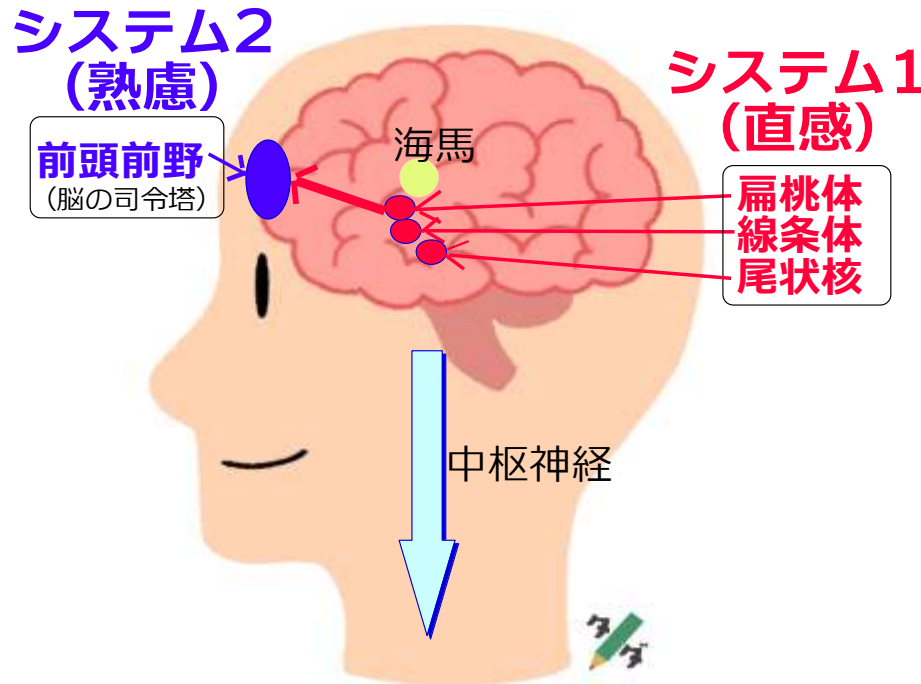


直感と熟慮と創造力

第2号(2026.7.12更新)

行動経済学を生んだ二重過程理論 システム1(直感)vsシステム2(熟慮)

ダニエル・カーネマン(ノーベル賞受賞)



2023年6月初版



2020年7月初版

岩間文雄 (中小企業診断士) fiwama@bic-nt.com

直感と熟慮と創造力の目次

	頁
1. 行動経済学の歴史	4
2. 伝統的経済学から行動経済学	5
3. 人間の非合理的(理性・論理・道理に合わないこと)意思決定3つの原因	6
1.認知のクセが原因 2.状況が原因 3.感情が原因	
4. 二重過程理論と直感	10
①「二重過程理論」システム1vsシステム2-----	11
②直感は熟慮された論理の蓄積が生む-----	12
③直感を生む仕組み(1)-----	13
④直感を生む仕組み(2)-----	14
⑤思いの凝縮から直感・発想・アイデアへ-----	15
⑥発想を生み出すプロセスの中心は直感-----	16
⑦身体知で危険回避-----	17
⑧投資におけるクセを変える-----	18
⑨DEI(多様性・公平性)への取り組み-----	19
5. 「自己理解と他者理解」の行動経済学は武器となる	20
6. 行動経済学とマーケティング活動	21
①プロスペクト理論(行動経済学の基本理論)-----	22
②系列位置効果(最も効果のある位置は最初または最後)	23
③おとり効果の活用(おとりを1つまたは2つ)-----	24
④アンカリング効果(最初の根付が重要)-----	25
⑤ナッジ理論(そつと後押しするマーケティング)-----	26
⑥メタ認知(俯瞰)は自分の思考や行動を客観的に捉え調整する能力-----	27
⑦メタ認知(俯瞰)はスキルを高める-----	28

7. ビジネスはモノを売るのではなくアイデアを売る

29

- ①アイデア創出の手順-----30
- ②新しい価値を創造する-----31
- ③既存の製品やアイデアを見直したい-----32
- ④DMNの活性化でヒラメキ！-----33
- ⑤ヒラメキを生むには十分な睡眠-----34
- ⑥アイデアの実行は、まずは手持ち手段で取り組む！-----35
- ⑦習慣化の方法-----36
- ⑧脳を鍛える方法-----37

8. 新しい価値の創造

38

- ①音楽は脳を活性化して直感力をアップ！-----39
- ②ブライアン・メイト(ギタリスト+物理学者)、村山斉(物理学者+音楽家)--40
- ③美術鑑賞における工芸品と書道の違い-----41
- ④旅行やイベント等への参加-----42

1. 行動経済学の歴史

2002年

・ダニエル・カーネマン
ノーベル経済学賞
プロスペクト理論
「人間の意志決定は
非合理である」
●システム1vsシステム2

2013年

・ロバート・シラー
ノーベル経済学賞
根拠なき熱狂(バブル)
シラー理論はまさに
行動経済学

2017年

・リチャード・セイラー
ノーベル経済学賞
プロスペクト理論を
経済学に結び付けた。
●ナッジ理論

- ①合理的な個人を前提とする伝統的な経済学には限界がある。
- ②人間は非合理的な生きもので、3つの先入観(惰性、損失回避、現在志向)を持つ。
- ③「非合理的な意志決定」を決める3つの要因には「認知のクセ、状況、感情」がある。
- ④「認知のクセ」とは、脳が情報を効率的に処理するために生じる「**思い込み**」や「**偏見**」のことで、強すぎると不安、落ち込み、対人関係にトラブルを引き起こす。
- ⑤行動経済学とは、従来の経済学が前提としていた「常に合理的な判断をする人間」に対し、心理学や認知科学の知見を取り入れ、感情や認知の偏り(かたより・バイアス・)によって「**不合理な行動をとる現実の人間**」を分析する学問である。

2. 伝統的な経済学から行動経済学

(人間は合理的な行動をとる) (人間は非合理的な生き物である)

伝統的 (今までの) な経済学における
「人間は常に合理的な行動をする」という考えから、
「人間は非合理的な生き物である」という考えに立った
行動経済学(心理学+経済学)が注目されている。

人間は非合理的な生きもので3つの先入観を持つ
そして、ついつい非合理的な意思決定をしてしまう。

①慣性 (惰性)

人間は面倒なことを
やりたがらず「**この
ままでいいや**」とい
う惰性の先入観があ
る。

②損失回避

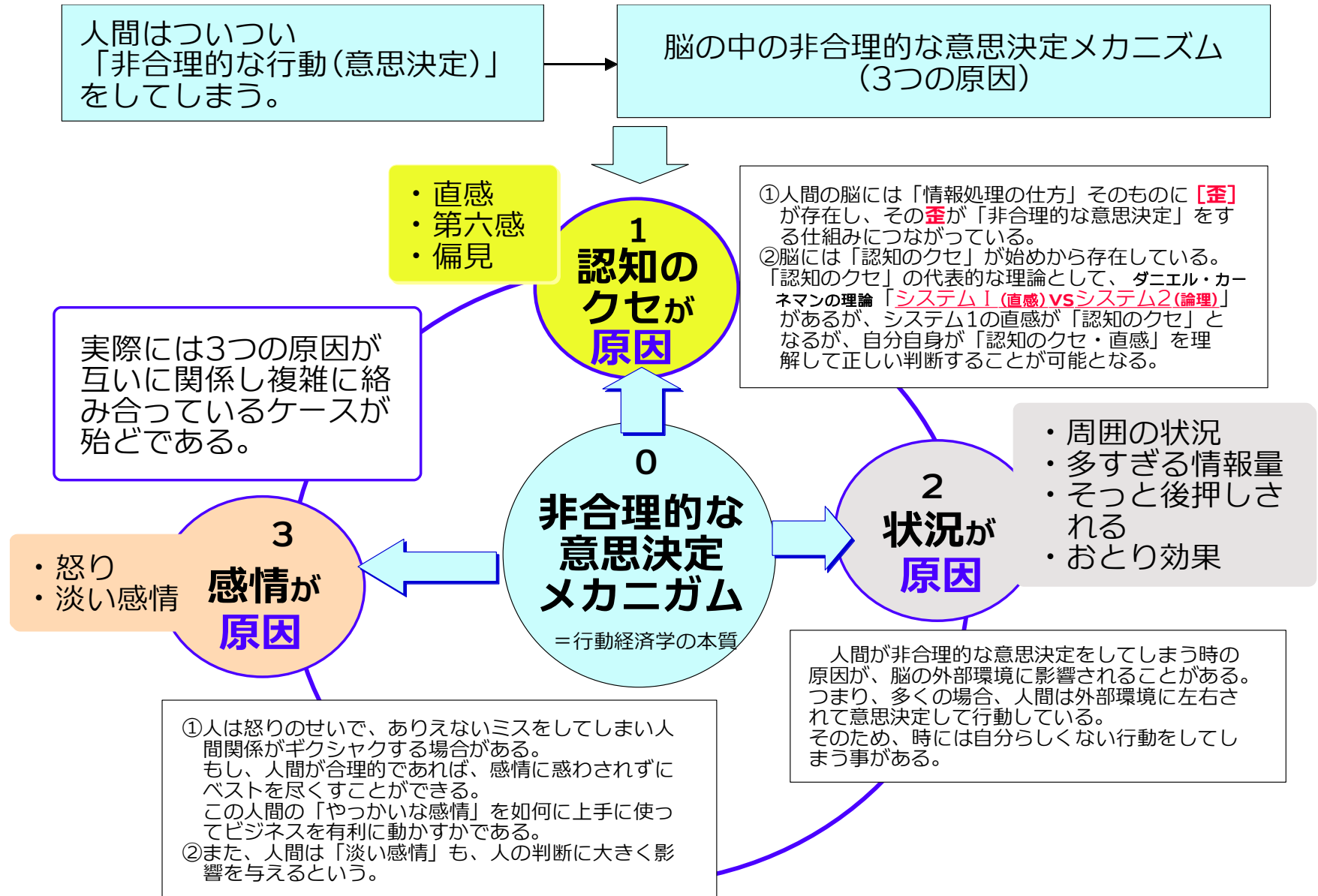
人間はプラス感情より
マイナス感情の方
が大きく、損害回避
の先入観をもつ。

③現在志向

人間は「今この瞬間」
に重点を置き、将
来のことより今の自
分を考える**現在志向**
がある。

そこで、「**ちょっとだけ変えて(※)**」さりげなく促すこ
とで、人々に影響を与え、**行動を変える**ことが証明さ
れている。**※ナッジ理論は社会全般に利用されている**

3. 人間の非合理的な意思決定3つの原因



1 認知の クセが 原因

- ①人間の脳には「情報処理の仕方」そのものに[歪]が存在し、その歪が「非合理的な意思決定」をする仕組みにつながっている。
- ②脳には「認知のクセ」が始めから存在しており、「認知のクセ」の代表的な理論として、ダニエル・カーネマンの理論「システム1（直感）vsシステム2（論理）」があります。システム1の直感が「認知のクセ」となり、この場合、自分自身が「認知のクセ・直感」を理解して正しい判断（システム2）することが可能となる。

1. 「認知のクセが原因」の例

- 自制バイアス(偏見・先入観)：自分の自制心や誘惑に打ち勝つ力を過大評価
- メンタル・アカウンティング(心の会計)：自分の心で損得判断をする
- 心理の錯覚効果：同じ情報に繰り返し触れることで真実であると錯覚する
- 確証バイアス：自分の信念等を信ずるため、反対意見を無視軽視する(偏り)
- 解釈レベル理論：対象との心理的距離により物事の捉え方が変わる
- ホットハンド効果：物事の流れへの信仰、仕事が順調だとその流れを信じてしまう
- 概念メタファー：抽象的な概念でなく人間の思考や知覚そのものを形成する
- 非流暢性：発言中に「えー」「あのー」といった間つなぎ語や音の繰り返し、言い直し等

2. 上司が部下の認知のクセ(直感型か熟慮型)を理解しているとコミュニケーションがスムーズに進む

2 状況が 原因

人間が非合理的な意思決定をしてしまう時の原因が、脳の外部環境に影響されることがある。つまり、多くの場合、人間は外部環境に左右されて意思決定して行動しています。そのため、時には自分らしくない行動をしてしまう事がある。

1. 人は周りの状況が原因で「決定させられている」
2. 「多すぎる情報」が人の判断を狂わせる
3. 「多すぎる選択肢」でどれも選べなくなる
4. 「何」を「どう」提示するかで人の判断が変わる
5. 「いつ」を変えるだけで人の判断が変わる

2.状況が原因の例

- フレーミング効果：同じ内容でも切り口を変えることで、相手への印象を変える。例 生存率90%---→死亡率10%
- おとり効果：松竹梅で竹を選ばせる。価格の3段階表示で中間を選ばせる。
- ナッジ効果：そっと後押しする話法で自発的に望ましい行動へ誘導する。
- アンカリング効果：最初に提示された数字や情報が基準となり、その後の意思決定に判断が無意識に引きずられて歪められる心理現象のこと。
- プライミング効果：事前に受けた刺激(言葉、映像、音など)が無意識のうちに、その後の判断や行動に影響与える。
- 系列位置効果：最初と最後の項目が特に記憶に残りやすい。
- 単純存在効果：単に「そこに他者」がいるというだけで、周辺に影響を与える。
- パワー・オブ・ビコース：「すみません、急いでいるので5頁を先にコピーさせて下さい！よろしいでしょうか！」
- 選択アーキテクチャー：環境を操作することで人を自分が望む方向に動かす。
(売りたいものを売る操作)

