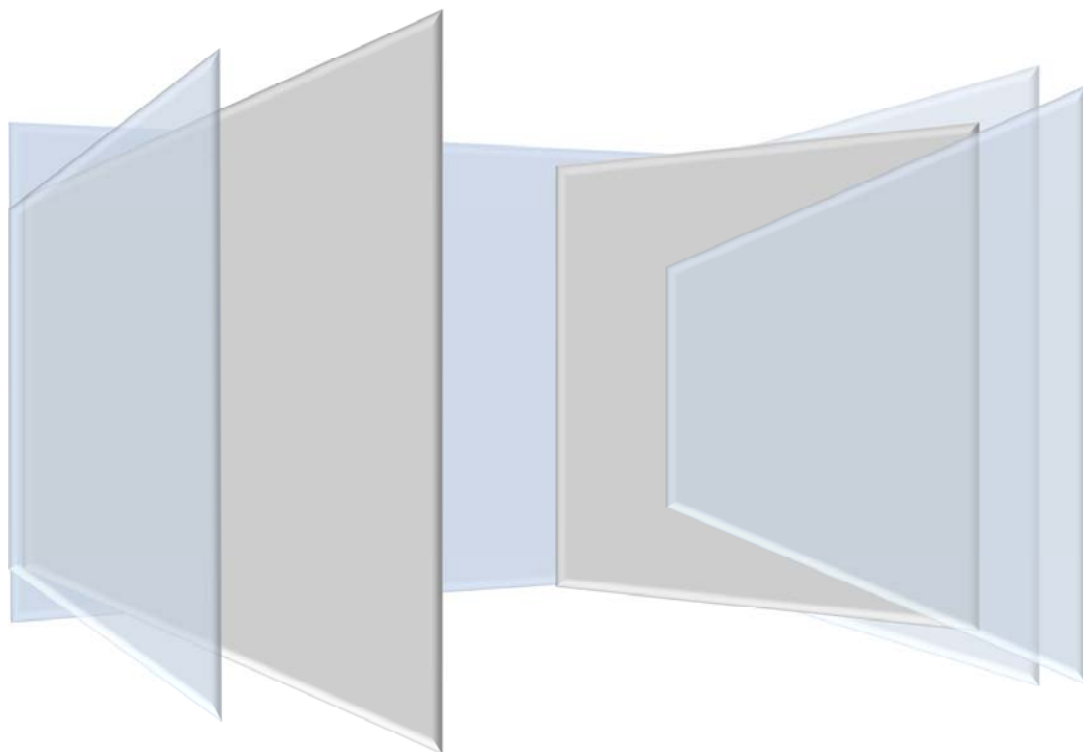


認知バイアスからの開放

～心の柔軟性を求めて～



2023.10

KENZOU

☆様々な認知バイアス

普段の日常会話で「それはハロー（後光）効果やね」と指摘されると、それまでの熱も急に冷め、目がパッチリ開かれた、という経験は私も含め多くの方にあると思います。「あいつの血液型はO型やから熱血漢やろな」と血液型と性格の因果関係の確証がないにも拘らず、勝手に決めつけてしまうこともよくあるケースです。これは「確証バイアス」と呼ばれる心理傾向が働いているといわれます。

われわれ、忙しい日常生活を送るうえでいろいろな事象や事柄に当面しますが、それらに対していちいち論理的・理論的面倒な判断は無自覚にスルーし、経験や先入観・常識・固定概念・思い込みなどを基準とする無意識的な即断・即決でやり過ごしていると思います。このようなプロセスを心理学では「脳の認知的儉約」と呼んでいて、ナルホドと妙に納得させられます。

さて、これから見ていく「認知バイアス」ですが、これは無意識に発生する「思考の偏り」、いってみれば「モノの見方・考え方」に関する誰しもが持っている「クセ」のようなものとされます。人によってクセの強弱はあるもののこれは人類共有のもので、クセの種類は大変バラエティーに富み、いずれも「アッそうやな」と気付かされるものばかりです。

クセというとあまり良くない印象を持ちそうですが、一概に悪いと思うのも認知バイアスにかかっている(?) 証拠で、クセを知り、それをうまく活用すれば時によい方向に導いてくれます。

