ハロー効果とは？成功の理由は思うよりも複雑である（動画）

ハロー効果とは、何かが成功した理由を、素晴らしい戦略のおかげ、実行した人が凄かったからなどと勝手に思いがちと言う意味です。

ハロー効果と言う認知バイアスの中で人は、成功の理由が運やタイミングが良かったから、ただただ偶然で成功したと言う可能性を忘れがちなのです。

人は物事を関連させたがる生き物です。成功している会社は他の会社よりも良い文化で良い戦略で良い経営陣でおかげで成功していると思うかもしれませんが、ただただラッキーなだけかもしれないのです。

一時期よくあったハロー効果の例で、今は亡きAppleの社長であったジョブズに憧れて、ジョブズの暴君ぶりを彼の成功の要因の一つと勝手に関連付けて、同じような嫌な奴を演じる人でビジネス界隈が賑わった事があったわけですが、ジョブズが嫌な奴だろうが良い奴だろうが、恐らく成功していて、もしかしたら嫌な奴じゃなかった方が、より成功していた可能性もあるわけです。

正しい戦略や振る舞い方はあなた居る環境によって変わってくる事がほとんどであり、必ずしも成功している人や会社の真似をすれば良いと言う事では無いのです。

ハロー効果を打破するためには、成功を客観的に、そして成功と他の事を切り離して見る事が必要になります。成功しているから、成功に繋がるであろう物事だけを無理やりに抜粋し、他の要因を無視する事は確証バイアスですので、成功に対しても疑念の眼を持つ事が必要になります。