

2011 年6月18日
日本社会心理学会公開シンポジウム

消費は快樂か？

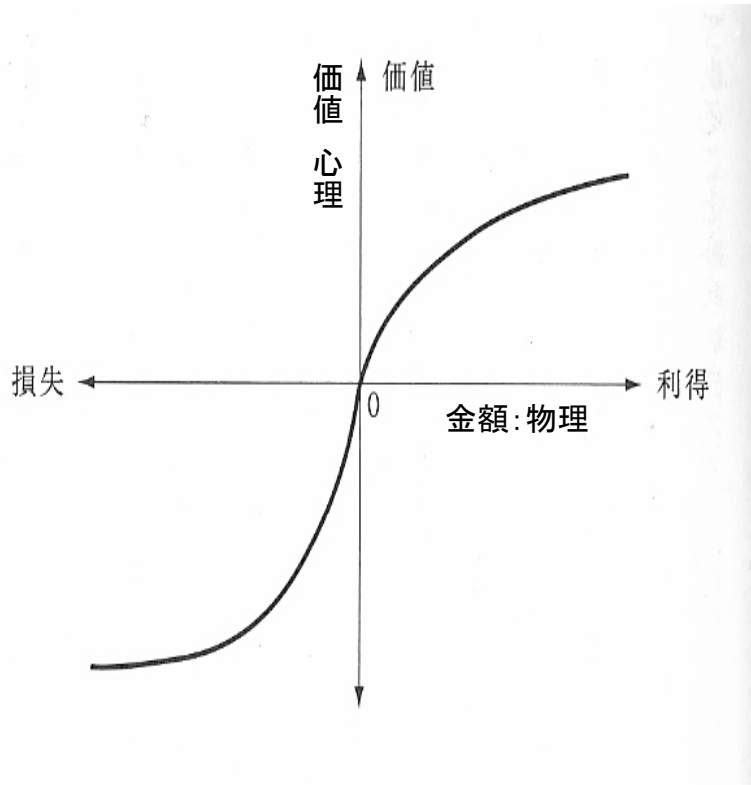
情動と意思決定から「逸脱」を考える

NTTコミュニケーション科学基礎研究所
科学技術振興機構CREST
廣中直行

「心のものさし」

- 私たちは日常生活の中で思いがけない浪費をしたり損をしたりすることがよくあります。
- このような行動を理解するには、金銭やモノの価値について、私たちの心がどういう物差し(尺度)を持っているかを考える必要があります。
- 物理の世界と心理の世界の関係をさぐることは心理学の重要な研究課題でした。
- 同じ一万円でも得をした場合と損をした場合とでは心理的なインパクトは違います。

