



いま注目の「神経経済学」

もし、あなたが知り合いから簡単なアルバイトを頼まれたとします。その報酬は①「1万円」、②「9千円」です。さああなたはどちらを選びますか？間違いなく①の「1万円」を選びますよね。

ところが、そこに「感情」というものが入ってくると、②を選ぶ人が出てくるのです。そのおもしろい思考経路を探っているのが、いま注目されている「神経経済学」なのです。

「1万円」か「9千円」か？

さて、そのアルバイトの依頼主は、あなたが以前に世話をしたことのある人物で、内容は簡単な窓拭きという作業です。しかも、ほんの1時間で終わります。依頼主からあなたへの恩返しの意味もあるようです。

ところが、「2人でやるとほしい」と条件が付きました。そして、その報酬は次の2つから選ぶことになります。

①「あなたと、もう1人に1万円ずつ支払う」

②「あなたは9千円、もう1人には6千円を支払う」

というものです。さあ、あなたならどちらを選びますか？

あなたは「損しても満足」派？

大阪大学の経済学部のチームが日米の大学で実験をした結果、アメリカでは①の「あなたと、もう1人に1万円ずつ支払う」を選んだ者が90%に対し、日本では②の「あなたは9千円、もう1人には6千円を支払う」を選んだ者が60%

たということです。

こういった行動を「意地悪行動」といいます。損をしても感情的に満足感を得る行動のことを指します。

その背景には、「自分は依頼主を世話したことがある」↓「だから、簡単な作業でも1万円の値打ちはある」↓「しかし、もう1人には1万円の値打ちはない」↓「納得できないので、多少の損はしても、もう1人には6千円で充分だ」という「意地悪」思考が働いているのです。

人間の「大脳」



大脳は人間の最大の脳で「前頭前野」は「前頭葉」にあり、「島(とう)」は「頭頂葉」と「側頭葉」の溝の奥に存在する。

脳が決定する「意地悪行動」

自分が損をしても、納得や満足感を得る行動が「ニューロ・エコノミクス(神経経済学)」。

このようなお金からみれば、経済行動は人間の「脳」が決定していることがわかってきました。

先ほどの実験で①の「あなたと、もう1人に1万円ずつ支払う」を選んだアメリカ人は9割。この決定にかかわる脳の領域を調べると、合理的な思考をつかさどる「前頭前野」の活動が高いのです。

一方、6割の人が、②の「あなたは9千円、もう1人には6千円を支払う」と

いう「意地悪行動」を選んだ日本人は、感情が大きくかわってくる「島(とう)皮質」が活動しています。

待ち時間と「神経経済学」

人間の「感情」と「経済」とが密接な関係にあること、そして、そこには「脳」の働きが重要なウエイトを占めていることがわかってきたのは最近のことです。その分かりやすい例が「待ち時間」。

ある実験で、「死ぬまでに1度は行きたい」と思っていたレストランで、注文した料理が運ばれてくるまでに待てる時間を、東京と大阪で調査しました。

東京では「30分以内」と答えた人が12%なのに対して、大阪では3%。その理由を聞くと、東京人は「イライラすると雰囲気は壊れる」「大きな楽しみはガマンできる」と答えました。一方、大阪人は「遅いとお金を払う気がなくなる」「10分以内に出ないのは客へのサービス不足」と、大阪人の「いらち」の気質が顔を出しています。

時間と報酬も「脳」の意思決定

おいしいものを食べることもできるという「報酬」と、待たなければならぬ

という「我慢(時間)」。コレを決定するのも「脳」で、12%の東京人のように「長期の利益」を選ぶ場合は「前頭葉」という感情の調節をつかさどる領域が活発化し、3%の大阪人のように「短期の利益」を選ぶときには「島(とう)皮質」が活動しています。

アレが欲しい、コレを食べたいといった消費行動は「脳」の働きを抜きにしては考えられないのです。

好みとブランドも「脳」の決定

バレンタインチョコで作った似顔絵



眉毛は有名な「エピナール」の「トリュフ」、目はフランスの「マゼ」の「プラズリン」。このようなブランドチョコは「海馬」という「記憶」に関与する脳の領域が活発化する。

