消費を見直すため知っておきたい行動経済学 第2回

計画倒れになる理由
――ダイエット、貯金、禁煙ができないのは、なぜ？

友野 典男
元明治大学
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～2019年明治大学情報コミュニケーション学部教授。現職、同大学院情報コミュニケーション研究科兼任講師。専門は行動経済学。主要著訳書として『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。

ダイエット、貯金、禁煙など、将来の大きな利益を得るためには、目先の小さな利益を我慢しなければならないような選択問題は人生につきものである。目先のラクで楽しいことをしたいという欲望を抑えて、将来に備えて少しつらかったり、努力を要する行動をすることである。勉強もそうだし、仕事もそういう側面が強い。

しかしこのような行動を確実に実行するためには、さまざまな障害が待ちかまえている。その原因や対策について行動経済学の観点から考えてみよう。

目先のことVS将来のこと

このような時間にまたがる意思決定を、人はどのように判断し、どのように行なっているのだろうか。先述の例のように、利益が得られる時点が、コストや損失が発生する時点と時間的に異なるような選択を「異時点間の選択」と言う。異時点の選択において、どうすれば合理的な選択ができるのだろうかという問題である。

ダイエットをすると誓ったり、今日中に仕事を片づけると気合いを入れたのに、つい目の前のケーキに手を伸ばしたり、ゲームに熱中してしまって、肝心なことは後回しにするという誰でも経験しがちな事態を避けるには、どうすればよいのか。

［来年の1万円より今日の1万円］

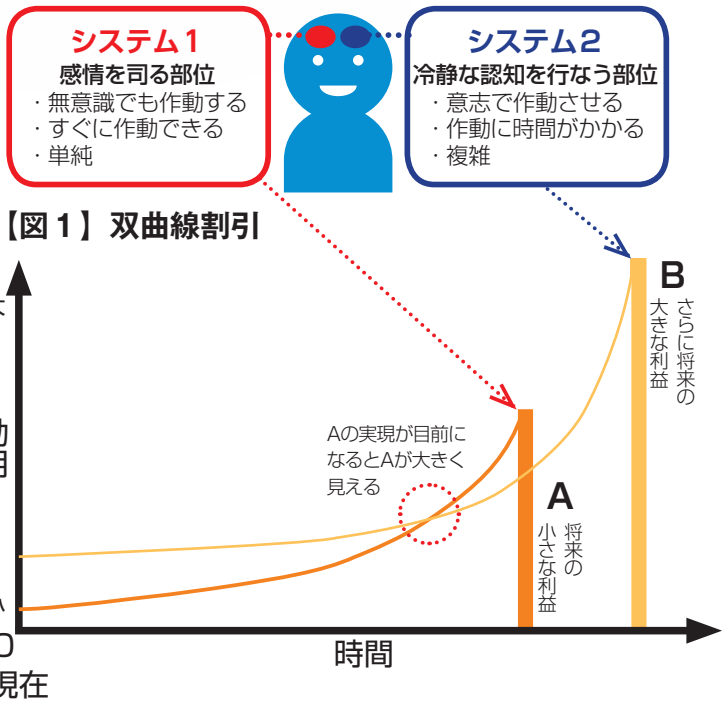
まず考えるべきは、人は現時点ではなく、将来の利得や損失の価値をどのように測るのだろうかということである。今日の1万円は今日使えば1万円分の効用を生み出すが、1年後の1万円は現時点では効用を生まない。そこで、来年の1万円より今日の1万円の方を高く評価するのは自然である。

このように、現時点で将来の価値を低く見ることを「割引」と言う。将来は不確実であるから、実際に1万円が手に入れられるかどうかは分からないし、自分の好みも変わるかもしれない。そこで、人が将来のものよりも現在持っているものを重視する、すなわち将来の価値を割引くのは当然である。

