

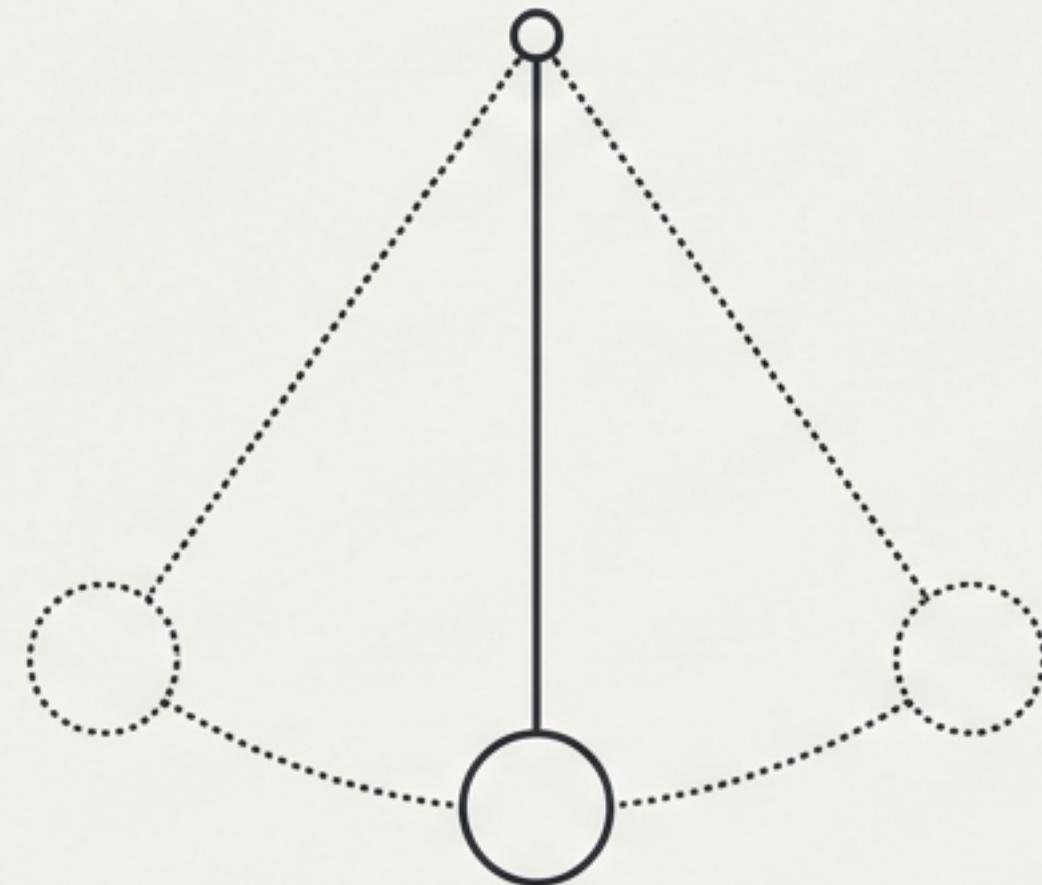
予想どおりに不合理

行動経済学が照らし出す、あなたの意思決定の「真実」

Based on the work of Dan Ariely

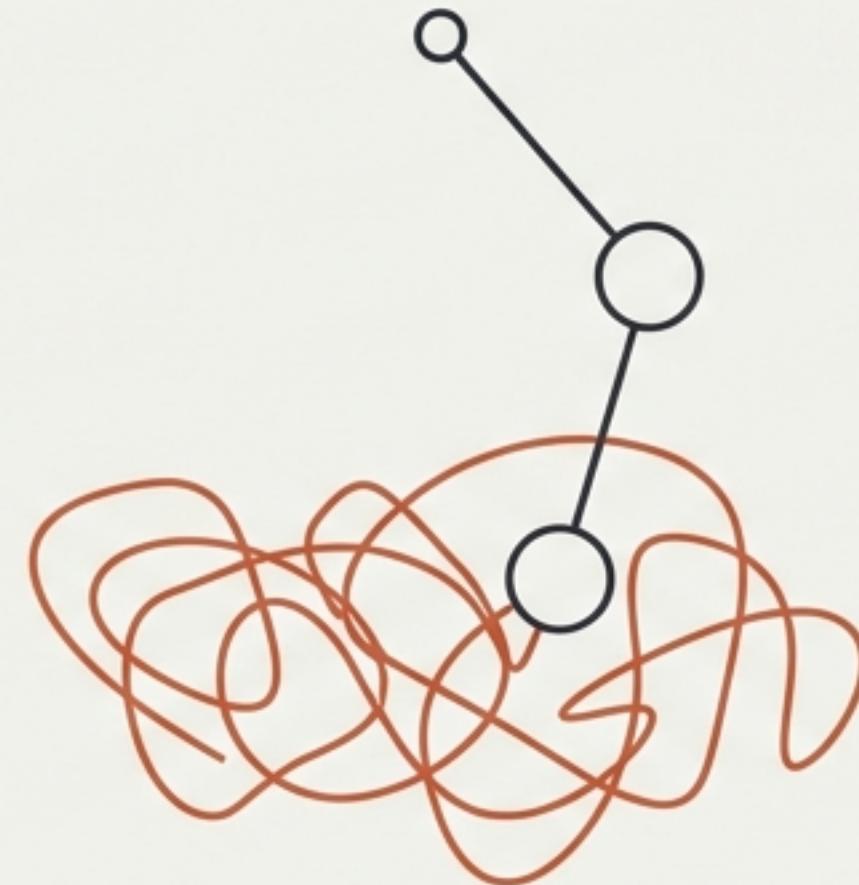
人間は「合理的」という幻想

伝統的経済学



人間は完全に合理的で、常に自分の利益を最大化する選択をすると考える。

行動経済学



人間は感情や認知バイアスに影響され、しばしば非合理的な選択をすると考える。

本日の探求ルート

- 1. 価値の錯覚**
なぜ私たちは、選択肢の「見せ方」にこれほど影響されるのか？
- 2. 「感情」と「無料」の魔力**
「無料」の一言が、いかに私たちの判断を狂わせるか？
- 3. 所有と損失の心理学**
なぜ一度手にしたものを、私たちは手放せなくなるのか？



CLUSTER A

価値の錯覚

「相対性」の罠：私たちは絶対的な価値がわからない

相対性の真相

人間は物事の価値を単独で評価するのが苦手で、常に他との比較によって判断する。この性質を利用したのが「デコイ効果」である。

雑誌の購読プラン実験

ウェブ版のみ：\$59

印刷版のみ：\$125

ウェブ版+印刷版：\$125

DECOY

2番目の選択肢（デコイ）があることで、3番目が圧倒的にお得に見える。

無関係な数字が、あなたの判断を歪める「アンカリング」



この「無関係な数字」が、ワインの値段を決めてしまう。

実験：学生に社会保障番号の下2桁を書かせた後、ワインの価格を決めさせると、番号が大きい学生ほど高い価格を付けた。最初の情報が、その後の判断の「錨(アンカー)」となる。