プロスペクト理論

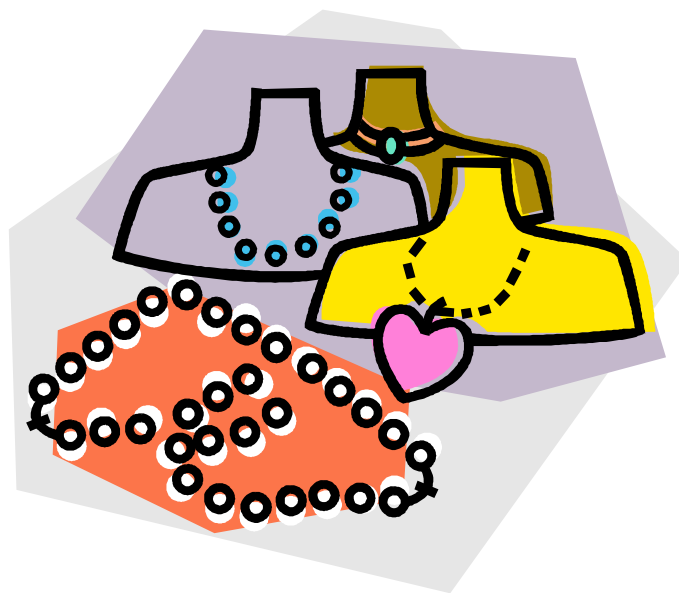


人間は常に合理的な行動をするとは限りません。

その背景には「価値」に関する心の物差しの特性があります。

行動経済学という新しい学問分野では、人間の経済的な意思決定の研究が行われています。

金銭と引き換えにどんな価値を得ているか
を考える必要があります



蕩 尽

- アメリカからカナダの太平洋側北西部に住む先住民の間にはポトラッチと呼ばれる贈与合戦がありました。
- 贈り物をされるとそれ以上のお返しをしなければならず、浪費が際限なく促進されます。
- 生活に必要なものを、それに見合う価格で手に入れるという経済行動の原則からは説明のできない風習です。

蕩尽の意味

- フランスの思想家ジョルジュ・バタイユ (1897-1962) は交換の本質を等価な物々交換ではなく、利子付きの貸与であると考えました。
- 富者は祝祭の費用を払って名誉を得る、権力とは財を喪失する能力のことであると考えました。

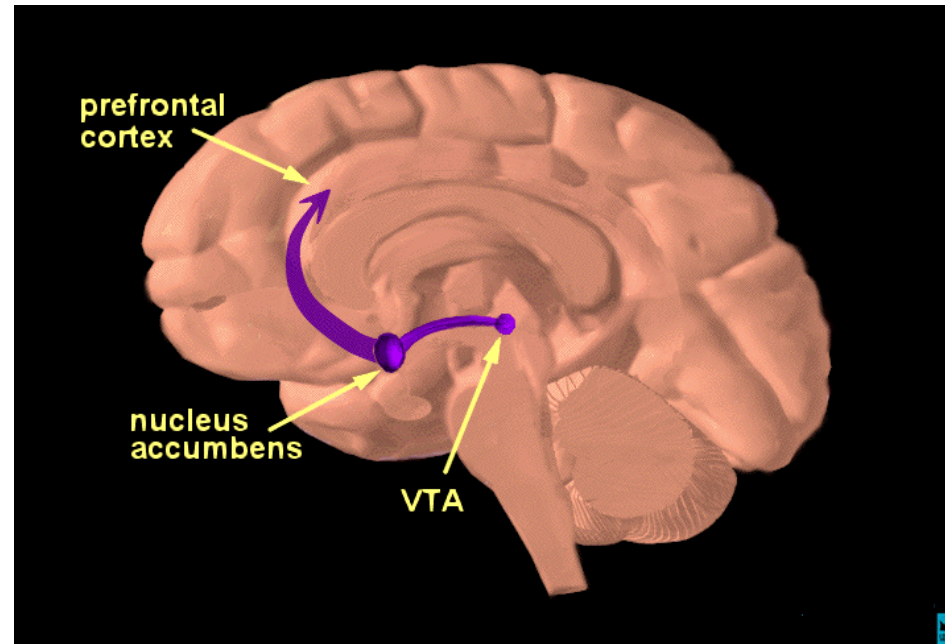


バタイユ, wikipediaより

消費と報酬

- バタイユはさらに、消費(蕩尽)することには栄誉を得るといったような喜びがあると考えました。
- 私たちの消費行動は、金銭を失うかわりに何かの喜びを得ている行動であるとも言えます。
- 私たちの脳の中には、喜びとただちに直結するわけではありませんが、快を獲得するために私たちの行動を調節する神経系があります。
- このような神経系は「報酬系」と呼ばれています。

