

金銭的余裕と信頼行動*

1220463 小松拓人

指導教員 矢内勇生

研究背景

我々の経済活動の根底にあるものは信頼である。そのため、信頼行動の要因について明らかにすることは経済活動を円滑にする上で重要である。

研究目的

本研究の目的は、金銭的な余裕が信頼行動に影響を与えているかを確かめることである。

研究方法

場面想定法を用いてインターネット上でアンケートという形式で信頼ゲームを一般の参加者に行って貰い、得られたデータに対して多重比較や回帰分析を用いた分析を行う。

分析結果

送り手の初期保有額が大きいほど、受け手に送る金額や送る金額の割合が増加する。信念は送る金額や送る金額の割合に統計的に有意な影響を与える。しかし、初期保有額の獲得方法による影響は確認できない。

結論

金銭的な余裕は自身の所有する絶対的な金銭の量に依存する。人は相手がどの程度自身の信頼に応えてくれそうかという信念のもと、ある程度戦略的に送る金額を決めている可能性がある。しかし、その信念は信頼する相手の有能さによって増加することは無く、別の要因に影響をうけて増加する可能性がある。金銭的余裕をもつ人は、同じように金銭的に余裕のある人を信頼しやすい傾向にあると考えられる。

* 本研究を進めるに当たり、多くの方々にご指導ご鞭撻を賜りました。特に、指導教員である矢内勇生先生からは多大なご指導を賜り感謝の念に堪えません。調査の設計や分析に関する相談を受けてくださった上條良夫先生（早稲田大学）と大学の友人たちにも感謝いたします。本研究に関してご協力頂いた方々に再度御礼申し上げます。誠にありがとうございます。ありがとうございました。