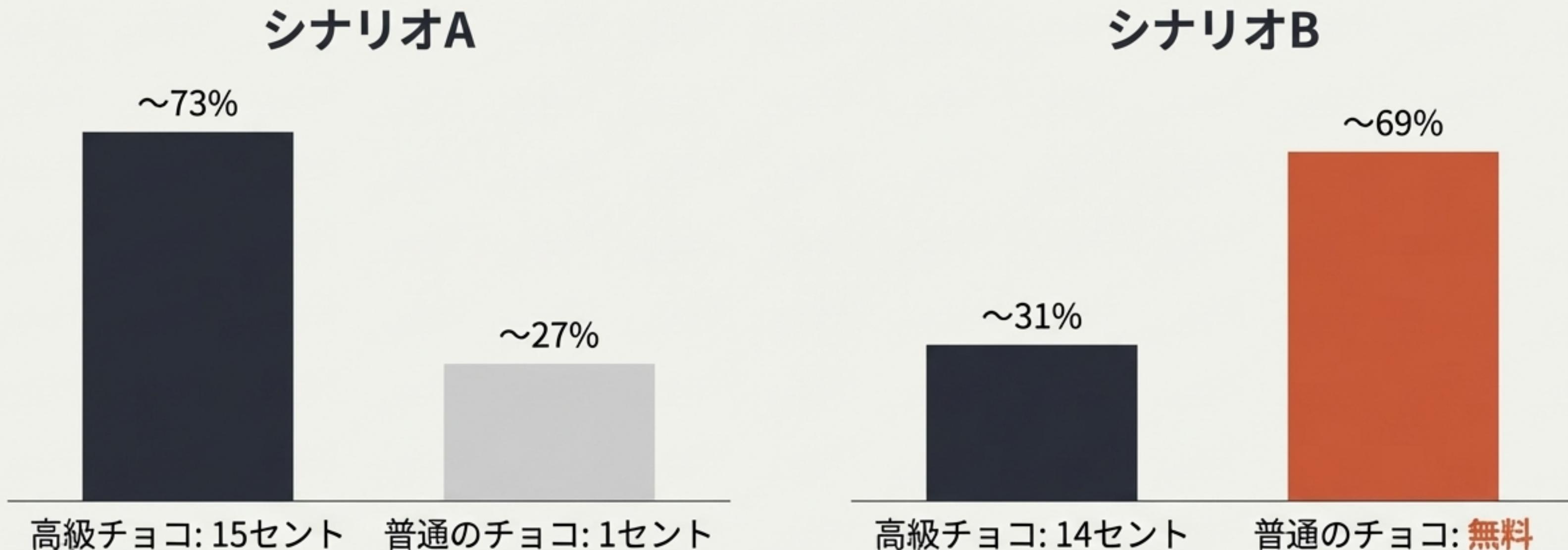


CLUSTER B

「感情」と「無料」の魔力

無料

ゼロコストの魔力：「無料」の前では合理性が消える



たった1セントの差が「無料」になるだけで、私たちの選択は劇的に変わる。

2つの世界：「社会規範」と「市場規範」



社会規範（善意、協力）



市場規範（対価、取引）

保育園の罰金実験

問題：お迎えに遅れる親に罰金を科した。

意外な結果：結果、遅刻は減るどころか増加した。

罰金が「申し訳ない」という気持ちを、
「お金で解決できるサービス」に変えてしまった。



なぜ同じチケットの価値が13倍も違うのか？

「保有効果」がもたらす価値の非対称性

チケット所有者の
平均売値

\$2,400



チケット非所有者の
平均買値

\$175

一度「自分のもの」と認識すると、
その客観的な価値よりもはるかに高く評価してしまう。

扉を開けておくことの代償



私たちは選択肢を失うことを極度に恐れる。

あらゆる可能性を残そうとすることで、最も価値あるものを見失う。
時には「扉を閉じる」勇気が必要だ。

実験では、参加者は報酬の少ない選択肢を維持するために、全体の獲得報酬を減少させた。

では、私たちはどうすればいいのか？

私たちの不合理性から得られる主要な学び



人間の不合理性は予測可能

私たちの非合理的な行動には一定のパターンがある。



環境の重要性

選択の文脈や環境が、私たちの決定を大きく左右する。



感情の影響力

感情的な状態は、合理的な判断を容易に妨げる。

社会的要因の力

他人の存在や社会規範が、個人の選択を方向づける。

改善の可能性

自らのバイアスを理解することで、より良い選択ができるようになる。

ご清聴ありがとうございました

自らの不合理性を知ることが、合理性への第一歩である。