

## 人を動かすナッジ理論 (6)

ちょっとした工夫で人々の自発的な行動を促す「ナッジ」が効く一つの背景に人間の「認知バイアス」の存在がある。認知バイアスとは人の思考の癖、意思決定の偏りのことで、その影響が表れた現象の一つに「フレーミング効果」がある。

例えば、当たりで10万円相当の商品券がもらえるくじがあるとす。 「100本中1本に当たりがある1000円くじ」と「100本中99本がハズレの1000円くじ」では直観的にどちらのくじをより購入したいと感じるだろうか。この場合、人は損失を強調した後者の方でより購入をためらう傾向がある。しかし、2つの条件は全く同じ事実を言い換えただけだ。

これは客観的な事実が同じであるにもかかわらず、与える情報の切り出し方によって意思決定が変わる現象である。

この効果が働く背景には、同じ金額の利得と損失を比べたときに損失をより大きいものと感じる認知バイアス、損失回避があると考えられている。経済学などでの合理的意思決定の観点からは、客観的な事実が同じであるにもかかわらず意思決定にゆらぎがあるこ

### フレーミング効果の実験 「あなたならどっちを選ぶ？」



「利得を強調」の例



「損失を強調」の例

# 人は不合理な選択をする

とは不合理だと見なされる。だが、私たちの多くはこの不合理な意思決定の傾向が自らにあることを認めるのではないだろうか。

認知バイアスによる影響は様々なあるが、経営の視点からは「サンクコスト効果」が重要である。サンクコストとは日本語で埋没費用のことで、もはや回収ができない資金、労力などのことを意味する。別名コンコルド効果と呼ばれるが、これは新型旅客機コンコルド開発の失敗に由来する。

英国、フランスは共同でコンコルドの開発を1960年代に始め、当初は夢の超音速旅客機として耳目を集めたが、程なくして事業化への様々な問題が発覚し商業的成功が絶望的であることが判明した。経営的視点からはすぐ開発を中止することが最善の選択であったが、これまでに投じた費用、時間、労力、つまりサンクコストを意識し中止決定ができず、費用が積み上がったと言われている。

本来、回収不能な埋没費用は将来への意思決定に含めてはいけませんが、人は埋没費用を意思決定に含めてしまう。

認知バイアスはその多くが無意識下にあり、影響を取り除くのは難しい。しかし、そんな特徴が個々人にあることを認識し飼いならすことができれば、より良い社会の仕組みをつくることできる。



なかむら・ともあき 博士 (理学)。公益財団法人研究員を経て現職。認知科学とデータサイエンスを活用して、人間の意思決定や感情の仕組みを分析するデータベースの研究開発や外部の研究者との連携などに取り組む。