ヒト脳の報酬系

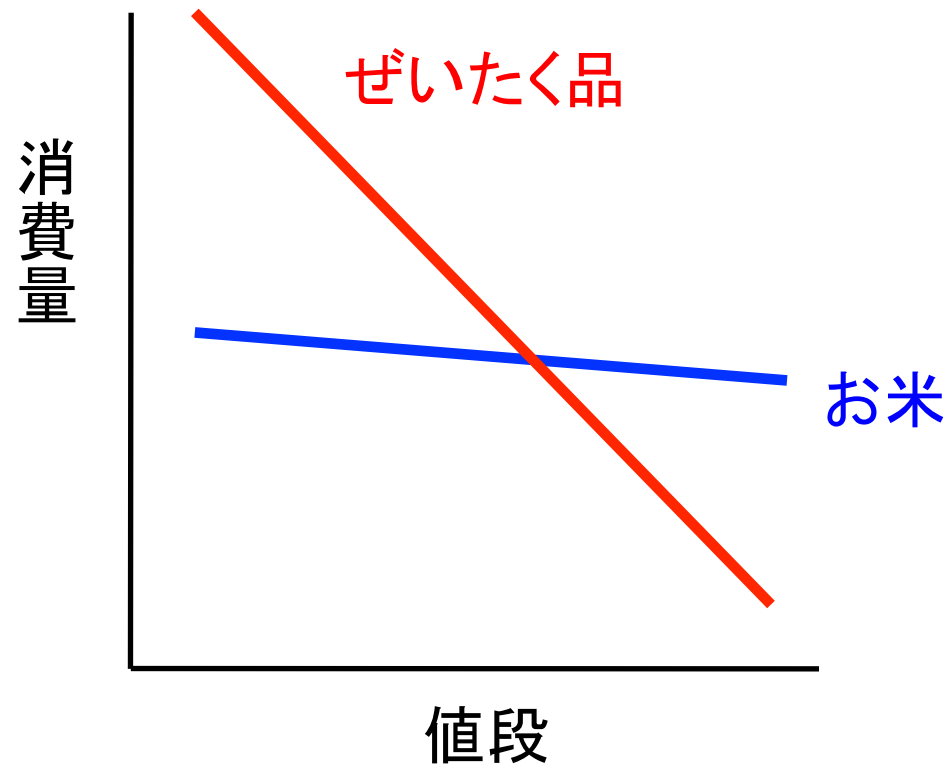


このようにかなり限局された神経系です。VTA:腹側被蓋野;
Nucleus accumbens:側坐核; prefrontal cortex:大脳皮質
前頭前野

報酬価の強さ

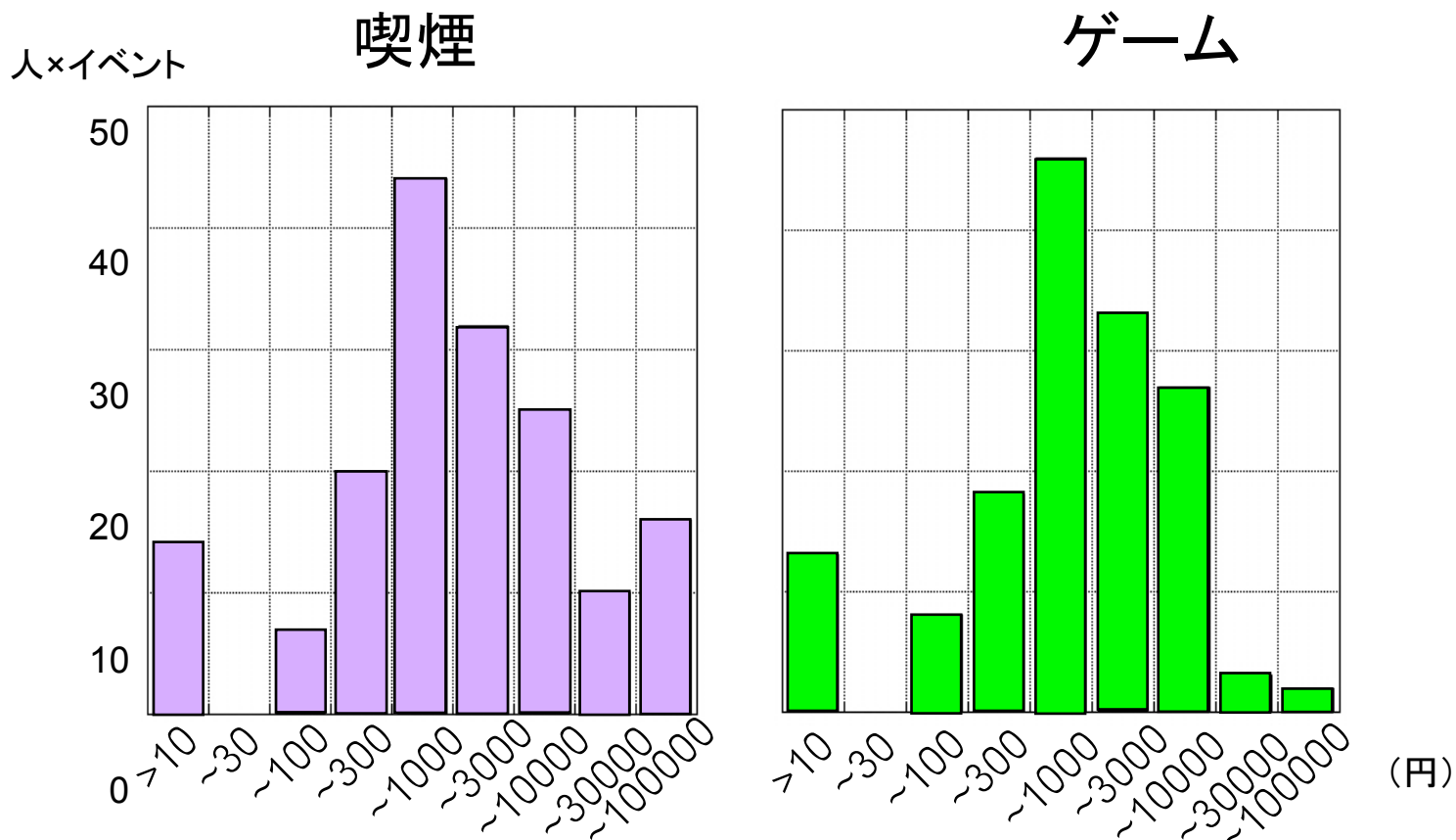
- 日常生活にはさまざまな報酬があります。
- それらの価値を私たちが心のものさしでどのように値踏みしているかが問題になります。
- なぜなら心理的な価値が大きければ、それを手に入れようとする欲求の大きくなるからです。

報酬価の一つの指標
〈価格弾力性〉



値上げをしても買うかという問題です。生活必需品の価格弾力性は小さく
ぜいたく品の価格弾力性は大きいと言われてきましたが・・・

タバコの値上げなどを考えると、ある種の財は 奢侈品であるのに価格弾力性は小さい・・・



これはタバコ依存、ゲーム依存と考えられる大学生に対して「おカネをあげるからやめて」と言ったとき、いくらならやめるかを尋ねたものです。タバコは1本、ゲームは1回の価格です。タバコの場合「3万円以上」という人がかなりいます： 廣中(2005)アルコールと医学生物学, 25: 16-22.

