

第10章 人間の不合理な判断と選択の科学

10.1 これまでの学びと選択との関係

わたしたちはこれまでの授業で、科学のABCの方法を身につける練習をしてきました。また、それは日常生活の中にも活かせることを確かめてきました。実際、成績をあげたり、朝早起きするための方法を科学のABCで考えたりしました。

しかし、前回の授業では、カール・ポパーの考え方を紹介し、科学のABCの考え方に限界があることに気づきました。ポパーや、それを引用した池内の考え方のポイントは「反証可能か」ということです。つまり、「このような実験をすれば否定できる」という実験が提示できるかどうか、がポイントだ、という指摘です。

このような考え方に基づけば、反証可能ではないことがいくつもあることに気づきます。例えば、台風の進路を扱うような気象学です。台風は個々に違った状況で発生し、違った環境下で進路が決定されていきます。例え、コンピュータシミュレーションが発達しても、それを完全に復元できない以上、「この経路を通ったのは、こうした理由だ」ということを反証することはできそうにありません。

社会科学についても同様です。「資本主義が発達したのは、カルバン派の禁欲的な態度が重要であった」と主張したところで、資本主義を発達させた人々をカルバン派以外の宗派にして比較することはできません。

そして、人生もそうです。例えば受験する学校を選択したとして、その選択が正しいかどうか、人生を比較検討できません。正しい選択だ、と思っても、それを反証することはできません。ポパーの言う意味では科学になりません。科学か、疑似科学か、といった議論は置いておくとしても、科学のABCの方法を使えなかったとしたら、私たちはそうした問題にどのように向き合ったらいいのでしょうか。例えば、私たちが自分の人生を改善したいと考えます。でも、実験できません。私たちは、社会を改善したいと考えます。でも、実験できません。実験できない人生や社会の改善について、私たちはどのように考え、どのように行動したらいいのでしょうか。

これらの問題を、私たちの「選択」の問題としてとらえた人がいます。シーナ・アイエンガーです。私たちが自分の人生にとって何がよいと考えて何を選択するか。私たちが社会を改善していくために、何がよいと考えて、何を選択するか。そうした意味です。私たちは、選択した結果がどうなるかを確定的に知らないまま様々な選択をしなければなりません。選択についてのシーナ・アイエンガーの考えを、書籍「選択の科学」と、書籍に関連してNHKで放映された「コロンビア大学白熱教室」を紹介しながら考えていきます。

初めに、アイエンガー自身の物語についてお話しし、続いて、アイエンガーが考える「選択の力」についてお話しします。選択をより良くするためには、どうすればいいのでしょうか。その一つは、私たちが選択をするときに、どのような選択をしがちなのかを認識する必要があります。その点については、アリエリの研究結果を含む行動経済学や心理学の結果を示します。また、提案されているトレーニング方法もご紹介します。最後に、アイエンガーとは離れて、私たちが直面する重大な選択、つまり、選挙について考えていきます。

10.2 アイエンガーが選択を研究するに至った経緯

今日の授業は、主に、コロンビア大学のシーナ・アイエンガー氏による NHK の番組「コロンビア大学 白熱教室」と彼女の著書に基づいています。それでは、彼女がどうして選択を研究対象と考えたのでしょうか。それには、彼女の生い立ちが関係あります。その部分のビデオを見てみましょう。

アイエンガーは、自分の人生・境遇を考えると、同じ自分の人生でありながら、3つの観点から語ることができる、と説明しています。1つは、運命です。運命とは、変えられないものです。例えば自分がこの年に生まれた、という事実は変えようがありません。どのような親の子として生まれ、どのような文化的社会的雰囲気の中で育つか、は、あらかじめ決まっていると考えるべきです。アイエンガーはアメリカに移民しようとしたインド人の子としてカナダで生まれました。シーク教徒の文化を大切にしている親でしたが、その後、ニューヨークに移り住み、アイエンガーはアメリカの教育を受けることになります。

