

3

なぜ「非合理的な行動」を選択してしまうのか

● 囚人のジレンマ

「囚人のジレンマ」というゲームを聞いたことがある方はいらっしゃるでしょうか。1950年に数学者のアルバート・タッカーが考案したものです。このゲームは、ヒトの行動や思考に関して、おもしろい示唆を含んでいます。ちょっとここでやってみましょう。

【囚人のジレンマ】

あなたは囚人Aです。囚人Bと共同で罪を犯しましたが、二人とも捕まりました。そして別室に隔離されていて、話をすることはできません。そんなあなたに以下のような司法取引が持ち掛けられました。

① 本来ならお前たちは二人ともそれぞれ懲役5年だが、もし二人とも黙秘するのなら、証拠不十分で二人とも懲役2年だ。

手よりもひどい目に遭いたくない」という「比較での損得」の気持ちに先に立ちます。単純に「損をしたくない!」と言い換えることもできるでしょう。自己の利益を優先させたいなるわけです。でも二人で共通の行動をすると、より短い懲役で済む、というメリットもある。ここにジレンマが生まれるわけです。

● 人間の行動の合理性・非合理性

「行動経済学」という学問のジャンルをご存じでしょうか？ 2002年にダニエル・カーネマンというアメリカの心理学者であり行動経済学者が、ノーベル経済学賞をとりました。彼が提唱しているプロスペクト理論という考えが、人間の行動の合理性・非合理性を説明してくれます。

それは、人間が不確実な状況でどのような行動をとるのか、また確率やリスクに対して人間はどのような思考の癖をもつのか、というものです。

例えば、コインの裏表を当てるゲームやくじ引きなどの状況で、どのような条件であれば人は満足するのか、行動を起こすのかなどを見たとき、必ずしも実際の確率（コイントスをして裏表どちらが出るかは50%の確率です）ではなく、主観的な確率に基づいて行動をとる、また、確率の受け取り方には癖が

② もし片方だけが自白したら、そいつはその場で釈放する。その場合黙秘していたほうは懲役10年だ。
③ もし二人とも自白したら、判決どおり二人とも懲役5年だ。

あなたは黙秘しますか？ それとも自白しますか？

もし自分が黙秘し、相手も黙秘してくれたら、懲役は2年で済みます。でも、自分の利益だけを考えて、さつさと自白して懲役ゼロで回避しようとしたところ、相手も同じことを考えていたら、お互い懲役5年になってしまいます。それは嫌だからと黙秘をしたところで、相手があつさり自白してしまつたら、懲役10年になってしまいます。これは一番避けたいパターンです。これを避けるには、いずれにしても自白するほかないのですが、相手が自白してしまつたら、最悪の一つ手前である懲役5年が待っている可能性があります。

このような状況下では、単純な確率の問題ではなく、「相

あるということ。千円もらつたときの嬉しさと千円落としたときの悲しさは釣り合わない（損をしたときのダメージのほうが得をしたときの喜びよりも大きい）ということも、よく知られています。

損をしたときに、それを取り戻さなければという気持ちが強くなればなるほど、さらにお金をつぎ込んでしまふ、というのが典型的なギャンブル依存です。株式投資や先物取引などでも、「損をしたくない」という思い込みが強ければ強いほど、逆に非合理的な行動に走つてしまふ、という矛盾も生まれます。

● 私たちは意図的に選んでいる(選ばないでいる)

私たちが何気なくやっていること、やらずに放置していること、目に、耳にする情報などは、実際私たちは意図的にそれを選んでいく(選ばないでいる)のです。情報も、覚えていたいと心の奥底で思っていることだけを捨捨選択し、残りを捨てているのです(そうしないと、この情報過多の時代には、余計な情報で脳のメモリがパンパンになってしまいますから)。

そのなかで、明らかに第三者から見ると「非合理的な行動をしているなあ」と思われることがあつたとしても、それは本人からすれば、一時的にでもその選択をすることでなら

かの利得を得ていると感じるからこそしているのです。

例えば、先延ばしや放置をすれば、「今」「この一瞬」はそれに組みよりも楽になります。目先の快楽と、将来の苦勞を天秤にかけたとき、目先の快楽のほうが重くなるという人が、先延ばしや放置をしてしまうのです。

