

特別講演
Special Lecture

リスク認識と経済行動

Risk Recognition and Economic Behavior

大竹文雄¹

¹ 大阪大学

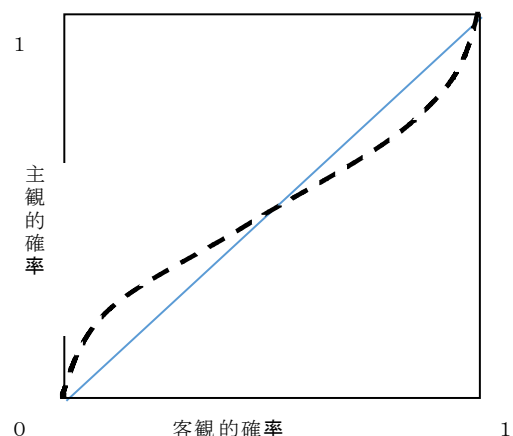
1. はじめに

私たちの意思決定のほとんどは、不確実な状況での意思決定である。不確実な状況について、経済学者は、発生しうる事象の確率分布がわかっている場合をリスクと呼び、発生しうる事象の確率分布がわかっていない場合を不確実性と呼ぶ。通常、確率分布が与えられれば、そのリスクを避けるために、どのような選択をするかは、人々がどの程度リスクを嫌うかで決まってくると考えられている。伝統的な経済学では、非常に計算能力が高い人間を想定していたため、リスクに対する情報さえ与えられれば、合理的な意思決定ができると考えられてきた。しかし、行動経済学における多くの実験結果から人々のリスク認識とリスクに対する対応は、情報の提示の仕方で大きく異なってくることが明らかにされてきた。この講演では、行動経済学によって明らかにされてきた人間のリスク認識の特性について紹介する。

2. プロスペクト理論

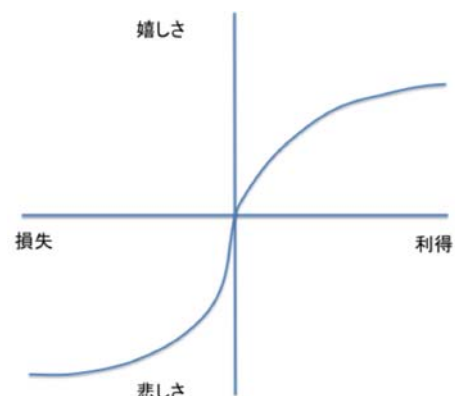
2-1. 確実性効果

プロスペクト理論は、カーネマンとトバーズキーによって提唱されたもので、リスクへの態度に関する人々の意思決定の特徴を示したものである。確実性効果と損失回避という2つの特徴からなりたっている。行動経済学では、客観的確率と主観的確率の間には乖離があると考えられている。具体的には、80%や90%という比較的高い確率のものを主観的にはより低く感じる傾向がある一方で、10%や20%という比較的低い確率をより高く感じる傾向がある。私たちは、このような確率認識のもとで、不確実性が伴う意思決定を行っている。確実なものとなわずかな不確実なものでは、確実なものを強く好む傾向があり、これを確実性効果と呼ぶ。



2-2. 損失回避

「A. コインを投げて表が出たら2万円もらい、裏が出たら何ももらわない。」という選択と「B. 確実に1万円もらう」という選択に直面すると、多くの人はBの選択肢を選ぶ。これは、利得については、人々は、リスクのある選択よりも安全な選択をする傾向があるからだ。しかし「C. コインを投げて表が出たら2万円支払い、裏が出たら何も支払わない。」と「D. 確実に1万円支払う。」という選択に直面すると、多くの人は、Cのリスクのある選択をする。ところが、あなたの月収が30万円だったとして、「E. コインを投げて



表が出たら今月は月収が28万円、裏が出たら30万円。」か「F 今月の月収は確実に29万円。」という選択肢の場合ならFの安全な選択をする。CとDの選択問題とEとFの選択問題は、本質的には同じものであるのに、異なる選択をする。私たちは、判断をする際になんらかの参照点を設定し、それより上の利得局面と下の損失局面では異なる意思決定をしてしまう。そのため、表現を変えて損失を強調する形にすれば、意思決定も変わる場合がある。

2. 曖昧性回避と親近感バイアス

2-1. 曖昧性回避

「G 赤玉が10個、白玉が10個で合計20個の玉が入っている壺がある。この壺から一つの玉を取り出すとき、その玉の色を当てれば1000円もらえる。」と「H 赤玉と白玉が合計20個入っている壺があって、それぞれの色の玉が何個ずつはいっているかは分からない壺がある。この壺から一つの玉を取り出すとき、その色の玉の色を当てれば、1200円もらえる。」という選択であれば、どちらを選ぶだろうか。確率的に考えるとHの方が得であるが、Gを選ぶ人も多い。曖昧性回避と呼ばれている特性である。

2-2. 親近感バイアス

「I 明日の東京証券取引所の日経平均の終値が偶数か奇数を当てれば1000円もらえる。」と「J 明日の上海証券取引所の上海総合指数の終値が偶数か奇数を当てれば1200円もらえる。」という選択では、どちらを選ぶだろうか。これも確率的に考えると、Jの方が得であるが、日本人であればIを選ぶという人もいる。親近感バイアスである。

3. 感情やストレスとリスク態度の変化

リスク態度は、生まれつきの性格で異なるだけでなく、資産水準や所得の変動リスクがどの程度かということによっても異なってくる。また、怒り、恐怖、悲しみなどの感情でも変化する。例えば、怒りを感じている人は、不確実なことでもより確実に生じるように感じ、周囲のことを自分で統制できるように感じ、未知の危険や恐ろしい危険をあまり感じなくなり、その結果、リスクのあるものでも受け入れるようになる。逆に、恐怖を感じている人は、不確実性を大きく感じ、自分で統制している感覚が減少する。そのため、リスクに対して回避的な行動をとりやすくなる。さらに、大災害の経験によってもリスクに対する態度が、変化するという研究もあり、ストレスとの関係が注目されている。本講演では、こうした研究についても紹介する。

*Fumio Ohtake¹

¹Osaka Univ.