嗜癖・依存の問題

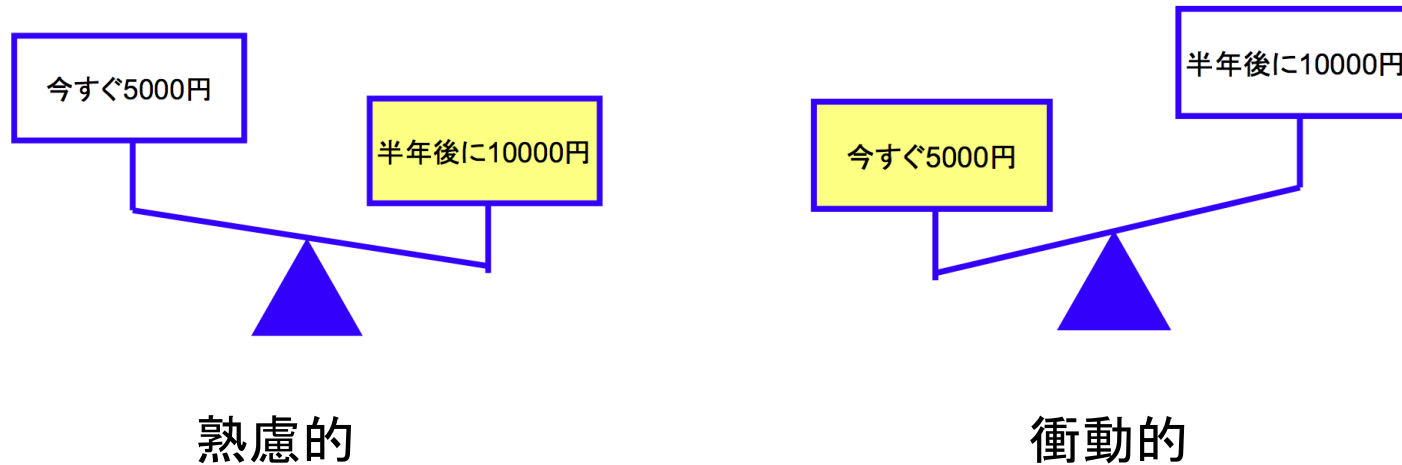
- そこで嗜癖・依存の問題が出てきます。
- 依存とは

いつの間にか消費量が増えること
手に入れるために多大な努力をしていること
やめようとする努力が失敗すること
悪い結果が起こるとわかっているにもかかわらずやること

