

サンクコスト効果と選択の首尾一貫性：新たな合理性の創造

青山学院大学経済学部助手 藤森裕美

選好は、公理に矛盾しないかが問題とされる。この公理からの逸脱について、アレやエルズバーグのパラドクスから、フレーミング効果まで一連の研究が行われてきた。その結果から、人間の選好は、公理からの逸脱がみられ、かならずしも合理的選択に従わないことが明らかとなった。一方で、この公理からの逸脱はアノマリーと呼ばれ、不合理ながら一定の法則性を持つことが Kahneman らによって発見された。本稿では、この法則性に特定のバイアスを加え、アノマリー行動の中に新たな合理性を創造することを目的とする。

そこで、脳科学的手法による、選択の神経的基盤を明らかにしようとした研究を紹介したい。Zheng ら（2010）は、親類縁者(kith-and-kin)という固有の概念が、フレーミング効果を統制し、首尾一貫してリスク志向的な行動に導くことを、fMRI を用いた実験結果から確認している。これは、公理の矛盾をめぐる議論に、一石を投じた研究であるといえる。フレーミング効果という抗えないアノマリーを、親類縁者という強い紐帯で縛ることで、ポジティブフレームであっても、首尾一貫してリスク志向的行動に導いている。

本稿では、この固有の概念を、サンクコスト効果と類推する。認知的バイアスであるはずのサンクコストは、首尾一貫性した選択の判断材料となりうると考える。具体的には、まず、サンクコストという回収不可能な費用を、足かせのように与えることで、ロスフレームの行動をリスク志向に統一する。次に、その結果として、ポジティブフレームであっても、行動をリスク志向に導く可能性を示唆する。

つまり、サンクコスト効果は、人間の不合理性の中に、まるで「串刺し」にするかのような、心理的枠組みを形成すると考える。この愚かな首尾一貫性は、公理に矛盾しない、新たな合理性となるのではないだろうか。