

中経 論壇

教授 特別 経済 大学 屋古 名
消費 問題 研究所 長

田口 義明



2017年のノーベル経済学賞が米シカゴ大学のリチャード・セイラー教授に授与され、行動経済学への関心が高まっている。伝統的な経済学が、人はいつも合理的な判断をするという前提に立つのに対し、行動経済学では、人は必ずしも合理的に行動しない、一定の心理的なバイアスを持つて判断・選択するということから出発する。

02年に同じくノーベル経済学賞を受賞した、行動経済学の草分けともいえるダニエル・カーネマンが唱えたプロスペクト理論によれば、人は、一定の「利益」を得られるかもしれない場合には、そのリスクも考えてまず確実な部分を得ようとするのに対して、

「損失」を受けるかもしれない場合には、これを何としても回避しようとする傾向が強い。特に、既に損失が発生している場合、その損失を取り戻せる可能性があるならば追加の損失をもうとわないことが示されている。損失を目の前にするとは非合理的な行動にも走りやすいといえる。

消費者を食い物にする悪質商法は、人間のこの心理特性に巧みに付け込んだものが多く、一度被害にあった人を再び勧誘してさらに被害を与え、いわゆる「二次被害」は、その典型であろう。利用価値のほとんどない山林や原野を高値で売り付ける原野商法で過去に被害を受けた人に対して、その土地が高く転売できる、そのためには測量したり新たな土地を購入する必要がある、などと勧誘してさらに被害を拡大させるといったものである。国民生活センターによれば、二次被

消費者被害にみる人間心理

たぐち・よしあき 消費者政策・消費者法。東京大学法学部卒。内閣府国民生活局長、国民生活センター理事などを経て現職。1951年生まれ。

害に関する相談は、16年度、全国で1万4千件を超えている。この4年間で7倍以上に増加している（国民生活センター資料）。こうした還付金詐欺では、医療費や税金の「払い過ぎ」があると言われた時点で、被害者の心の中では、現状、払い過ぎの「損失」が生じていると捉えられる。払い過ぎ分の還付イコール損失の回復であり、そのためであれば言われるままにATMを操作して逆にお金を振り込んでしまうことにもなる。架空の損失を提示されることにより、その回復欲求が強まり、いわばリスク・オンに転換しているものといえよう。

最近急増している還付金詐欺もこの人間心理が背景になっていると考えられる。自治体職員などを装い、医療費や税金を還付すると言いつて現金をだまし取る詐欺の世界では、一度だまされた相手を二度、三度とだます「かぶせ」が常套手段と言われる。一度詐欺にあった被害者は、その損失を新たなもうけ話で取り戻そうとすることから、繰り返し被害に会いやすいわけである。悪質業者がそうした手段で攻めてくるのであれば、われわれ消費者としては、人間心理をよくよく心得ておく必要がある。

損失への 敏感性が狙われる