



# 浦島伝説

令和4年 6月21日

第10号

## 勉強は実生活に役立つ（行動経済学）

突然ですがクイズです。2問あります。

**【第1問】** (1)と(2)の2つの小問があります。あなたはAとBのどちらを選びますか？

- (1) A：今すぐ、5000円がもらえる      B：1ヶ月後に、6000円もらえる  
 (2) A：1年後に、5000円がもらえる      B：1年と1ヶ月後に、6000円もらえる

**【第2問】** レベルアップします。



- あるレストランでは、A：1500円とB：2000円の2種類のタイムサービスランチがありました。
- Aはハンバーグ、パン、コーヒーというメニューです。
- BはAに加えてスープとサラダが付きます。
- このレストランの経営者は悩んでいました。客のほとんどがAランチを注文し、よりもうけの大きいBランチを注文する客がとても少ないのです。
- このレストランの経営者は、よいアイデアを思いつき、Bランチの注文数を増やすことに成功しました。

- どんなアイデアを思いついたのでしょうか？ ただし、もうけが少なくなってしまうので、Bランチのメニューに何かを付け足すことはできません。

**【第1問の答え】**

(1)はAを選ぶ人が多く、(2)はBを選ぶ人が多いそうです。人間は、1000円少なくても、「今すぐ」お金をもらえることを選び、かなり先のことだと、1000円多くなる方を待つことができるようです。

**【第2問の答え】**

このレストランの経営者は、新たにBランチにデザートを加えたC：3000円のランチをメニューに加えるというアイデアを思いつきました。この日を境に、Bランチの注文が圧倒的に増えました。今まで、いつもAランチを注文していた客もBランチを注文するようになり、大もうけをしたそうです。

このレストランの経営者は、行動経済学を学んでいました。行動経済学というと難しそうに感じますが、「合理的には説明しきれない人間の経済（お金）に関する行動を、人間の心理（心の動き・働き）で解き明かそうという学問」です。その経営者は、行動経済学の一つ「極端回避性（きょくたんかいひせい）」を取り入れたのです。これは、3段階の選択肢（せんたくし）を示されると、私たちは一番上や下という選択を避けて、真ん中を選択する傾向があるということを利用したのです。つまり、

- AとBを比べていた時は、Aの方が値段が安くてお得感を感じていた人が多かった。
- ところが、A・B・Cの3つを比べると、Aが一番下であり、Bの方がCより値段が安くてお得なように感じてしまうのです。

みなさんも、何か欲しいものがあって、値段が少しずつ違う3つの商品の中から1つを選ばなければならない場合、つい無難な真ん中の商品を選んだことはないでしょうか。

行動経済学には、この他「無料の誘惑」などもあります。通販などでよく見かける「2000円以上注文したら送料500円が無料」「2個以上購入したら、もう1個プレゼント」などです。この文言にまどわされて、結局、最初に予定していた金額より多く買ってしまったり、あまり必要でないものを追加で買ったりしてしまいます。

また「母数によって変わる価値（感応逓減性）」というのもよくあります。千円のものを買うときは100円の差が大きく感じるのに、1万円なら100円の差が気にならなくなるというような現象です。人間の心は不思議なものです。将来、何か商売をしようと思う人はもちろん、賢（かしこ）い消費者になるためには、行動経済学は役に立つはずですよ。