2つめは、偶然です。例えば皆さんには、偶然出会った人に大きな影響を受けたことはないでしょうか。たまたま同じクラスになったために知り合いになり、その人から影響を受けることは、よくあることです。時々、結婚相手も偶然決まります。アイエンガーの両親は、結婚式の日に初めて会いました。アイエンガーの祖母同士が、たまたま知り合って、子供を結婚させることにしたのです。

3つめは、選択です。自分の意志で何かを選ぶことが人生を変えることはよくあることです。アイエンガーの両親がアメリカに移住したのは、運命でも偶然でもなく、アメリカに行きたくて成功したい、より良い生活をしたい、と考え、それを実行した結果です。自分の意志で選択した行為だったわけです。

このような環境で生まれたアイエンガーは、その後、伝統的な文化や習慣を大切に、生活の中から選択を排除する家庭と、自由意志による選択を大事にするアメリカの教育の狭間の中で、選択に興味を持つようになります。

さて、ここでは、運命と偶然と選択を、別々のものとしてお話ししました。しかし、これらは本当に、別々のものなのでしょうか。「偶然出会った人」は、本当に偶然であったのでしょうか。同じ授業に出ていれば、出会うのは必然だったかもしれません。その授業に出ようと思ったのは、意志として選択したものであったと言えるでしょうし、その人に声をかけた（あるいは、声をかけられて反応した）のは、自分の意志による選択だ、とも言えます。

もし、「運命である」、「偶然である」、「自分の意志による選択である」のどれでも説明できるとしたら...、どんな考え方もいい、でおしまいしないで、自分が、一番、生き生きできるような考え方にしたくはありませんか？それは、当然、「自分の意志で選択した」と考えることです。

10.3 選択とその力

それでは、選択とは何でしょうか。

10.3.1 日常の中の選択

まず、選択の定義について考えましょう。例えば、わたしたちは朝起きてから、授業を受けている今この時点まで、いくつの選択をしたのでしょうか。自分の中で数えてみて下さい。ひとつもしなかったのでしょうか。10ぐらいでしょうか、あるいは、もっとそれよりも多いでしょうか。

よく考えると、わたしたちは日常的に選択をしていることに気づきます。あと、5分長く布団の中にいるか、ご飯をどれくらい茶碗に入れるか、歯を磨くか、磨くときに奥歯の裏側を何回磨くか、

着る服はどれか、次の1歩はどれくらいの歩幅にするか、今、深呼吸するか、話を聞きながらノートをとるか、今、席を立てて部屋を出るか。すべて、わたしたちが下している選択（あるいは決断と言ってよいこと）であると気づきます。

これらの選択について、皆さんは全く意味のないことであって、違う選択をしても何も変わらないと思うかもしれませんが、そうかもしれません。しかし、それは反証可能ではありません。そのように結論することはできません。同時に二つ以上の人生を歩むことができないからです。

10.3.2 著名人・卒業生の選択

日常的な選択とは別に、過去の人々がどのような選択をしたか、は重要な研究材料になるはずで、いくつかの例を挙げてみましょう。

- スティーブ・ジョブズ

IT 企業 Apple の創業者で、iPhone, iPadなどを世に送り出した著名人なので、スティーブ・ジョブズのことを知っている人も多いと思います。彼がスタンフォード大学の卒業式に招かれたときにした講演は、とても有名なもので、それを視聴するといいいと思います。

彼には、シリア人の遺伝子を引き継いでいます。彼の母親は、生まれた息子を養子に出すことを決断します。その時、里親に大学に入れるように要望します。しかし、里親は必ずしも裕福ではありませんでした。これらは、ジョブズの選択ではありません。

しかし、生まれた後のジョブズの行動は、選択の連続です。彼は大学に入ったものの、里親の大金をつぎ込んで勉学を続ける意義を見出せず、大学を辞めることを選択します。

里親の父親は技術者で、技術に対する興味は子どものときに養われました。これは偶然とも言えるかもしれませんが、しかし、大学を辞めたあと、彼は様々な授業にもぐりこんで受講したのは、選択です。その中にレタリング（西洋の習字）があり、このレタリングを受講したことも選択です。この選択が、世界で初めての美しい書体をもったパソコンであるマッキントッシュの誕生につながります。

