NO.

097

経済・ビジネス　意思決定とバイアス

The Shortcuts in Our Minds

心の近道

英文の音声

レベル ★★★ 難関　292語　熟語13個　目標3分　読んだ日　かかった時間　分　秒

1 We like to believe that we ❶**make decisions** by carefully weighing the facts. Psychologists, however, have ❷**pointed out** that our minds take shortcuts. Daniel Kahneman, who received the Nobel Prize in economics in 2002, described two modes of thinking: a fast, automatic one that relies on ❸**a gut feeling**, and a slow, effortful one that reasons step by step. The fast system usually serves us well, but it also leads to predictable errors known as biases.

2 Consider a jacket ❹**on sale**. The tag says, "Was 20,000 yen, now 10,000 yen." The first number acts as an anchor, and we ❺**are inclined to** see the second as a bargain, even if the jacket was never worth 20,000 yen. Stores know this well. Our sense of value often ❻**stems from** comparison rather than from the product itself.

3 Another common bias concerns the opinions of others. In classic experiments in the 1950s, Solomon Asch asked people to compare the lengths of lines. When the other group members, who were secretly working with the researcher, all gave the same wrong answer, many participants chose to ❼**go along with** them at least once.

4 We also tend to ❽**draw conclusions** from information that confirms what we already believe. And we are poor judges of risk: after a warning system has ❾**cried wolf** several times, people may ignore the next alarm, even when the danger is real.

5 Can we escape these traps? Not completely, but we can ❿**be aware of** them. Many choices seem to offer ⓫**either success or failure**, when other options exist. It helps to ⓬**keep in mind** that advertisers, and even our own wishes, may be steering us. With practice, we can learn to ⓭**see through** clever pricing and to pause before trusting our first impression.

語注　**shortcut** 近道　**effortful** 努力を要する　**bias** 偏り・バイアス　**anchor** 錨・判断の基準点　**steer** 操る・導く

この英文の熟語 IDIOMS 13個｜番号は英文の中の番号と同じ。覚えたら □ に印

1 make a decision 決定する □□□

decide と同じ。make a final decision（最終決定をする）、make decisions（いくつもの決定をする）の形も多い。do a decision は誤り 例 *We have to make a decision by Friday.* 金曜日までに決定しなければならない。

2 point out ~ ～を指摘する □□□

指を差して外へ示す。point out that S V の形が多い。名詞は指摘＝remark / observation 例 *The teacher pointed out a few mistakes in my essay.* 先生は私の作文の誤りをいくつか指摘した。

3 a gut feeling 直感 □□□

gut は「腹・内臓」。理屈ではなく腹で感じること。have a gut feeling that S V（～という気がする）。intuition / hunch と同じ 例 *I had a gut feeling that something was wrong.* 何かがおかしいという直感があった。

4 on sale 特売で・発売中で □□□

「値下げ中」と「売り出し中」の両方の意味がある。for sale（売り物の）と区別 例 *These shoes are on sale at half price.* この靴は半額で売られている。

5 be inclined to do ～したい気がする・～しがちだ □□□

incline＝傾く。気持ちや傾向がそちらへ傾いている。tend to do / be apt to do と近い 例 *I'm inclined to agree with you.* あなたに賛成したい気がする。

6 stem from ~ ～から生じる □□□

stem＝茎。茎から伸びる→～に由来する。arise from ~ / result from ~ / come from ~ と近い 例 *His fear of dogs stems from a childhood experience.* 彼の犬嫌いは子どもの頃の経験から来ている。

7 go along with ~ ～に賛成する・従う □□□

一緒について行く→（意見・計画）に同調する。agree with ~ と近いが「流れに合わせる」という感じが強い 例 *I don't agree, but I'll go along with your plan.* 賛成ではないが、あなたの計画に従います。

8 draw a conclusion 結論を引き出す □□□

draw＝引き出す。draw a conclusion from ~（～から結論を引き出す）。come to / arrive at / reach a conclusion（結論に達する）も重要 例 *It is too early to draw a conclusion.* 結論を出すのはまだ早い。

9 cry wolf うそをついて人を騒がせる □□□

イソップ物語の「オオカミ少年」から。何度もうそを言うと本当のときに信じてもらえない、という意味で使う 例 *If you cry wolf too often, no one will believe you.* うそで騒ぎすぎると誰も信じてくれなくなる。

10 be aware of ~ ～に気づいている・～を知っている □□□

be aware that S V の形も多い。名詞 awareness（意識）。be conscious of ~ と近い 例 *Are you aware of the risks?* その危険を分かっていますか。

11 either A or B A か B のどちらか □□□

主語のとき動詞は B に合わせる。否定は neither A nor B（A も B も～ない）。both A and B（A も B も）と区別 例 *You can have either tea or coffee.* 紅茶かコーヒーのどちらかを選べます。

12 keep ~ in mind ～を心にとめておく □□□

目的語が長い that 節のときは keep in mind that S V の語順になる。bear ~ in mind も同じ 例 *Please keep in mind that the store closes at six.* 店は6時に閉まることを覚えておいてください。

13 see through ~ ～を見抜く □□□

透かして向こうを見る→うそ・たくらみ・正体を見抜く。look through ~（ざっと目を通す）と区別 例 *She saw through his lies at once.* 彼女は彼のうそをすぐに見抜いた。

