

## 鵜瀨 由己 (うのとろ よしみ)

教授

専門分野／日本経済、経済政策、経済統計

経済企画庁総合計画局計画官、内閣府国民生活局消費者調整課長、長崎大学経済学部教授を経て、平成 21 年現職。  
著書：『わが国公的金融の役割』井上徹・鵜瀨由己監修，日本評論社



### 経済学と心理学

本経営学部のひとつの重要な特徴として、心理学を加味した経営学というものがあります。経済活動は人が行っている以上、人の集まりである企業の組織の管理や顧客という人に対して働きかけをもくろむマーケティングのために心理学の知見が大いに役に立つということは当然のことといえましょう。本経営学部は心理学の専任教員を 2 名と、他にはあまり見られないスタッフをかかえています。

このように経営学については、心理学との関係はわかりやすいと思います。では経済学と心理学との関係とは何でしょうか。それには、経済学の歴史を見る必要があります。18 世紀にアダム・スミスが始めた経済学という学問の発展の中で 1870 年代に「限界革命」と呼ばれる 1 つの決定的な革新がなされました。物の価値はそれから受ける効用（物を使ったときに感じるうれしさのようなもの）全体で測られるのではなく、最後の 1 単位という限界部分の効用に基づいているという考え方です。

例えばのどが渇いているときにコーラを飲むとします。最初の一杯はもう一気に飲んでしまうでしょうし、大変おいしく感じられるでしょう。それが 2 杯目、3 杯目となるにしたがってそれから得られる効用は低下していきます。1 杯が 100 円だとして、3 杯目まではまあ 100 円払ってもいいかなと思っても、4 杯目は 100 円払ってまで飲みたいとは思わないかもしれません。このように物を消費することによる効用は、量が増えるに連れてだんだん下がっていきます。これを「限界効用逓減」といっています。そして、経済学はこのような心理的な現象を基礎として組み立てられているのです。

といっても、心理学的なものが出てくるのは、ここだけで、経済学の理論体系は、これに基づいて「効用最大化の仮定」を置いて、合理的な行動を行うことを前提に理論を積み上げていきます。心理的な要素、あるいは合理的でない行動は、例えばニュートン力学における摩擦のような扱いで経済学の理論モデルの中ではほとんど無視されてきました。

しかし、2002 年のノーベル経済学賞は、心理学者のカーネマンという人に与えられました。彼は同じく心理学者であるトベルスキー（故人）とともに実際に人間が行う非合理的な行動に関する理論（「プロスペクト理論」といいます）を打ち立てました。これまでの経済理論とは違い、合理的ではないタイプの人間行動が、実際の経済現象を説明するということを主張したのです。もちろん合理的な人間という仮定がまったく無意味になったわけではないと私などは考えますが、今までの経済学に対する重要な修正点を与えてくれる意味ではノーベル賞にふさわしいものなのだろうと思います。やはり経済学にも心理学が必要だということを世界が認めたということでもあります。