- アーロン・ラルストン

IT 企業にも勤めたことのある登山家アーロン・ラルストンは、登山中に落石事故にあい、岩に腕をはさまれて動けなくなります。用意してきた飲み水も底をつき、自分の死も覚悟しました。

そんな中で、彼は自分の腕を切ればそこから脱出できることに気づきます。そして、それを選択し、実行します。もちろん、痛みは相当なものだったでしょう。そして、出血多量で死んでしまう可能性もあります。しかし、命が救われる可能性を選択したのです。

- 古川聡

これはアイエンガーがあげた例ではなく、私の体験に基づきます。

その日のことは今でも忘れることができません。以前の職場で帰り支度をしながらテレビのニュースを流して何気なく聞いていると、聞きなれた名前が聞こえてきました。古川が宇宙飛行士に選ばれた、というニュースです。

古川宇宙飛行士は、私の記憶によれば、中学3年と、高校2年、3年で同級生でした。部活は違いましたが、帰り道で一緒になると他愛もない話をする人でした。たまたま、大学生になってからもアルバイトで一緒にもなりました。彼は、東京大学理科三類（医学部）に現役で合格し、医師としてのキャリアを歩き始めていたときに、宇宙飛行士の募集に応募し、宇宙飛行士になったわけです。

宇宙飛行士になった理由もいくつかの観点から語ることができます。彼自身が語っているように、ウルトラセブンを見ていたことが影響しています。当時は、家族でテレビを見ていたので、見ていたことは偶然というよりも必然です。幼いときに放送されていたのは運命と言えるかもしれません。また、宇宙飛行士の募集は常に行っているわけではなく、チャンスは限られています。その時に応募できる年齢であったことは、偶然とも言えます。しかし、輝かしい経歴でありながら、もしかしたら命を失うかもしれない仕事へ転職したのは、彼自身の選択です。

- 卒業生 N さん

桜美林大学 LA 学群がスタートしたのは2007年です。私もその年に着任しました。その4年後、つまり、LA 学群の1期生が卒業する年の3月に、東日本大震災が起こります。そこで、私は震災をめぐる学生の皆さんがどのような選択をするか、直接、観察する立場になりました。

その中で、卒業生 N さんの例を挙げたいと思います。その卒業生 N さんは、

私は東日本大震災で被災した東北の人々取材して本を書きたい

と言いました。そして、実際に、東北の人々に積極的に取材し、報道では拾いきれない、現地の詳細なインタビュー記事を作り上げました。

これらを選択の結果だと考えるとき、彼らは尊敬の対象になります。また、私たちにも力が湧いてくるように思うのではないのでしょうか。どれも、簡単には決断できないことであることは、想像できます。大学を辞めようと思って実行しようとしたことはあるのでしょうか。何かの授業を積極的に探して、大学を辞めても参加しようと思ったことはあるのでしょうか。腕を挟まれて動けなかったら、死を迎える以外の選択肢を実行できるのでしょうか。自分のキャリアが順調であるのに、他のキャリアを目指そうと思うのでしょうか。自分で本を書いて出版しようと思ったことがあるのでしょうか。実行することが難しいことを実践した人の話を聞くと、自分たちにも何か素晴らしいことができなだろうか、と思わせてくれます。

また、お話しした例から、選択がその人の人生を大きく変えることがわかるとおもいます。彼らは、自分が選ぶべき道を思いつき（「創造し」と表現したいです。）そして実践しました。自分で選択することで、自分で人生を切り開いたと言えます。選択には力があって、選択こそが、その人の人生を変えるとと言えます。その人を特徴づけるのが選択であるとも言えます。

しかし、今の私には、これらの選択を実践する自信がありません。そもそも、選択肢を思いつく自信がすらありません。誰でもできることであっても、それを選択肢として発見できる人とそうでない人がいます。さらに、それらの選択を実行できる人とできない人がいます。とすると、私たちは選択について深く考え、選択がより良くできるようにすべきではないのでしょうか。

