



人は常に自分の利益になるよう行動するのか？



友野 典男

明治大学情報コミュニケーション学部教授

【ともの・のりお】

1954年生まれ。早稲田大学商学部卒、同大学院経済学研究科博士後期課程退学。明治大学短期大学教授を経て2004年より現職。専門は行動経済学。主要著書として『行動経済学—経済は「感情」で動いている』（光文社新書、2006年）、『感情と勘定の経済学』（潮出版社、2016年）、サグデン『慣習と秩序の経済学』（日本評論社、2008年）などがある。

行動経済学は、経済学と心理学を融合して、現実の人間の経済行動や市場・価格について考察する経済学であり、政策ばかりでなく、私たちの日常生活や、将来に備えた貯金、仕事にも役立つアドバイスをすることができる。このシリーズでは、行動経済学の観点から、生活の豊かさにつながる行動や考え方について解説していく。

買い手が価格を決める店は成り立つのか？

「価格はあなたが決めてください」

こんなレストランがある。メニューには値段が書かれておらず、飲食して店を出る際に料理や飲み物、サービスに対して自分で価格をつけて、代金を払う方式である。もちろん、「お金を払うに値しない」と思ったら払わなくてもかまわない。

「こんな店が成り立つはずがない」というのが私たちの常識であり、ふつうの経済学

もそう考える。つまり「人は自分にとって利益となるような行動をするので、この場合は1銭も払わないという選択をするはずだ」と予想する。

美味しいとか満足したとかは個人の嗜好なので、他人に判断はできない。その人が「満足しなかった」と言えば、それまでである。たとえ「満足した」と言明しても、「払いたくない」と言って店を出ても、咎められることはない。だから、このような「買い手価格づけ方式」をとる店はすぐに潰れて、なくなってしまうはずである。

ところが、日本でもこのような店が何軒かあって、営業を続けている。

「多くの人は1円も払わない？」

私のゼミの学生が大学祭で模擬店を出し、お菓子売った時に、これと同じ方式を試してみた。すると、お客は十分な支払いをしてくれたのだ。もし定価方式なら1つ300

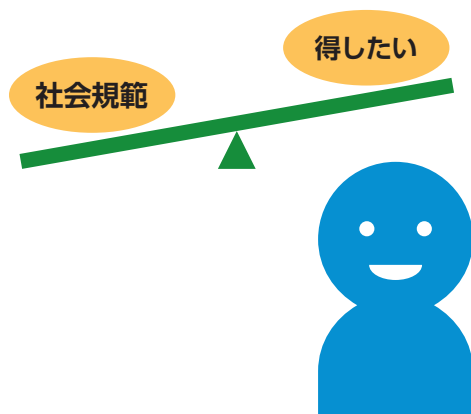
円くらいに設定するはずだったが、多くの人はそれとほぼ同額、なかには1000円払ってくれる人もいて、逆に100円くらいしか払わない人の分を穴埋めしてくれた。

「買い手価格づけ方式は成功した」と言うてよい。ゼミの学生の予想は「多くの人は1円も払わない」というものだった。特に学生はお金を持つていないし、ずる賢いから、お金を払わないというのが、その理由だった。ところが蓋を開けてみると、この予想は見事に裏切られたのである。

「欲望VS社会的規範とモラル」

買い手価格づけ方式は、人は機会さえあれば、法に触れない限り、常に自分の利益となるよう行動するはずだという、今までの経済学に対する大きな挑戦とも言える。どうして、このような合理的とは言えない商売が成り立つのだろうか。

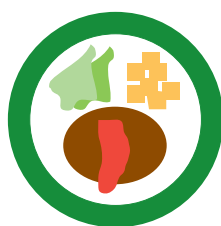
行動経済学の視点では、こうした店が



MEMU

ハンバーグ定食
エビフライ定食
オムライス
ジュース
ビール

価格はお客
様ご自身で決
めてください。



やっていけることにあまり不思議はない。つまり、人は得したい儲けたいという欲望はもっているけれど、一方では社会規範やモラルも重視する。それらによっても、人々の行動は制約されているのである。

そのため、お店で食事とかサービスを受けた場合に、対価がゼロという発想はまず浮かんでこない。何かをしてもらったら、何らかの返礼をしなければならないと、社会規範は教えているのだ。「自分が他の人から悪く思われたくない」という気持ちも働く。

消費行動の裏にある
人類の進化の過程

「不合理な消費行動」

あまり合理的とは言えない行動をとらせるのは、社会規範だけではない。

たとえば、時間を限定したタイムサービス、閉店セール、30分以内に電話すると1箱プラスするという通販がある。そんな宣伝文句に引かれ、飛びついてしまった経験は誰しもあるだろう。その結果、欲しくもない商品を買ってしまったたり、時間を使って遠くにあるスーパーまで足を延ばしてみたり、いったい得だったのか損だったのか、分からなくなることもある。

