

塚田 知香 (つかだ ともか：経営学部 経営学科)

主な担当授業：経済・経営の心理学、職場適応の心理学、カウンセリング論
専門：産業・組織心理学、臨床心理学

なぜ時計売り場の時計は10時10分か？～心理学で考えるマーケティング～

●時計のディスプレイに注目してみよう

たまにはお店の時計売り場をのぞいてみましょう。お店に行くのが面倒な方は、家にある時計の広告を探してみてください。一番簡単なのは、「時計」でネット検索することです。どんな方法でも良いので、商品ディスプレイされた時計をみつけてください。ほぼ例外なく、アナログ時計は10時10分頃を指していることに気づけるでしょう。そして同時にニヤリとしている自分にも気づくことでしょう。

●なぜ10時10分か？ 一般的な理由

代表的な理由を2つだけ挙げます。本当かどうかは、定かではありませんが…。

・ブランド名を針で隠さないため：時計メーカーのロゴマークは12時の位置にあることが多く、10時10分にあれば、ロゴマークが長針・短針で隠れないという説。

・ある時計店の店主の工夫：大恐慌時代のアメリカで、それまで主流だった8時20分は“への字口”のしかめ面に見えるため、10時10分にして笑顔に見えるようにしたところ、好評だったからという説。



●なぜ10時10分か？ 心理学からの理由

心理学の中に、人間の知覚・感覚や、物事の捉え方、脳機能等を研究する分野があります。知覚心理学や認知心理学、神経心理学という分野です。これらによると、人間の知覚には、斜めの物は垂直・水平の物よりも見つけにくいという特徴があります。また、脳の視覚野は斜めに対する反応が鈍いため、垂直・水平よりも少し暗く見えます。このため、時計の針が斜め(10時10分)だと、垂直・水平(9時や12時など)よりも少しだけ見えにくくなります。

●少し見えにくいディスプレイ

見えにくいディスプレイは良くないのでは？と思うかもしれませんが、でも実際は、少し見えにくいほうが時計を見つめる時間が長くなるため、購入につながりやすくなるのです。このように、心理学の視点でマーケティングを考えると面白い発見がたくさんあります。あなたも東京成徳大学でたくさんの発見をしてください。そして同時にニヤリとしている自分も見えてくることでしょう。

