

心理学と経済学を合わせた「行動経済学」は 消費活動にかかわるすべての人に役立つ

「心理学」は書籍の中でも人気が高いジャンルの1つです。多くの人が、人の心の裏側を知ることに興味を持っているからでしょう。心理学を知るほどに、自分でも意識していない自分自身を見つけ、また人が普段見せているものとは違う一面も見えてきます。一方、心理学以上に人気のあるジャンルの1つが「お金」だといわれています。お金を含めた「トク」をするための知識は誰もが気にしているため、経済観念や経済知識を身につけることのできる書籍は人気が高いのです。

「行動経済学」とは、簡単にいうと「心理学」とお金や損得を扱う「経済学」を合わせた学問のこと。近年、この行動経済学が注目を集めるようになったのは、過去に主流だった経済学における「人間」に対する見方を変えたことが大きな理由です。

かつての経済学では、自分の経済的利益を最大化するよう合理的に意思決定する「ホモ・エコノミカス」が標準的な人間像でした。ところが実際に経済を動かすのは、感情を持つ生身の人間です。間違いも起こせば、他人のために自分を犠牲にすることもあります。このような人間像を基本にすると、伝統的な経済学では答えられない矛盾や謎がたくさん出てきました。これを「アノマリー（例外事象）」と呼びます。行動経済学では、このアノマリーを調べる中で、人間の不合理な行動や判断が決まった法則に従って起きることを発見しました。

本書はこの行動経済学について、わかりやすい事例を用いて、またその背景にある研究成果も含め、簡潔に解説していきます。楽しく得する、そして幸せになる行動経済学を、ぜひあなたのものにしてください。

はじめに	3
------	---

第1章

行動経済学とは何か

Lesson 01	すべての人に役立つ「行動経済学」とは何か	8
Lesson 02	行動経済学を学ぶメリット	10
Lesson 03	今までの経済学の考え	12
Lesson 04	人間は本当に合理的に行動するのか	14
Lesson 05	行動経済学はどうやって生まれたのか	16
Lesson 06	理論を構築した主な学者たち	18
Lesson 07	行動経済学の重要な2つの側面	20
Summary	第1章まとめ	22

第2章

人を動かすナッジ理論とは

Lesson 01	行動経済学から生まれた「ナッジ理論」	24
Lesson 02	よいナッジと悪いナッジ	26
Lesson 03	ナッジ理論の根底にある「リバタリアン・パターナリズム」	28
Lesson 04	ナッジを効果的なものにする「EAST」	30
Lesson 05	ナッジを効果的に使う「MINDSPACE」	32
Lesson 06	選択肢をわかりやすくする	34
Lesson 07	デフォルトの状態を作り出す	36
Lesson 08	フィードバックで行動を起こさせる	38
Lesson 09	インセンティブを与えることで人を動かす	40
Summary	第2章まとめ	42

第3章

行動経済学の代表的な理論

Lesson 01	＞ 時間割引	44
Lesson 02	＞ プロスペクト理論	46
Lesson 03	＞ 損失回避	48
Lesson 04	＞ ヒューリスティクス	50
Lesson 05	＞ フレーミング	52
Lesson 06	＞ お金は人々の行動に心理的効果をもたらす	54
Lesson 07	＞ 行動ファイナンス	56
Lesson 08	＞ なぜ人はソーシャルゲームにハマるのか？	58
Summary	＞ 第3章まとめ	60

第4章

実世界で行動経済学を役立てる

Lesson 01	＞ ビジネスにおいて役立つ行動経済学	62
Lesson 02	＞ 生活場面において役立つ行動経済学	64
Lesson 03	＞ 行動経済学は人生を豊かにする	66
Lesson 04	＞ 行動経済学の今後	68
Summary	＞ 第4章まとめ	70
用語一覧表		71

STEP

1

学習スケジュールを立てる

テキストの学習を始める前に、講座全体の学習スケジュールを立てましょう。各章のトビラページには、「学習項目 (Lesson)」ごとの学習予定日を記入する欄がありますので、そこに記入しておきます。

STEP

2

各単元の学習を行う

事前に立てたスケジュールに沿って、無理のないペースで学習を進めてください。テキストは第1巻・4章、第2巻・3章で構成されています。それぞれの章の最後に「まとめ」があります。各章で学習した内容の理解度を深めるために、まとめで内容を復習しましょう。

各章の構成

● 学習項目 - Lesson

各 Lesson は、「図解」「本文」で構成されています。まずは図解で大まかな内容を理解し、本文を読み込みましょう。その際は、本文の重要と思う部分に下線を引いたり、図解やイラストに印をつけたりするほか、気づいた点や疑問点なども余白に書き込んでおくと、読み返したり、復習したりする際に内容を思い出しやすくなります。

● まとめ - Summary

各章の要点をまとめたページです。重要なポイントをしっかりと確認しておきましょう

STEP

3

課題を提出する

各単元のテキスト学習が終了したら、提出課題に取り組みましょう。はじめはテキストを見ずに課題に挑み、わからない部分があればテキストを読み返しながらか解答を記入します。すべての設問に解答できたら、期日までに提出しましょう。

第1章

行動経済学とは何か

▶ 学習スケジュール

	学習予定日	学習実施日		学習予定日	学習実施日
Lesson 01	/	/			
Lesson 02	/	/			
Lesson 03	/	/			
Lesson 04	/	/			
Lesson 05	/	/			
Lesson 06	/	/			
Lesson 07	/	/			

