

## 利己主義者は道徳的なバーゲンあさりをする—経済ゲームにおける個人内のステイクサイズの効果

Yamagishi T. Li Y. Matsumoto Y. Kiyonari T.

Moral Bargain Hunters Purchase Moral Righteousness When it is Cheap: Within-Individual Effect of Stake Size in Economic Games.

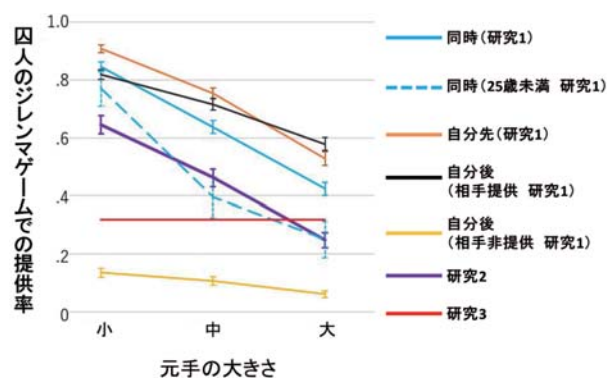
Sci Rep. 2016 Jun 14; 6: 27824. doi: 10.1038/srep27824.

PubMed PMID: 27296466; PubMed Central PMCID: PMC4906282

私たちの日常生活で行う利他行動には、小さな労力や負担でできることから大きな負担を伴うものまで存在し、その負担の大きさは利他行動をしようかどうかに大きな影響を及ぼすと考えられる。しかし、これまでの利他行動を測定する経済ゲーム実験では参加者に実験参加報酬として渡した元手のお金を利他行動のために使うかたずねた場合、その金額が数千円でも1ヶ月分の給与などの大きな金額でも、利他行動をする人の割合に大きな違いがないことが繰り返し示されてきた。この結果は私たちの日常的な直感に反するように思われる。実はこれまでの研究では、利他行動をとるための負担が小さい条件と大きい条件に各参加者を振り分ける「参加者間要因配置」という方法が用いられ、一人ひとりの参加者が負担の小さなきには利他的に振舞い、大きなきには利他的に振舞わないといったかたちで、負担の大きさに応じて自分の行動を変えられないよう設定されていた。これに対して本研究では各参加者が小さな金銭的負担で利他的に振舞える場合と、大きな金銭的負担が必要な場合の両方を経験するという、「参加者内要因配置」を用いて実験を行った。

東京郊外に住む20代～50代の一般人の参加者479名(男性249名 女性230名)が、匿名の相手とペアになり「囚人のジレンマゲーム」を行った。このゲームでは、はじめに実験者からいくらかの元手(300円、800円、1500円の3種類があった)をもらい、そのお金を相手に提供するかどうかを決めた。相手にお金を提供すると自分の元手は失われ、元手の2倍の金額が相手に渡された。相手に提供しないと、そのお金を自分のものにできた。相手も同様の決定を行った。提供することは自分の利益を損なって相手に利益を渡すという意味で利他行動だと解釈できる。実験の結果、元手が小さなきには提供率が非常に高かった。元手の大きさが1500円の時に提供しなかった人の大多数が、元手が300円の時には提供した(研究1)。金額の幅を100円～400円に変更しても同様に元手の大きさの効果が現われた(研究2)。このことから、特定の金額の負担だけを求められた場合には利他行動を取らない人でも、ほかに負担の大きな利

他行動が存在すると、小さな負担でできる利他行動をとる割合が増えることが示された(図1)。これにより「高くつく」利他行動と「安く」行える利他行動の両方をとる機会が与えられると、普段なら利他行動をとらない人でも、安い利他行動をとるようになることが明らかにされた。



【図1】囚人のジレンマでの提供率に対する元手の大きさの効果

(脳科学研究所 松本良恵)