10.4 本能としての選択

有名な人は、それぞれの人生の中で、何か重大な選択をしたことによって有名になった場合が多いでしょう。では、有名ではない、普通の生活をしているわたしたちには、それは無縁なことなのでしょうか。選択の意味について、別の観点からも重要性を指摘してみましょう。

まず、動物の寿命の話をしたいと思います。皆さんは、動物にとって、野性で生きることと動物園の中で生きるとは、どちらが動物にとって快適であると考えられるのでしょうか？餌も寝床もあり、外敵がいない動物園の方が、厳しい生存競争に晒される野性よりもはるかに住みやすいように思います。路上生活とホテル暮らしほどの違いがあるように思います。

ところが、平均的には、野性の方が寿命が長いとのこと。であるとのこと。動物園では、餌も与えられ、排泄物も掃除され、さらには自分を殺そうとする天敵もいません。動物園の方が快適なようにも思います。しかし、それでも動物園ではなく、野性の方が長生きなのはなぜでしょうか。

この結果をどのように解釈するかについて、いろいろな立場がありえます。しかし、動物は本能的に選択がない状況を選んでいる、と考えることもできます。

人間についても同じようなこと考えることができます。実際に行うのは人権侵害なので、頭の中で皆さん自身が考えてみてください。みなさんが次のようなオファーを受けたとします。

- 高級ホテルに招待します。そのホテルには、プールもジムもあり、いい食事が出ます。その上無料です。
- しかし、死ぬまで、そのホテルから一步も外に出てはいけません。

みなさんはこのオファーを受け入れて、そのホテルで暮らすでしょうか。おそらく、多くの人は、そのようなオファーは受け入れないでしょう。これは一種の牢屋です。自分が住む場所や行く場所を選択できる自由が失われているからです。

このように考えると、選択を行いたい、ということは人間の本能であるとさえ言えそうです。アメリカの詩人アーチボルト・マクリーシュは、

「選択の可能性がなければわたしたちはタダの構成員・道具・あるいは物にすぎない」

と表現したそうです。選択しない人間は、人間とはみなせないということです。わたしたちが人間らしく生きるためには、積極的に選択を考えるべきです。

もう一つ、興味深い研究成果があります。会社で働いている人の健康についての調査です。権限があまりなく、地道に仕事をしている人と、権限を持ってバリバリ働いている人で、どちらが長生きするか、という研究です。その結果は、権限を持っている人の方が長生きである、というやや意外なものでした。仕事で選択できることが、健康にも影響を与えているのです。

このようにしてみると、私たちは本能的に選択を必要としていることがわかります。一方で、医療技術が発達した現代では、別の観点から選択を考えることが迫られています。例えば、生涯で半分ぐらいの人が経験するといわれているガンについてです。その代表的な治療方法は、外科手術による切除、放射線治療、抗がん剤治療があります。自分がガン患者になったとき、それらのうち、どれを選択するでしょうか。

自分だけの問題でもありません。家族がガン患者になったら、特に高齢で自分で判断できないような家族がガン患者になったら、どのような選択をするでしょうか。

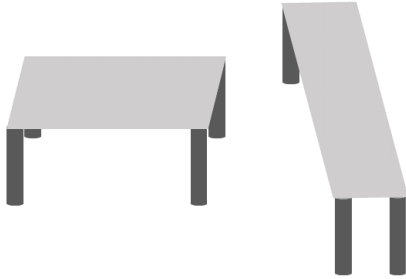
新しく誕生する命について選択を迫られる場合もあります。生まれた子供が、生涯、意識が芽生えないような脳障害を伴っていた場合でも、最新の医療技術では、生命を維持できることがあります。そのような場面に直面したとき、私たちはどのような選択をするでしょうか。

