

以下の文章を読んで、あなたの思うところを自分の知っている心理学と関係づけて 800 字以内で述べなさい。

4 - 8 容姿端麗とは言えないアイドルがなぜ売れるのか？

▼熱心なファンが収益を生む

乃木坂 46 など、複数名の女性で構成する女性アイドルグループが人気です。時代を振り返れば、AKB48、モーニング娘。、おニャン子クラブなども大人気でした。

これらグループに共通しているのは、メンバーそれぞれに熱心なファンがつき、メンバーそれぞれのファンの集合体がグループのファンになっていることです。

最近では、自分のお気に入りのアイドルを見つけて応援することを「推し活」といい、この潮流はアイドルのみならず、俳優、声優、キャラクター、スポーツ選手などのファンの間でも浸透しています。

▼応援する喜びを実感

推し活の原動力は応援の気持ちです。人は、誰かに応援されたときだけでなく、応援するときにもうれしさを感じます。自分の行動（応援）が成果（推しの成長や成功）に影響を与えていると実感し、そこに喜びを感じるのです。

例えば、人気投票に参加できる投票券付きの CD を買うと、その 1 票を投じることで推しのランキングを上げることができ「推した実感」が得られます。好きな人の役に立つことで自分の存在価値を再認識できます。これは心理学で自己効力感とよばれます。

より強い自己効力感を求める人は、投票券付きの CD を何枚も買います。自らの生活費を削り、推し活のためにお金を投じる人もいます。ホストクラブのイケメンのために高いシャンパンを入れたりするのも推し活の一種といえます。多大な協力をして推しに認識されたり感謝されたりすると、自己効力感だけでなく自分の存在を周知したいという承認欲求も満たされ、その結果、さらに推し活欲が増していくのです。

応援者の獲得は事業でも重要です。例えば、新商品を開発した背景には、その商品によって社会をよくしたいという思いがあるかもしれません。企業の理念として地域や未来や業界に貢献したいという思いがあるかもしれません。それが消費者に伝わると、共感する人が現れ、応援者が増えます。成長を支えたいと思う人たちの推しによって商品が売れやすくなるのです。

（菅原由一著『タピオカ屋はどこへ行ったのか？ 商売の始め方と儲け方がわかるビジネスのクラクリ』 KADOKAWA 2024 年）