No. 343

ことわざ・教養・背景知識 ULTIMATE CHEAT SHEET

背景知識チートシート：心理学・行動経済学（ナッジ・認知バイアス）

心理の長文は「人は合理的ではない」と「有名な実験も疑え」の2本柱。実験の結果と、その後の追試まで押さえる。

Web版はこちら

ここだけ3行

1. 人は損を得より重く感じ、最初に見た数字や初期設定に流される
2. ナッジ＝選択の自由を残したまま、よい行動へそっと押す工夫
3. マシュマロ実験・成長マインドセットは追試で効果が小さく出た

このテーマは「実験→一般化→その限界」

心理の長文は、有名な実験を紹介して「人間はこういう生き物だ」と一般化する。最近の長文はさらに一歩進んで、**追試（同じ実験のやり直し）で結果が再現されなかった**という話まで出す。「～とされてきた。しかし」の展開に備え、実験名と追試の結果をセットで覚える。

◆ ① 入試で狙われる論点（対立する見方） 7

☐ 1 人間は合理的か

従来の経済学：人は損得を計算して最善の選択をする。行動経済学：人は直感（ヒューリスティック）に頼り、決まったくせ（バイアス）で判断がゆがむ。速い直感（システム1）と遅い熟考（システム2）の区別が有名。

> People do not always make rational decisions.
> 人は常に合理的な決定をするわけではない。

☐ 2 ナッジはよいことか

賛：禁止も罰もなく、安い費用でよい行動を促せる（例：健康的な食品を目の高さに置く）。否：本人が気づかないうちに操られる、だれが「よい」を決めるのか。論文より実際の政策では効果が小さいという分析もある（DellaVigna & Linos 2022）。

☐ 3 自制心で人生は決まるか

マシュマロ実験：おやつを我慢できた子は、後の成績がよい傾向があるとされた。追試（Watts ら 2018）では関連はずっと小さく、家庭環境などを考えに入れるとさらに弱まった。我慢の力より環境の影響も大きい。

☐ 4 能力は努力で伸びるか

成長マインドセット（Dweck）：能力は伸ばせると考える人は挑戦し粘り強い。大規模な研究では効果は平均すると小さく、成績の低い生徒など条件によって出る（Yeager ら 2019）。万能薬ではない。

> Believing that you can improve is a good start, but it is not enough on its own.
> 伸びると信じることはよい出発点だが、それだけでは十分ではない。

☐ 5 人は状況に流されるか

Asch の同調実験、Milgram の服従実験は「普通の人も周りや権威に従う」ことを示したとされる。一方、実験の方法や解釈への批判もある。Asch の実験では、反対する人が1人いるだけで同調は大きく減った。

☐ 6 傍観者効果

その場にいる人が多いほど、一人ひとりが助けに入りにくい（責任の分散）。きっかけとされた1964年の米国の事件は、「38人が見ていたのに誰も通報しなかった」という報道が誇張だったと後に指摘された。

☐ 7 確証バイアスとどう付き合うか

人は自分の考えに合う情報ばかり集め、合わない情報を軽く見る。意見が対立する話題ほど強く働く。対策は、反対の意見をあえて探すこと。

◆ ② 論理の流れの典型

型	流れ	設問で狙われる所
実験紹介	条件の違う2群→結果の差→人間の性質を一般化	2群の条件の違い
追試で修正	有名な実験→再現されなかった→何が分かり、何が言えなくなったか	元の結論と新しい結論の差
日常の例→名前	「セール品をつい買う」→バイアスの名前→対策	例とバイアスの対応
応用	バイアスの知識→政策・ビジネスでの利用（ナッジ）→倫理の問題	利用の利点と懸念
逆説	選択肢が多いほど幸せ？→多すぎると選べなくなることがある	なぜそうなるか

◆ ③ 必須キーワード：概念で覚える 20

英語	和訳	ひと言
☐ **cognitive bias**	認知バイアス	判断の決まったくせ
☐ **heuristic**	ヒューリスティック	経験則による近道の判断
☐ **confirmation bias**	確証バイアス	合う情報ばかり集める
☐ **anchoring effect**	アンカリング効果	最初の数字が基準になる
☐ **availability heuristic**	利用可能性ヒューリスティック	思い出しやすいものを多いと思う
☐ **framing effect**	フレーミング効果	言い方で選択が変わる
☐ **loss aversion**	損失回避	損は同じ額の得より重く感じる
☐ **sunk cost fallacy**	サンクコストの誤り	取り戻せない費用にこだわる
☐ **status quo bias**	現状維持バイアス	変えないことを選びがち
☐ **default option**	初期設定（デフォルト）	何もしないと選ばれる選択肢
☐ **nudge**	ナッジ	ひじで軽くつつく、が元の意味
☐ **choice architecture**	選択アーキテクチャ	選択肢の見せ方の設計
☐ **libertarian paternalism**	リバタリアン・パターナリズム	自由を残した上でのおせっかい
☐ **bandwagon effect**	バンドワゴン効果	みんなが選ぶものを選ぶ
☐ **conformity / obedience**	同調／服従	周りに合わせる／権威に従う
☐ **bystander effect**	傍観者効果	diffusion of responsibility が原因
☐ **hindsight bias**	後知恵バイアス	「最初から分かっていた」と思う
☐ **cognitive dissonance**	認知的不協和	矛盾の不快感を考えを変えて解消

