

『2分で読切り アシコン・ニュースレター』 発行 アシストコンサルティング 江尻幸雄



このニュースレターは名刺等を交換させて頂いた方へ 2 週間おきにお送りしています。何かしらでも皆様のお役にできれば幸いです。送信不要の場合、お手数ですが空メールの返信をお願い申し上げます。

平成 30 年も引き続きよろしくお読み頂きますようお願い申し上げます。

今回のテーマは、、『行動経済学からの学び』です

昨年 10 月のノーベル経済学賞はご記憶にあるでしょうか。米シカゴ大学のリチャード・セイラー教授に授与されましたが、その授与理由が「行動経済学」の理論的発展への貢献と言うことでした。

●「行動経済学」ポイント

「経済学」「経営学」と「学問」的なイメージがつくとそれだけで敬遠する人が増えますが、行動経済学は実験や実社会での経験を通して人の心理・感情傾向と経済行動の傾向を明らかにするものです。以下に代表的ないくつかのポイントをあげてみました。これらは実験で確かめられ、実際の物販小売店舗やマーケティングでも利用されています。知っているのと知らないでは変わってきますよ。

1. 「松竹梅価格」・・・多分街中でもっとも目についていると思います。2 種類ではあまり差が生じないが、3 種類にすると真ん中の“竹”が選ばれる割合が 8 割を超える。自分で選べる・比較できると言うことがポイントです。
2. 「プロスペクト(期待)理論」・・・“人は得する喜びよりも、損する痛みの方が 2 倍ほど大きく感じる”という理論。故に人は「損失回避の傾向」がある。通販番組で“限定”などと言われるとその機会を逃すと損をする気(実際は損はしていないのに)がする。そこに損失を回避できる手段「今だけ 10 分間オペレータを増員して・・・」と提示されるとつい電話に手が伸びてしまう。自分はそんなことはないと思うのも実は「平均より上効果」が影響?!
3. 「保有効果」・・・自己所有物を過大評価すること。後で考えると後悔することもあるが、自分自身に言い訳し、納得させる。「私が持っているモノはとて良いモノだ。買って正解だった。」と言うように。無料サンプルなど。
4. 「制御幻想バイアス」・・・他人にはできないことでも自分ならうまくできるという根拠のない幻想。居酒屋の野球談議。似た概念で「自己起因バイアス(上手くいけば自分のおかげ、失敗すれば運が悪かっただけ)」もあります。

この他にもアンカリング効果、フレーミング効果、端数効果、誘目性の効果、ハロー効果、埋没費用、時間選好率などなどあります。

●行動経済学からみた「幸せの paradox (ジレンマ)」

ところで2010年に内閣府による「幸福感調査」なるものがあります。幸福度と所得、あるいは宗教との相関性は高いこと、また自己中心的よりも利他的な人のほうの幸福度が高いことが分かっています。国際比較では日本は点数が低いのですが、宗教に関する国民性を考えるとむしろ日本の方が幸福度は高いと言えなくもありません。

むしろ問題は生活水準のアップが幸福度のアップにつながっていないという調査結果です。結論的に言うと、先のプロスペクト理論で言う“得と損”の境界線(参照基準と言います)が高まったまま当たり前になり幸せを幸せと感ぜられなくなったかもしれません。悲しいことに人は幸せを手に入れた瞬間から退屈な日々が始まるのです。だからと言って一旦手に入れたものを失うことは、幸せの2倍以上の苦痛を感じますから、来た道に戻ることは誰も望みはしないのです。もし戻るようなことがあったとすれば、2倍以上のマイナスを覚悟しなければなりません。

さて近年、給与増加が勤労生活の満足アップに必ずしも結びつかないことも理解されています。新たな参照基準にはどのようなモノが相応しいか。その結果、モチベーションアップにどのように貢献させるか。人事制度などの設計の際にこれらの視点が必要であり、また「働き方改革」に向けて今後多くのトライアルがされるでしょうが「唯一これだ!」と言うモノはなく各社の個別性が出てくるでしょう。モチベーションの仕組みづくりやを見つけ方が不明な場合は弊社でもお手伝いしていますのでお問合せください。最後までお読み頂きありがとうございます。