いずれにしても、「敵を知り己を知れば百戦危うからず」のたとえの通り、自分の陥りやすいクセを知り、心の働きがクセから開放されて柔軟で伸びやかになることは、「柔よく剛を制す」ではないですが社会生活をおくる上で大変大切なことと思います。そこでいろいろな認知バイアスをピックアップし、自分なりにまとめてみました。素人の誤解があるかも知れませんが、なにかの参考にならば幸いです。

		(頁)	
認知バイアス (五十音順)	・後知恵バイアス	だから言ったじゃないの	・・・P.2
	・内集団バイアス	身内びいき, 内集団ひいき	・・・P.2
	・確証バイアス	都合のよい情報だけに目がいく	・・・P.3
	・現状維持バイアス	このままでええやん	・・・P.3
	・現在志向バイアス	目先の利益に釣られる	・・・P.4
	・サンクコスト効果	損した分は取り返したい	・・・P.4
	・自己中心性バイアス	自己中。自分勝手に相手の心を押し量る	・・・P.5
	・自己奉仕バイアス	自尊心の保持, 成功は俺のお陰	・・・P.6
	・成果バイアス	プロセスを軽視し、結果だけを注視	・・・P.6
	・正常性バイアス	これくらいなら大丈夫	・・・P.7
	・生存者バイアス	成功事例の注目, その影響を受ける	・・・P.7
	・対応バイアス	人の性格のせいと思ひこむ	・・・P.8
	・ダニング=クルーガー効果	うぬぼれ	・・・P.8
	・ツァイガルニク効果	未達や中断している事柄ばかりが頭に残る	・・・P.9
	・認知バイアス	直感・経験・思い込みからの判断	・・・P.10
・ハロー効果	目立つ特長に引きずられる	・・・P.10	
・バーナム効果	自分だけに当てはまる?	・・・P.11	
・バンドワゴン効果	多数に従え	・・・P.11	
・フレーミング効果	モノは言いよう	・・・P.12	

●後知恵バイアス・・・だから言ったじゃないの

<現象>

- ・後知恵バイアスとは、結果を知ったときにそれがあたかも最初から予想できていたかのように考えてしまう心理傾向のことです。「やっぱりこうなると思っていたんだよね」とか。
- ・分析的思考傾向の強い西洋人に比べ、東洋人は比較的后知恵バイアスが強いという傾向があります。

<発生要因>

- ・もともと考えていたことと違う結果がでたとき自分の判断が間違っていたことになり、不快で面白くありません。その不快感を避けるために後知恵バイアスが発生します。

<対策>

- ・結果だけを見て原因や他の可能性などを考えない心理傾向があることの自覚は大事なことです。
- ・「だから言ったのに」とか「そうなると思っていた」といった結果論を主張し、物事が起こる前にどのように考えていたかを忘れてしまっていないか自省することも大切です。自分の考えは間違っていると自信過剰にならないこと。
- ・起こった結果以外に起こり得た事象を考えることも一つの対策になります。同じ条件下でいまの結果になり得た状況をよく考えると「別の結果もありえた」といったことはよくある話です。

●内集団バイアス・・・身内びいき、内集団ひいき

<現象>

- ・内集団バイアスとは、自分が所属する集団のメンバーの方が別の集団のメンバーよりも人格・能力ともに優れていると思込む心理的傾向のことです。「身内びいき」「内集団びいき」。
- ・「仮想敵」を作ることチームの団結力を強くするというテクニックの一つとして利用されもします。
- ・「身内に甘い」ことの反作用として身内にやたら厳しい、身内の好ましくないメンバーは外集団の好ましくないメンバー以上に悪い評価を受ける（村八分）という現象もしばしばあり、「黒い羊効果」（聖書の故事：一匹の黒い羊が白い羊から受け入れられず排除される。異質性の排除）と呼ばれます。

