

「メタコグニション」——自分がなにを考えるかを考えること——である。

...

自分がなにを考えるかを考えること——これがみそだ。義務と欲求のせめぎあいのなかで、一部の人は決定的に重要なことに気がつく。欲求はけっしてなくなる。先延ばしの核心は、義務より欲求を優先してしまうことだ。なぜそうなるかといえば、誘惑があるだろうとわかっているのに、そのときにどう対抗するか作戦を立てていないからだ

ジョンソンとリーチによれば、生き残るタイプの人々は、最悪の事態を想定して以前から備えていた人々である。そういう人々は、そのための下調べをしたり、シェルターを建設したり、避難訓練をしたりする。非常口を確かめ、いざというときどうするかを考える。子供のころに火事にあつたとか、台風に遭遇しながら助かったという経験をしている人もいる。こういう人々は、大惨事のさいにじっくり考えたりしない。じっくり考えるのはすでにすませてしまっているからだ。だが周囲の人々は、いまやっとならそれを始めたところなのである。

道路際に車がエンコしているのを見て、「自分が助けなくてもだれかが助けるだろう」と思った経験はないだろうか。みんながそう思う。だからだれも停まらない。これを傍観者効果と言う。

~~~~~

傍観者効果（ぼうかんしゃこうか,英:bystander effect）とは、社会心理学の用語であり、集団心理の一つ。ある事件に対して、自分以外に傍観者がいる時に率先して行動を起こさない心理である。傍観者が多いほど、その効果は高い。

~~~~~

要するに、人はあんまり賢くないということだ。自分の右に出る者はないとずっとうぬぼれていたが、本当はただのどしろとにすぎなかった。これはダニング＝クルーガー効果と言って、人間の基本的性質のひとつである。

~~~~~

ダニング＝クルーガー効果（英:Dunning-Kruger effect）とは、未熟あるいは能力の低い個人が、自らの容姿や発言・行動などを実際よりも高く評価してしまう認知バイアス。自己の「愚かしさ」を認識することのメタ認知（公正かつ冷静な振り返り）ができないこと

~~~~~

つまりダニング＝クルーガー効果は、どんなときもかならず作用するというわけではない。本当は大したことはない人がみんな、自分はすごいと思い込んでいるというわけではないのだ。細かく言うところなる——技能が高い人ほど、そのための訓練を積んでおり、経験も豊富

だから、自分の力を他者と適切に比較することができる。腕を磨こうと努力するから、**自分のどこが足りないかよくわかり**、複雑さや細かいちがいがわかるようになる。その道の達人の存在を知り、その人たちと自分を比べてどこが足りないかわかるようになる。いっぽう技能の低い人は、それほど訓練もしておらず、経験も乏しいから、ある課題について人よりできるかできないか適切に判断できない。同輩たちにもだめを出されることはない。同輩たちもよくわかっていないか、あるいはその人の気持ちを傷つけたくないと思うからである。そのため、初心者よりちょっとできるというだけで、自分はすごいと**自惚れてしまう**。

ほぼだれにでも当てはまりそうなあいまいなことを言われると、それを信じてしまう傾向のことを**フォアラー効果**という。バイオリズムや虹彩診断や骨相学などのえせ科学、星占いや数霊術やタロットカードなどの神秘主義になぜ人が引っかかるのか、心理学ではこのフォアラー効果を用いて説明している。この効果は、心理学で主観的評価と呼ぶもっと大きな現象の一部である。主観的評価といふとなんだか高尚そうに聞こえるが、簡単に言ってしまうと、自分のことを話題にされると人は簡単にのせられるという意味だ。

~~~~~

フォアラー効果 (the Forer effect)

別名バーナム効果とも呼ばれる。

バーナム効果 (バーナムこうか、英: Barnum effect) とは、誰にでも該当するような曖昧で一般的な性格をあらわす記述を、自分だけに当てはまる性格なものだと捉えてしまう心理学の現象。1956年にアメリカ合衆国の心理学者、ポール・ミール (P.E.Meehl) が、興行師 P・T・バーナムの "we've got something for everyone" (誰にでも当てはまる要点というものがある) という言葉に因んで名付けた。アメリカの心理学者バートラム・フォア (en:Bertram Forer) の名をとってフォアラー効果 (Forer effect) ともいう。

~~~~~

一九八二年、神経科学ではエリオットとして知られる男性が脳腫瘍にかかった。腫瘍のできた部位は眼窩前頭皮質。彼の人生は滅茶苦茶になったが、それは科学にかつてない利益をもたらした。物事を決めるのに感情がいかに重要な役割を果たしているか、初めて明らかになったのだ。腫瘍ができる以前、エリオットは会計士として成功し、家を持ち妻がいて、銀行に預金もあった。ところが腫瘍ができてからは、とっさにものごとを決められなくなり、今日はどのシャツを着るかといった単純な選択を迫られるだけで、ぼうぜんと立ちすくむようになった。腫瘍を摘出されたあと、**感情脳と論理脳との意思の疎通ができなくなったせい**だ。カードゲームの実験と同様の、皮膚の電気伝導度を測定する装置をとりつけてみたところ、ふつうの人間ならぞっとするような切り刻まれた死体の写真などを見せても、彼はまったく感情的な反応を示さなかった。彼にとっては、その写真はよいものでも悪いものでもなかったのだ。エリオットは純粋に合理的思考をするようになって、頭脳に流れ込むどんな情報も完全に合理的に見るようになった。感情がまったくなくなってからは、どんな単純なことももう選択できなくなってしまった。なにを食べるかメニューから選ぶ段になると、そこに宇宙の真理でも読みとろうとするかのように、ありとあらゆる条件をいつまでも検討しつづける。質感、量、形、カロリー、味、これまで食べたもの、値段——などなど、何百もの変数をどんどん細分して、それ