「頭で考えて物を購入しているのではない」

一見不合理な、思いもよらぬ行動に人が走るの、実は人類が進化の過程で身につけた本能に深く関係している。それは、消費行動に関しても同じだ。頭で考えて物を買入しているのではなく、本能に従って買っているだけなのだ。

おなかが減ったら食べ物が欲しくなり、眠くなったら横になりたくなるのと同じように、タイムサービスや限定品に引きつけられるのが人の本能なのである。

「時間限定」ということは、自分の目の前にあるものが、時間がたつと消えてしまうことを意味する。「4時まで」「明日まで」「何月何日まで」と言われると、その時間を境

に商品がなくなったり、あるいは元の値段に戻ったりすると思ひ込む。

「後にしよう」では、生き残れない」

人類史の中で、食べ物が豊富にあるのは、現代という短い時代の、さらにごく一部の地域だけである。とてつもなく長い時間、人類のほとんどは食糧難と直面してきた。人類は、いつも空腹を抱えてきたのである。そこで食べ物が目の前にあれば、飛びつき、手に入れるのが行動の基本原理となる。「後にしよう」と考えていると、他の人や動物に取られてしまうかもしれない。

食べ物にありつかなかった者は、生き残れない可能性が高い。食料を今この瞬間に手に入れることが、生き残るための最善な選択と言える。アフリカのサバンナでの狩猟採集生活を思い浮かべるといい。100人程度の集団で、食料が十分とは言えない環境で適応する考え方や行動が、「本能」として染みついているのだ。

これが、私たちが限定品に弱い理由である。

「本能としての好み」

ほかに、本能が欲する好みには、食物における糖分と塩分と脂肪分とがある。これらは人類に必須な栄養素で、この3つについて嫌いな人はあまりいないはずである。ダイエットしているから糖分や脂肪分は抑えている、血圧が高いから塩分は控えている、ということはあっても、そうした制約がなけ

れば、甘いケーキ、塩味の利いた漬物、脂のしたたるステーキには食指が動くはずだ。これらを嫌いな人間は長生きできなかったし、生き残れなかったから、この好みは強い。

そうした本能としての「好み」が現代人にまでつながっていて、食糧があふれている現代日本に暮らしていても、テレビを観ながら、油や塩にまみれたポテトチップスをポリポリ食べ続けてしまう。原始時代とはまったく環境が変わったのに、本能の命じるままに食べ続けていると、栄養の過剰摂取、はては生活習慣病が蔓延してしまうのである。

「もう手に入らないかもしれない」

ただ、食欲は満腹になれば満たされるので、セーブがきく。

ところが、人間の本能は食料だけに向けられるのではない。他にも自分にとって「価値がある」物もまた、手に入れたくなる対象である。現代なら、「期間限定」で発売される流行のブランド品、ゲームソフト、新型のスマートフォンなども飛びつく対象になるだろう。その瞬間は、「ここで買わなければ、もう手に入らないかもしれない」と思ってしまうのだ。

流行やブームが起きるのも、人類が集団で暮らし、他者から情報や技術を学んだという過程から説明できる。

原始時代、メディアなどはなく、あらゆる知恵は、集団の他者のすることを見たり聞いたりして、学び取っていくしかなかった。

他の人から教えてもらうことも多かった。「真似をする」というのは、すでに私たちが生まれながらにして持っている性質であり、集団の他者たちと同じ行動を取るというのもまた、そこで植えつけられた本能なのである。

直感や感情とものごとの判断力

「脳の2つのタイプの情報処理」

心理学者や脳科学者、行動経済学者の研究によつて、人の脳内では2つのタイプの情報処理が行なわれていることがわかつている。直感や感情に基づいて判断や決定をする「システム1」と、複雑な計算を行なったり、分析的なものごとを判断する「システム2」である。

システム1は、意識も努力もなしに自動的にかつ高速で動き、自分でコントロールしているという感覚は全くない。同時進行でいくつかの作業をこなすこともできるが、スイッチを切ることはできない。

これに対してシステム2は、論理的な思考や熟考を行なうシステムである。

あらゆる判断や決定は、この両者が働くことで行なわれている。

たとえば、「タイムサービス」と聞いて、「買わなくちゃ」と店に飛び込むのはシステム1の作用であり、「ちょっと待てよ。昨日もやっていたから、特別ではない」と立ち止まって考え直すのはシステム2の役割である。