3 感情が 原因

①人は怒りのせいで、ありえないミスをしてしまい人間関係がギクシャクする場合があります。もし、人間が合理的であれば、感情に惑わされずにベストを尽くすことができる。この人間の「やっかいな感情」を如何に上手に使ってビジネスを有利に動かすかである。

- ②人間は「淡い感情」も人の判断に大きく影響を与えるという。
1. そもそも「感情」とは何か
 2. 「ポジティブな感情」は人の判断にどう影響するか
 3. 「ネガティブな感情」は人の判断にどう影響するか
 4. 感情が「お金の使い方」にも影響を与える
 5. 「コントロール感」も人の判断に影響を与える
 6. 「不確実性」も人の判断に影響を与える

3.感情が原因の例

- アフェクト(Affect)：人・物に具体的変化をもたらす(影響を与える)
- ポジティブ・アフェクト：前向き効果(快い、前向き、楽しいといった一瞬浮かぶ心地よい感覚、感謝)
- ネガティブ・アフェクト：悪影響、負の効果、他者からのマインドコントロール
- 心理的コントロール：セルフコントロール(自己管理)、マインドコントロール(支配管理)
- 拡張－形成理論：ポジティブな感情から好奇心、創造性、柔軟な思考を促し視野を広げる
- 不確実性理論：①意思決定とキャリア理論における不確実性
②コミュニケーションと心理学における不確実性
③ビジネス・技術における不確実性
- 心理的所有感：何でも自分のものだと感じる心理状態
- 目標勾配効果：目標達成に近づくると人のモチベーションや努力が加速する心理的現象。
- キャッシュレス・エフェクト：現金でなくクレジットや電子マネーは支払いの痛みで低下して支出がふえる。

4. 二重過程理論と直感

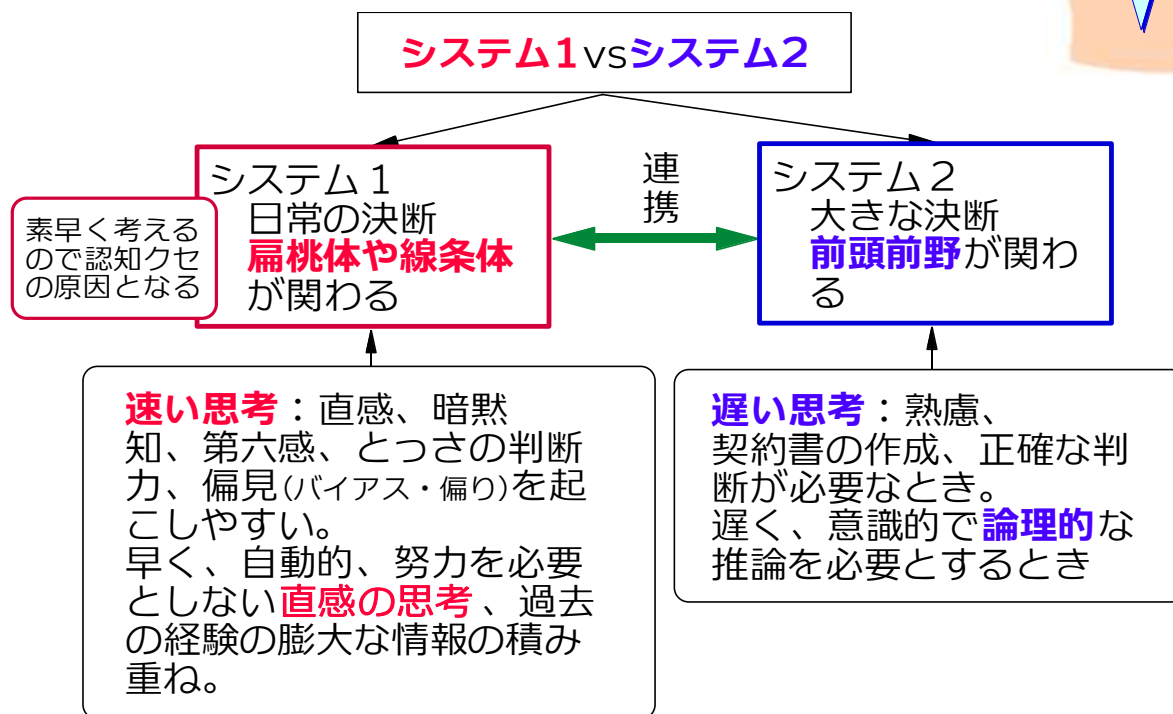
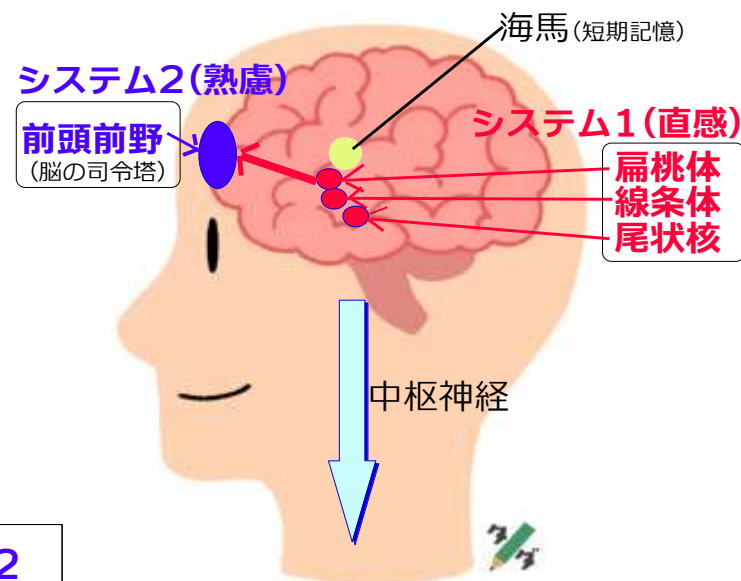
- ① 二重過程論(システム1vsシステム2)とは
- ② 直感は熟慮された論理が直感を生む
- ③ 直感を生む仕組み(1)
- ④ 直感を生む仕組み(2)
- ⑤ 思いの凝縮から直感・発想・アイデアへ
- ⑥ 発想を生むプロセスの中心は直感
- ⑦ 身体知で危険回避！
- ⑧ 投資におけるクセを変える
- ⑨ DEI(多様性・公平性)への取り組み

① 二重過程理論とは

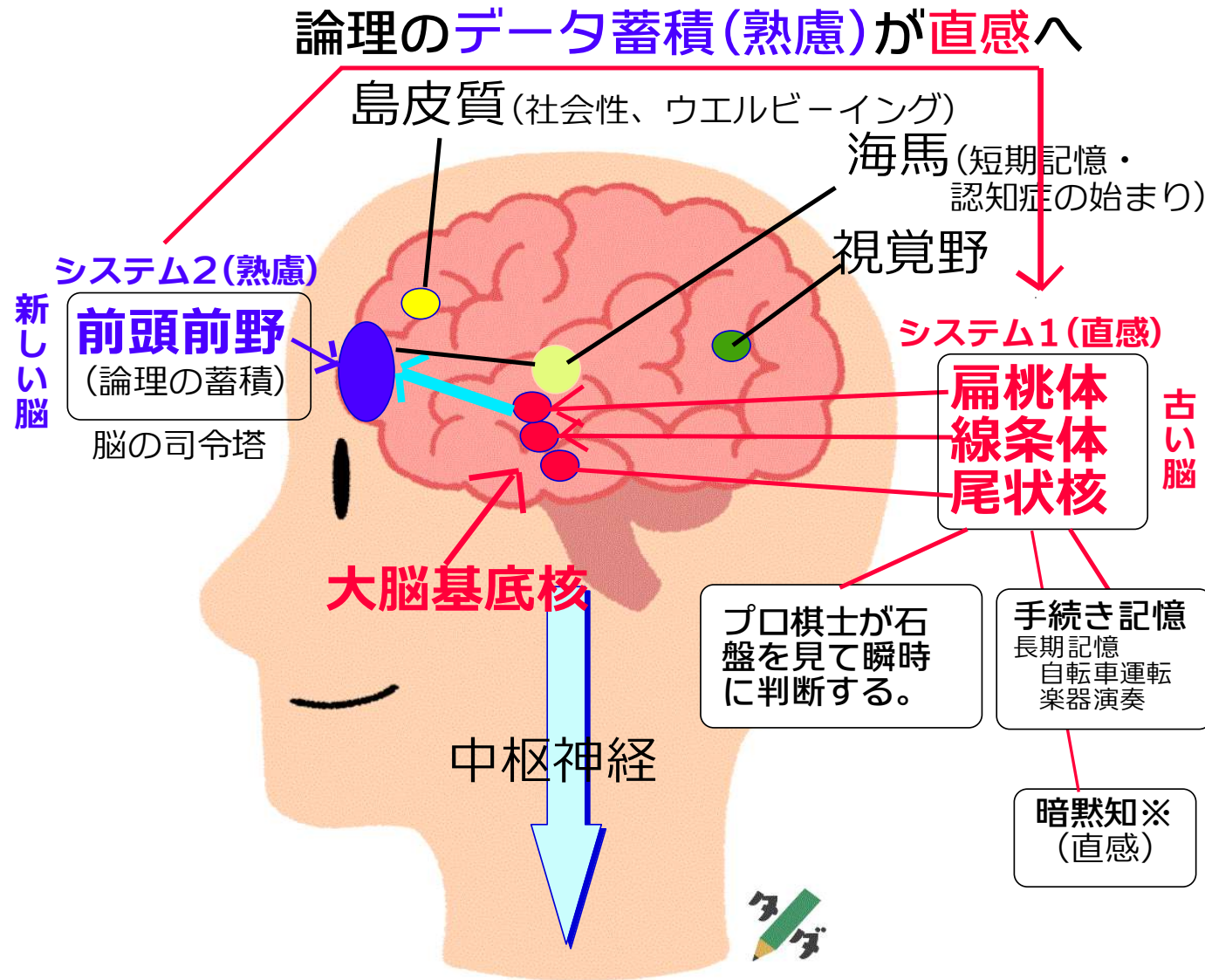
システム1VSシステム2)とは

飛び込んできた情報を瞬時に判断して解決しなければならない時があります。その時は、**システム1(直感力)**で解決しますが、その中にやっかいな問題がある場合は、熟慮して解決するために、**システム2(熟慮)**を使います。