10.5 選択の傾向

よりよい選択をするためには、まず、私たちがどのような選択をしがちであるか、という傾向について知っておく必要があります。

10.5.1 心理学で扱う事例

アリエーは、デューク大学で行動経済学だけでなく、心理学も教えているとのこと。ここで、心理学についても少し紹介しましょう。心理学も比較的新しい学問分野です。しかし、心理学の領域は広く、そのすべてを網羅して紹介することは難しいです。ただ、簡単な例をあげることができます。次の図を見てください。図に示された二つのテーブルは、どちらが長いでしょうか。



実は同じです。この教材を印刷した人は、実際に上のテーブル部分を切り出して、重ねてみてください。一致することがわかると思います。この例について、どうして一方が長く見えるのか、また、どのようなときにこうした認識になるのか、また、こうした認識があるとすると、他にどのようなことが起こると考えられるのか、といったことは、心理学の研究範囲です。

ここで、指摘しておきたい重要な点があります。私は、この二つのテーブルが同じ形であることを指摘しました。そして、皆さんもそれを納得できたと思います。ところが、それがわかったとしても、どうしても右側のテーブルの方が長く見えてしまいます。つまり、人間には、合理・不合理を越えて、その性質上、どうしてもそうなることがあるのです。

今日ご紹介するアリエーの番組の内容は、「不合理な判断をする人間を合理的に行動するように変えよう」ではない、と私は思いました。むしろ、「不合理な行動をすることを前提に、どのような不合理があるのか、また、それに基づいてどのようなことをすれば社会がよくなるか、を考えていこう」という内容であると思いました。

また、比較的、新しい学問分野ですから、ABC によって確かめる、というよりは、むしろ、A のみ、つまり、実験によって観察したことを確かめる、という実験が多いことも注意してください。

今日の話はそのように聞いてもらえたらと思います。

10.5.2 お金の相対性

私たちは、ついつい余計な支出をしてしまうことがあります。それはどういった現象の現れでしょうか。その理由は、場合によっていくつかありえます。ここでは、「お金の相対性」という観点からお話したいと思います。

ここに 2 軒の文房具屋さん P, Q があったとします。2 軒は、歩いて 15 分ほどの距離が離れています。どちらも安く買える店です。感じのいい店 P で 500 円でペンを買おうと思いましたが。ペンは長持ちするので、1 本で十分です。ところが、友人がこう言いました。「そのペンなら、店 Q では 250 円で売っているよ。」皆さんはどうしますか？

1. P でそのまま買う
2. Q まで行ってそこで買う

次に、2軒の携帯電話ショップ P, Q があったとします。2軒は、歩いて15分ほどの距離が離れています。どちらも安く買える店です。感じのいい店 P で携帯電話が7万500円で売おうと思いました。携帯電話は恋人ごとに使い分けているわけではないので、1つで十分です。ところが、友人がこう言いました。「その携帯電話なら、店 Q では7万250円で売っているよ。」皆さんはどうしますか？

1. P でそのまま買う
2. Q まで行ってそこで買う

どちらも、250円節約するという意味ではまったく同じ経済行為です。ところが、ペンの場合には、Q まで行く人でも、携帯電話の場合には、そのまま P で買う人が多いことが知られています。つまり、250円というお金の価値は、250円という絶対的な価値があるのではなく、何かと比べることによって意味合いが変わってくるということです。

お金の価値が絶対的ではなく、相対的であることを示す別の実験を示しましょう。

B お金の価値が絶対的ではなく、相対的である

検証のための実験 C は次のような手順で行います。

1. 被験者（実験に参加した人）に、様々な商品の絵が書いてあるカードを渡します。商品は、チョコレートやパソコン、カメラなど、様々な物品です。
2. 絵の横に国民に割り振られた番号である社会保障番号の下2桁を書いてもらいます。例えば、72とかです。
3. 続いて、その商品を、書き入れた2桁の数字の金額（ドル）で買うかどうかを尋ねます。社会保障番号の下2桁が小さい人の場合には、額が低いので買うと答える商品の割合が高いでしょう。逆に、大きい人の場合には、買わないと答える商品の割合が高いでしょう。
4. 最後に、掲載されていた商品について、実際に買ってもらいます。ただし、被験者を対象にオークションで買ってもらいます。つまり、もっとも高い値段をつけた人に買ってもらうのです。

