

論壇

行動経済学注目目的

経済学の世界では、行動経済学という分野の研究が大きな注目を浴びている。人間の行動の癖を観察することで、経済現象についての理解を深め、社会を好ましい方向に導くための手法について考察するのが、そうした研究を進めていく上で、心理学などの影響を強く受けている。ノーベル経済学賞も、行動経済学の研究者に授与されている。

行動経済学が注目する人々の癖の一つに、群集心理がある。周りの人がやっていることなら、自分もやってみようという行動パターン

伊藤 元重 (国際経済学) 学習院大教授

ンである。交差点で1人や2人が空を見ていても他の人はそれを気にしないが、多くの人が空を見ていたら、つい自分も見てしまうものだ。多くの人が空を見上げてい

呼ぶような事態となり、株価が暴落することがある。これがバブルの崩壊である。日本が経験した1990年からのバブルの崩壊でも、2008年に起きたリーマン・ショックでも、それ以前は株価は異常に高騰していた。

群集心理や群集行動は、時に好ましくないことを引き起こす。株

群集行動は好ましくないことばかりではない。最近では群集行動を

スノーボール効果

好ましい方向に向け

式市場などで起きるバブルやその破裂はその典型的な例だろう。株値が上昇している時は、誰もが乗り遅れてはならないと株を買いに出る。その結果、株価はますます上昇することになり、投資家の行動をさらに煽る。これがバブルにつながる。しかし、いったん株値が下がり始めると、売りが売りを

ある父親が育休を取ると、その同僚や友人などでも父親が育休を取ることが増える傾向にあることが判明したのだ。「○○さん」というご主人が育休を取ったのになぜうちはそうしないの」と奥さんに言われたのか、それとも自分から進んで育休を取るのか分からないが、父親が育休を取ることが、周囲の人に自然な形で広がっていくのだ。政府や企業が強制するので

はなく、自然な形でそうした慣行が広がっていく。研究者はこれをスノーボール効果と読んでいます。雪の玉を転がしていくとそれが次第に大きくなっていくことに似ているのでそうした呼び方をしているのだ。スノーボール効果は、社会のさまざまな問題に適用することができる。例えば、友人や隣人が健康のためにウォーキングを始めたところから、自分もやってみようかと考える人も多いだろう。友人がプラスチックごみを出さないような生活習慣を心掛けていっていると聞けば、自分もそうしたことに気を付けて生活しようと考えている人もい

*この記事は静岡新聞社編集局調査部の許諾を得て転載しています。無断転載、複製を禁じます。