つまり、問題解決には「直感力」と「熟慮」の2つの判断力の**連携**が欠かせません。

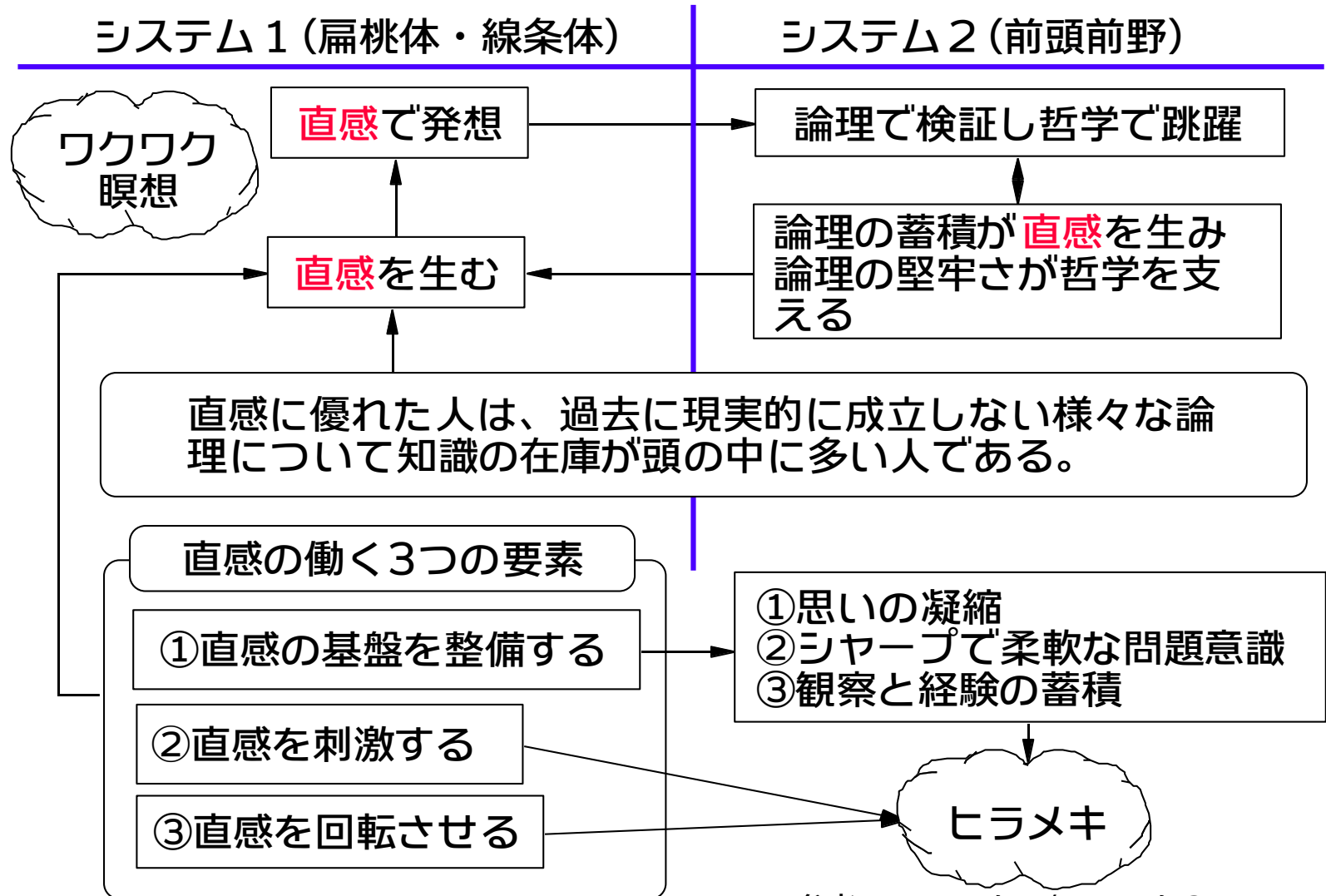


② 直感は熟慮された論理の蓄積が生む

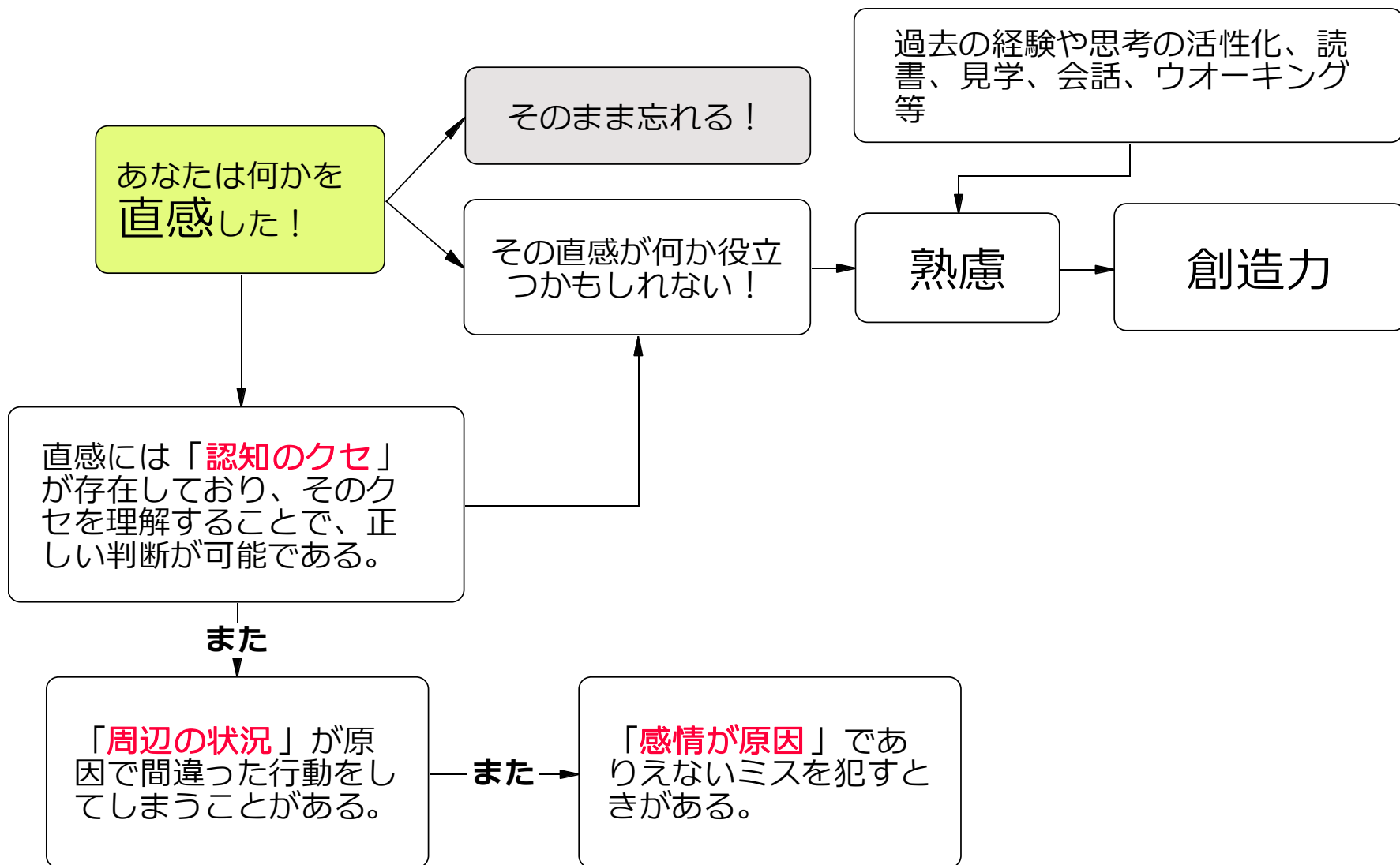


③ 直感を生む仕組み(その1)

直感--→論理データ(前頭前野)を生み--→新たな直感へ



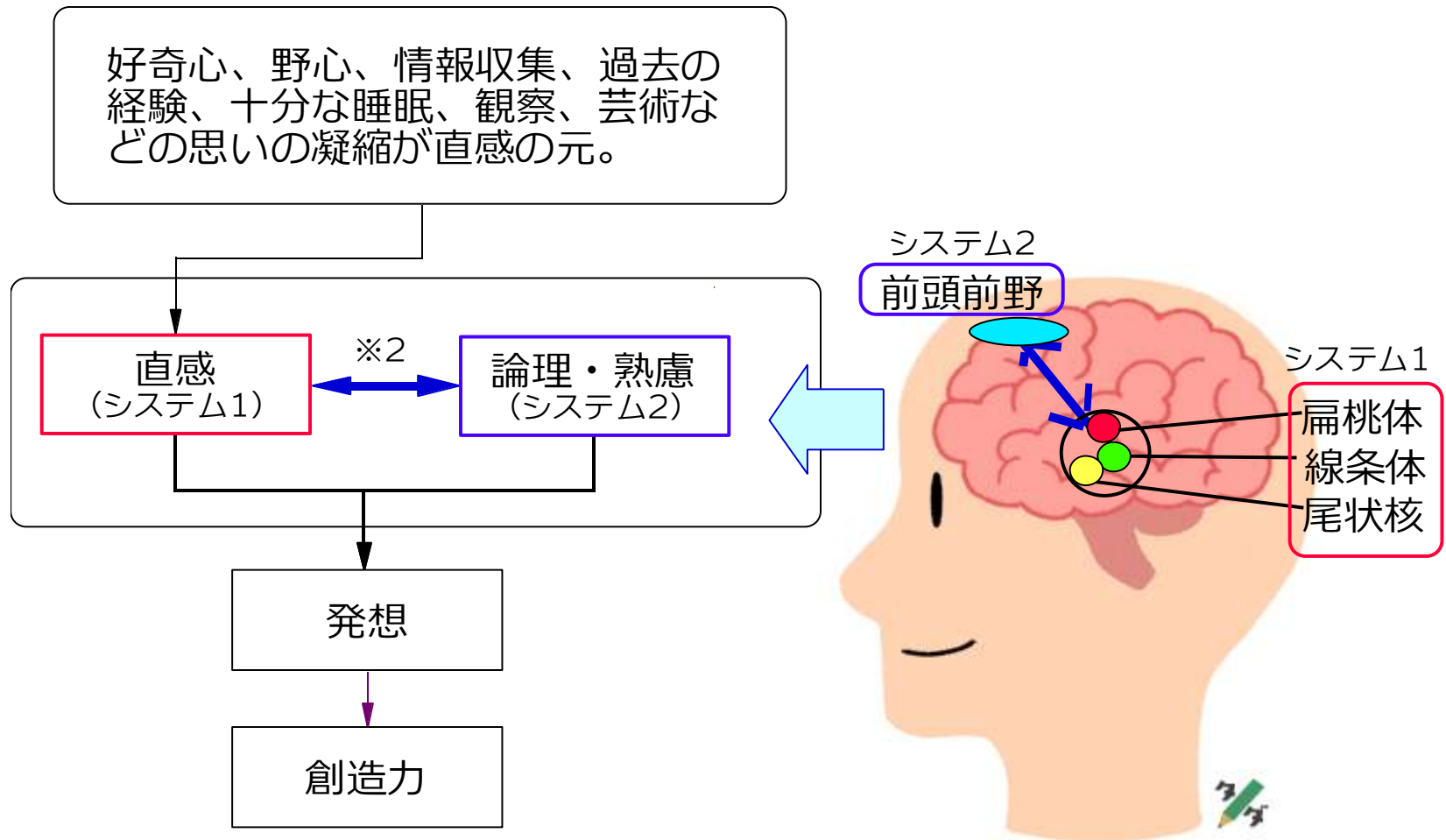
④ 直感を生む仕組み(その2)



⑤ 思いの凝縮から直感・発想・創造力へ

前頭前野は記憶や感性の制御・行動の抑制など、様々な高度な精神活動を司っており、この前頭前野を常に活性化させることが大切である。

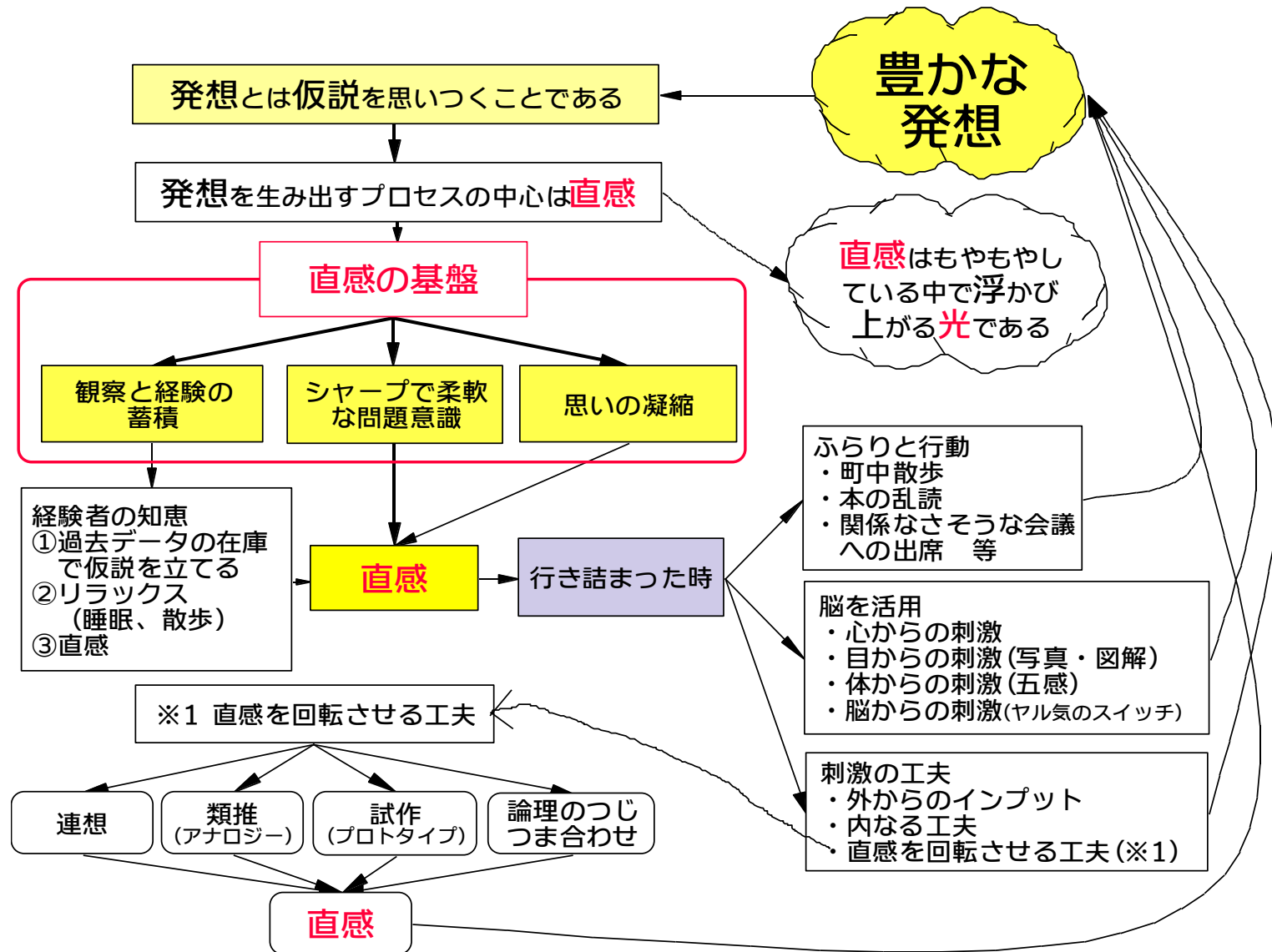
(Report of brain scienc 川島 隆太)