［将来の方が価値は割引かれる］

では、人は将来の価値をどのように割引くのだろうか。それは合理的と言えるのだろうか。

第一に、価値が実現するのが現在よりも少しでも後になると、その価値は大きく割引かれるという特徴がある。これは、人々が現在を特に重視して目先にとらわれることを意味するため、「現在志向バイアス」とか「近視眼性」と言われる。利益が得られるのがほんの少し先になっても、その価値を大きく割引くことになるので、人の〝不忍耐〟とか〝せっかち〟な性向を表わしていると解釈できる。



【図1】双曲線割引

割引の大きさ自体は、時間が経つにつれて徐々に小さくなることも、実験的に確かめられている。詳しいことは省略するが、このような割引方法を数式で表わすと双曲線で表わされるため、「双曲型割引」と言われることが多い。

【図1】には、このような双曲型割引が描かれている。すると、図のような不合理な現象が生じることがある。図には、将来の小さな利益Aとさらに将来の大きな利益Bのそれぞれが手に入る時点での効用と、それらの割引かれた現在の効用が示されている。最初はBの効用が大きく、Aの効用は小さいと見なされるが、時間が経ってAの実現が目前になると、効用の大小が逆転してAがBより大きくなることがある。

［目の前の利益に、目が奪われる］

このような現象は「時間的非整合性」と呼ばれている。

たとえば、前の晩に寝る時には「明日は必ず朝6時に起きよう」と思っていても、いざ朝6時になるとなかなか起きられなかったり、「この仕事は明日には必ずやる」と誓ったのに、当日になるとまた「明日には本当にやるから、今日は遊んでも問題ない」と考えて、結局ずるずると先に延ばしてしまったりすることだ。早起きや仕事をすぐ片づけることがBという高い効用をもたらすことは分かっているのに、直前には眠さや遊びの誘惑に負けてAの方が魅力的になってしまい、結局安易な方を選んでしまう。

禁煙、ダイエットなどの場合や貯金ができなかったり、クレジットカードを使いすぎたりするのも同様なことが原因である。目前の小さな利益に目を奪われて、後で得られるはずの大きな利益を失ってしまうことになるのだ。

人類の進化の過程と脳の影響

［目の前のものを我慢すると命にかかわる］

ところで、人の持っている現在を重視する性向は、進化的にはごく当然だと考えられる。人類が進化してきた環境では、目の前に美味しい食料があればとりあえず確保するのが適応的、つまり進化的には合理的だからである。美味しいものがすぐ手に入るのに我慢して、次にしようなどと考えたら、他の人や動物に取られてしまうかもしれない。それは下手をすると命にかかわる。

また、将来のために取っておこうと考えるのも意味がない。適切な貯蔵手段がないからである。この場合も下手をすると命にかかわる。いずれにせよ、目先の利益だけ考えて行動するのは、進化的にはきわめて合理的なのである。そこで、将来を軽視し、目先の利益を重視する性向を、人は強く持つことになる。

［近い将来と遠い将来で異なる脳の部位］

興味深いことに、近い将来の小さな利得と遠い将来の大きな利得との間の選択を行なっている時の脳の活動を調べると、異なる部位が活性化していることが分かる。

近い将来の小さな利益に対しては感情を司る部位（システム1）が活性化し、遠い将来の大きな利益に対しては、冷静な認知を行なう部位（システム2）が活性化するのである。システム2の意志の力が、システム1の感情と結びついた欲求を抑えることができるかどうかが、合理的行動ができるかどうかのカギとなるのである。

楽観主義と自信過剰

［自分だけは大丈夫。何とかなるさ］

これに関連した人の性質として、「計画の錯誤」というものがある。綿密に立てたはずの計画が結局は実現できないという〝計画倒れ〟に終わってしまうことはよくあるだろう。ダイエットや禁煙、締切が守れないことなど、さまざまな計画倒れは、なぜ起こるのだろうか。