<発生要因>

- ・自分の所属するグループやその仲間が良い評価を受けると自分の自尊心も満たされ、自分の価値も高くなったように錯覚します。オリンピックやワールドカップは国民みんなが自国を応援しますが、これも内集団バイアスの一例です。
- ・グループ内で仲間に奉仕することは自分の利益となって返ってくる一方、他のグループの人への奉仕は自分の利益には繋がらない、といった期待感の差も内集団バイアスを生みます。

<対策>

- ・相手のグループの情報を得る。相手を知ることによって「実はこうだったんだ」と勘違いを解消させることができます。
- ・自分が所属するグループの価値観や意見に対して疑問を持ち、異なるグループからの意見やその視点に触れることで新たな発見や学びが得られ、よりバランスの取れた判断ができるようになります。

●**確認バイアス**・・・都合のよい情報だけに目がいくご都合主義

<現象>

- ・確認バイアスとは、自分に都合のよい情報ばかりに目が行き、そうでない情報や反対意見などは軽視や無視してしまう心理傾向のことです。例えば、SNSで自分と同意見の人を探してしまったり、反対意見を聞くと「この人は考えが浅い」と感じたりする場合は、確認バイアスが働いています。
- ・また、「血液型」と「性格」の関係について、その因果が証明されていないのも拘らず相手の血液型がAB型だとわかると「AB型は自由奔放、二面性」という巷間口にされる情報にばかり目がいき、「やはりAB型は自由奔放だ、二面性がある」と決めつけてしまうことがしばしばあります。

<発生要因>

- ・人間は通常複雑な思考プロセスを経ずに無意識的に経験・直観・常識を頼りに判断をやっていますが、この脳の省エネ機能が確認バイアスが生む一つの要因とされます。
- ・心理学的に、一般的に人間は少なくとも自身に対する評価は他人の評価よりも高い傾向にあるという思い込みの存在が証明されています。この思い込みが強いと自己の評価や下した判断が人より優れているという自信過剰となり、その結果、反証する情報などを軽視します。

<対策>

- ・「情報の出所が偏っていないか?」、「視点や視野が限定されていないか?」、情報を無批判に受け入れるのではなく多様な角度から検討し、論理的・客観的に理解するいわゆるクリティカルシンキングを心がけておくことは、確認バイアスを抑制する上で大切なことです。
- ・また、自分の意見や考えが正しいかどうか、非利害関係者の第三者に耳を傾けることも重要です。

●**現状維持バイアス**・・・このままでええやん

<現象>

- ・現状維持バイアスとは、現在の状況よりも好転するとわかっていてもいまの状態が崩れることを嫌い、変化を避けて現状維持を求める心理傾向のことです。
- ・新しいやり方に拒否感を持ったり、環境変化に強いストレスを感じたりします。現状維持バイアスが働くと、例えば会社で従来のルールを新しくしたいと誰かが提案したとき、「もう少し考えてからでも良いのではないか」「別にこのままで良いか」など、現状を変えることに抵抗を感じます。

<発生要因>

- ・人の脳は変化よりも安定性を好むように進化してきたとされていて、何かを得るより、失いたくないという感情が湧き起こる、いわゆる「**損失回避性**」といった根源的な心理があります。
- ・未経験な事柄による不快な感情を回避すべく過去の経験をもとに行動しようとしします。

<対策>

- ・1つの選択を迫られた際に、「現状維持は自分のためになるのか」と自問自答するのは有効です。
- ・また、異なる意見やアイデアを受け入れるように気をつければ、それにより新しい発想が生まれ、変化への抵抗が減少します。

●現在志向バイアス・・・目先の利益に釣られる

<現象>

- ・現在志向バイアスとは「明日の百より今日の五十」という諺にもあるように、将来の利益よりも目先の利益を優先してしまいます。例えば、ダイエットで理想的な体型を手に入れようと意気込んでいても、目の前に美味しそうなケーキを差しだされるとついつい手がでてしまいます。

<発生要因>

- ・人の行動は合理的ではなく心理的な作用に大きく影響され、将来得られる利益よりもいま得られる利益の方が大事と感じてしまう心理傾向があります。
- ・人類は太古の昔いつ猛禽類に襲われ絶命するかも知れない不安を抱えつつ命をつなぎ、わからない明日よりいまこの時が大事という意識を根底に根付かせてきました。これが現在志向バイアスの要因となっています。