また、ギャンブルで失った1万円を取り返すために、新たに1万円借金して賭けに出る。これも、ギャンブルに縁のない人間がはた目から見たら、「何を血迷っているんだ？ 正気か？」としか思えない行為ですが、本人はさっきの1万円を取り返すためだったら、その元手を借金でつくることなく、天秤で測るまでもなく、当たり前以外の何ものでもなくなってしまうのです。

このように、私たち一人ひとりには独自の思考の癖があるということ。損や得に関しても、単純な足し算引き算で計算される「数値」ではなく、同じ金額でも感じる「重み」が異なるということ。そして置かれた立場や状況により、一人の人間のなかでもその価値や重みは変わってくるということ。

こうしたことを知識としてもっていただくと、よきよき、私たちはより客観的で冷静な行動を選び取ることができるようになります。

- 苦勞から逃れたい ↓ 楽をしたい
- 不得手な仕事でミスをしたくない ↓ ミスを犯さないことで、優秀な人だと思われたい
- 誰かに肩代わりしてもらいたい ↓ 自分じゃなくてもできる仕事は、ほかの人にやってもらいたい
- その仕事をやる代わりにほかのことをしたい ↓ 不得手な仕事ではなく得意な仕事をやりたい

少し目的を意識することにより、その目的が合理的なものなのか、非合理的なものなのか、客観視することができ、「なんだかよくわからないけど嫌だ」の状態のままだと、解決するための糸口も見つかりませんが、目的を意識し、「ああ、私はこういう目的でこうしてしまっているんだ」が可視化されることにより、それでもなお、その不適切な行動を続ける理由があるのかどうか、がわかってきます。

私たちは機械ではありませんから、すべての行動が適切で合理的である必要はないかもしれませんが、「責任ある行動」を求められる場面、とくに仕事の場面などでは合理的な判断が求められます。そうしたとき、「目的」を意識することによって、適切で合理的な行動を主体的に選択することができるようになるのです。

● 目的を意識することで合理的な行動が選択できる

ここで、アドラー心理学の「目的論」に触れておきましょう。ここでも取り上げている、人の不適切な行動や非合理的な行動（ギャンブルにつき込んでしまう、やらなければいけないことを先送りしてしまうなど）に関し、一般的にはその行動をしてしまう「原因」は何かを探るような対応をしますが、アドラー心理学では、不適切な行動の「目的」は何か、に注目します。ひらたくいうと、「なぜそんな行動をするのか？」ではなく、「なんのためにその行動をするのか？」を考えると、

「なぜ？」を繰り返しながら不適切な行動の原因を掘り下げると、多くの場合、最終的には次の2つに収束していきます。「やる気がない」、もしくは「能力がない」。この2つを突きつけられる場面を想像してみてください。なんだか人格否定をされたような気になりませんか？ それでは身も蓋もなく、なんの解決にもつながりません。

