

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

『選択の科学』 シーナ・アイエンガー

著 文藝春秋 380頁 2000円(税別)

私たちは、毎日意識的にあるいは無意識に何をするのか選択して生きています。目が覚めたとき、このまま起きるか、もう少し眠るか。どの服を着るか、などなど毎日の一瞬一瞬が選択です。そして、選択には、人生を決めるような重要なものもあります。本書では選択の重要性、正しい選択をするにはどうすればよいかなどが語られています。選択を通して日々の生活をよりよいものにするヒントが書かれています。

ここでは、選択するときのいくつかのクセをご紹介します。こういうクセがあることを知っているだけでより適切な選択ができるようになると思います。

★脳回路の自動システムと熟慮システム: 自動システムは、すばやく、たやすく、無意識のうちに作用する。このシステムが理解できるのは、今この瞬間だけだ。熟慮システムを動かしているのは論理や理性だ。

★100ドルと120ドルのどちらを取るか?:

①今から1カ月後に100ドルもらうのと、2カ月後に120ドルもらうのとどちらがいい? 100ドルか 120ドルか、右側に書いて下さい。

このテストの結果、ほとんどの人が2カ月後の120ドルを選んだ。では、こちらのテストはどうだろうか?

②今100ドルもらうのと、1カ月後に120ドルもらうのとどちらがいい? 100ドルか 120ドルか、右側に書いて下さい。

このテストの結果、ほとんどの人が今の100ドルを選んだ。「今」という言葉が自動的な反応を呼ぶのだ。

★想起しやすさ: 人は記憶の中の取り出しやすい情報に注目し、重視することが多く、そのような情報を基にして判断を下す傾向がある。選択

肢のうち、最初と最後に出てきたものが一番思い出しやすい。商品棚の両端に陳列された商品は、真ん中の商品よりもよく売れる

★フレーミング: 情報が提示される方法によって判断が左右される。

①手術を受ける患者の手術中と手術後5年の生存率は、それぞれ90%と34%である。放射線治療だと治療中の生存率は100%だが、5年生存率はわずか22%になる。

問: あなたが患者だとすると放射線治療と手術とどちらをとりますか?

答え: _____

②手術中と手術後5年の死亡率は、それぞれ10%と66%である。放射線治療だと、治療中の死亡率は0%、5年死亡率78%になる。

問: あなたが患者だとすると、放射線治療と手術とどちらをとりますか?

答え: _____

解説⇒情報提示方法が違っただけで内容は同じ

★確認バイアス: すでに持っている思い込みを裏付ける情報だけを集めようとする。その思い込みを否定しかねない情報をすばやく退ける。

★選択の過多: 選ぶ対象が多すぎると選ぶのを避けたり、決めたあとに後悔しやすくなったりする。選択肢が増えると、比較コストが上がり、消耗感や迷いが生じやすくなるからだ。

★社会的影響: 他人の選択や行動が、自分の選択に影響を及ぼす。特に「他の人がよく選んでいるものだから」といった理由で、自分の意思ではなく“人気だから”という理由で選びがち。

たとえば、人の思考システムには自動システムと熟慮システムがあるということを知っていると、何かの判断をするときに頭に浮かんできた考えが自動システムを動かしたものかどうかを考えてみましょう。そうであれば、熟慮システムにも相談した方がいいかもしれません。

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

ジャムの実験

前頁でご紹介した『選択の科学』では、著者アイエンガーの行った有名な「ジャム」の実験のことが書かれています。

ジャムの実験とは、こんなものでした。

- ・食品スーパーの入り口近くにジャムの試食コーナーを設置。数時間ごとに24種類の品揃えと6種類の品揃えとで入れ替えた。
- ・24種類のときは買い物客の60%が試食に立ち寄ったが、6種類のときには40%しか訪れなかった。
- ・どちらの客も試食したジャムは平均2種類だった。
- ・試食コーナーに立ち寄った客全員に1週間有効のジャム1ドル引きクーポンを渡した。
- ・24種類のジャムを見た試食客は3%しか購入しなかった。
- ・6種類のジャムの試食客は30%がジャムを買った。

このジャムの実験が公表されるまでは「豊富な品揃えに勝るものはない」「選択肢は多いほうがよい」という考えが一般的でした。ですから、この実験の結果は衝撃的でした。選択肢は多すぎではダメなのです。人が認知できる限界は、7プラスマイナス2、つまり5～9なのです。これを超えると途端に選択が困難になるのです。

そのため、たくさんの選択肢がある場合には、それを7つくらいのグループに分けるという方法がとられることが多いようです。また、商品数を減らす企業もあります。P&Gは、26種類あったフケ防止シャンプーを26種類から15種類に絞ったところ売上は10%上昇しました。

選択肢はたくさんありすぎると、選べなくなってしまうようです。選択肢が多すぎる場合、選択肢を絞る、あるいは区分分けしてとりあえずの選択肢の数を減らすことを考えたいものです。

「生成 AI」活用入門ガイド

東京商工会議所が『中小企業のための「生成 AI」活用入門ガイド』をネットで公開しています。2023年7月に初版、2025年8月には改訂版が公開されました。「①生成 AI とは？」「②どうやって使うの？」「③実際に使ってみよう！」「④生成 AI の活用にあたって注意すべきこと」の4つのパートに分かれています。

「①生成 AI とは？」では、便利な機能として次のものをあげています。

- ・画像・音声の読み込み: スキャンデータの文字起こし、翻訳
- ・画像生成: 対話をしながら画像やイラスト生成
- ・ファイルの取込・分析・出力: Excel, Word, PDF などのデータの整形、分析

「②どうやって使うの？」では

★より精度の高い回答を得るための4つのポイント

1. 指示は明確に: 前提情報、参考情報、例(お手本)は積極的に提供するとともに、条件(例: ○○文字以内で、ビジネス文として相応しい形で)、出力方法(例: 箇条書き、表など)も明確に記載する。
2. AI の役割を明示する: AI がどのように振舞ったらよいか明示する。例えば、文章の校正であれば入力内容の冒頭に「あなたはプロの校正者です」などと AI の役割を明確にする。
3. # (ハッシュタグ記号) を活用: AI が区別しやすいように各項目に#を用いて区切る。(例: #命令文 #条件 #入力文 #出力文)
4. 逆質問をさせる: 「より良い回答を提供するために追加で必要な情報があれば私に質問してください。」と付け加える。

AI がこれから先無くなってしまうことはないと思います。どんどん使っていきたいものです。

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。