その結果、社会保障番号の下2桁が大きい人ほど（つまり、架空の値段を高くつけた人ほど）たくさん買いました。全く合理的ではありませんね。この結果はどのように解釈されるのでしょうか。

まず、お金の相対性です。金額に絶対的な価値を見出しにくく、何かと比較することでその価値を見出すことになるということです。次に、アンカリング効果と呼ばれるものです。何を基準に判断すべきか、迷うとき、たとえそれが根拠がなくても、一度自分が設定したものがあれば、それを基準に考えてしまう傾向がある、ということです。最初に考えたことが、いわば碇（アンカー）のように基準を固定してしまうことがあるのです。アンカリング効果は、意思決定によくみられる現象です。

これらは、例えば、値引きの表示に用いられます。私たちは、まったく新しい商品に対して、どのような値段で買ったらいいいのかわかりません。その時に、値引き前の値段が示されると、値引き後の値段を判断しやすくなります。いつでもどこでも、同じ金額で売っているのに、架空の標準小売価格を設定して、「2割引！」などと宣伝するのは、そのような作用があります。

10.5.3 ソーシャルプルーフ (社会的証明) と同調

ソーシャルプルーフ (社会的証明) とは、自分の意見の妥当性を、他の人に求めることです。自分の意見が誰からも支持されないと、とても心細く思います。ところが、誰かが賛同してくれると、とても心強く思います。ところが、これを、時々逆転して理解できます。他の人が行っていることに自分を合わせるということなのです。

そんなことが本当にあるのか。これを示す実験 (ソロモン・アッシュの実験) を紹介しましょう。左に一つの線分を示し、少しはなれた右には、3本の線分を示します。3本のうち1本は、左の線分と同じ長さです。被験者には、どの線分が同じかを答えてもらいます。これを行うと、全く問題なく、ほとんどの人は、正しい答えを述べます。

次に、これをやり方を変えて実施します。一つの会場に、数人を集めて答えてもらいます。ところが、このうち、実際の被験者は、1名だけで、残りの人は協力者です。協力者は、わざと、全員で正解でない線分を選びます。すると、被験者はどのように反応するでしょうか。実験の結果、多くの人が正しい結果を認識しながら、他の人に合わせて誤った答えを選びました。

このように、他の人に合わせて自分を変えてしまうことを同調といいます。アッシュの実験は同調実験と呼ばれています。

同調は、日常生活でも理解できます。例えば、出張などで知らない町に行ったとき、どんな店で食事をしようと思うでしょうか。ガラガラの店でしょうか。それとも、行列ができているお店でしょうか。行列ができているお店を選ぶでしょう。これは、同調の現れです。

また、同調を使った販促 (販売促進) の実例もあります。あるテレビショッピングでは、販売するときに次のように言っていました。

オペレーターがお待ちしています
電話をおかけください

これを

電話がつながらないときは
おかけなおしてください

に変えたところ、売上が倍増したそうです。「電話がつながらないかもしれない」という不利な状況がありうると提示することで、逆に売上が上がるのはどういったことでしょうか。これは、ソーシャルプルーフで説明できます。他の人も買っているというイメージを与えることで、それが価値あることだ、と思わせることに成功したと言えます。

同調は悪いことを引き起こすこともあります。ジンバルドーが行った「スタンフォード監獄実験」は有名な実験です。

ジンバルドーは、精神的に安定な人を選んで、彼らを2つのグループに分けました。一つのグループは受刑者役で、もう一つのグループは看守役です。大学の地下室に牢屋を設けて、彼らを収容しました。もちろん、受刑者役の人は何ら悪いことをしていませんし、看守役の人も、特に優れた人というわけでもありません。

すると、どうなったでしょうか。2日もすると、看守役の人々は受刑者役の人々を虐待するようになってきたのです。あまりにも虐待がひどかったので問題になりましたし、これを題材にした映画も作られています。

