりさん」はそれぞれどのような行動をとると考えられますか？ 簡単に説明してください。

## ● アルファベット

DX (デジタルトランスフォーメーション) 176

iDeCo →個人型確定拠出年金

## ● あ行

アノマリー 21, 30

アンダーマイニング効果 →モチベーション・クラウドディングアウト

意思決定 1, 26

—における前提条件 35

異時点間の— 16

時間を通じた— 110

リスク下の— 116

意地悪 86

医療経済学 163

インセンティブ 5, 12, 23, 48, 61, 150, 153, 158, 162, 165, 169

負の— 48

お楽しみナッジ 51, 58

温情主義 →パターンナリズム

## ● か行

介入 →働きかけ

外部性 23, 45, 162, 163, 168

—の内部化 171

正の— 45

負の— 45

格差の解消 14

確実性効果 125, 127

確率加重関数 126

家計金融 130

過剰保険 142

寡占 45

カーネマン (Daniel Kahneman) 21, 37,

40, 71, 121

株式 139

貨幣錯覚 109

環境経済学 168

環境問題 168

環境ラベル 170

簡素化 174

感応度逡減 122, 145, 154

企業型確定拠出年金 (企業型 DC) 133

期待 19, 36, 76, 77

期待値 117

寄付行動 88

客観確率 126, 145

ギャンブラーの誤謬 4, 104

ギャンブル 144

教育経済学 147

教育投資 155

教育のリターン (収益率) 155, 156

行政コスト 49

行政手続き 173, 175

—のデジタル化 176

均衡 12

近視眼的損失回避 139

金銭的インセンティブ 48, 150

金銭的給付 55

金融商品 139

金融投資 136, 140

経済学 10, 11, 13, 20

—の基本モデル 27, 29, 70

—のビジネス利用 14

限界 34

限界効用 34

健康経済学 163

健康ポイント制度 165

現在バイアス 4, 17, 22, 47, 113, 132, 135, 158, 164

- 現状維持バイアス 76
  - 公共財 23, 45, 169
  - 公共政策 13, 162
  - 公的医療保険 48
  - 行動経済学 1, 10, 21, 22, 30
    - のモデル 27, 29, 31
  - 効用 13, 28, 31, 67, 101
    - 意思決定時の— 46, 101, 102, 108
    - 真に得られる(真の)— 46, 101, 102, 108
  - 効用関数 32, 67
  - 合理的期待形成 19
  - 合理的経済人(ホモ・エコノミカス) 20
  - 合理的モデル 29
  - 国民皆保険 48
  - 国民年金 49
  - 互酬性 3, 91, 92
    - 正の— 91
    - 負の— 91
  - 個人型確定拠出年金(iDeCo) 133
  - 個人年金 133
  - 誤認識 37, 157, 158
  - コミットメント 133
- さ 行
- 財 14, 32
  - 罪悪税 49
  - 債券 139
  - 最後通牒ゲーム 95
  - 再分配政策 14
  - サエズ(Emmanuel Saez) 22
  - サーチ理論 31
  - 参照点 2, 67, 70, 71, 75, 77, 138
  - 参照点依存 2, 32, 67, 70, 71, 76, 120, 121, 154
  - 参照点依存モデル 71, 73
  - サンスティーン(Cass R. Sunstein) 24, 49-51, 174
  - 時間選好 132
  - 時間配分 148
  - 時間非整合性 113
  - 自己イメージの向上 149
  - 自己制御 →セルフ・コントロール
  - 市場の失敗 23, 45
  - 自信過少 5, 19
  - 自信過剰(平均以上効果, ダニング=クルーガー効果) 5, 19, 105, 140, 145
  - システム1/システム2 40
  - 自動積立 134
  - 社会科学 12, 22
  - 社会規範 53, 90
  - 社会的アイデンティティの確立 149
  - 社会的イメージ 3, 32, 89, 94
  - 社会的選好 3, 81, 149, 172
    - 意図に基づく— 82, 92
    - イメージに基づく— 82
    - 配分に基づく— 82, 84-86
  - 社会的ナッジ 51, 53
  - 社会比較 153, 168, 170
  - 借金 134, 135
  - 自由至上主義 →リバタリアニズム
  - 主観確率 126, 145
  - 酒税 49
  - 承認欲求 149
  - 消費 13
  - 消費効用 69, 70
  - 消費税 19, 107
  - 情報提供 159
  - 情報提供ナッジ 51, 52, 166
  - 情報の経済学 99
  - 情報の非対称性 45
  - 新型コロナウイルス 55, 57, 162
  - 新古典派モデル 29
  - 人的資本 155
  - 信念 19, 36
  - 心理的費用 54
  - 制度設計 12, 13, 23
  - セイラー(Richard Thaler) 21, 24, 49-51
  - セルフ・コントロール(自己制御) 159
  - 1,000円の壁問題 109
  - 選択アーキテクチャー 51
  - 総額表示 19, 107