※1 Report of brain scienc 川島 隆太

※2 二重過程理論 ダニエル・カーネマン

⑥ 発想を生み出すプロセスの中心は直感



2019.9.3 日経

経済学者
野中郁次郎

⑦ 身体知で危険回避！

① 身体知で危険回避

無意識のうちに身体が何かを感じ取り(身体知と言う)何とか危険を回避した。

システム2

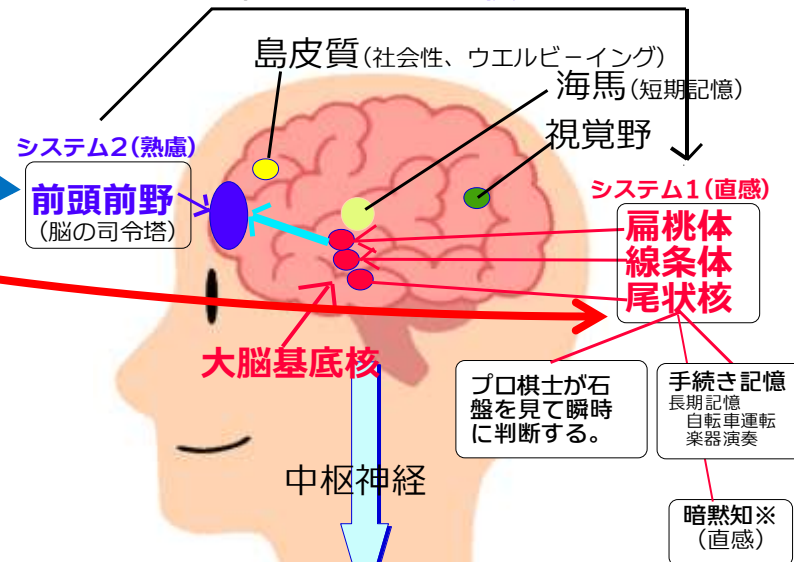
② 無意識の知とは

人間の本能+経験

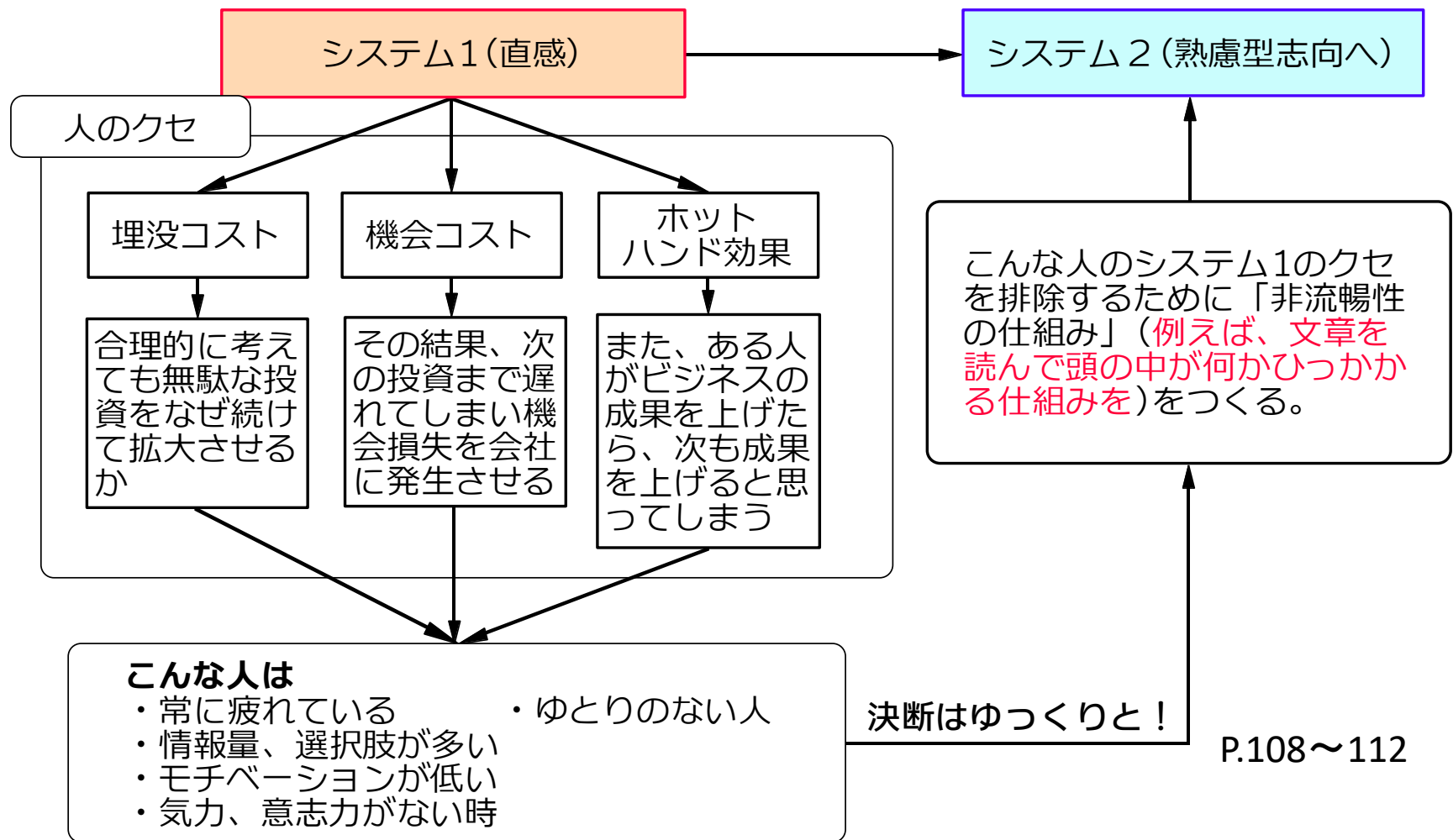
システム1

③ この無意識の知を
暗黙知と表現した
世界で認知されている
「暗黙知と形式知」

論理のデータ蓄積が直感へ



⑧ 投資におけるクセを変える



参考 行動経済学が最強の学問である P.92
心理学者 ダニエル・カーネマン
提唱の脳の「二重過程理論」 ノーベル経済学賞受賞

⑨ DEI(多様性・公平性)への取り組み ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン

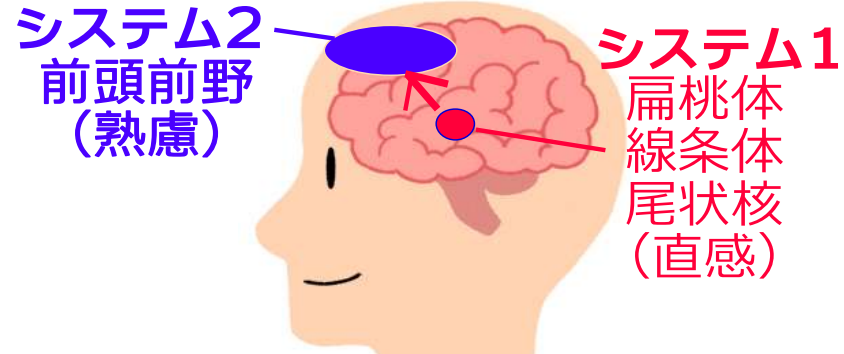
日本企業のグローバル化により **DEI**
(多様性・公平性・包括性)が注目されて
います

今まで色々な差別がありました。
・ 対女性に対する行動や言語
・ 対男性に対する行動や言語
・ 対外国人に対する行動や言語等

無意識な思い込み/クセ/偏見
(アンコンシャス・バイアス)

1. 家庭・コミュニティにお
ける多様な思い込み
2. 職場における多様な思い
込み。(男性中心、接客は
女性とか)
3. その他
・ 女性は感情的になり易い
・ 女性は論理的に考えられない

DEI (ダイバーシティ&エクイティ&インクルージョン)



システム1 vs システム2 ※

システム 1
日常の決断
扁桃体や線条体
が関わる

連携して
解決策

システム 2
大きな決断
前頭前野が関わ
る

速い思考：直感、暗黙知、
第六感、とっさの判断力、
偏見(バイアス・偏り)を起こし
やすい。
早く、自動的、努力を必要
としない**直感の思考**、過去
の経験の膨大な情報の積み
重ね。

遅い思考：熟慮、
契約書の作成、正確な判
断が必要なとき。
遅く、意識的で**論理的**な
推論を必要とするとき

※ ダニエル・カーネマン
「二重過程理論」システム1/システム2

1. 「べき」「普通は・・・」に注意(押しつけや決めつけの言葉が出たら立ち止まる)。
2. 相手の「サイン」を見逃さない(急に相手の表情や声のトーンが変わったりしたことは)。
3. 常に自分自身の言動を振り返り問いかけてみる。

5. 「自己理解と他者理解」の行動経済学は武器になる

3つの問診(1.2.3)を自分と他者に行うことで、自分と他者の性格を比較判断してビジネス等に活かすことができます。

自己と他者の理解に欠かせない行動経済学の
制御焦点理論(コロンビア大学トリー・ヒギンズが唱。1997年)

問診1

1. 人が目標を達成する時の動機には?

自分と他人のタイプは①②のどちらか?

①促進焦点

成功したいから頑張る

②予防焦点

責任者として失敗したくないから頑張る

問診2

2. 意思決定をする時のアプローチ方法は?

自分と他人のタイプは①②のどちらか?

①最大化

時間をかけて徹底的にリサーチする

②満足化

例えば、人気トップ10に入っている観光スポットを適当に巡って選ぶ

問診3

3. あなたは楽観タイプ?
または後悔回避タイプ?

自分と他人のタイプは①②のどちらか?

①きっと美しいだろう!
(楽観バイアス)

ビジネスチャンスに対して
より多くのリスクを取る

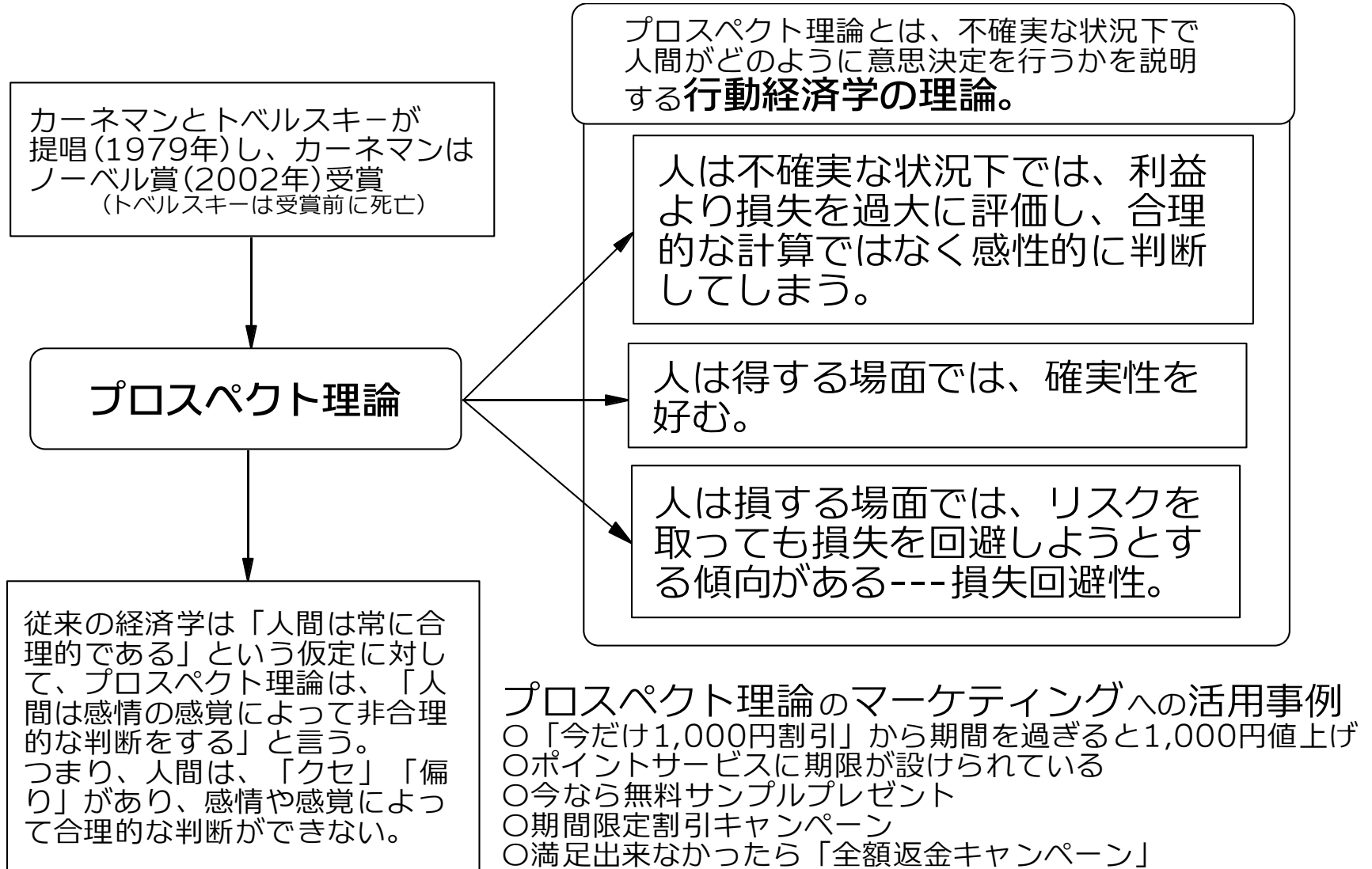
②いつものお気に入りの
カフェに行く!
(後悔回避バイアス)

