

## 人は勘定より感情で決める

今回は、行動経済学について書かれた「人は勘定より感情で決める」より、人間の損得について考えるときの特徴について紹介します。

人が損得の“大きさ”を捉えるにあたって、3つの特徴があります。

## 1: 損は得よりインパクトが大きいー損失回避性

あなたが通信機器メーカーの開発責任者で、ある大手企業向けの特注品開発のため、新規投資を検討しているとします。この投資案件のリスクが次のように想定される場合、投資を実施するべきでしょうか、それともやめるべきでしょうか？

例) 50%の確率で成功し、2億円の利益を手にする。しかし、50%の確率で失敗し、1.5億円の損失を出す。

この場合「成功する期待値」と「失敗する期待値」を合計すれば価値を判断できます。

成功の時の価値:  $2 \text{ 億円} \times 0.5 (50\%) = 1 \text{ 億円}$

失敗の時の価値:  $-1.5 \text{ 億円} \times 0.5 (50\%) = -0.75 \text{ 億円}$

両者の合計:  $1 \text{ 億円} - 0.75 \text{ 億円} = 0.25 \text{ 億円}$

となり全体の価値はプラスとなります。しかし、概して多くの人たちは「2億円獲得する」より「1.5億円失う」という痛みを大きく感じて手を出さない事が多いです。人はプラスとマイナスの大きさを数値通り認識できず、損失を過剰に認識します。このような性質を損失回避性といいます。

## 2: 絶対額ではなく変化分で捉えるー参照点依存性

A君が「来年昇給が10万円」と期待していたにも関わらず、5万円の昇給であったとしましょう。B君は、昇給などまったく期待していないにも関わらず同じく5万円昇給したとします。この時A君とB君の感じ方はA君は「5万円も低かった」と感じB君は「5万円も上がった」と喜びます。これは、絶対値(5万円)で考えなく「ある基点からいくら変化したか」で考えるからです。これを参照点依存性と呼びます。

## 3: 絶対値が大きくなるほどインパクトの増減がゆるやかになるー感応逓減性

あなたが車のセールスマンとします。1台だけでも販売が難しい時に3台売れたらものすごく嬉しいですが。しかし、ある企業に100台販売した後に別のお客さんから3台の注文があったらどうでしょうか？同じ3台でも嬉しさは少ないでしょう。この様にプラスマイナスともに絶対値が大きくなるほど、価値の感じ方がゆるやかになる特徴を感応逓減性といいます。

## 1) 人が損得の大きさを捉える3つの特徴は何性ですか？

( )

( )

( )

## 2) 1)の時には、あなたは投資を実施しますか？止めますか？その理由は？

( )