<対策>

- ・まず何よりも人間は本能的にラクな行動を選択するということを知るだけでも、現在の自分がどのような状態か判断でき、自分の状態を客観視できれば自ずと的確な対処ができて得ます。
- ・目先の利益に影響を受けていると感じたら、一度冷静かつ論理的に考えてみる癖をつけておくことも大切です。
- ・「この選択は本当に利益を生むか」「自分の決めたことは本来の目的に即しているか」など、結果から得られる利益を論理的に考えることでより自分や組織の利益を創出できる選択が可能となります。

●サンクコスト効果・・・損した分は取り返したい

<現象>

- ・サンクコスト (sunk cost : 埋没費用) とは、「すでに支払ってしまい、取り返すことのできない金銭的・時間的・労力的なコスト」のことです。
- ・すでに回収不可能となった「コスト」や「費やされた時間」に拘り、「もったいない」と感じて損する可能性が高い状況でもさらに多くのコストをかけようとする心理傾向のことです。
- ・例えば洋服などを整理する際、クローゼットは満杯だが「いつか着るかもしれない」「値段が高かった」といったような理由で処分をためらうのはサンクコスト効果の一例です。
- ・似た効果として「**コンコルド効果**」がありますが、これは超音速旅客機コンコルドは赤字が予想されながらも開発を進め、結果開発会社が倒産し、成功しないまま長期間運航されたという事例にちなんで名付けられました。

<発生要因>

- ・人間は目の前の損失を避けようとする「損失回避」心理が働きます。何かを得る喜びよりも、失う怖さの方を強く感じます。
- ・周囲からお金を無駄にしたと思われるのも嫌という心理。
- ・過去のコストに責任を感じている場合など。

<対策>

- ・過去に囚われずに常に白紙の状態を考える。具体的には、「自分は何を失うことを恐れているのか？」「最初に戻れるならどうするか？」と自分に問いかけることが大事です。
- ・一方を選んだために逃した利益のことを「機会費用（オポチュニティーコスト）」といいます。サ
ンクコストではなく、機会費用に目を向ける。例えば、高価だったので読まないと損とあまり面白
くない書籍を読み続けるより（時間の無駄）、割り切ってもっとためになる他の書籍を読むほうがず
っと有益ですね。
- ・自分の視点のみで判断する前に、第3者の客観的な意見を求めるのは有効な対策です。

●自己中心性バイアス・・・自己中。自分勝手に相手の心を押し量る

<現象>

- ・自己中心性バイアスとは、自分が持っている知識や、心的状態をもとにして相手の心の状態を捉え
ようとする心理傾向のことです。例えば、新しいメイクやヘアスタイルで整え、新しい洋服で人
前に出るときなど、周りの人は自分の容姿の変化に気付いていろいろ言うにちがいない内心ドキド
キしたりしますが、これは自己中心性バイアスが働いています。大方の場合、思っていたほど容姿
の変化には気づいてもらっていません。
- ・自己中心バイアスとよく似たものとして「**スポットライト効果**」があります。これは自分の装いや
振る舞いなど、周囲の注目を集めていると自分勝手に推測する心理で、これまた非常によく見ら
れる現象です。

<発生要因>

- ・人間には、自分の経験や知識を全く通さないと相手のことがほとんど分からないために不安になり
やすく、不安を回避するため自分の持っている情報で相手の心理を推し測ってしまう心理傾向があ
ります。
- ・人は発達とともに、相手の視点に立って他人の心の状態を捉えることができるようになります。こ
れを心理学では「脱中心化」といいますが、100%脱中心化はできません。誰にでも少なからず自
己中心性バイアスは存在します。

<対策>

- ・相手に興味を持ち、相手の立場や気持ちを理解しようとするのがポイントで、仮に意見が食い違
っても、自分の意見を押し通すのではなく、相手の意見を尊重した上で自分の意見を伝えることが
大切です。また、相手のことを否定しないことです。
- ・自分の行動が他人に与える影響を考えることも重要です。