「計画の錯誤」を生じさせる原因の1つは、「楽観主義」と「自信過剰」という性質である。簡単に言うと、人は計画を立てる段階で「何とかなるさ」、そして「自分（だけ）は大丈夫」と思ってしまいがちなのだ。

［自分の運転は平均よりも上手い］

車を運転する人を対象にした「あなたの運転は平均よりも上手いと思いますか？」というよく知られた調査がある。「上手いと思う」と答える人と「下手だと思う」と答える人が同程度いて、あとの人たちは「自分は平均ぐらい」と答えるのではないかと思えるのだが、アンケートでは、7割から8割の人たちが「平均より上手い」と答えた。つまり、多くの人は「言われなき自信」を抱いていることが分かる。

［自分は失敗しない］

アメリカでは、起業した人たちのうち8割は、自分の成功率を70％以上と見積もっているという調査結果もある。さらに3分の1の人たちは「失敗の確率はゼロ」と見なしているというのだ。実際には、起業については、逆に8割の人たちが失敗するのだが、「自分はその中に入らない」と多くの人が思っている。

このように人間には楽観主義と自信過剰とが備わっていて、それで計画を立て、実行に移していく。

［もし、人類全般が悲観主義的だったら］

ただ、この楽観主義と自信過剰は決して悪いことではない。こうした楽観主義や自信過剰は人類が進化する過程では大事な要因だったのだ。

もしも、人類全般が悲観主義的で、まったく自信を持っていない者の集まりだったとしたら、人類史はどうなっていただろうか。彼らは、自分たちの慣れ親しんだ生活圏から飛び出そうとはしなかっただろうし、新しい狩猟の場を見つけたり、農耕を始めたりもしなかっただろう。また、それまで口にしたことのないような食べ物を試してみようともしなかったはずだ。新たな道具を生み出そうとも考えず、その結果、厳しい自然に耐えられず滅亡してしまったかもしれない。

［資本主義発達の原動力でもある］

この性質は資本主義が今日のように発達してきた原動力とも言える。新たな挑戦をする企業がなければ資本主義は成り立たない。新たな投資、新たな製品の開発などのイノベーションは失敗する可能性が少なからずある。それでも敢えて挑戦してみることで、新製品が生まれ、新しいビジネスモデルが作られるのだ。

計画の錯誤を生む「時間的な距離」

楽観主義と自信過剰のほかにも、「計画の錯誤」を生む原因がある。これも人間の性質に根差したことである。

たとえば、少し離れたところから自動車を眺めると「あっ、自動車だな」と分かるが、あとは色や車体の形などの全体像しか把握できない。近寄って初めて車種や細かな部分が見えてくる。同じことは、物理的な距離だけでなく、時間的な距離によっても生じる。

［楽しみのはずが、なぜか憂鬱に］

3ヶ月先に温泉旅行を計画するとしよう。友人と一緒に行って、温泉につかり、美味しいものを食べるとする。このプランを立てた時点では、頭の中は楽しい想像でいっぱいになっている。

ところが、旅行の日が迫ってくると、服装は何がよいか、お金はどれくらい持っていこうか、電車の乗り換え時間を調べなくては…などと、細々としたことを決めねばならなくなる。すると面倒になってきて、行くのをやめることさえある【図2】。

マリッジブルーと呼ばれる、結婚式が近づいてきた時の憂鬱も同じ理由から起きる。初めは結婚生活のバラ色の面ばかり見えていたのが、結婚式でどんなふうにすればよいか、相手の両親にも挨拶して、学生時代の友だちにも相談して、と考えていくと「結婚式は面倒だなぁ」と思い始め、やがては「本当に結婚生活は上手くいくのか？」という疑問になってくるのだ。その末に、結婚相手とケンカになってしまい、新婚旅行後すぐに別れてしまうケースもあったりする。