リスクの少ない意思決定を
選び保守的決断をしてチャ
ンスを逃す

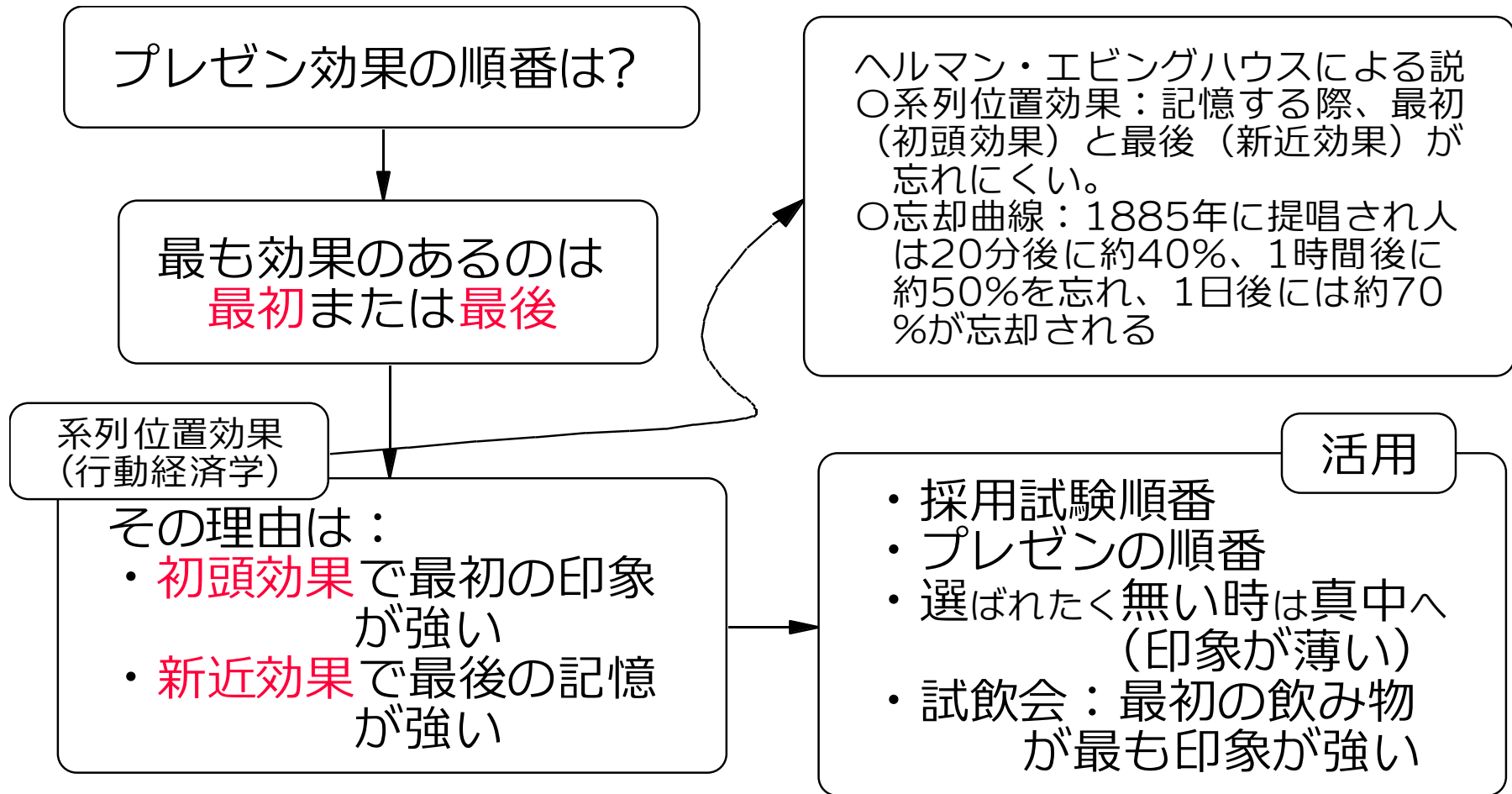
6. 行動経済学とマーケティング活動

- ① **プロスペクト理論** (行動経済学の理論)
- ② **系列位置効果** (最も効果のある位置は最初または最後)
- ③ **おとり効果の活用**
- ④ **アンカリング効果** (最初の根付が重要)
- ⑤ **ナッジ理論** (そつと後押しマーケティング)

①プロスペクト理論(行動経済学の基本理論)



②系列位置効果(最も効果のある位置は最初または最後)



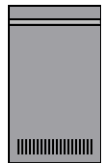
③おとり効果の活用

「おとり効果」とは、誰も選ばないような「おとり」をあえて追加することで「もともとあったもの(戦略商品)」選ばせる理論。

例：戦略商品としていたモノが売れないので、価格的に高いモノと安いモノを同時陳列する。

比較(価格、性能等)
親切な説明

50,000円



おとり商品A

100,000円



戦略商品B

120,000円



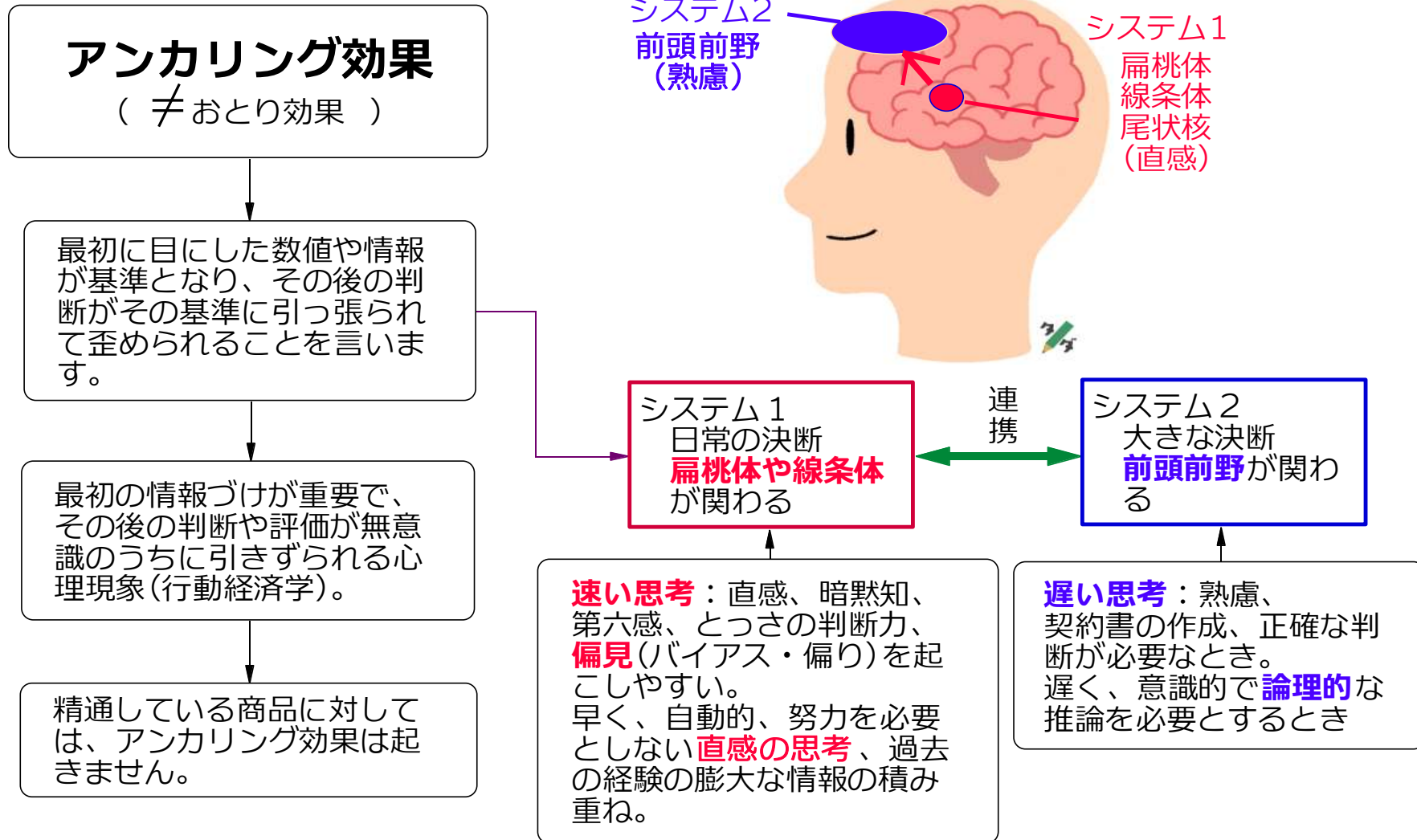
おとり商品C

人は無意識に比較してしまうため「戦略商品B」に誰も選ばない「おとり商品AとC」を追加すると、もともとあった戦略商品を選んでしまう。

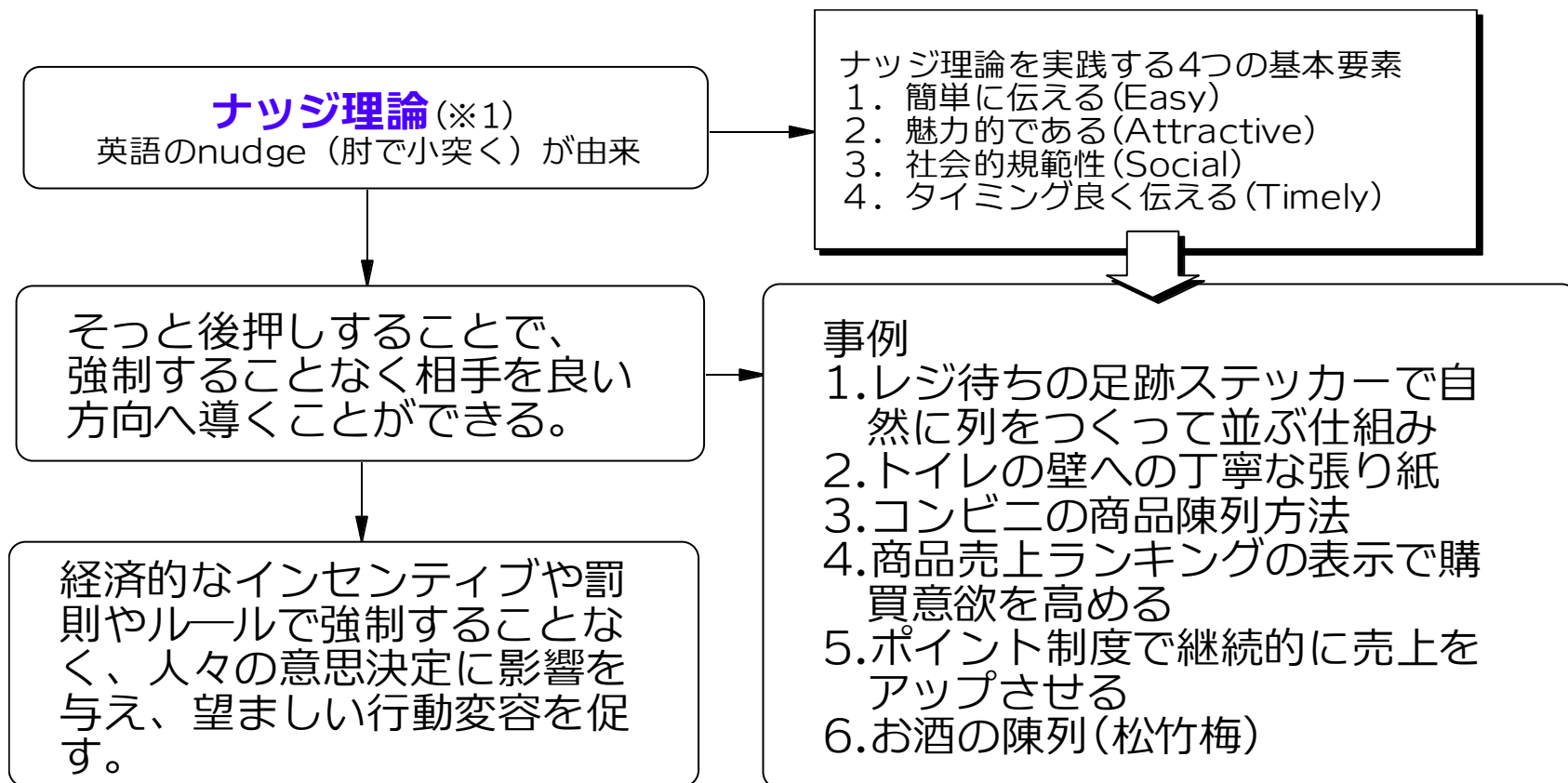
また、あと2万円出せば「最高級品」が買えると「おとり商品」を購入する場合がある。

④アンカリング効果(最初の根付が重要)

最初に目にしたり聞いたりした情報が基準となりその後の判断が歪められる。
「メーカー希望小売価格」「通常価格」を併記することで、取引で有利な判断を引き出す。



⑤ナッジ理論(そっと後押しマーケティング)



(※1)シカゴ大学のリチャード・セイラー(2017年ノーベル経済学賞受賞)とキャス・サンスティーン(著書『実践 行動経済学』)

ナッジ理論はビジネス以外にも自治体など多方面で使用されています。

刑務所における受刑者の就労支援希望の申し出促進策

歩きスマホを防止するナッジ 防災・地域づくり

可燃ごみ処理費の開示による資源循環促進

駐輪場の自転車の並びの改善へのナッジの活用

⑥ メタ認知とは、自分の思考や行動を客観的に捉え、調整する能力を指します。

【メタ認知の意義】

- ・自分の長所や短所を把握し、冷静に行動できるようになる
- ・学習効率が向上し、自己改善につながる
- ・自分の感情や行動をコントロールし、より効果的な意思決定や行動を促進する
- ・コミュニケーション能力が高まり、良好な人間関係を維持・構築できるようになる