しかしながら、後者の「なんのためにその不適切な行動をしたのか（適切な行動をしなかったのか）」を突き詰めると、さまざまな目的が存在することがわかります。

例えば、「着手しなければいけない仕事を放置する目的」としては、このようなことが考えられるでしょう。

column

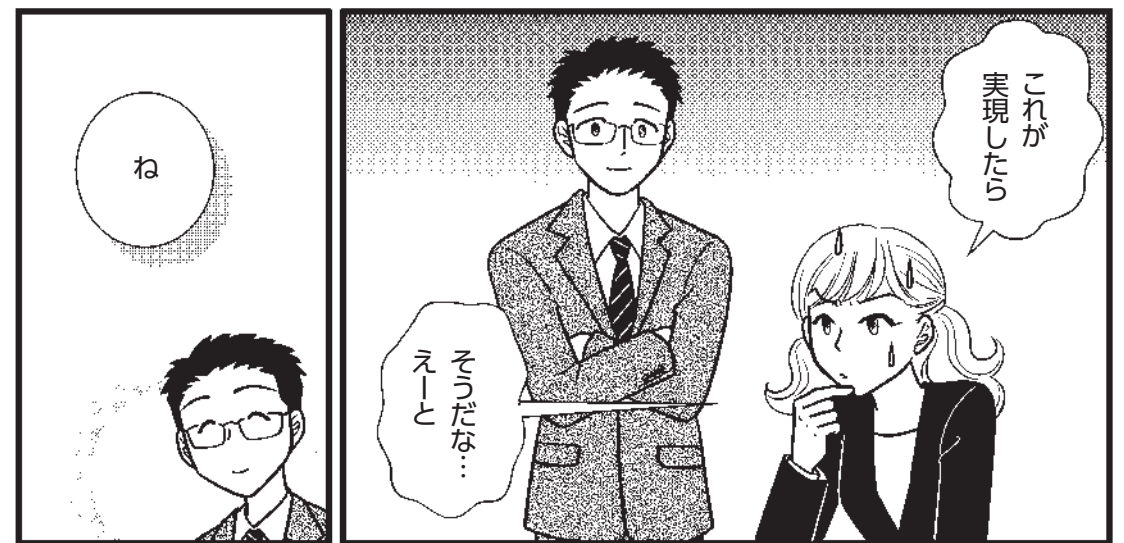