この結果は何を意味しているのでしょうか。何をしてもいい、何をしてもいけない、ということの基準がはっきりしていないような時には、同調現象と、アンカリング効果が相乗的に働くと考えられます。他の人がやっていることに、心から賛成していなくても、同じようなことをしてしまいま

す。一度、自分も加担してしまうと、それが自分の中での基準になってしまいます。それを見た他の人も、同調してしまいます。

このようにして群集は暴徒化していくと考えられます。

10.6 仕事のモチベーション

仕事は何のためにするのか。お金のため、と私たちは答えるかもしれませんが、しかし、アリエリーは、やりがい的大事であると断言します。

B 仕事は、金だけであってやりがいは関係ない

もしも、金額だけで決めるのであれば、次の二つの実験は、同じ結果になるはずです。

1. 有意義条件

LEGO ブロックでロボットを作ってもらいます。一つめが完成すると、3ドル渡します。2つ目が完成すると、2.7ドル渡します。こうして少しずつ報酬を減らしたとき、どこまでロボットを作るかを調べます。

2. シーシュボス条件

上の有意義実験と同じです。ただし、被験者がロボットを作っているすぐ横で、できたばかりのロボットを解体します。

この結果、どうなったでしょうか。二つの実験の結果には差がでました。想像できるように有意義条件の方が多いと予想しました。それだけでなく、シーシュボス条件の場合には、LEGO を作るのが好きな人のやる気も失わせたとわかりました。

10.7 選択の技術

アイエンガーの研究は、より良い選択をするための科学を研究しています。ここでは、そうした選択の技術についてお話ししたいと思います。

1. Pros & Cons

しかし、その前に、アメリカの学校で一般的に教育されている選択の方法についてお話ししたいと思います。アメリカの学校では、選択に迷ったときに、次のような表を作成して考える方法が教えられるとのこと。

Pros(賛成あるいはメリット)	Cons(反対あるいはデメリット)

これは、ぜひ身につけておきたい技法です。話を聞いているときにノートをとると記憶が残りやすいです。手は第2の脳と言われています。どのように、考えるときに頭の中にあるものを引きずり出して書き出すことはいいことです。

さらにリストアップしたら、自分が大事だと思う割合について数値化し、これを合計して決めてみましょう。それだけでも選択しやすくなります。

2. 選択肢を減らす

行動経済学について学んだ回で、わたしたちは難しい問題に直面すると考えなくなる傾向があることを学びました。似たような現象が選択にも見られます。アイエンガーを有名にしたジャムの実験をお話しましょう。

実験は次のように行われました。ジャムの試食会をスーパーで開き、実際に試食してもらいます。しかし、そこでは買えません。試食した人は、別の陳列棚まで行って、そこで商品を手にしてレジで買ってもらいます。このとき、ジャムの種類が 6 種類の場合と、24 種類の場合で、客の反応がどう違うか、を検討しました。

その結果は次のようになりました。

	試食で立ち寄った人数	実際に買った人数
6 種類	40%	そのうち 30%(全体の 12%)
24 種類	60%	そのうち 3%(全体の 2%)

これは何を意味しているのでしょうか。選択肢が多くなると人は「選ばない」という選択をしがちなのです。ジャムは買わなくてもいいかもしれませんが、しかし、どうしても選ばなければならないことがあります。そのような場合には、あらかじめ選択肢を絞り込んでおくことが重要そうです。

3. 直感を鍛える

わたしたちの身の周りには数多くの選択があることをお話ししました。その選択の多くは、ほとんど無意識に行われています。もちろん、それらを意識的に選択することもできるし、その方がより良い選択ができるかもしれません。しかし、それではちょっと疲れそうです。そこで、選択を効率よく適正に行うためには直感に頼ることになります。

以前、チェスの世界一の座に君臨したカスパロフは、すべてのチェスの手を考えて選んだものではありません。直感によってそれらを絞り込んでいます。

それでは、どのように直感を鍛えることができるのでしょうか。アイエンガーは、次のような選択日記をつけることを提案しています。実際に、今、皆さんも選択日記をつける練習をしてみましょう。

