

大竹文雄著『行動経済学の使い方』岩波新書（2019年）

これまでの伝統的経済学は、計算能力が高く、情報を正しく用いて合理的意思決定ができる「合理的経済人」を前提としてきたという。著者は、そのような人が現実には少なく、個別の人間の行動を予測する設定としての限界を述べている。これに対し、行動経済学は意思決定が合理的なものから予測可能な形ですれることを前提として構築されているという。本書では、こうした意思決定における行動経済学的特性の応用によって、人々の意思決定や行動をよりよいものへと変えられることが説明されている。

行動経済学の具体的な応用例に先立ち、第1章「行動経済学の基礎知識」では人の意思決定の特性やクセが整理されている。例えば、ダイエットを計画しても先延ばしをして一向に実現しなかった経験や、子どもの頃に夏休みの宿題を休みが終わる直前に焦りながら片付けた経験がある人は多いだろう。このように、嫌なことを先延ばしにして、楽しみを優先してしまうことを行動経済学では「現在バイアス」と呼ぶ。このように人の意思決定には多くのバイアス（歪み）といった特性が存在している。

第2章「ナッジとは何か」では、行動経済学的特性を応用して意思決定をよりよいものに変えるための方法が整理されている。こうした方法は「ナッジ」と呼ばれ、英語で軽く肘でつつくという意味を持つ。本章ではナッジの設計プロセスや種類などが解説されており、うまくナッジを設計することによって、意思決定を誘導できることが紹介されている。

第3章以降では、ナッジに関する多くの具体的事例が紹介され、行動経済学的知見が幅広い場面で利用できることが示されている。一例をあげると、仕事における目標がどうして達成できないのかという事例が紹介されている。もし「現在バイアス」が理由であるならば、先延ばしすることが難しい状況を作り出すことが解決策となり、例えば最初の計画を変更した場合にペナルティを与えるというナッジを設計することも有効になるという。また、目標達成には実行計画書の作成も有効であることが紹介されている。計画書というナッジを設計することにより、複雑な行動を特定の行動に分解し、焦点をあてるべき目標と必要なステップを理解できるようになる点が指摘されている。その他、仕事に対する意欲を引き上げるためのナッジについても実験例を基に紹介されている。実験結果からは、同じ報酬額であっても仕事への意味や達成感をより認識できるようにナッジを設計することで、仕事への意欲が高まることが示されている。

日々の生活や仕事においては意思決定が常に求められる。そして、人の意思決定にはクセや歪みといえる特性があるが、そのような特性を理解し、逆手にとってナッジを設計することで、意思決定をよりよいものへと変えられる点は興味深い。本書は、意思決定をナッジという工夫によって変えるためのヒント集ともいえ、その内容は日々の生活や仕事において実際に活かすことができるだろう。（中川 敬士）