システム2がきちんと働くと、システム

1が行動させようとしても止めることができるし、システム1が下した判断を変更することもできる。システム1はとても強いし、何かきつかけがあるとなぜか作動するからだ。

システム1は、作動するのに労力もエネルギーも必要ないし、判断基準も単純だ。快か不快か、あるいは「この瞬間の」自分にとつて、良いか悪いかだけである。

「買わなきゃ良かった」と思うワケ」

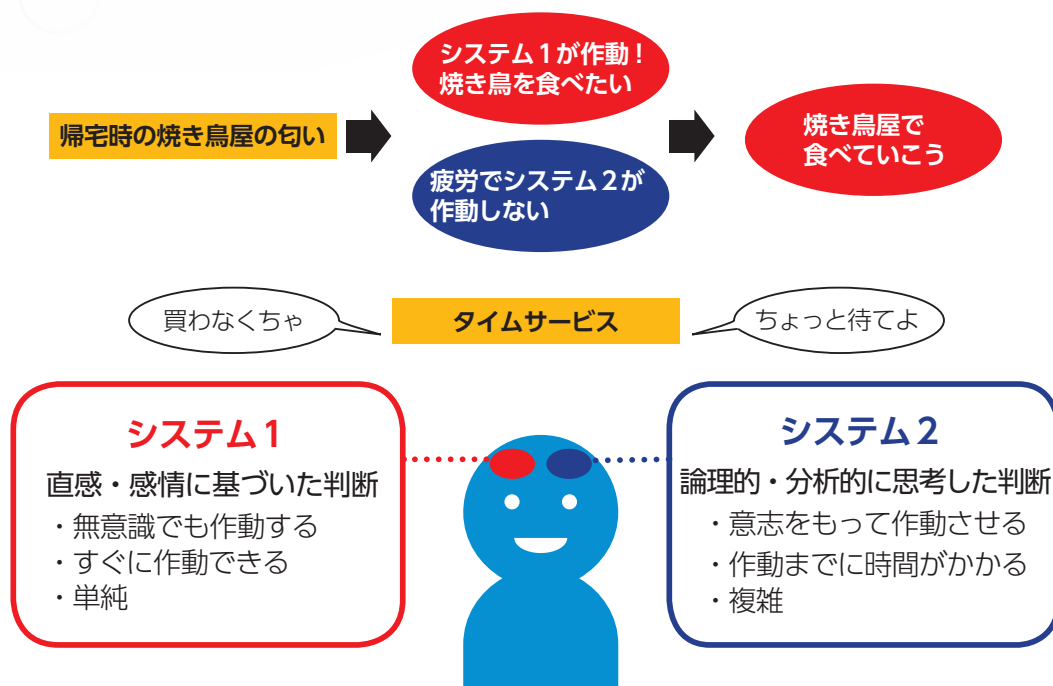
では、システム2があるのに、どうして人は直感で動いてしまうのだろう。後から考えて「買わなきゃ良かった」と思うのはなぜなのか。それは、システム2というのは動き出すまでに時間がかかるし、それほど働き者ではなく、容量も少なく、作動させるにはエネルギーや意志が必要だからだ。

とにかくシステム2は、その都度、いちいちシステムを作動させ、判断を仰がないといけないのだ。とくに、時間がない時、システム2は間に合わず、システム1に判断を委ねてしまうのである。

さらにシステム2が働きにくくなるのは、疲労している時や病気の時などである。夕方、仕事帰りに、駅のそばの焼き鳥の匂いに誘われてつい暖簾をくぐってしまうのは、疲労のためにシステム2が作動せず、システム1の判断に任せてしまうからだ。

「システム2からシステム1へ仕事を渡す」

とはいえ、脳の仕組みはうまくできていて、



同じことを繰り返して学習すると、以前からシステム2で考えて行なっていたことになる。「仕事で自動的・反射的にできるようになる」「システム2からシステム1に渡された」と言うこともできる。

あらゆる習慣や技能は、初めはシステム2が考えつつ行動させているが、やがてシス

テム1によって自動的・直感的にできるようになる。それが「技能の習得」とか「習慣」ということだ。

自動車の運転が好例である。初心者には、運転するのに多くのエネルギーを使い、疲れだ。これは肉体的な疲れではなく、頭脳の疲れだ。ところが、運転に慣れてくると、ほかに考えることをしながらでもハンドルを握れるようになる。車を運転しているという意識さえなくなつて、それでも車を動かせる。

これこそがシステム1の働きである。するとシステム2に余裕ができ、もつと他の考えるべきことに使えるようになる。

「自然の中で生き延びるための最良の方法」

システム1もシステム2も、ともに大切な脳の働きだ。システム1の直感力も、人類が生存していくためには、とても重要なものと言える。

たとえば、私たちの多くは道端に長い縄が落ちていると、へびと間違えて逃げ出そうとするだろう。縄だろうと木の枝だろうと、へびのように見えたなら、身構えて逃げる。

これは、やはり原始時代に、へびはとても危険な生き物であり、それを見かけた時には「本当にへびなのか」「毒はあるのか」といったシステム2の判断を待っている、逃げ遅れてしまうこともあるため、システム1の働きに委ねられたからだ。「怖い」と感じたら、即座に逃げる。これが自然の中で生き延びるために最良の方法だった。