●自己奉仕バイアス・・・自尊心の保持、成功は俺のお陰

<現象>

- ・自己奉仕バイアスとは、成功したことは自分の能力のおかげ、失敗は自分にはどうにもできない要因によるものと考えてしまう心理傾向のことで、自分の成功については内的要因を、自分の失敗については外的要因を重視する傾向があります。例えば、試験の点数が良かったときは「自分は頭がいいから」と考え、点数が悪かったときは「先生は自分のことが嫌いだから」とか、仕事で結果を出したことは自分の能力が高いからと考え、失敗した時には周りの環境のせいにしてしまう。
- ・自己奉仕バイアスは成功時に自信につながるプラス面がありますが、失敗時には外部の失敗要因ばかりを集めてしまい、自省ができずに同じような失敗を繰り返すといったマイナス面もあります。

<発生要因>

- ・「自己奉仕バイアス」が生まれてくる背景には「自尊心を保ちたい」「自分の気持ちをポジティブにしておきたい」「他人からの見られ方をコントロールしたい」といった心理から生じます。

<対策>

- ・バイアスという存在をよく認識し、普段から自分の主張を疑う姿勢と自分の主張にどのような弱点があるのか、相手の視点に立って自分の主張を検証しようとする姿勢が大事です。いかに自分を俯瞰できるかといったあたりがポイントです。
- ・仕事ができる人ほど「自己奉仕バイアス」とは逆で、「よい結果が出たのは周囲のおかげ」と考える傾向があります。

●成果バイアス・・・プロセスを軽視し、結果だけを注視

<現象>

- ・成果バイアスとは、過去の出来事の生じたプロセスを軽視し、その出来事の結果を過度に強調して評価してしまう心理的傾向のことです。
- ・結果に過度に注目するあまり、出来事に関与した人物に対して必要以上に責任を追求してしまうことがあり、成果バイアスは後知恵バイアスよりも危険な場合があります。

<発生要因>

- ・物事はさまざまな要因によって結果が生まれますが、過去の意思決定を評価するとき、様々な要因やその時点での入手可能な情報には目が行かず、現在入手可能な情報を取り入れて評価してしまったりすることはしばしば起こりますが、これには成果バイアスが働いています。

<対策>

- ・成果バイアスの影響を避けるためには、後になって分かった情報を無視し意思決定が行われた時点でどのような判断ができたか、ということに焦点を当てて評価することが大事で、結果に至るまでのプロセスをつぶさに振り返ってみることも大切です。
- ・人の意見に耳を傾ける。「あれは偶然の結果だから、あまり重視すべきではない」「今回は結果がでなかったが、途中よいところまで頑張っていた。次回は期待できるだろう」などなど。

●正常性バイアス・・・これくらいなら大丈夫

<現象>

- ・正常性バイアスとは、予期しない事態にあったとき「そんなことはありえない」という先入観が働く心のメカニズムのことで、「たいしたことじゃない」「このくらいなら大丈夫」と判断し、平静を保とうとする心理的防御反応の一つです。
- ・これが働くと、自分にとって都合の悪い情報について過小評価したり、危険な状況に直面しているのにも拘らず大したことがないと楽観的な錯覚をし、正常な判断ができなくなります。例えば、残念なことですが、地震や洪水・火災・事故といった非常時に事態を過小評価してしまい初期対応が遅れるケースがしばしば見受けられます。

<発生要因>

- ・人が予期しない事態に対峙した際、心の平穏を保持しようと大きなストレスから心身を守るための防衛作用がその要因です。例えば新型コロナウイルスで「自分は感染しないだろう」という誰もが思いがちですが、その結果、マスク無しの会話や不十分な感染対策下での会食等により世界的なパンデミックが発生したことは周知のとおりです。

<対策>

- ・正常性バイアスという色眼鏡をかけていないか自省し、状況を冷静に把握できるように心がけておくことが大切です。
- ・「自分は大丈夫」と思考を停止せずに先入観や思い込み、直感での判断を防ぐような習慣をつけておくことも大切です。