ソーダ税 49, 165  
損失回避 2, 67, 73, 121, 138, 143, 153, 154  
損失局面 73, 154  
損得効用 71, 74, 123

## ● た 行

ダニング＝クルーガー効果 → 自信過剰  
たばこ税 49, 165  
チェティ (Raj Chetty) 22  
貯 金 131  
貯 蓄 131  
定期預金 133  
デジタル化 55  
デジタルトランスフォーメーション → DX  
デフォルト 56, 175  
——設定 51, 56, 168, 170  
デュフロ (Esther Dufló) 22  
伝統的モデル 29  
統一省エネラベル 170  
投影バイアス 19, 132  
トヴェルスキー (Amos Tversky) 21, 71,  
121  
投 資 136, 139  
投資信託 140  
同調行動 53  
独裁者ゲーム 93  
独 占 45  
努力費用 148

## ● な 行

内発的モチベーション 151  
内部性 46, 162, 163  
ナッジ 6, 24, 49, 51, 60, 61, 162, 166, 169  
——の個別化 (パーソナライズド・ナッ  
ジ) 58  
二重過程理論 40  
人間科学 12, 13  
認 識 36  
認知バイアス 37

## ● は 行

バイアス 3, 21, 37, 100  
パーソナライズド・ナッジ → ナッジ (の個  
別化)  
パターナリズム (父権主義, 温情主  
義) 47  
働きかけ (介入) 43, 45, 47, 164  
パラメータ 38  
パレート改善 14  
ピア効果 159  
微小確率の過大評価 4, 127  
左桁バイアス 3, 18, 100, 102, 108  
ヒューリスティクス 21  
平等回避 87  
フェール (Ernst Fehr) 22  
不確実性 36  
複雑性回避 55  
父権主義 → パターナリズム  
「2人の自分」モデル 39, 46  
不注意 18, 106, 107, 154  
不平等回避 3, 53, 82, 86  
フューチャーデザイン 172  
フレーミング 53, 77  
プロスペクト理論 21, 121, 126  
分散投資 140  
平均以上効果 → 自信過剰  
保 険 131, 141  
掛け捨て型—— 143  
貯蓄型—— 143  
補助金 48  
ホットハンドの誤謬 103, 104  
ホモ・エコノミカス → 合理的経済人

## ● ま 行

マルチタスク 154, 159  
目標設定 153  
モチベーション 6, 150  
モチベーション・クラウディングアウト (ア  
ンダーマイニング効果) 6, 151  
モデル 20, 26

● や・ら・わ 行

- 余 暇 14, 148
- ラビン (Matthew Rabin) 22
- 利己的 86
- リスク 4, 36, 103, 116, 118, 137
- リスク愛好 119, 121, 138, 145
- リスク回避 118, 138, 145
- リスク選好 4, 138
- リスク中立 119
- 利他的 86
- リターン 137
- 利得局面 73
- リバタリアニズム (自由至上主義) 47
- リバタリアン・パターナリズム 50
- リマインダー 52
- レイブソン (David Laibson) 22
- 労働経済学 147
- 割引因子 111
- ワンストップサービス 175

【有斐閣ストゥディア】

## 行動経済学の第一歩

*First Steps in Behavioral Economics*

2025年12月25日 初版第1刷発行

著者 森 知晴

発行者 江草貞治

発行所 株式会社有斐閣

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町 2-17

<https://www.yuhikaku.co.jp/>

装丁 キタダデザイン

イラスト 山口みつ子

印刷 萩原印刷株式会社

製本 牧製本印刷株式会社

装丁印刷 株式会社享有堂印刷所

落丁・乱丁本はお取替えいたします。定価はカバーに表示してあります。

©2025, Tomoharu Mori

Printed in Japan. ISBN 978-4-641-15143-7

本書のコピー、スキャン、デジタル化等の無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。本書を代行業者等の第三者に依頼してスキャンやデジタル化することは、たとえ個人や家庭内の利用でも著作権法違反です。

**JCOPY** 本書の無断複写（コピー）は、著作権法上での例外を除き、禁じられています。複写される場合は、そのつど事前に、（一社）出版者著作権管理機構（電話 03-5244-5088、FAX 03-5244-5089、e-mail:info@jcopy.or.jp）の許諾を得てください。