

“せっかちさ”の神経経済学



大竹 文雄(おおたけ ふみお)
大阪大学 社会経済研究所 教授

《略歴》

1983年 京都大学経済学部卒業。1985年 大阪大学大学院経済学研究科博士前期課程修了。大阪大学経済学部助手、大阪府立大学経済学部講師、大阪大学社会経済研究所助教授を経て2001年より同教授。2013年より大阪大学理事・副学長。2006年 日本経済学会・石川賞、2008年 日本学士院賞 受賞。

ポイント!

- 脳の仕組みを解き明かして、より人間らしい経済理論を作ろうとするのが「神経経済学」です。
- 神経経済学的手法によって、経済問題や健康問題と関連する脳機能を調べることができます。
- 「せっかちさ」に関する神経経済学の研究を御紹介します。

日々の経済行動において、私たちの脳は様々な処理を行って、一つの選択肢を決定します。その仕組みを解き明かして、より人間らしい経済理論を作ろうとするのが「神経経済学」です。

経済学では、意思決定は「効用(うれしさ)」に基づいているとされています。100円に対するうれしさが人によって違うように、効用は人によって異なっていると考えられています(主観的効用)。また、効用にはもらえるまでの時間が深く関わってきます。おいしいものやお金などがもらえるまでの時間が長いほど、うれしさが割引かれることが知られています(時間割引)。

近年、この時間割引が、消費・貯蓄、債務、教育といった経済問題だけではなく、肥満といった健康問題にまで関連していることが経済学的分析で示されています。また、前頭葉の機能と関係があることも神経経済学の発展で明らかにされてきました。

こうした背景を踏まえ、私たちは、時間割引に関わる脳の機能を調べる実験手法を開発し、これらの脳機能と社会性の関係(ソーシャルブレインマーカー)を明らかにするための研究を行いました。このソーシャルブレインマーカーについて御紹介させていただきます。

シンポジウム講演者紹介