●生存者バイアス・・・成功事例のみに目が行き、その影響を受ける

<現象>

- ・生存者バイアスとは、成功者の意見を重視してそれ以外の敗者の意見を軽視する心理傾向のことで、成功者にのみ注目し、成功する・しないはただの偶然かも知れず、成功の陰に何千、何万倍もの失敗者や敗北者がいることには一切気が向えません。例えば、厳しい環境を克服して成功を手に入れた人の話を聞いて「自分もこの方法をマネしてみよう！」とか「〇〇さんのような努力すれば自分も成功する！」といった猿真似の事態を招きます。

<発生要因>

- ・常に成功者にスポットライトが当たる、ということは人間心理の基本としてあります。何らかの選択過程を通過した人・物・事（生存者）のみを基準として判断を行い、その結果には該当しない人・物・事をブラインドしてしまうことが要因です。

<対策>

- ・成功者だけの意見を鵜呑みにしないこと。人間は無意識的に生存バイアスの影響を受けていることを自覚し、必要なことはまず「疑う」こと。
- ・生存バイアスが働くと、失敗事例にほとんど気が向かなくなることを意識しておくも重要です。

●対応バイアス・・・人の性格のせいと思ひこむ

<現象>

- ・対応バイアスは、外的な状況を見逃して人の内的な特性に原因を求め、要するに他人の行動をその人の人格・性格に由来するものだと決めつける心理的傾向のことです。例えば、列に割り込んでくる人を見て、「マナーのない人だ」と殆どの人がそう思うでしょう。しかし、もしかしたらその人には何か特別な事情があるのかもしれない。
- ・よく似たバイアスとして「**行為者-観察者バイアス**」があります。これは、自分に起こった出来事は周りの状況のせいにする心理傾向です。例えば、電車の優先席に座るとき、自分に思いやりがないのではなく、疲れているからと自分の状況から考えます。

<発生要因>

- ・対応バイアスは、状況を考えて入れる前に、脳の省エネ機能の働きにより無意識・自動的に判断してしまうために起こります。「行動した人の事情や状況は本人にしか分からない」のに、単に周りの状況からその人の性格を推理します。

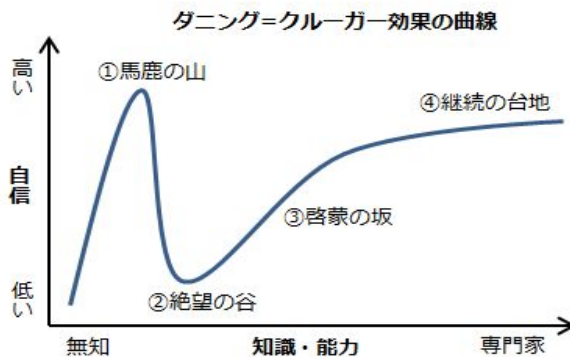
<対策>

- ・「なぜ相手はそのような行動をしたのか」、「そのとき周りの状況はどうだったか？」など、一度冷静になり、相手の行動の原因を意識して考えることが大切です。

●ダニング=クルーガー効果・・・うぬぼれ

<現象>

- ・ダニング=クルーガー効果とは、知識や能力はないのに「自信だけはある」と自分を過大評価してしまう「うぬぼれ」のことです。



- ・逆に、自己を過小評価する心理状態は「**インポスター症候群**」と呼ばれます。インポスター症候群では、能力の高さを示す客観的な証拠があるにもかかわらず、高い評価や成功は周囲の助けによるもの、もしくはたまたま運が良かっただけと考え、自身は成功に値する人間ではないという思考に陥ります。インポスター症候群は社会的に成功した人に多く見られ、特に男性よりも社会的成功を取めた女性が陥りやすい傾向といわれます。

<発生要因と対策>

・ダニングクルーガー効果は、自信と知識・能力の相関関係を表す上図の曲線で説明されます。自信と知識・能力の相関関係は上で示した経過を辿るのが一般的で、各場面での心理状態は次のようです。