すべての人に役立つ 「行動経済学」とは何か

🌟 行動経済学の特徴 🌟

- 経済活動などにおける人間の行動について人間の非合理性も織り込んで研究する学問
- 「経済学」と「心理学」をミックスさせたもの



ビジネスや生活場面で活用できる！

常に冷静

損得がすぐにわかる

他人の行動に左右されない

何でも知っている



合理的経済人（理論）

この人に焦点を当てた学問が
「行動経済学」

直観的
感情的

損得がよくわからない

他者の行動に左右される

知らないことが多い



生身の人間（現実）

➡ 経済学と心理学が融合した「行動経済学」

近年注目を浴びている「行動経済学」とは、いわば「経済学」と「心理学」をミックスさせて、お金や経済活動の仕組みを研究する学問です。

従来の経済学においては、人間は自分の経済的な利益を最大限に追求し、合理的に意思決定するものとされてきました。これは「ホモ・エコノミカス」と呼ばれ、常に冷静かつ個人主義的に行動する機械のような人間像が想定されていたのです。

しかし、実際に経済を動かすのは感情を持った人間です。不合理な間違いをすることも、他人のために自分を犠牲にすることもあります。伝統的な経済学では存在しないこのような矛盾や謎を「例外事象（アノマリー）」といいます。こういった事象を、**人間の心と行動を分析する心理学的なアプローチと組み合わせで解き明かそうというのが行動経済学**です。

この行動経済学により、人間の不合理な行動は例外的なものではなく、決まった法則に従って起きることが解明されたのです。

➡ 行動経済学をビジネスの現場で役立てるために

行動経済学により発見された人間の不合理さには、以下のようなものがあります。

- ・ つまらないものでも、一度手に入ると愛着を感じる
- ・ 罰金を払えば、悪いことをしてもいいと思ってしまう
- ・ ギャンブルで手に入れたお金は、他のお金より簡単に浪費する
- ・ ブラック企業とわかっていても、辞めることができない

どれも不合理な人間の心の動きですが、行動経済学の立場から分析することで、生活からビジネスまで、あらゆる場面でその理由を探ることができます。

この行動経済学の法則を活用し、消費者の心理を把握することで、さまざまな広告やキャンペーンを成功させることができますようになります。また、自身が消費者の立場になっても、思わず浪費してしまう状況に気づき、避けることができるようになるでしょう。

この講座では、行動経済学がビジネス面でどう役立つのかについて、さまざまな理論を紹介し、その理論の実践法を示していきます。

行動経済学を学ぶメリット

🎉 行動経済学を学ぶメリット 🎉

- ① 人間関係がスムーズになる
- ② セルフコントロールができるようになる

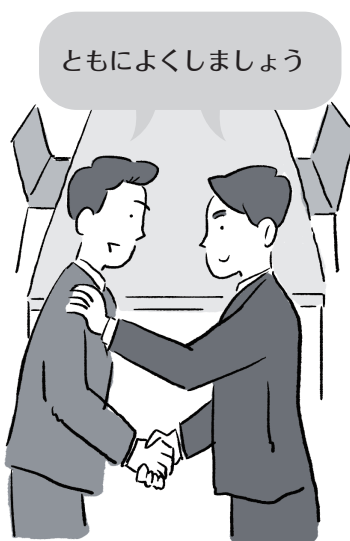


あらゆる人間関係のヒントを与えてくれる

行動経済学を学ぶメリット



優しくなれる



社会課題を解決できる

➡ 行動経済学によって得られるメリットとは

現代の社会では、周囲との協調が特に大事にされています。そうした中で、必要な人間らしさを大切にすることが培われていくのです。それを踏まえたうえで、行動経済学を学ぶことで得られるメリットを考えると、「①人間関係がスムーズになること」と、「②セルフコントロールができるようになる」の2つが挙げられます。

「①人間関係がスムーズになる」とは、行動経済学を知ることによって、より人間への理解を深めることができることを意味します。行動経済学を学ぶことで、人間は自分自身を中心に置き、そしてミスをするものだ、と考えられるようになります。一方で、誰もが無意識にきちんと、公正に物事を進めようと行動していることもわかるのです。

これら人間の性質を知っておくことで、「自分の考えが絶対に正しい」というエゴが少なくなるでしょう。また、自分や他人を不必要に責めることもなくなります。

行動経済学によって自分や他人に優しくなることができ、他人との関係がスムーズになるのです。

➡ 社会や企業をよりよくするために役立つ行動経済学

「②セルフコントロールができるようになる」は、自分や他の人が起こしやすいミスや誤りを把握することで、事前に物事を予測して避けることができるということです。これは、行動経済学を知ることによって、さまざまな人間による誤った行動の心理的なメカニズムも知ることができるためです。

例えば、ダイエットや仕事の進捗などモチベーションを左右する事柄が目の前に現れたとき、うまく自分自身をコントロールでき、悪習慣などから脱する方法がわかるようになります。現状を変えたいと思っているにもかかわらず、だらだらとよくない現状を続けてしまうことや、自分の人生における大切な決定から逃げてしまう問題は多くの人が抱えています。この行動経済学における法則を知ることによって、今以上に自分自身をコントロールできるようになります。

このように、行動経済学は個人同士や個人と集団の関係をよりよくするための方法やヒントも示してくれるのです。

今までの経済学の考え

💥 ホモ・エコノミカス(合理的経済人)の特徴 💥

- ① 超合理的
- ② 超利己的
- ③ 超自制的



伝統的経済学ではホモ・エコノミカスが前提

ホモ・エコノミカスの1日