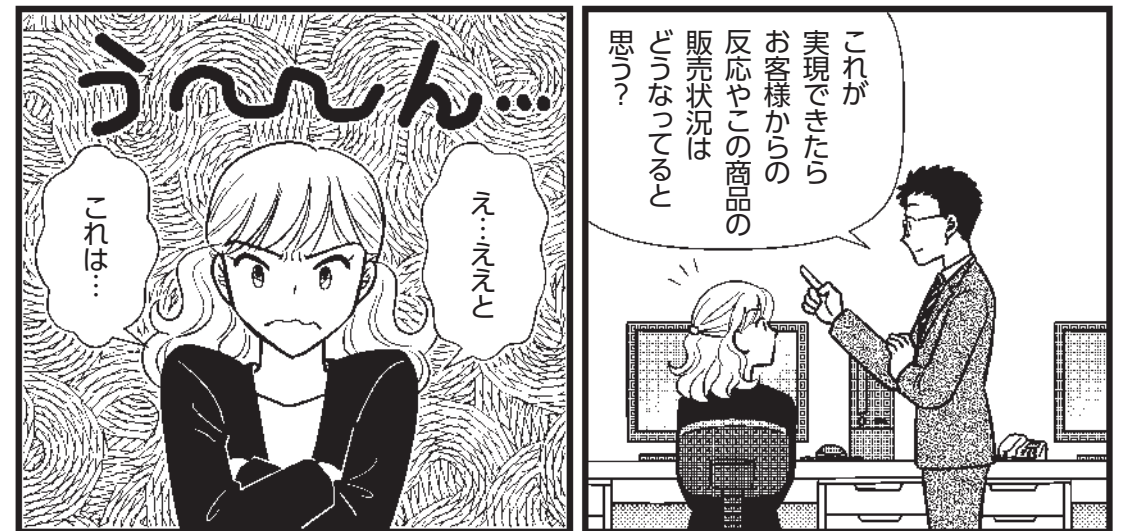
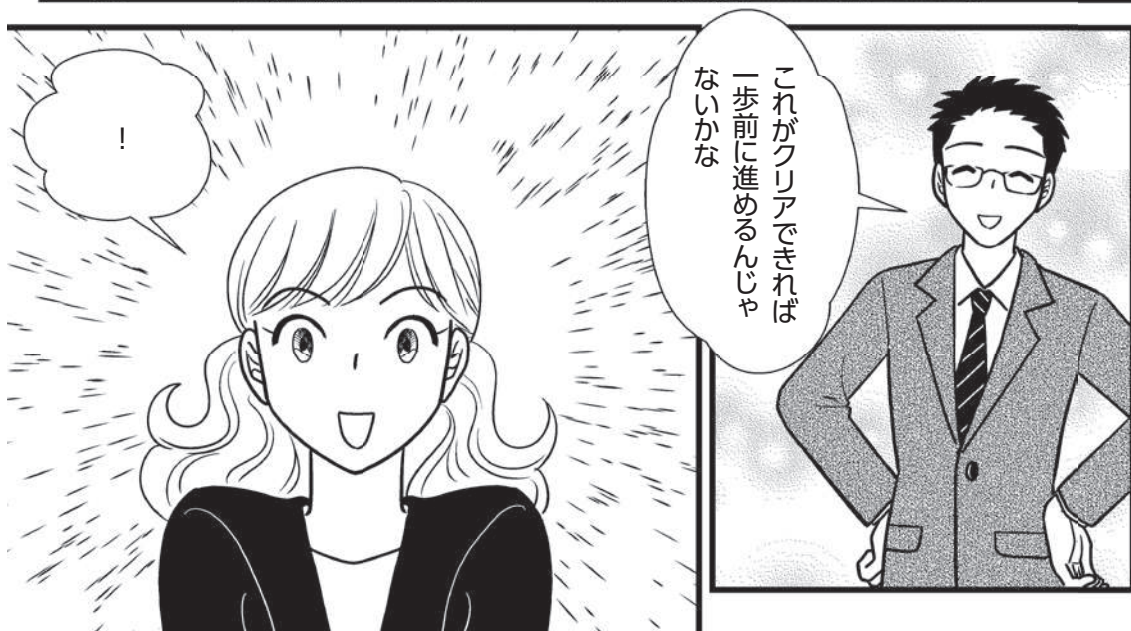
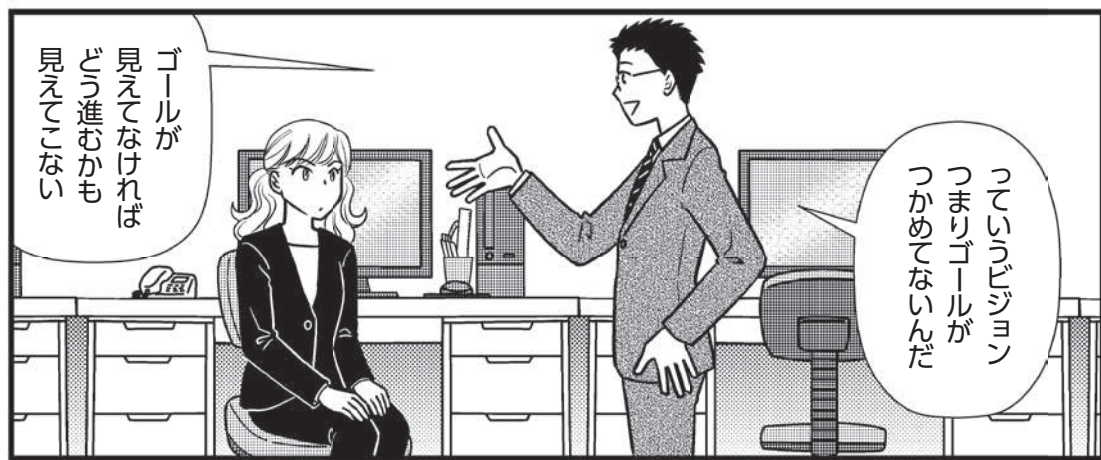
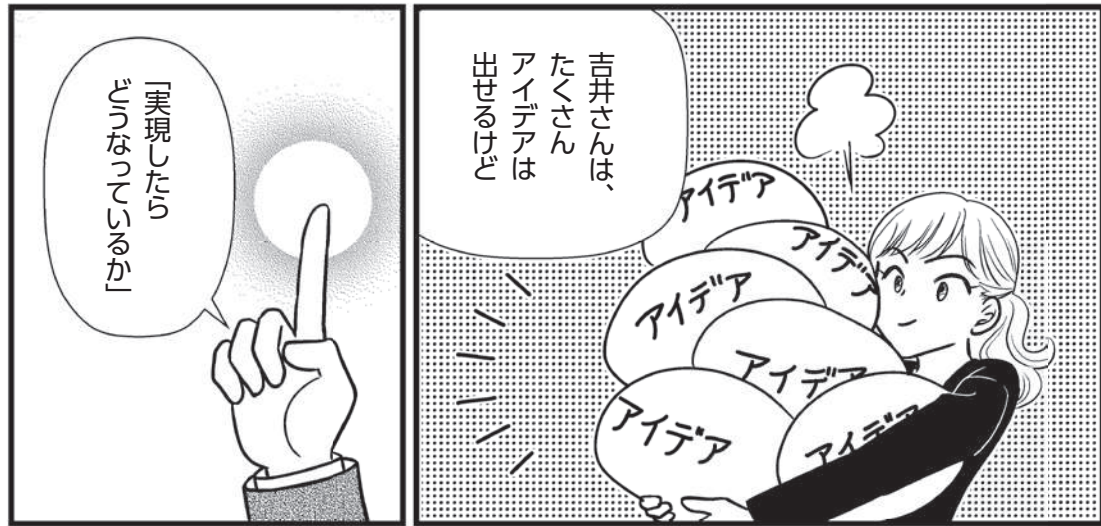
アドラー心理学の「目的論」