- (a)「馬鹿の山」：多少の知識と能力が身に着き、完全に理解したような気持ちになって自信に満ち溢れている状態。← この状態が「ダニング=クルーガー効果」に該当します。
- (b)「絶望の谷」：知識や経験の乏しさ、能力不足を実感し自信を失っていく状態。
- (c)「啓蒙の谷」：自信を失い、自分の無知さに気づいた後、学びと経験を繰り返しつつ成長を実感し、「こういうことか」と本質的な理解が深まってきている状態。謙虚さを持ちながら自信が付き始めている状態です。
- (d)「継続の台地」：さらに学びと経験を繰り返しながら、謙虚さと自信の両方を合わせ持っている状態。自分の苦手なこと、得意なこと、知らないこと、知っていることを理解していて、適切な自己評価ができる状態で、これからどんなことを学ぶべきかも自分自身で判断できます。

※ダニングとクルーガーは2000年、優越の錯覚を生み出す認知バイアスに関する1999年の論文「Unskilled and Unaware of It (未熟で無自覚)」でイグノーベル賞の心理学賞を受賞しています。

●ツァイガルニク効果・・・未達や中断している事柄ばかりが頭に残る

<現象>

・ツァイガルニク効果は、しばしば経験するように、終えてしまった事柄よりも途中で「挫折」「中断」してしまった事が気になり、記憶に残る心理現象のことです。成功より失敗が強く記憶に残ります。例えば、国家試験に合格したらすぐ忘れませんが、不合格だったらずーと記憶に残るといった例。

<発生要因>

・他人から行動を制限されるとそれに反発して自分のやりたい欲求が高まることを心理学では「心理的リアクタンス」と呼んでいますが、これが高まるとツァイガルニク効果が生じます。たとえば休みの日に遊びに行くつもりだったにもかかわらず先に課題をやらないと遊びに行かせてもらえなくなるとします。自分の行動を制限された結果、反発心が芽生え、余計に遊びに行きたくなるという気持ちが高まります。

<対策>

- ・ツァイガルニク効果はうまく活用することで、仕事の効率化やモチベーションアップにつながられます。気持ちが乗らないときでも、何か始めるとツァイガルニク効果が働くことで中断せずに仕事が始められます。
- ・もっとも、作業途中のものがあると、そのことが常に気になってストレスになり、その結果、モチベーションを下げる可能性もあるので注意も必要です。

●認知バイアス・・・直感・経験・思い込みからの判断

<現象>

- ・認知バイアスとは、先入観や経験則、直感などに頼って非合理的な判断をしてしまう心理傾向。

<発生要因>

- ・認知という「理解」「判断」「論理」などの知的機能を指しますが、忙しい日常の中で一つ一つの出来事や事柄を正確に認知することは通常ほぼ不可能で過去からの経験則や直観に頼っています。
- ・また、日々の生活では様々な認知が生まれ、また、状況も日々変化するので、認知どうしが互いに矛盾することも生じます。例えば、バッグ A を購入後、より素敵でバッグ B を見つけたとします。バッグ A とバッグ B に対する認知は矛盾（認知的不協和）するので、この不快感を解消しようとバッグ A の良い面、バッグ B の悪い面と、自分にとって都合の良い面に目を向け、都合の悪い面には目をつぶります。

<対策>

- ・他人基準の判断を鵜呑みにするのではなく、適切な判断軸を持つことです。例えば買い物の状況を思い浮かべてみましょう。「人気のある商品だから」「注目されている商品だから」のような、自分にとって有用なものかどうかを考えたり、他社の類似商品と比較検討したり、客観的な理由を探す。
- ・できれば第三者に相談しその意見を聞くことで新たな視点に立って考えられ、いまよりよい選択につながられる可能性が高まります。

●ハロー効果・・・目立つ特長に引きずられる

<現象>

- ・ハロー効果（halo effect）とは、目立ちやすい一部の特徴に引っ張られて全体的な評価を下してしまう心理傾向のことです。別名、「後光効果」とも言われます。おはようの Hellow ではありません。例えば、好きなタレントが CM をしている商品に好印象を抱くなどは、ハロー効果が働いています。

<発生要因>

- ・ハロー効果には、(a)ポジティブ・ハロー効果と(b)ネガティブ・ハロー効果とがあります。
 - (a)ポジティブ・ハロー効果：評価者が人材を評価する際に、ある特定の評価が高いと感じた場合に別の項目も高くしてしまう現象です。例えば英語ができることと仕事ができることは本来関係のないですが、現実には確認せずに英語のできる人を優れたビジネスパーソンであると評価する傾向があります。
 - (b)ネガティブハロー効果：評価者が人材を評価する際に、ある特定の評価が低いと感じた場合に別の評価を低くしてしまうという現象です。