内容一致問題 QUESTIONS

英文を読んで、それぞれの問いに対して最も適切なものを 1〜4 から 1 つ選びなさい。

問1 第2段落の上着の例が示していることは何か。

1. 最初に示された数字が基準となり、後の値段を安く感じさせる。
2. 2万円の上着は必ず1万円の価値がある。
3. 店は客に正しい値段を知らせようとしている。
4. 人は製品そのものを見て価値を正確に判断する。

問2 第3段落のアッシュの実験で分かったことはどれか。

1. 参加者は線の長さを比べるのがとても苦手だった。
2. ほかのメンバーが全員同じ誤った答えを言うと、多くの参加者が少なくとも一度は同調した。
3. 研究者に協力していたメンバーは本当の答えを知らなかった。
4. 参加者は全員、最後まで自分の目を信じた。

問3 According to the passage, what can we do about biases?

1. Remove them completely with enough effort.
2. Always trust our first impression.
3. Choose either success or failure.
4. Become aware of them and pause before trusting first impressions.

熟語チェック CHECK 意味に合う英語の熟語を書こう（答えは「熟語」のページ）

1 決定する
2 〜を指摘する
3 直感
4 特売で・発売中で
5 〜したい気がする・〜しがちだ
6 〜から生じる
7 〜に賛成する・従う
8 結論を引き出す
9 うそをついて人を騒がせる
10 〜に気づいている・〜を知っている
11 A か B のどちらか
12 〜を心にとめておく
13 〜を見抜く

背景知識 カーネマンは、人間の考え方を、直感的で速い「システム1」と、じっくり考える遅い「システム2」に分けて説明し、2002年にノーベル経済学賞を受けた。速い考え方は便利だが、最初に見た数字に判断が引きずられる「アンカリング」、自分の考えに合う情報ばかり集める「確証バイアス」、周りに合わせてしまう「同調」などの偏りを生む。アッシュの線の長さの実験は、同調の古典的な例として有名である。

全訳 TRANSLATION 色の太字は熟語の部分

1 私たちは、事実を慎重に比べて**決定を下して**いると信じたがる。しかし心理学者たちは、心は近道をすると**指摘して**きた。2002年にノーベル経済学賞を受けたダニエル・カーネマンは、二つの考え方を説明した。**直感**に頼る速く自動的な考え方と、一歩ずつ推論する遅く努力のいる考え方である。速い仕組みはたいていうまく役立つが、バイアスとして知られる、予測できる誤りにもつながる。

2 **特売中の**上着を考えてみよう。値札には「2万円が今なら1万円」とある。最初の数字が錨（アンカー）の役をして、たとえ上着に2万円の価値がもともとなかったとしても、私たちは二つ目の数字をお買い得だと**思いがちだ**。店はこのことをよく知っている。私たちの価値の感覚は、製品そのものよりも比較**から生じる**ことが多いのだ。

3 もう一つのよくあるバイアスは、他人の意見に関わるものだ。1950年代の古典的な実験で、ソロモン・アッシュは人々に線の長さを比べるよう求めた。集団のほかのメンバー（実はひそかに研究者に協力していた）が全員同じ間違った答えを言うと、多くの参加者が少なくとも一度は彼らに**同調する**ことを選んだ。

4 また私たちは、既に信じていることを裏付ける情報から**結論を引き出し**がちである。そして危険の判断も下手だ。警報が何度も**空振りする**と、たとえ危険が本物でも、人々は次の警報を無視するかもしれない。

5 これらのわなから逃れられるだろうか。完全には無理だが、わな**に気づいている**ことはできる。多くの選択は、ほかの選択肢があるのに、**成功か失敗かのどちらか**しかないように見える。広告主や、自分自身の願望でさえ、私たちを操っているかもしれないと**心にとめておく**ことが役に立つ。練習すれば、巧みな値付け**を見抜き**、第一印象を信じる前に立ち止まれるようになるのである。

要旨 人は近道をする速い考え方に頼るため、値札の数字や周りの意見、自分の思い込みに判断をゆがめられやすい。偏りを完全にはなくせないが、それに気づき、立ち止まって考えることはできる。

解答・解説 ANSWERS

問1 1 問2 2 問3 4

問1 正解 1 根拠は第2段落の The first number acts as an anchor, and we are inclined to see the second as a bargain。最初の数字が基準（錨）になって二つ目の数字がお買い得に見えるので 1 が正解。2 は even if the jacket was never worth 20,000 yen とあり、価値は分からない。3 は Stores know this well とあり、店はこの心理を利用しているので逆。4 は often stems from comparison rather than from the product itself と逆である。

問2 正解 2 根拠は第3段落の When the other group members ... all gave the same wrong answer, many participants chose to go along with them at least once。よって 2 が正解。1 は線の長さの判断が苦手だったのではなく、周りに合わせたことが問題である。3 は who were secretly working with the researcher とあり、わざと誤った答えを言っていたと分かる。4 は many participants が同調したので誤り。

問3 正解 4 根拠は最終段落の Not completely, but we can be aware of them と、we can learn to ... pause before trusting our first impression。偏りに気づき、第一印象を信じる前に立ち止まるという 4 が正解。1 は Not completely（完全には無理）に反する。2 は立ち止まるべきだという内容と逆。3 は、成功か失敗かの二択に見えても other options exist（ほかの選択肢もある）と述べており、筆者の勧めとは逆である。