

経済教室

脳科学の知見が進む

神経科学（脳科学）の知見を利用する「神経経済学」とよばれる研究分野への注目が集まっている。人間の決断や選択の多くは感情に関係した脳の領域が関係している。この点に注目して、人間の非合理的な経済行動を解明しようとする新しい学問領域である。

脳の古い部位が決断や選択下す

神経経済学は、比較的新近生まれた新しい分野の学問領域である。自然科学のなかの神経科学の知見を援用し、経済学の新しい方向を模索しようとするものだ。

神経経済学の道が開けたのは、機械的磁気共鳴画像装置（fMRI）など脳を傷つけずに脳の内

と呼ばれる感情（情動）

伝統的経済学は人間は関係した領域が作用し、合理的に行動するとの前提でモデルを構築・分析してきた。こうした神経科学の枠組みを使えば、従来の経済学では説明がつきにくかった人間行動との関係の手掛かりが得られる可能性がある。

そうした研究例として、私が行った一つの実験を紹介しよう。略奪報復（Power to take）ゲームと呼ぶ実験が捨てると宣言した際は、ゲーム理論で有名な

Aが要求したとき、もしBが全く捨てなければAは六千円、Bが四千円受け取れるが、Bが四千円捨ててしまえば、Aは三千六百円、Bが二千四百円受け取ることになる。

つまり、Bが四千円捨てることで、Bに残る額は一千六百円減るが、Aの捨てないと宣言した方が取り分も一千四百円減らすことができる。頭で考へれば、Bは一切お金を得られない。しかし現実はそうした研究例として、私が行った一つの実験では、Aが高い「取

り分」を要求するほどBが捨てると言った際の

実験では、Aが高い「取

り分」を要求するほどB

が捨てると言った際の

パーセンテージも高くな

る。しかし現実はそうした研究例として、私が行った一つの実験では、Aが高い「取

り分」を要求するほどB

が捨てると言った際の

パーセンテージも高くな

る。しかし現実は

そうした研究例として、私が行った一つの実験では、Aが高い「取

り分」を要求するほどB

が捨てると言った際の

パーセンテージも高くな

る。しかし現実は

そうした研究例として、私が行った一つの実験では、Aが高い「取