を互いに天秤にかける、そんな計算をいつまでもくりかえすのだ。感情がないと、なにかを選択するのが信じられないほどむずかしくなる。彼は、憎悪も愛も憧れも持たないロボットになった。しまいには離婚し、職も財産も家も、以前の人生で手に入れたものすべてを失った。最後に残ったのは両親の愛情だけだった。彼はその両親に引き取られている。

このように、感情ヒューリスティックは役に立つ場合が多い。

人はものごとを論理的には判断しない。利点が大きいように見えると、全体的に危険を小さく感じるのだ。なにかをよいものと判断したときは、悪い点は目につかなくなる。なにかを危険と判断すれば、よい点に目を向けるのがむずかしくなる。感情ヒューリスティックは、なじみのあるもの、つまり原始的な頭脳に訴えかけるものが対象のときほど強く働く。

グルーミング 毛づくろい。霊長類は、お互いの背中からダニを取り合うで社会的関係を維持。

ガス抜きをくりかえすと、攻撃的な行動が強化される。

カタルシスが役に立つと思うと、それを積極的に求めたくなる。

怒りを吐き出すと怒りはそのまま維持し、攻撃的な行動をとりがちになって、ますます怒りのはけ口を求めようになる。

ミルグラムが実証したのはこういうことだ——自分は命令に従っているだけだと思えるときには、それも命令を出すのが権威者である場合はとくに、人は六十五パーセントの割合で殺人の寸前まで行く。そこに罰を受ける危険が加わったり、自分の身に危害が及ぶ可能性があるとき、同調の割合はさらに高まる。ミルグラムがこの研究を行ったのは、ホロコーストを理解するためだった。

インターネットでは、皮肉 (sarcasm) だと念を押すために、「/s」を文章の最後につけているのをよく見かける (これはプログラミングをもじったジョークで「ここまで皮肉」という意味だ)。

ある期間にわたって、屈辱的な敗北を経験したり、くりかえし虐待されたり、自分ではどうにもできない状況に置かれたりすると、人はやがて逃げ道はないと思い込んでしまう。そうになると、逃げ道が目の前に開いても、もう行動を起こそうとはしなくなる。虚無的になってなにをしてもむだと思い、楽観論を信じなくなる。

重度の鬱病患者の研究によると、患者は敗北を受け入れて努力をやめる傾向が強い。

プライミング 呼び水

袖を持ちあげて値札を確認——\$一、〇〇〇。

「ま、しょうがないな」と思う。ハンガーに戻そうとしていると、店員が声をかけてくる。

「お気に召しました？」

「すごくいいけど、ちょっと高すぎるね」

「いえいえ、そのジャケットはいま、セールで四百ドルになってるんですよ」

それでもやっぱり高い。それにどうしても必要というわけではない。しかし六百ドルも値引きならすごく得な気がする。なにしろ、これを着るとふだんより十一倍はキマリそうなジャケットなのだ。そこでカードを出す。大昔からある小売業界のトリックに引っかかったのにも気づかずに。

社会に出たばかりのころ、私はレザージャケットの販売員をしていたことがある。当時は、この**アンカー効果**のおかげで歩合を稼がせてもらったものだ。私を雇った会社がありえないべらぼうな値段をつけているのは、お客には見え見えにちがいないとそのたびに思った。しかし何度やっても、バーゲン価格を聞くと客はみんな笑顔になって、正しい判断をねじ伏せにかかるとのた。

トンネル視野 ストレスがかかると視野が狭くなること。

映画館で空席を探しているときは知人を簡単に見落としてしまう。

ヒポコンデリー 心気症患者

セルフ・ハンディキャッピング行動は

未来の現実への投資だ。この投資をしておけば、**失敗しても能力が足りなかったせいではない**と思いつまむことができる。

本書でとりあげたテーマにはそういう例が多いが、この行動もただひたすら、なにより大事な自尊心を丈夫で元気に保つことが目的だ。失敗してもいつでも外部の要因のせいででき、自分自身のせいではないと言うことができたなら、本当に失敗したことにはならないではないか。

他人については、人は例外なく偏見を抱いているものだ。他愛な

い偏見もあれば、そうでもないものもある。しかし、**偏見は役に立つ**。そのおかげで情報をすば

やく処理できるから、初対面の相手の人物モデルをすぐに作りあげ、それによってどう対応するかを楽に決められるからだ。フィルターなしではこの世はカオスだ。だから時とともに、人は手っとり早い認知の方法を作りあげていく。ものごとを理解するうえで、カテゴリー分けはすぐれた手段だ。初対面の人物について言うと、人はとっさに相手を原型に当てはめてみて、役に立つか危険なやつかすばやく判断しようとする。こういう仕組みのことを**代表性ヒューリスティック**と言う。

コイン投げをして五回続けて表が出たら、次はきっと裏のはずだと腹の底から強く感じるだろう。だってそうなるはずじゃないか。でないとバランスがとれないと思うのである。これを**賭博者の錯誤**という。または**モンテカルロ錯誤**と言う。