

サンクコスト効果

みなさんは、スポーツ観戦などのチケットを事前購入した際、当日悪天候でも頑張って見に行った経験はないだろうか。その理由は大体、「せっかくチケット代を払ったのに行かないともったいないから」ではないだろうか。私はある。

しかし温かい部屋で過ごすことを選択しようと、悪天候の中無理して見に行こうと、出ていった金額は変わらない。精神的な苦痛が後者のほうが多い分、実は損している。それなのになぜ私も含め多くの人が悪天候の中出かけることを選ぶのだろうか。

これは行動経済学で答えが出ており、「サンクコスト(sunk cost)効果」と呼ばれている。

「サンクコスト」は直訳すると「沈んでしまったコスト」という意味で、もう取り返せないコストのことをいう。

サンクコスト効果は、もう支払ってしまった取り返せないコストに対して少しでも元を取りたいと思ってしまい、より損をしてしまうことを指す。

上記のチケットの例は損失も少ないが、負け続けるギャンブラーや赤字案件を続けてしまう企業にも同じことが起こっており、損失は甚大だ。

また、自分がスカウトした人材が期待通りの結果を出せなくても、「もう少し使い続けていればきっと芽が出るはずだ。」と信じるのもこれによるものだ。

「立場固定」という心理的な作用も邪魔をする。

これは「最初に下した決断を正しいと信じ続けてしまうこと」を言い、上記のスカウトの例では、「おれの見目が間違っているわけがない」と思ってしまうことがそれに当たる。

時代や環境による変化についてこられない人にも同じことが起こっている。例えば、頑なに現金以外の決済を認めない飲食店はこのミスを犯している。

このように、周りの意見や状況を考慮して合理的に考える癖をつけないと、悪天候の中スポーツ観戦をすることになったり、会社に損失を出したり良いことがない。

私も頭では分かっているけどこの状況に陥ることがある。

そんな時は今のビジネスと全く関係のない個人的な友人の意見を聞くことにしている。

