

ほむる

◆建設的な生き方へのお手伝い (Just do it!) ◆
 ~あなたの悩み事は当社までご相談下さい~
 【今月の一冊】 21世紀の脳科学
 マシュー・リーバーマン 著 講談社
 ホームページ URL <http://primecorporation.jp/>

発行日 2016年6月1日 Vol. 164
 発行元 有限会社プライム・コーポレーション
 ライフコンサルタント 渡邊敏徳
 〒401-0015 山梨県大月市大月町花咲147番地
 TEL 0554-22-2810 FAX 0554-22-2859

フレーミング効果

問題や質問を表現する方法を「思考の枠組み(フレーム)」と呼び、フレームの違いによって、異なった判断や意思決定につながる効果を『フレーミング効果』といいます。例えば、

質問①

選択肢1:無条件で10,000円をもらえる。

選択肢2:コインスをして、勝負に勝てば20,000円をもらえるが、負ければ何ももらえない。

たいていの人は選択肢1を選ぶ。それでは次の場合はどうでしょうか…。あなたは20,000円を手渡される。次の選択肢が与えられた場合にはどうするのでしょうか。

質問②

選択肢1:10,000円を返す。

選択肢2:コインスの勝負に勝てば20,000円をもらえるが、負ければ全額を返す。

質問①の時と違って、今回はほとんどの人が選択肢2を選ぶ。

しかし、これら2つの質問の選択肢1どうし、選択肢2どうしはどちらも同じ条件なのですが、質問①では選択肢1を選び、質問②では選択肢2を選ぶのはなぜなのでしょう。

それは、質問①では「利益」のフレームから、質問②は「損失」のフレームから質問がされているからです。人は、心理的に損失に敏感であり、損失を回避したがる傾向があります。

質問①の利益を目の前にすると、「賭けに負けても何も手に入らないというリスクを回避して、確実に10,000円を手に入れよう」と考えます。一方、質問②を目の前にしたときには、「確実に10,000円を返すというリスクを回避して、賭けに勝てば10,000円を返さずに済むという可能性を選択する」意思決定をします。



私たちが意思決定していることをいろいろと振り返ってみると、パンフレットやCMなど、知らず知らずのうちに『フレーミング効果』が利用されていることに気づきます。

私たちの仕事にもいい意味で活用し、お客様の意思決定しやすくするお手伝いになればいいですね。

働きたくなかった

自分の将来を真剣に考えた場合、進学における大学選びはかなり慎重になると思います。夢を叶えるためにも、自分の思い描く理想的な大学へ入学したいものです。

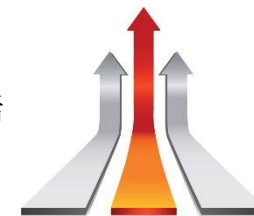
しかし、なんとなく周囲に流されて進学したという人も少なくないのではないのでしょうか。大学生が答えた「大学選び」についての2016年3月のアンケートをみてビックリしました。

「あなたは将来を考えて大学に入りましたか?」の質問に、「はい」と答えた学生が62.9%で、いいえと答えた学生が37.0%でした。6割以上の学生が将来の“就職”や“夢”の実現のことを考えて大学に入ったようです。

しかし、「いいえ」と答えた4割近くの学生の中には「働きたくなかった」「やりたいことが決まっていなかった」という答えが多かったのです。

多くの情報が氾濫している現代で、将来の自分をなかなか思い描けないことも事実としてあります。しかし、「働きたくなかった」という答えの学生には、どんな大学生生活が待っているのでしょうか? ちょっと心配になってしまいます。小学生の頃から「生きる力を育む」という言葉をよく耳にしてきましたが、それは一体何だったのでしょうか。

田舎で一生懸命に働いて学費を稼いでいる両親の姿をもっと見て欲しいと思います。私にも大学2年生の息子がいますが、リアリティのある会話をしながら、なりたい自分の姿に近づけるよう努力して欲しいと願っています。



【座右の銘にしたい名言】



障子を開けてみよ。外は広いぞ。

(豊田佐吉/TOYOTAグループ創業者)