35ページの「全体論」のところでも少し触れましたが、アドラー心理学では、「人間の行動には、その人特有の意思を伴う目的がある」と考え、行動の背後にある意図や目的の目を向けます。「目的論」として、これもアドラー心理学の柱となっている考え方です。

本文でも述べたとおり、「目的」を意識することができれば、その行動を客観視することができ、冷静に建設的な選択をすることができるようになります。

それだけでなく、自分の行動に対して目的を問うことは、自らの意思を確認する作業にほかなりません。また、「自分の未来は自分で選択しているんだ」という当事者意識を育みます。

それによって、もし行動の結果が意図したようなものでなかったとしても、状況や他人のせいにして被害者ぶることなく、結果を受け入れ新たな選択をし、次の一歩を踏み出していくことができるのです。



3

「自己効力感」を高めるには

●「自己効力感」とは？

「自己効力感」というのは、カナダ人心理学者アルバート・バンデューラが提唱したもので、「自分がある状況において必要な行動をうまく遂行できると、自分の可能性を認知していること」です。

似たような言葉に、「自己肯定感」や「自己受容」などがあります。「自己肯定感」は、「自分は大切な人間だ」「自分は生きている価値がある」「自分は必要な人間だ」という気持ちであり、「自己受容」は「自分に欠点があったとしても自分を受け容れている。自分の長所も短所も知っている」ということです。

土台に「どんな自分でも受け容れる」という自己受容があり、自己肯定感で自分を大切にすると、自分にはできる！」という自己効力感が芽生えます。

●自信がもてないのは準備が整っていないから

「でも、自己効力感がある、というのと、本当にそのことができるというのは別物じゃないの？」
確かにそう思われても不思議ではありません。では、次のような場面を想像してみてください。どちらのほうが成功する確率が高いと思いますか？

◆サッカーのPK戦。「ここで入れなければ敗退」という場面、自分に順番が回ってきた。

↓自己効力感なし「ああ、なんで自分にこんな重大な場面が来ちゃうんだ？ 無理だよ、やりたくないよ。なんか相手のキーパーすごい迫力だし、外しちゃいそうだよ……」

↓自己効力感あり「絶対、ゼツタイに決めてやる！ こういう場面で自分はいつだって決めてきた。だから今回も、必ずシュートを決める！」

◆野球の試合。3点ビハインド。9回裏2アウト満塁で打順が回ってきた。満員のスタジアムには、あなたへの声援が轟いている。

↓自己効力感なし「うわあ、このピッチャー苦手なんだよ。打てる気がしないな。さっきの打席も三振だったし、このところ調子悪いし……」

↓自己効力感あり「打つぞ！ こんなチャンスに打席が回ってくるなんて、ものすごいラッキーだ！ ライトスタンドにホームラン打ち込んでやる！」

「とてもじゃないけれど、自分にできるとは思えない」という状態（＝自己効力感が低い、もしくはない状態）は、単に自信がもてない、ということプラスアルファで、「準備が整っていない、もしくはしていない」という状態も考えられます。

