

「損失回避バイアス」

人間は利益より損失を嫌がる傾向があります。別の言い方をすれば「得る喜び」よりも、「失う痛み」の方に敏感であるということです。これは行動経済学の理論でダニエル・カーネマンとエイモス・トヴェルスキーによって提唱された「プロスペクト理論 (Prospect Theory)」に基づいています。彼らの研究によると、損失は利益の2倍程度の痛みを持つとされています。

有名な実験例に「300ドルのシナリオ」があります。参加者には以下の2つの選択肢が提示されます。

選択肢 A: 複数のシナリオにおいて、「確実に300ドルを得る」。

選択肢 B: 50%の確率で600ドルを得るが、50%の確率でゼロになる（期待値は同じく300ドル）。

結果は多くの人が「損失の危険性がゼロである選択肢 A」を選びました。損失回避の心理が働き、不確実性よりも確実性を重視しており、人間が感情的に「損」を嫌い、リスクがないことを優先する心理傾向があることを示しています。

コーヒーマグ実験 (Endowment Effect - 保有効果) は、人が自分の持ち物に対して過大評価する傾向を示した実験です。

被験者がコーヒーマグを受け取り、売値を決めるように指示されると、実際の市場価格よりも高い額を求める傾向が見られます。被験者は、自分が手放すもの（損失）に対して感情的な価値を加え、手放したくない心理が働きます。物を手放すことの損失を嫌い、「持っているものを失う」という選択肢に強い嫌悪があります。

自分が長年愛用してきた中古品について高い値をつけてしまう傾向があるのもこの効果にあたります。

「キャッシュバック vs 割引の選択」の実験は

割引（100ドルの商品を80ドルで販売）。

キャッシュバック（100ドルで販売するが、後日20ドルが返金される）。

結果は多くの人が「割引」の方を選ぶ傾向があります。なぜなら、「キャッシュバック」は支払う金額を100ドルとすることで、心理的損失を感じるためです。

「90%の確率で成功する」手術は受けたいですが、「10%の人は失敗して死亡の可能性がある」と言われると逃げ出したくなります。人間は同じことなのに損失だけが見えすぎてしまう傾向があります。