<対策>

- ・ハロー効果はビジネスや対人関係などをはじめ、さまざまなシーンで活用できますが、採用活動のように人材を見極める必要があるときは、本人の実力と関係のない特徴に引っ張られていないか注意が必要です。

●バーナム効果・・・自分だけに当てはまる？

<現象>

- ・バーナム効果は、誰にでも当てはまるような曖昧で一般的な内容であるにも拘らず自分だけに当てはまるかのように感じてしまう心理現象です。例えば、占いはどうしてこんなに自分のことを言い当てるのかと不思議に思ったりしますが、これがいい例です。フォアラー効果と呼ばれます。
- ・よく似た効果として本物の薬だと思いこむことで効果を発揮する「**プラシーボ効果**」があります。、「こうした効果がある」といわれると本当に効果があると思ひこみ、薬を飲んで症状が落ち着いたといった経験は誰にもあると思いますが、プラシーボ効果の一例です。

<発生要因>

- ・これは認知バイアスの一種である「**確証バイアス**」のメカニズムが関係していると言われており、無意識の内に自分にとって不都合な情報を無視し、都合のよい情報だけを集めてしまうことが要因です。

<対策>

- ・「思いこみ」を自制することです。

●バンドワゴン効果・・・多数に従え

<現象>

- ・バンドワゴン効果は、大勢の人が選択している判断は、個人の判断よりも正確であると思ひこんでしまう心理傾向ことで、世間の流行りや周りの評判を判断材料にしてしまう心理です。
- ・インフルエンサーによりマーケティングもその1種であり、SNSにおいて多くの「いいね」をもたらしているものほどよい商品であると認識される傾向があります。
- ・一方、「人と同じものは嫌だ」と感じる心理に「**スノップ効果**」があります。

<発生要因>

- ・バンドワゴン効果は、群衆心理における同調現象の1つといわれています。
- ・人間は太古の昔から個人ではなく集団で行動する生き物だったことが関係し、例えば大型の動物を狩るためには集団の力が必要です。このことから、集団に属したいという「**帰属意識**」が根源的な欲求としてあます。

<対策>

- ・「自分も乗り遅れないようにしよう」「損をしたくない」という根源的な感情があることを自覚しておくことが大切です。

●フレーミング効果・・・モノは言いよう

<現象>

- ・フレーミング効果は、まったく同じ情報を見ていながら、焦点の当て方や表現を変えただけで判断の方向性まで変えてしまう心理傾向のことです。例えば、ここに水が半分入ったコップがあるとします。それを「もう半分しかない」と悲観的に捉えることもできるし、「まだ半分もある」と楽観的に捉えることもできます。このように、同じ出来事でも、どんな枠組みに基づいて理解するかによってその意味・印象は大きく変わります。

<発生要因>

- ・フレーミング効果が起こるのは、利益と損失のどちらを強調するかで、人間が損得を感じる基準点（参照点）が移動するためと言われています。例えばある実験で、ガン患者をふたつのグループに分け、それぞれに以下のように伝えたとうえで、手術をするかどうか質問しました。
 - 1.術後1ヶ月の生存率は90%（利益を強調）
 - 2.術後1ヶ月の死亡率は10%（損失を強調）すると、1のように伝えられた患者の84%が手術を選択したのに対し、2のように伝えられた患者で手術を選択した人は50%に留まりました。また、栄養ドリンクのPRで「タウリン1g 配合」と「タウリン1000mg 配合」とは中身は同じですが1000mgの方が多い！と感じますね。
- ・なお、三段階の選択肢があった場合、人間は無意識のうちに真ん中の選択肢を選んでしまう傾向があるという心理効果を「**ゴルディロックス効果**」と呼ばれ、日本では古くから「松竹梅の法則」と呼ばれてきました。

<対策>

- ・事実のみを冷静に分析して判断する。