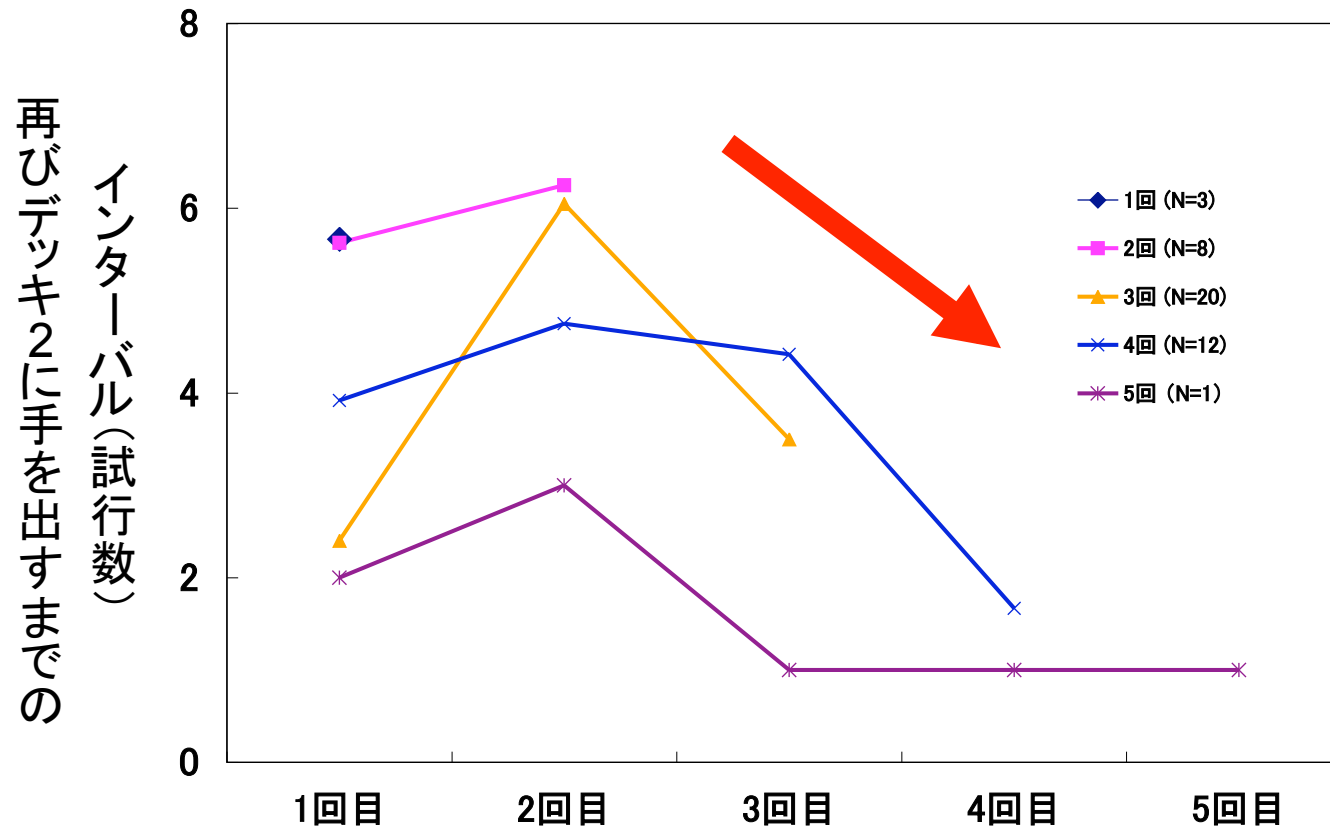
など、逸脱的消費の特徴を満たす行動です。

衝動性

- 嗜癮に陥る人は衝動性が高いと言われています。
- これは報酬を待つことが出来ず、たとえ小さな報酬でも良いから「今すぐに欲しい」と思うような心の性質のことです。



