

優和のミニかわら版

(この資料は全部お読みいただいても60秒です)

行動経済学

「売上が伸び悩んで困っている。市場の動向が掴みきれない」「人事制度を見直そうと思っているのだが、どうすれば従業員のモチベーションを上げることができるのかがわからない」など、経営者の悩みは尽きません。また、経営者は様々な場面で、すばやく適切な意思決定をすることが求められます。その意思決定のためには、正確で有用な情報が必要です。

そこで、最近経済誌にも取り上げられるようになってきた「行動経済学」をご紹介します。「行動経済学」とは、経済社会の中で人間が実際にどのように行動しているのかを研究する経済学で、2002年アメリカのダニエル・カーネマン教授がノーベル経済学賞をとって以来、注目されるようになってきました。

それまでの標準的な経済学は、様々な経済現象を合理的な人間行動の結果と考え、経済政策に有効に用いられてきました。

しかし、これまで考えられてきた合理的な人間行動とは矛盾する行動が、多く観察されるようになってきたのです。たとえば、次のようなアンケート結果があります。

「コインの表が出ればお金がもらえ、裏が出れば10,000円損をするという賭けがあったとすると、表が出た際にいくらもらえる賭けならば、参加しますか？」という問いに対して、「最低でも20,000円~30,000円は必要だ」という答えが多かったそうです。つまり、不確実な状況では、損失の方が利益よりも重く感じられるという結果がでたのです。このように人間の貨幣に対する行動や損失回避の行動等は、従来の標準的な経済学の合理性では説明ができないものが多いのです。

今後、行動経済学では様々な研究が重ねられ、人のお金に関する行動について多くの実証結果が出てくると思います。その結果から、経営判断のヒントが得られるかもしれません。今後の動向に注目していきたいものです。