【メタ認知の具体例】

- ・重要な打ち合わせの最中に、「うまく話せているか」「相手に伝わっているか」と自問自答しながら進める
- ・問題解決や学習の際に自分の進行状況をモニタリングし、必要に応じて戦略を変更する
- ・日々の出来事や自己の感情や行動、それに対する振り返りや評価を日記や日報をつける

【メタ認知の提唱者】

- ・メタ認知の概念は、アメリカの心理学者であるジョン・H・フラベル氏が1970年代に提唱しました。

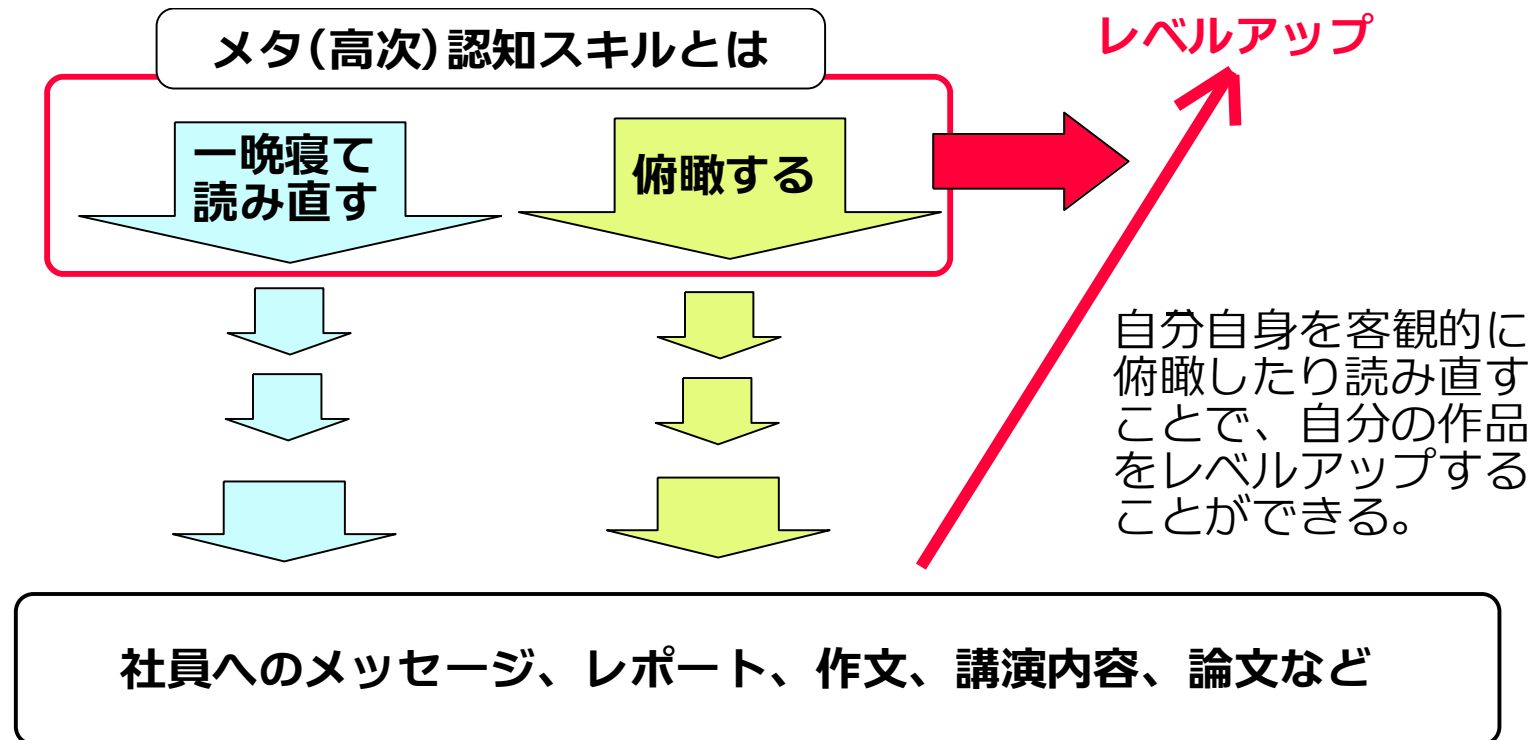
メタファー（その価値を一言で言うこと。例：人生はいい旅だ！）

⑦ メタ認知(俯瞰)はスキルを高める

メタ認知スキルが高くなると、**俯瞰して物事を見る事**が出来るため、**リーダーシップ力**が高まります。

リーダーシップ

- チームメンバーを勇気づけることができる
- 目標を設定してメンバーを導くことができる
- メンバーからの信頼性が高まる



7. ビジネスはモノを売るのではなく アイディアを売る

アイディアこそがあなたのビジネスに
精神と生命を吹き込み
あなたの手腕を発揮する！

ジェームス・W・ヤング

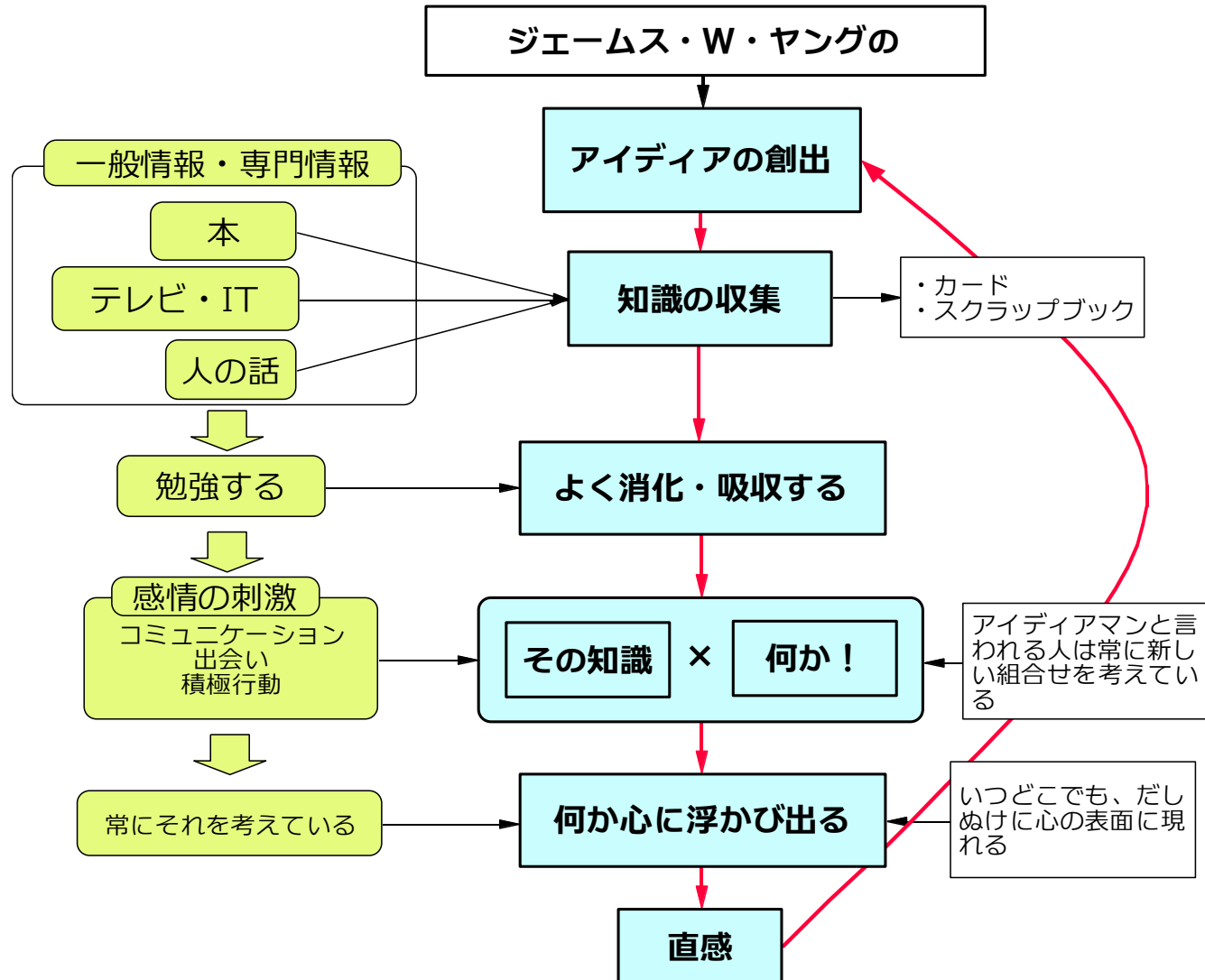
ビジネスは**モノ**をうるのではなく、**アイディア**を売る。
アイディアとは、既存の要素の組合せ以外のなにものでもない。
「アイデアの作り方」ジェームス・W・ヤングより

生まれ：1886年1月20日

初版本：1940年(昭和15年)アメリカ

① 直感からアイディア創出

ジェームス・W・ヤング(80年前)