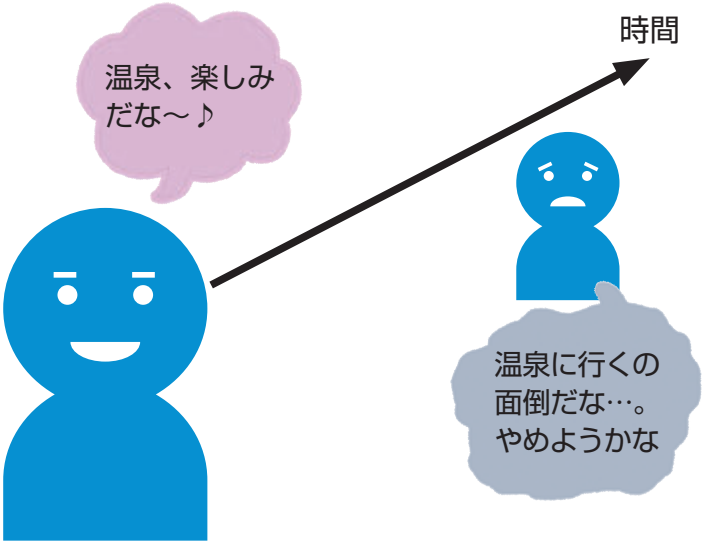
［近いものしか見ない性質］

旅行にしても結婚式にしても、楽しい結果だけが頭の中にあり、面倒なことは考えられない。しかし、実は、この段階で、その後にどのような出来事が起きて、どのように行動しなくてはいけないのかは、ほとんど想定できるはずだ。そもそも事前に分かっていることの方が多いだろう。

ところが、実際にイベントなどが行なわれるまでに時間的〝距離〟があると、どうしても全体像や抽象的イメージしか持つことができないのが人間の特徴なのである。細かなことに目が向かず、楽しさや面白さばかり見てしまうのだ。

これを「解釈レベル理論」と言う。その中でも時間に関する解釈については「時間解釈理論」と呼ぶ。時間的な余裕があると大きな枠しか気にならないのに、その時が近づいてくると、どんどん細かいことが気になる。そういう現象である。こうした近いものしか見ないという性質によって、人は将来にもたらされる価値を低く見積もるようになってきたと考えられる。

【図2】



予定通りに貯金やダイエットをするには

［計画の錯誤について知る］

では計画の錯誤から逃れ、予定どおりに貯金やダイエットをするためには、どうしたらよいだろうか。

まず、計画の錯誤に関する知識の有無は大切だ。誰にでも計画の錯誤は起きるし、未来に起きるであろう困難は、現在自分が思っているよりも「ずっと大きい」ということである。そのことを知っているだけで、初動の心がまえが違ってくるはずだ。今のうちから準備しておこうという発想にも、つながろう。

［フィードバックする］

次に効果的なのは「記録する」、そしてそれをときどきチェックするということ、つまりは「フィードバック」である。どこまで計画が進んだかという進捗状況を把握しながら、以前の体験と照らし合わせていくのだ。ダイエットで言うと、体重や食べた物を記録して、目標とする体重などとの差を意識していくことも効果的だ。

スポーツ選手などで好成績を残す人たちは、たいてい試合のメモ（記録）やそこからのフィードバックをきちんと行なっている。特に、失敗した時の記録は大切である。ダイエットなら、どんな時に食べ過ぎてしまったか、スポーツジムに通うのを怠ってしまったか、そうした記録を眺めることで、同じ過ちを繰り返さずに済むはずだ。

こうしたフィードバックは、可能ならば第三者に行なってもらうと、さらに効果的である。仕事上のプロジェクトなら上司や同僚、スポーツならコーチなどが考えられる。ダイエットの場合は家族などがいい。

［第三者の視点が必要な理由］

どうして第三者の視点が必要なのかというと、たとえば、会社でプロジェクトチーム

を作る際、そのプロジェクトに賛同し、計画立案に携わった人（要はイエスマン）ばかり集めると、楽観主義的な発想しか生まれてこないからである。外から第三者を入れてフィードバックすることの重要性は、楽観主義に陥らないという面から大切なのである。