☐ **delayed gratification**	満足の遅延	今の欲求を後の大きな報酬のために我慢
☐ **replication crisis**	再現性の危機	有名な結果が追試で再現されない問題

◆ ④ 有名な研究とその後

研究	分かったこと	その後・注意
アンカリング（Tversky & Kahneman 1974）	無関係な数字でも見積もりが引っぱられる	多くの研究で確かめられた
フレーミング（同 1981）	「200人助かる」と「400人死ぬ」で選択が逆転	同じ内容でも言い方で変わる代表例
臓器提供の初期設定（Johnson & Goldstein 2003）	提供が初期設定の国ほど同意率が高い	ナッジの代表例として有名
マシュマロ実験（Mischel ら）	待てた子は後の成績がよい傾向	追試（Watts ら 2018）で関連は小さく、家庭環境で説明される部分が大きい
スタンフォード監獄実験（1971）	役割が人を残酷にするとされた	看守役への指示などの問題が指摘され、結論は疑問視されている
心理学の大規模追試（2015）	100の研究をやり直した	元と同じく有意な結果が出たのは4割弱（Open Science Collaboration）

◆ ⑤ 英作文で使える一文 7

☐ **We tend to look for information that supports what we already believe.** … 私たちはすでに信じていることを支える情報を探しがちだ。
確証バイアスを英語で説明する一文

☐ **Small changes in how choices are presented can change people's behavior.** … 選択肢の示し方の小さな変化が人の行動を変えうる。
ナッジの説明。how 節が主語の一部

☐ **Setting healthy options as the default can help people make better choices.** … 健康的な選択肢を初期設定にすると、人がよりよい選択をする助けになる。
help O do（to なしが多い）

☐ **It is often easier to go along with the group than to stand alone.** … 一人だけ違う立場をとるより集団に合わせる方が楽なことが多い。
go along with＝～に従う・合わせる

☐ **Even famous findings should be tested again before we accept them.** … 有名な研究結果でも、受け入れる前にもう一度検証されるべきだ。
再現性の論点

☐ **Effort matters, but so does using the right strategy.** … 努力は大切だが、正しいやり方を使うことも同じく大切だ。
so does＋主語＝～もそうだ

☐ **We should not judge people only by their willpower.** … 人を意志の強さだけで判断すべきではない。
マシュマロ実験の追試を踏まえた主張

◆ ⑥ よくある誤解 6

☐ ✕ ~~マシュマロを我慢できた子は将来必ず成功する~~
○ **追試では関連は小さく、家庭環境の影響も大きい**
1つの行動で人生は予言できない

☐ ✕ ~~ナッジ＝人を思いどおりに動かす強制~~
○ **選択の自由を残し、初期設定や見せ方を工夫するだけ**
禁止・罰金・大きな報酬はナッジではない

☐ ✕ ~~人は損と得を同じ重さで感じる~~
○ **同じ額なら損の方を重く感じやすい**
損失回避。「～しないと損」の広告が効く理由

☐ ✕ ~~成長マインドセットを教えれば成績は大きく上がる~~
○ **効果は平均すると小さく、条件によって出る**
考え方＋環境＋やり方がそろって効く

☐ ✕ ~~有名な実験・教科書に載った結果なら確かだ~~
○ **再現されなかったものや、方法に批判のあるものもある**
追試で繰り返し確かめられるほど証拠は強い

☐ ✕ ~~自分はバイアスに影響されない~~
○ **だれでも影響される。他人のバイアスほど見えやすい**
知っていても防ぎきれないのがバイアス

◆ 確認テスト

1 定価を先に見せられると割引価格が安く感じるのは？
a hindsight bias　b bandwagon effect　c bystander effect
d anchoring effect

2 つまらない映画でも「お金を払ったから」と最後まで見るのは？
a sunk cost fallacy　b framing effect　c loss aversion
d conformity

3 It is often easier to go along ＿＿ the group than to stand alone.
a by　b for　c to　d with

4 マシュマロ実験の追試（Watts ら 2018）で分かったことは？
a 元の結果がそのまま確かめられた
b 成績との関連は小さく家庭環境の影響が大きい
c 実験は一度も行われていなかった
d 我慢できた子ほど成績が悪い

5 臓器提供の意思を「提供する」を初期設定にするのは何の例？
a 補助金　b 罰則　c ナッジ　d 義務化

◆ 解答

1 anchoring effect 最初の数字が基準（いかり）になる
2 sunk cost fallacy sunk＝沈んだ（戻らない）
3 with go along with＝～に合わせる
4 成績との関連は小さく家庭環境の影響が大きい
結論を弱める方向の修正
5 ナッジ 選ばない自由は残る