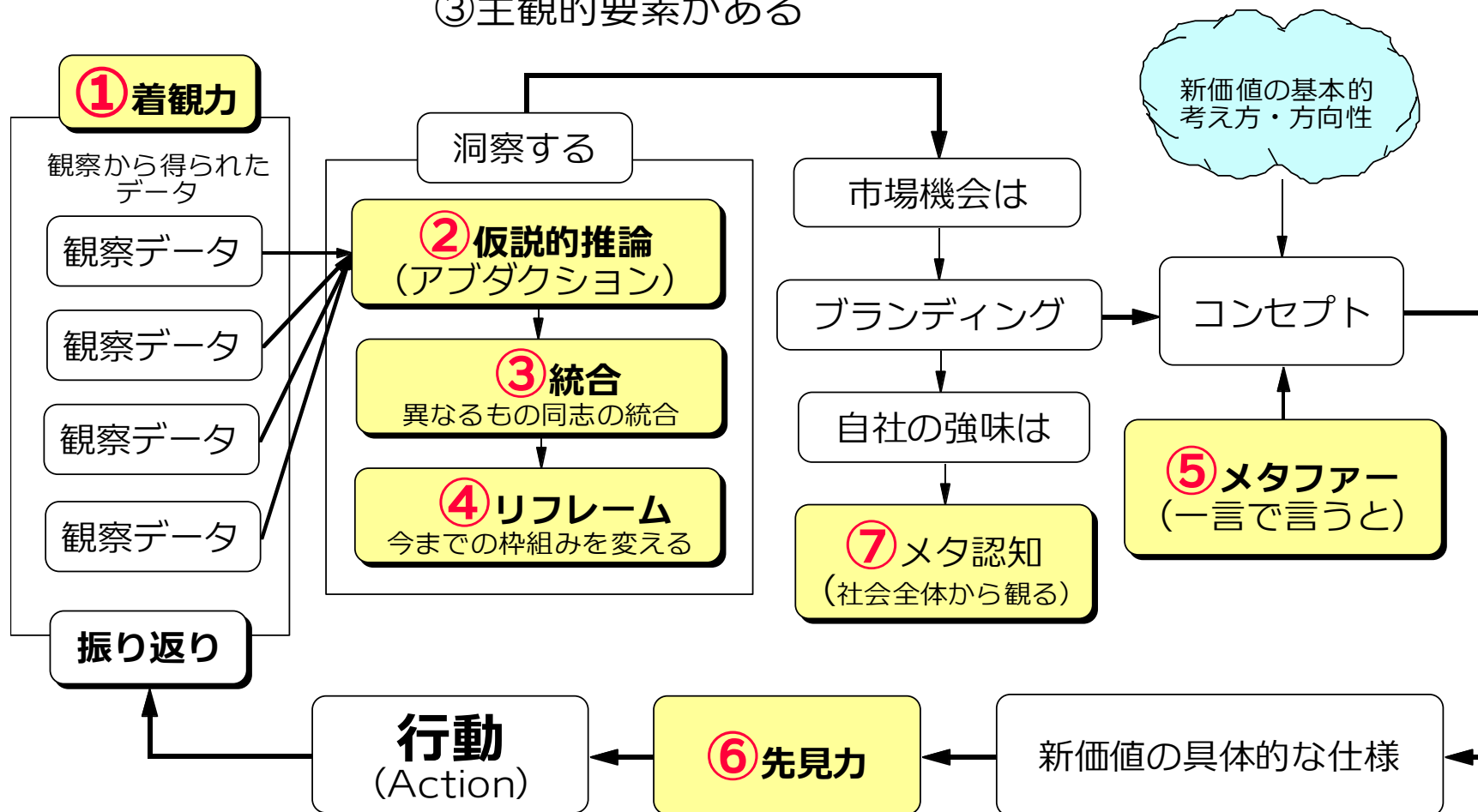
② 新しい価値を創造する

○新価値の創造：新しいサービス、新しい商品、新しい事業等の開発

○価値の分類：①顧客のためになる

②それを得るためにお金を払ってもらえる

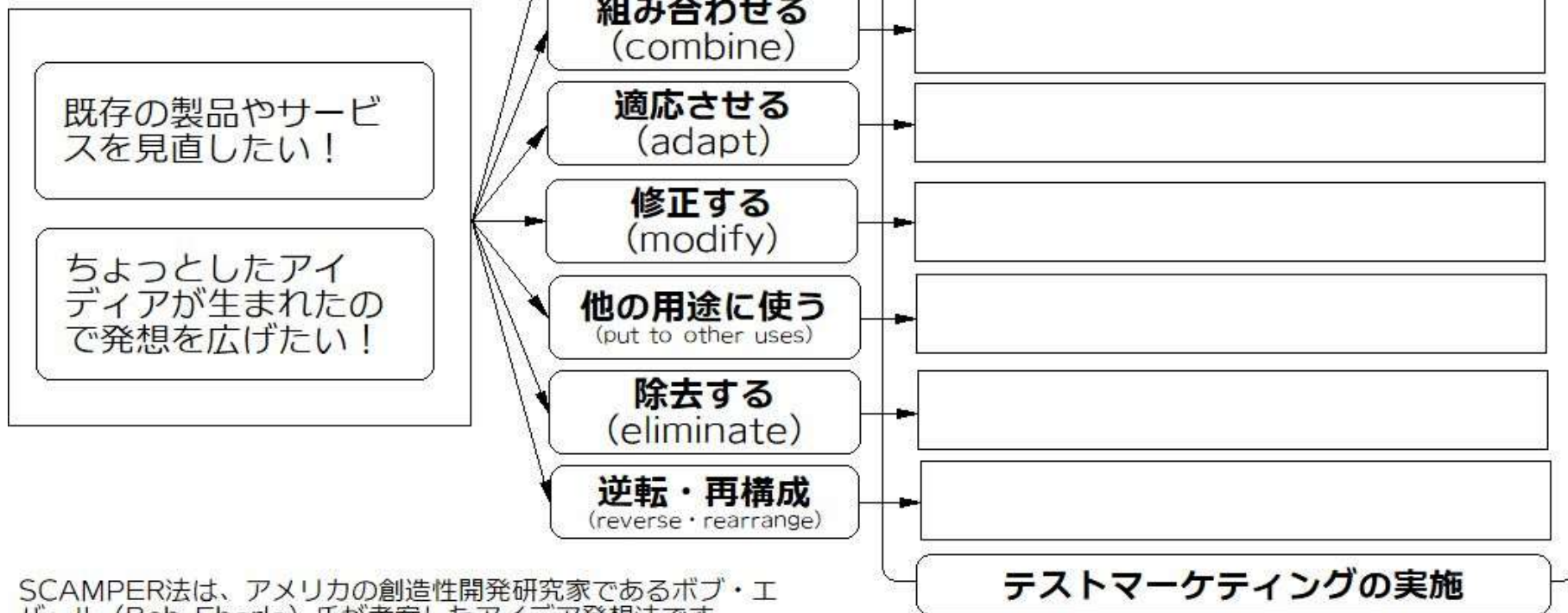
③主観的要素がある



③ 既存の製品やアイデアを見直したい

SCAMPER法 スキャンパー法

SCAMPER法とは、アイデア発想法である「オズボーンのチェックリスト」を改良した、7つの項目からなる質問リストで、アイデアを拡張・量産することができます。

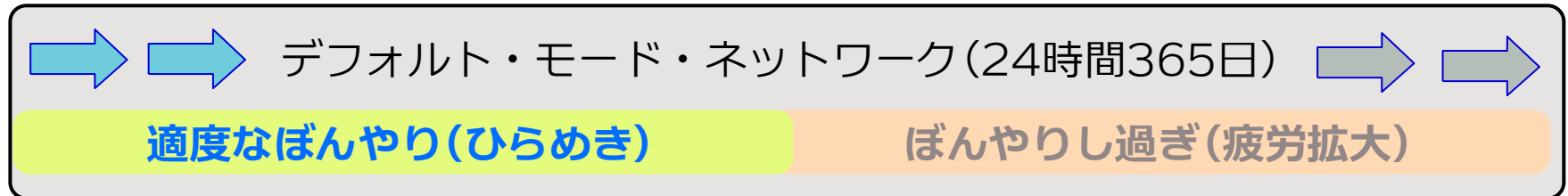


SCAMPER法は、アメリカの創造性開発研究家であるボブ・エバール（Bob Eberle）氏が考案したアイデア発想法です。

④ DMNの活性化でヒラメキ！

デフォルト・モード・ネットワークとはぼんやり状態のこと。

DMNの活性化とは適度なぼんやり状態、過度なぼんやりは疲労が拡大します。



音楽、散歩、旅行、別荘、神社等

朝から1日中テレビの見過ぎ

DMNは、ぼんやりしているときに活性化して海馬にアクセスして、情報処理をします。その時、ひらめきを生むことが分かりました。

しかし、ぼんやりし過ぎは、逆に活性化が過大となり疲労が拡大するため適度な時間が有効です。

聞き慣れた音楽をBGMにするとミスが起きにくい。音楽を聴きながら同じ仕事をする、ミスが起きにくいという研究があります。

脳の前頭葉にある脳のメモ帳(ワーキングメモリ)に負荷を与えないものの良く、すごく聞き慣れていて、さらさら流れていくような曲を選ぶといいとのこと。

音楽を聴きながら作業をしているときには、脳の「側頭頂接合部」「頭頂連合野」、そして「デフォルト・モード・ネットワーク」の活性が高まることを確認しており、いずれも「ひらめき」に関わる脳の部位です。

篠原菊紀氏(公立諏訪東京理科大学工学部情報応用工学科教授)のHPより

⑤ ヒラメキを生むには十分な睡眠

人生で好奇心・野心を持った！

情報収集

過去の経験

中高年の年齢を重ねて到達できる思考には境地がある。茂木

情報の蓄積

日記やメモ等は**メタ認知**を高める。人間の記憶は一晩置くと脳の中で整理される。**つまり自分の考えを客観的に見つめる**ことができる。これをメタ認知という。※