似たようなプロジェクトを立ち上げて失敗したような人、あるいはそのプロジェクト自体に反対していた人などを加えると、マイナス面も考慮に入れた、とても役に立つ話し合いができるのではないかと思える。これは個人においても言えることで、自分だけで計画を進めようとすると、やはり楽観主義的な発想に陥ってしまうので要注意である。

また、第三者は、当事者に比べて感情に左右されることが少ないということも重要である。どうしても当事者は、楽しいとか面白いといった感情に振り回された決断をしやすい。第三者ならば、そのような感情は薄く、より客観的に見ることができる。

［誘惑に弱いものだと認識する］

どんな環境・状況であろうと、自分を律することができる人は別だが、多くの人は誘惑に弱いものだと認識した方がよい。なので、その誘惑から身を守るためにどうすべきか、誘惑から身をかわしてダイエットや受験勉強といったプロジェクトを完遂させるためには、どうしたらいいかを考えねばならない。そのためにもフィードバックを生かすべきなのである。

［失敗体験から学ぶ］

その時、私たちに多くのことを教えてくれるのが、成功体験ではなく失敗体験なのである。なぜなら、それが自分の性格や欲求などから引き起こされた失敗なので、また繰り返す可能性は大きい。そして、自身のことなので改善策はいくつか見つかるはずだからだ。

ただ、人は自身の過去の失敗を直視したくない生き物である。しかし、新たにチャレンジしたいことがあるのなら、敢えて自分の失敗体験を見つめた方がいい。そこから多くの教訓が得られるであろう。

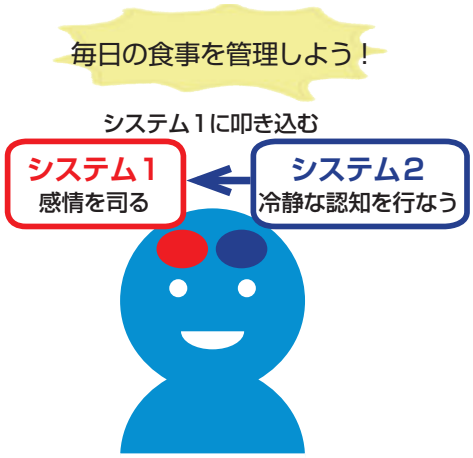
［システム2を働かせる］

計画を進めるには、同じことを繰り返していかなければならないこともある。定期的にトレーニングをしたり、毎日の食事を管理することなどである。

これらは、初めのうちは脳のシステム2を働かせて行ない、少しずつ習慣化させていくことが大切だ（脳内のシステム1に叩き込んでいく）。また、システム2は同時にセルフコントロールの役割も果たす。そこで長期的な計画を立てて実行するには、システム2がとても大切になるのだ【図3】。

ただ、食事の管理などを習慣化させるには時間がかかるので、その間はやはり目の前の快楽を選びがちになる。習慣化される前に計画が頓挫してしまっては、意味がない。かと言って、記録によるフィードバックだけでは、その欲望を食い止めるのは至難の業である。

【図3】



［選択肢をなくす］

そこで、もう1つの方法が出てくる。それは「選択肢をなくす」ことだ。

禁煙を決意した人がタバコやライター、灰皿を捨ててしまう、あれはとても有効である。選択肢がいくつかあると、人はラクな方、心地よい方を選んでしまう。私の知人に、まとめて難しい本を読みたいのでテレビを捨てたという人がいるが、それも選択肢を狭めるよい手段である。

異時点間の選択行動を合理的にし、計画の錯誤から逃れるには、以上のような方法が有効である。そのためにはまず人にはこのような性質があることを知り、耳に痛い忠告も聞くなど、自己管理をしながら意識的に取り組むことが大事だ。つまりこの場合にも、システム2をフルに働かせる必要があるのだ。

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）