ところが、我々が**ギャンブル課題**という実験で調べると、何度も大損をする人がおり



デッキ2を選んで大損(10万以上)した経験

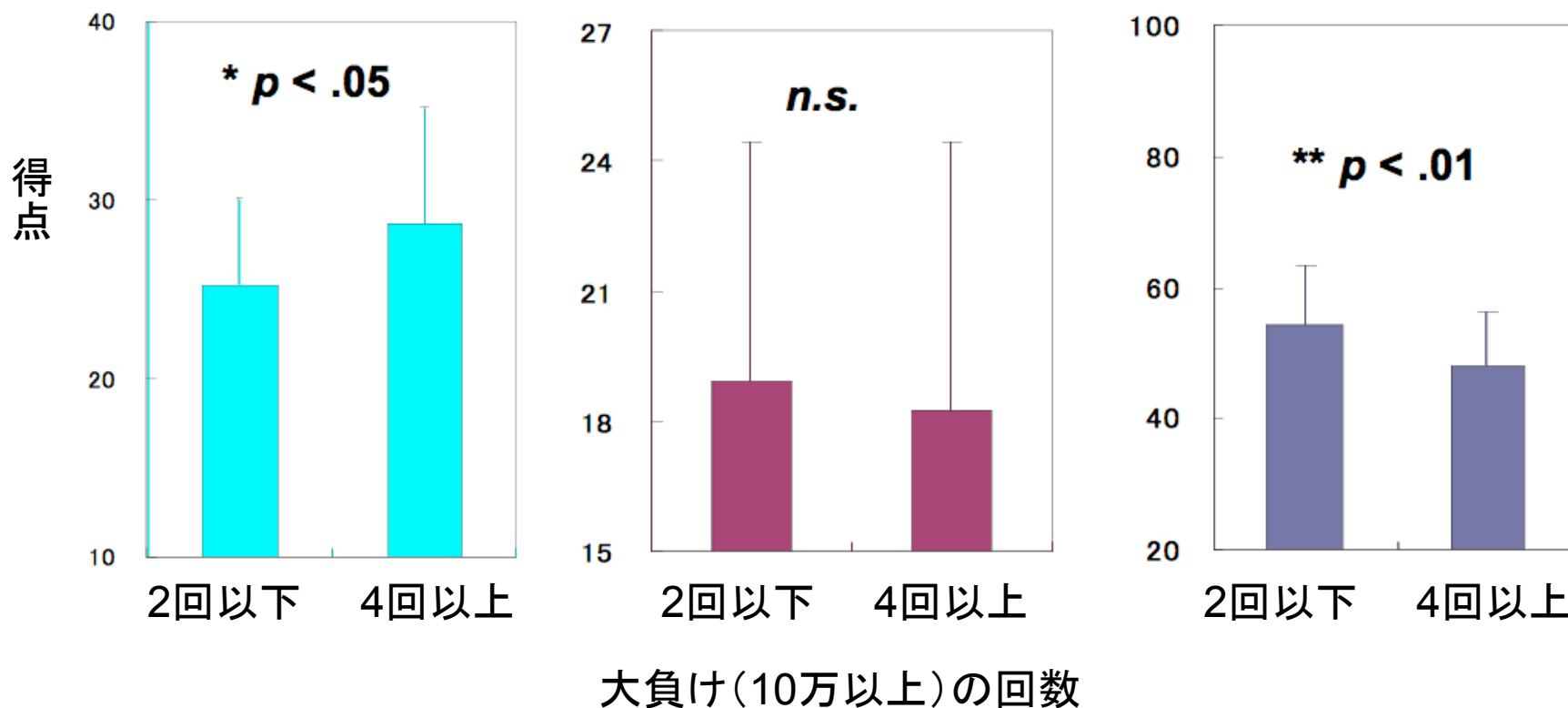
性格検査をしてみると、自分を 熟慮的だと思っていたことがわかりました

NEO-PI-R(5因子性格検査)

熟慮性: **高い**

刺激希求性: **差なし**

不安: **低い**



意識と無意識

- しかし、絵合わせテストをしてみると、大損を繰り返す人の行動特徴は衝動的でした。
- つまり、実は自分が衝動的な行動をすることに気づいていない可能性があります。
- そして、あくまでも論理的に考え、大損を取り戻すには再び大勝負に出るほかないと思って大損を繰り返すのではないかと考えられます。

着実に勝てる・・・面白くない



大損を繰り返す人は勝負の
楽しみを味わいたい人だ
とも考えられます。

なぜならギャンブル課題は
確実に勝てる戦略を見つけて
しまうと面白くないからです。

人間は気分が良いと大きな投機をします

快刺激



大きな賭け

不快刺激



それほどでもない

中性刺激



Knutson et al (2008) Neuroreport, 19: 509-513.

図はマイクロソフトのクリップアート

たくさんの情報があるとき、人間は合理的な意思決定はできません



平均5000円，量はすくない，
味はおいしい，内装はおしゃれ，
駅から20分，店員は丁寧



平均1000円，量が多い，
味は並み，内装は普通，
駅から2分，店員はぞんざい

図はマイクロソフトのクリップアート

経験に基づいて直感的・総合的に考えます

- ・ 情動や気分の影響を大きく受ける。
- ・ 必ずしも合理的ではない。

ヒューリスティックな意思決定

人間の消費行動の特徴を考えると・・・

- 「快」に反応する神経系を持っている。
- 「心の物差し」の快を大きくするような行動をする。
- その際、大きな出費をするかも知れない(奢侈品といえども価格弾力性が小さいとは限らない)。
- 自分の行動の真の動機に気づいていないこともある。
- 意思決定は気分や情動で左右される。
- 「楽しいかどうか」が依存症との分かれ目。

逸脱は人間につきものだが
楽しいうちは大丈夫
と言えるのではないのでしょうか？