高所恐怖症や暗所恐怖症も、同様のシステム1の働きによる。高い所は崖の上が多く、暗い洞窟には猛獣がいるかもしれない。へびも高所も暗所も、現代の都市部などではたいして危険ではないのに、それでも恐怖は去らないのだから、人間に対する進化の影響は強い。

悪徳商法に引っかけられない方法

「消費者の恐怖心をあおった商法」

このように、人々の行動にはシステム1が大きく影響しているので、お金儲けを企む側は、システム1に働きかけて、できるだけ反射的にお金を出させようとする。売り手にとって、消費者が何も考えずに財布を開いてくれるのが、一番ありがたいのだ。

先に書いた「稀少性」を利用した売り方に、さらに消費者の「恐怖心」をあおって物を売る商法もある。

たとえば、病気とも言えない病気の恐怖をあおる医薬品や病院、メタボリックがどれだけ危険とか醜いとかを喧伝するスポーツジム、勉強して偏差値の高い学校に進まないと将来はないかのように思わせる予備校など、このようなCMは毎日のようにテレビで流されている。それを見ているうちに、いつしか私たちは病気に怖い、肥満は危ない、不勉強では将来がないと思ひ込み、品物やサービスに飛びついてしまう。これらが脅迫産業と言われる所以である。

「大阪でオレオレ詐欺が少ない理由」

多くの詐欺事件や詐欺的商法もまた、システム1に働きかけて成り立っている。

振り込め詐欺も、システム1に訴えかけて、お金を振り込ませるのが目的である。子どもや孫が困っていると恐怖心をあおっておいて、時間がないことを強調する。そうしてシステム2が働かないようにして、お金を振り込ませる。恐怖を煽って急がせることが、システム2を使えなくする最も良い方法であり、それは詐欺側もよく分かっている。

悪徳商法の5つの柱 ちょびっとしんけん

ちょ(儲) 儲かる
び(美) 美しくなる
と(頭) 頭が良くなる
しん(信) 信じれば幸福になる
けん(健) 健康になる



クリティカル・シンキング (批判的思考)

ちょっと待てよ



いる。

これに対抗するには、まずシステム2を十分に働かせることが大事だ。「ちょっと待って」と相手を止めて、電話の相手が本当に孫なのかどうかを確認してみることだ。「ホンマかいな」とか「あんた誰」などの大阪のおばちゃんが得意とする「つつこみ精神」が役立つはずだ。事実、大阪はオレオレ詐欺被害が一番少ない都市だと言われている。

「悪徳商法の5つの柱」

また悪徳商法の5つの柱というのは「ちょびっとしんけん」と言われている。

「ちょ(儲)」「び(美)」「と(頭)」「しん(信)」「けん(健)」ということで、儲かる、美しくなる、頭が良くなる、信じれば幸福になる、健康になる、という5点である。

この5つに関しては、誰でもつけ込まれる隙があるということなのだ。システム1が作動しやすいとも言える。「ちょびっと真剣」に考えることが、詐欺に引っかかるないために大事である。

「「ちょっと待てよ」と立ち止まってみる」

考えるより先に体が動きなくなる、そんな衝動はシステム1によるものなのだ。そこで「ちょっと待てよ」と立ち止まって、少し考えてみる。これがシステム2を発動させる。

システム2を働かせて、常識を、そして自分自身の判断も疑ってみるのが、「クリテ

ィカル・シンキング」(批判的思考)という考え方である。どうしてそのように判断したのかと、自分自身に問うてみるのだ。そうすることで、本当に今必要なのか、電話の相手は本当に息子なのか、CMの数字にまやかしかつ統計のインチキがないかが、見えてくるはずである。

「批判的思考」というと、他人の批判ばかりするイヤなやつという印象が強いが、そうではなく、自分の考えや思い込み、世間で常識と言われていること、CMやメディアの情報、政治家の発言などを、少し距離をおいて冷静に見てみようという意味である。

「自己防衛のクリティカル・シンキング」

最近では、脳科学、人工知能などを駆使して、企業はあの手この手で物を売りつけようとするし、売るためのさまざまなノウハウを長年蓄積している。それに比べて消費者ははるかに無力だ。自分の買い物の経験や、親に言われた知識があるだけで、それでは、売り手側に対抗するのはムリである。

無意味な買い物を強いられないために、詐欺的な商法に騙されないために、さらにメディアや政治家の発信を盲目的に信じることをなくすために、クリティカル・シンキングという考え方を身につけることを強くお勧めする。

参考文献：『感情と勘定の経済学』

(友野典男著、2016年、潮出版社刊)