十分な睡眠は**ヒラメキ**を促進する。独リューベリック大学の研究。
英科学誌ネイチャーで発表
2004.3.22

十分な睡眠

大豆食品にはメラトニン(快適ホルモン)の元となるトリプトファンが含まれているので、夕食の味噌汁は良質な睡眠が得られるとのこと。

脳を鍛える原則

- ①読み、書き、計算
- ②コミュニケーション
- ③目的を持って指を動かす
川島

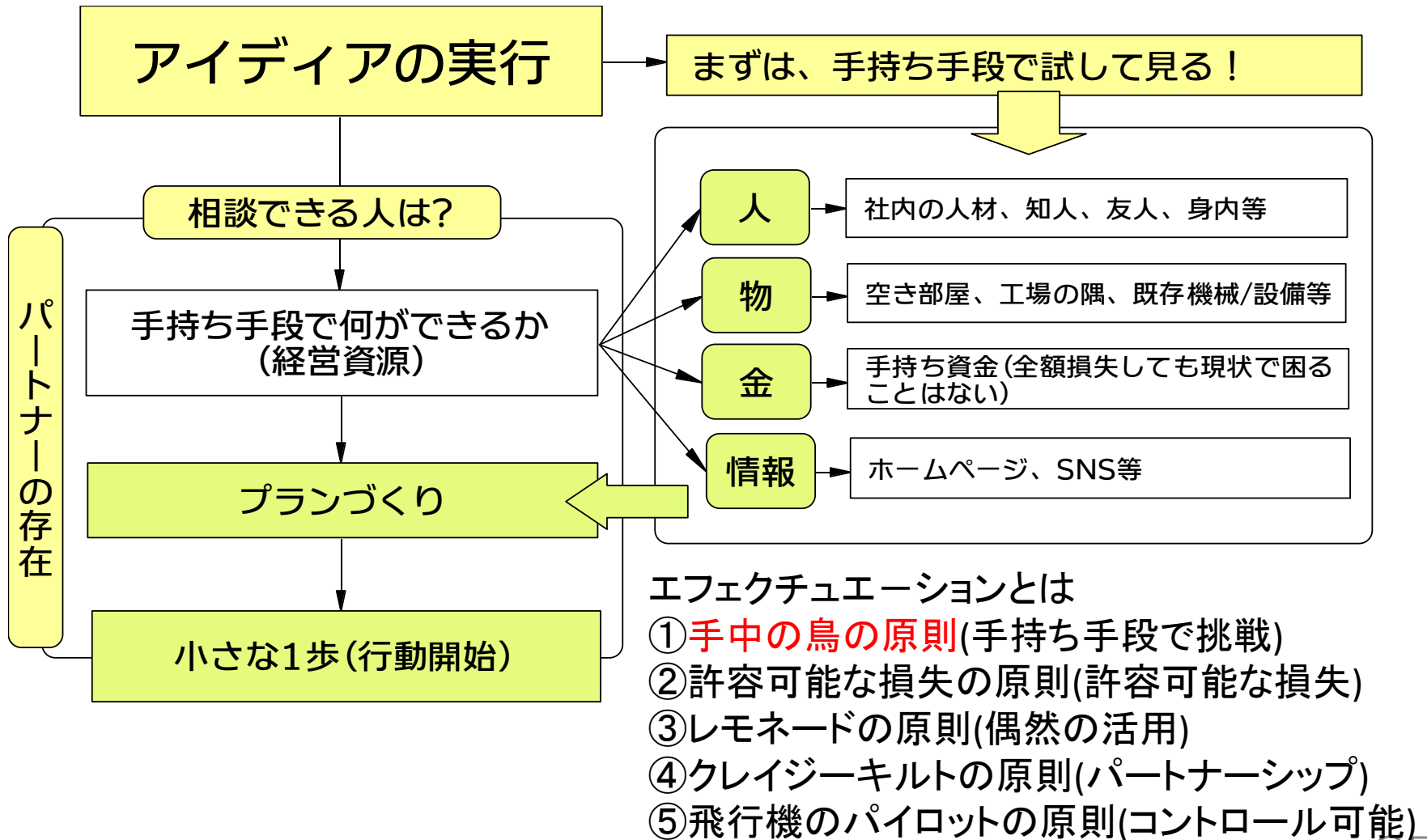
脳細胞
活性化

脳細胞の活性化はウォーキング

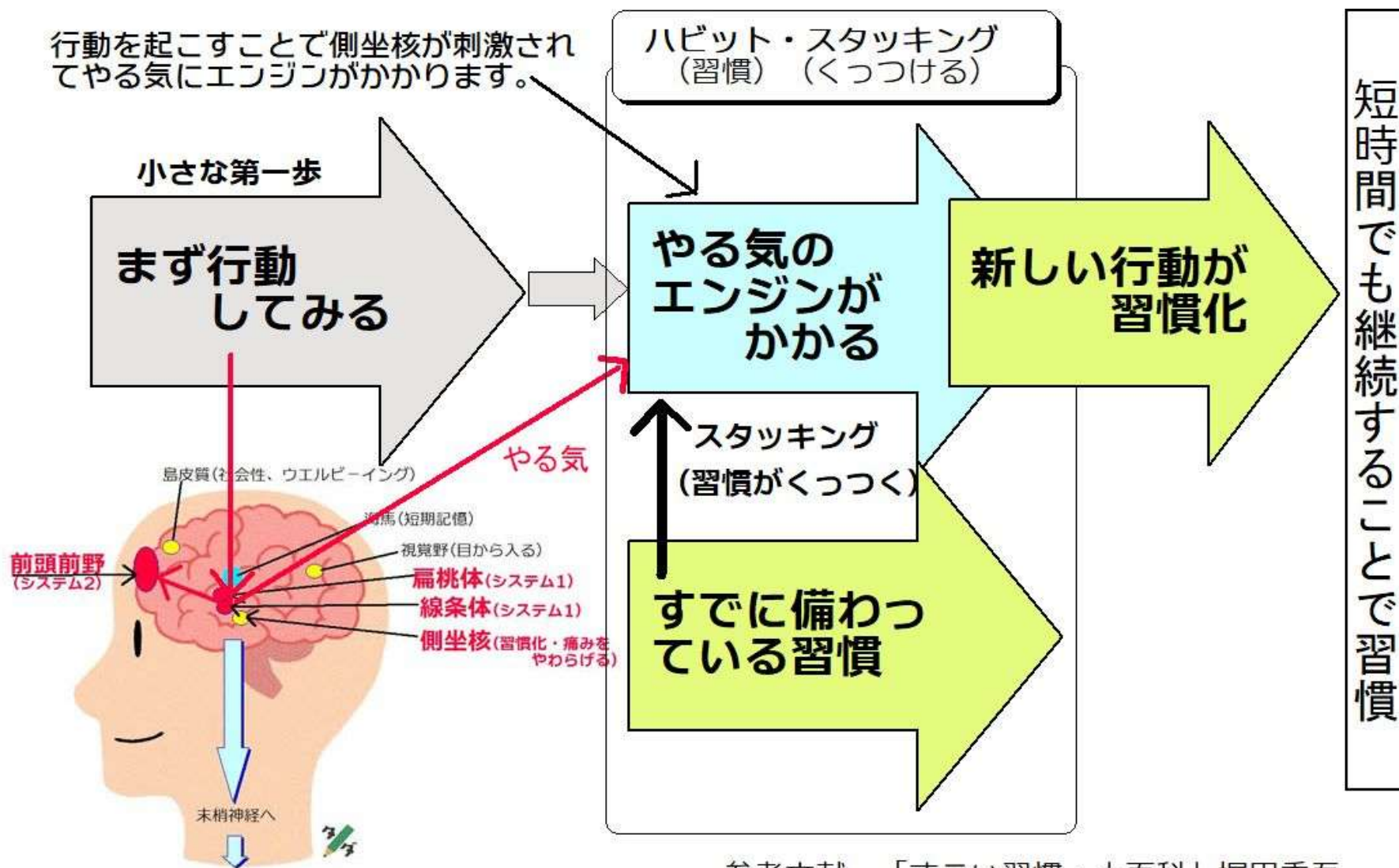
ヒラメキを生む

※メタ認知とは：一段高い視点(一晩寝かせる)から、客観的に物事を見ること。

⑥ アイディアの実行は、まずは手持ち手段(経営資源)で取り組み！



⑦ 習慣とする方法



参考文献 「すごい習慣・大百科」 堀田秀吾

⑧ 脳を鍛える方法

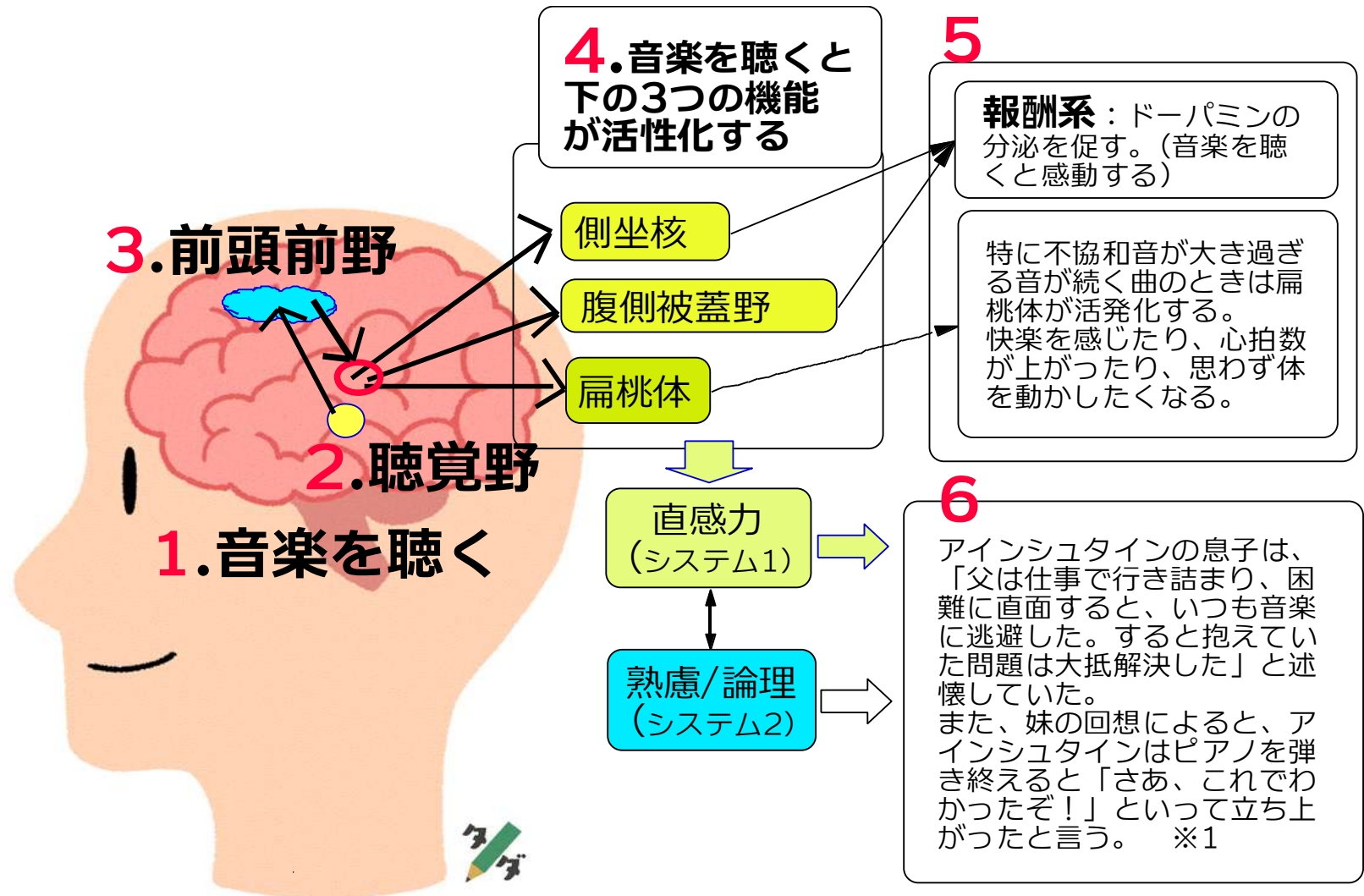
参考
Reライフ朝日新聞
(瀧 靖之)より

1. 運動をする(散歩、室内、本格的)
2. 好奇心をもって趣味などに取り組む
3. 人とのコミュニケーションを積極的する
4. 脳の活性化に良い食べ物(青魚、ナッツ、緑黄野菜等)
5. 十分な睡眠をとる
6. 好きな音楽を聴いたり演奏したりする
7. 本、新聞などを必ず読む
8. 人対面ゲーム(将棋、囲碁、トランプ、オセロ等)を行う
9. ものごとを同時に行うこと(複数行動)をやる
10. 人生を挑戦と考え新しいことに取り組む

8. 新しい価値の創造

- ①音楽は脳を活性化して直感力をアップ！
- ②ギタリス トブライアン・メイと物理学者村山斉
- ③美術鑑賞における工芸品と書道の違い
- ④ 旅行や新しいイベント等へ参加！

①音楽は脳を活性化して直感力をアップ！



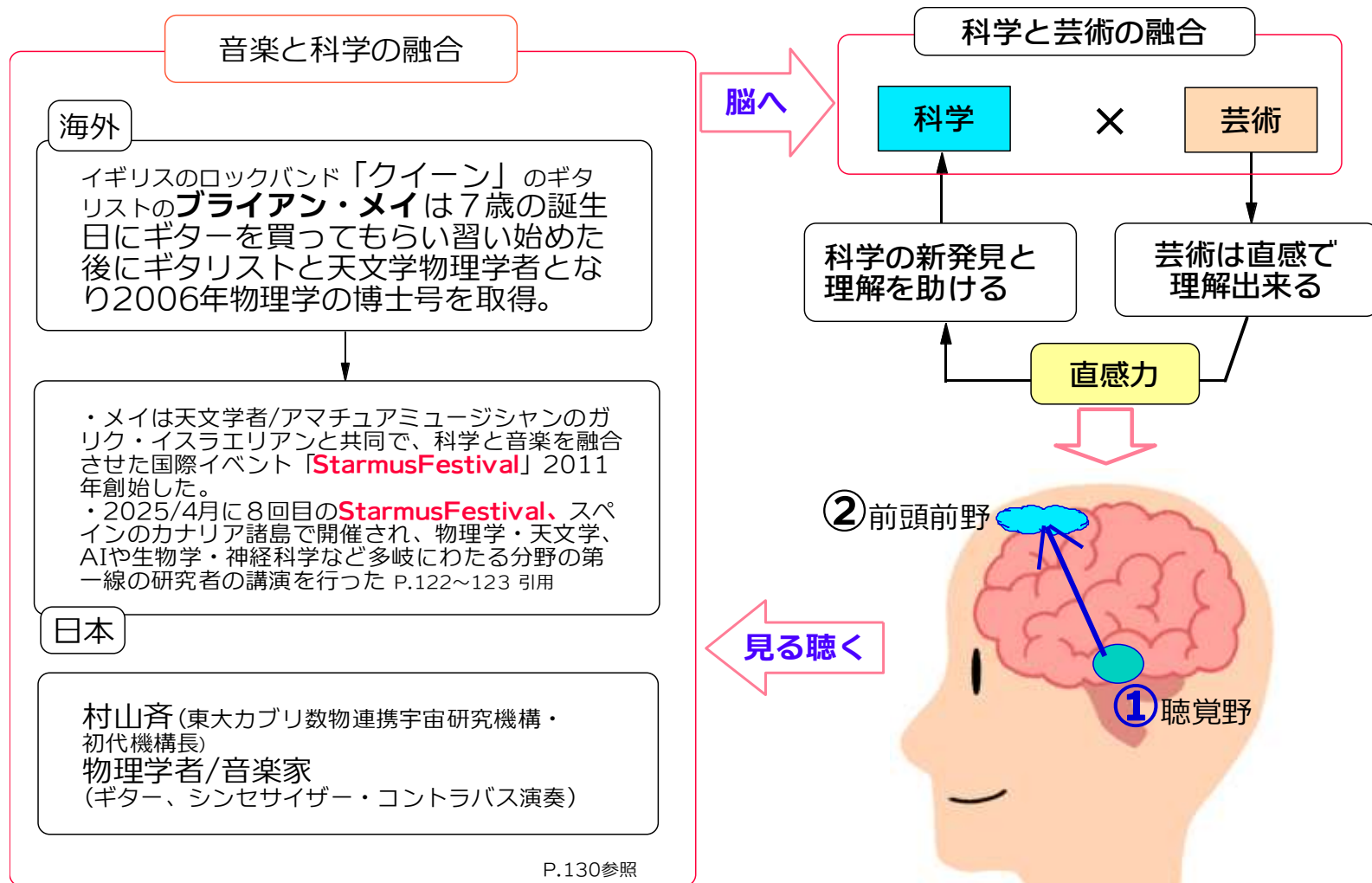
②前頭前野は歌声や楽器・旋律のどの部分を意識的に聞かのかの切り替えを行ったり、以前、同じ曲を聴いた時の記憶を思いだしたりするのは前頭前野の働きだ。

全体のまとめ： NEWton別冊 音楽と科学
※1の引用： NEWton別冊 音楽と科学

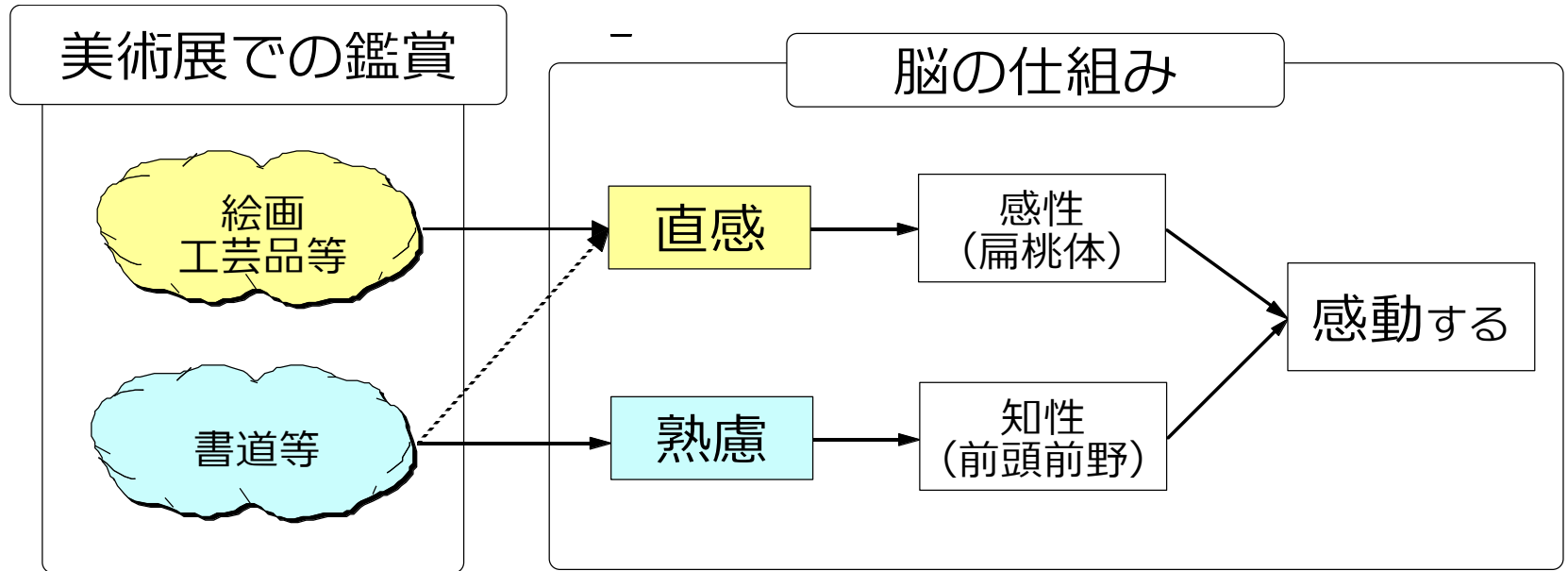
P.78~79を図解にする
P.114

②ギタリストブライアン・メイと物理学者村山斉

アインシュタイン(1879~1955)は音楽を通じて育まれた直感力が相対性理論などの偉大な発見をもたらした。重要なアイディアは直感によって得られるものであり、論理や数式はそれを矛盾なく証明するために後から用いられている※



③ 美術鑑賞における絵画等と書道の違い



○書道に精通している見学者は直感で判断しますが、あまり精通していない見学者は直感で書道の素晴らしさを判断できないため素通りしてしまいます。

○そこで、初心者に分かる説明文やQRコードでホームページへ導いたり、2点展示する場合は、1点は初心者向けの書体で説明してはと思います。

④ 旅行や新しいイベント等へ参加！

