アンダードッグ効果とは？人間が負け犬をひいきしがちな理由

アンダードッグ効果とは、勝つ確率が低い方を応援しがちと言う意味です。

奇跡的に甲子園に出場した弱小チームであったり、底辺高校から難関大学入学を目指す元不良を応援しがちなのも、アンダードッグ効果による影響。

何故、人はアンダードッグを応援しがちなのでしょうか？

それは、アンダードッグに対して共感するからです。多くの人は、アンダードッグが立っているような不利な状況に立った経験があるでしょう。だからこそ、共感出来るのです。

アンダードッグ効果は特に、マイノリティの人種や労働者、女性など伝統的に不利な立場に立たされてきた人達が強く抱く、一種の感情と言っても良いかもしれません。

さて、このアンダードッグ効果をどのように応用すれば良いのでしょうか？

ブランドやマーケティングにアンダードッグ効果を使うのは顧客のハートを掴む一つの方法でしょう。

例えば、会社の紹介を語る時に、

「使える知識を提供する」と言う想い一つ、会社を興して少数精鋭の仲間と共にライフスタイルビジネスを作り上げると言う夢一つ、そして５千円で買ったマイクと１万円で買った動画作成ソフトウエア、元手１０万円で就職はせずに親のエゲつないプレッシャーを感じながら親の家に居候していたのがこの事業の始まりでした。

と言うように、ブランドの構築からマーケティングのメッセージにアンダードッグ効果を応用しますと、その苦悩苦難に共感し、あなたの事を支持してくれる人が増えるかもしれません。