- 毎日行う作業

次の項目を書く。

- － 何を選択したか
- － どんな思考プロセスだったか。
- － 何を選択基準としたか。
- － 成功したか、そうでないか。点数で採点する。

- 定期的に行う作業（例えば週末）

うまくいった選択と、そうでない選択を振り返る。自分の選択のパターンを明確にする。

アイエンガーは、このような作業を継続することによって、カスパロフが直感で手を絞り込んだのと同様に、選択に直感を取り入れることができるとしています。

ところで、この作業は、今までどこかで勉強してきたことと似ていないでしょうか。そうです。科学の ABC の考え方に、よく似ています。

4. 選択の分類

アイエンガーは、もう一つ、選択についての練習を提案しています。それは、選択しなければならないことを分類することです。相対的にはどうでもいい選択と、しっかり選択しなければならないものがあります。それを識別する能力を高める練習です。

次のような練習を半年毎に行うことを提唱しています。

- この1週間で行った選択を書き出す。
- 重要だと考えられる選択を半分選ぶ。
- その中から、
 - － たとえベストな選択をしても挫折感を味わうだろう選択は排除する。
このような選択に時間をかけるべきではありません。
 - － もし、ベストな選択をすれば満足感が得られるだろうものを残します。
このような選択はじっくり時間をかけるべきです。
- 残ったものの中から、次のような観点で考え、総合的に優先順位が高い3つの選択を選びます。
 - － 自分の価値を高めるか
 - － 満足感をもたらすか
 - － 利益をもたらすか

こうして残った選択について、わたしたちは直感を研ぎ澄ます必要があります。選択日誌と合わせて、選択することを練習するべきです。

10.8 みなさんの選択

やや駆け足にアイエンガーの著作とビデオに基づいて、選択についてお話ししました。最後に、これらを踏まえて、私からみなさんにいくつか強調したいことをお話ししたいと思います。

1. LA学群の学生のみなさんの選択

アイエンガーの授業は大学院生向け、ビジネスパーソン向けのものです。本学の特にLA学群のみなさんにとって大事な選択とは何でしょうか。在学中に体験する選択について挙げてみたいと思います。

- 履修する授業
- 専攻
- ゼミ
- 卒業論文のテーマ
- 就職先
- 友だち
- 衆議院議員選挙 (4年以内に1回)
- 参議院議員選挙 (3年に1回)

沢山あります。しかし、社会に出るともっと沢山の選択に直面するでしょう。結婚という選択も、比較的近い将来に考える必要があるかもしれませんが、自分の人生が選択だらけだということに早めに気づいて、選択に対して自分がどう向き合うかを考えて欲しいと思います。

人生は検証可能ではありませんから、本来的には科学のABCは使えません。しかし、選択日記の考え方は科学のABCととてもよく似ています。科学のABCの手法を練習してきたみなさんには、実践しやすい方法なのではないでしょうか。

2. 選挙について

最後に選挙についてコメントしたいと思います。私たちが民主主義を信奉しているならば、私たちは、正しく判断し、選挙でその結果を示さなければなりません。ところが、私たちの選択にはクセがあって、行動経済学や選択の科学が示すように、正しく判断しているのかどうか、疑問符がつくことがあります。

そこで、常に、選挙結果について、

- 何を選択したか
- どんな思考プロセスだったか。
- 何を選択基準としたか。
- 成功したか、そうでないか。点数で採点する。

といった観点から考える必要がありそうです。普通選挙が世界に広まってから、100年ほど経過しました。過去の選挙でどのようなことが起こったのか、学習することは、私たちがより良い社会を築いていくためには、必要不可欠であるように思われます。

例えば、世界を破局に追い込んだナチスドイツのヒトラーは、合法的な選挙によって政権を奪取しました。その過程で、ドイツ国民は、どのような思考プロセスで、何を選択の基準としたのか、そして、その結果がどのようなものであったのか。私たちがきちんとたどることは必要不可欠です。