「まったく同じ瞬間」が訪れることはありませんが、「似たような状況」を経験していたり、乗り越えたりしたことがあります。それが成功体験でなかったとしても、「あのときの失敗をこういうふうに修正すれば、成功につながる」と思えば、それは自己効力感に結びつきます。

5 kmを走ったことがない人には、フルマラソンは「無理！ 絶対無理！」でしょうが、ハーフマラソンを走ったことがあ

る人だったら、「フルもいけるかな」と思える確率が上がるのではないのでしょうか。

コツコツとシュートを決める練習をしたり、バッティング練習をしたりする、というような地味な作業は、自己効力感を育むために必要なものといえるでしょう。あなたにとってのシュート練習やバッティング練習にあたるものはなんですか。

●自己効力感を高める4つの要因

さて、バンデューラは、自己効力感を高めるための4つの要因を挙げています。

- ① 達成経験
- ② 社会的説得
- ③ 代理体験
- ④ 生理的感情的状態

1 つめの「達成経験」は、自分自身の成功体験です。日常生活のなかで当たり前になってしまっているので気づきにくいかもしれませんが、私たちは、子どもの頃からありとあらゆる成功を経験して、今に至ります。

子どもの頃のほうがドラマチックなものが多いので（泳げようになるとか、補助輪なしで自転車に乗れるようになるとか、逆上がりができるようになるなど）、大人になってからは実感が湧かないかもしれません。ですが、新卒で仕事を始めた頃と比べると、あなたにはできるようなったことが数えきれないほどあるはずです。思い返してみましよう。

2つめの「社会的説得」は、いわゆる言語化された「勇気づけ」「励まし」「賞賛」などを指します。

自分の行動をポジティブに言語化されると、私たちは受け入れられた、認められた、肯定された、ほめられたと思い、自分の存在意義を強く実感できるようになります。誰かに貢献できたというを感じられたときなどは、とくに自己効力感が高まります。

3つめの「代理体験」は、他者の成功体験を観察することによって得ることができる、成功のイメージのようなものです。先輩の営業に同行させてもらったり、作業を見て覚えてたりという経験は、ほとんどの方がおもちだと思えます。イメージトレーニングともいえます。

「あの人みたいにできるようにになりたい」「あの人ができるなら、自分もきつとできるはず」などと思ったことは誰しもあるでしょう。ビジネスシーンのみならず、スポーツや楽器の演奏などでも応用できます。

4つめの「生理的感情的状态」は、情緒的な喚起ともいわれるもので、好きな音楽を聴いているときは気分が高揚し、「行くぞー」と思えたり、リラックスしているときこそ本領発揮できたりという、心身の状態を整え、自分を「アゲる」ことができるようになると、自己効力感も高めることができます、というものです。

● 「達成経験」を振り返る

4つのいずれも、何時間も考え込まないと浮かんでこない、というものではないはずです。そして、「どの体験もまったく自分にしたことがない」という方も、まずいらっしやらないでしょう。

このなかでも、達成経験、つまり直接の成功体験は、非常に効果的です。とくに、すぐできるようになったこと、ではなく、成功に至るまでかなり苦労や努力を要した体験をもっている方は、ぜひそれを思い出してみてください。

何度も何度もトライし、そのたびに失敗し、くじけそうになったりやめそうになったりしたけれど、悔しい思いをしつつもがんばって続けた結果、最後にはできるようになった。成功した。

そんな体験はありませんか？



◆ 達成したこと

◆ 達成までに要した時間

◆ 何に苦労したか(何が障壁になっていたか)

◆ 達成したときの気持ち

◆ そのことが今の自分にどのような影響を与えているか

今これを読んでいるあなたは、生まれてから今日までの年月で、数えきれないほどの困難を克服し、成功を重ねてきた結果なのです。できなかったことを一つひとつできるようにしてきたからこそ、今のあなたがあるのです。だからこれからも同じ。できないことがあれば、それに向き合い、できるようにしていくだけです。