

認知バイアス 50（有機農業 Vers）

バイアス … 先入観や偏見、人の思考や行動に隔たりが生じる要因

認知バイアス … 物事の判断が、直感やこれまでの経験にもとづく先入観によって非合理になる心理現象

・ 根本的な帰属の誤り

他人についてはその人の人格で判断するが、自分のことは状況に基づいて判断する。

例：彼女のほうれん草が失敗したのは不真面目だから。私のオクラが失敗したのは播種時期が遅れたからだ。

・ 自己奉仕的バイアス

自分たちの失敗は状況のせいだが、成功は能力や努力のおかげだ。

例：販売売上が伸びたのは自分が一生懸命頑張ったからだ。取引が終了してしまったのは相手が自分のことを理解してくれなかったからだ。

・ 内集団バイアス

自分と同じグループに属する人をグループ外の人よりも良く扱う。

例：彼は私と同じ有機農家だ。だから、私は彼を慣行農家より好感をもつ。

・ バンドワゴン効果

アイデア、流行、信念は、より多くの人々がそれを採用することで成長する。

例：行政は GAP に取り組むことが営農に良い影響を与えると信じている。採用する農家が増えれば、それが営農のスタンダードとして確立する。

・ 道徳的運

良い/悪いモラルは良い/悪い結果によってもたらされる。

例：彼女たちの野菜が採用された。なぜなら、彼女の農園スタッフはいつも元気よく挨拶してくれる良い雰囲気を持っていたからだ。

・ 集団思考

グループ内の衝突を最小限にし、協調を重んじると、よく不合理な意思決定をする。

例：あるメンバーは有機農産物の宣伝になるので有機 JAS をとりたい。またあるメンバーは PGS（参加型認証システム）で十分という。責任者は PGS のステッカーを作成することを提案する（PGS は生産者と消費者の顔の見える関係性なので本来外に表示する意味はない。）。

・ ハロー（Halo）効果

ある良い/悪い気質を持っている人を見るとその良い/悪い印象がその人の他の気質に対しても伝播する。

例：彼女はいつも優しい(事実) → 彼女の野菜なら食べたい(伝播)。彼はいつも他人の悪口を言っている（事実） → 彼の野菜が美味しくても食べたくない（伝播）。

・ 偽の合意効果

実際よりたくさんの方が自分と同じ意見だと考える。

例：みんなだって無農薬野菜が良いと思うに決まってる！

・ 知識の呪い

一度何かを知ってしまうと他の人もそれを知っていると想定する。

例：旬の野菜の美味しさを知ってしまうと、同じ種類の野菜でも季節によって味が違うことは当たり前と思う。

・ スポットライト効果

人々が自分の行動や存在にどのくらい関心を抱いているかを過大評価する。

例：消費者が去年よりもイチゴの糖度が低いことを気にしていると心配する。

・ 公正世界仮説

人間の行いについては公正な結果が返ってく世界だと思う傾向がある。

例：彼の畑だけ集中的に雹（ひょう）が降ったのは、直売所のコーナーで自分の野菜だけよく見えるように他の野菜を押しつけていたのでバチが当たったのだ。

- ・ 利用可能性ヒューリスティック

何か意思決定を行う際にすぐに頭に浮かんだ例に依存する。

例：農薬処理されていないタネを買おうとすると、すぐあそこの種屋と思い浮かぶ。

- ・ 防御的帰属

ある事故を目撃した時に、もし自分が被害者と何か共通するものを持っていると、被害者よりも加害者をより責める傾向がある。

例：友人農家の春まきが遅くて栽培に失敗した。去年同じ種苗会社から買った種の発芽が悪かった。そのため友人の失敗を種屋のせいにしてしまう。

- ・ 純朴なリアリズム

自分は客観的に物事を考えることができるが、他人は不合理で歪んだ視点で物事を考えたと信じている。

例：自分は世界をありのままに正しく見ているが、他の人は何もわかっていない馬鹿だ！

- ・ 素朴なシニシズム

自分は物事を正しく客観的に捉えることができていると信じる一方で、他人の意図や行動の裏には、実際以上に自己中心的なバイアスが潜んでいると考える。

例：自分こそは有機農業についてよく知っていると思っているが、他の人間は有機農業を自分の都合で利用しているだけだ、とってしまう。

- ・ フォアラー効果（バーナム効果）

私たちの性格を非常に曖昧な多くの人に当てはまるような記述に基づいて簡単に紐付ける傾向がある。

例：血液型でその人の性格を判断する。

- ・ 第三者効果

自分以上に、他人がマスメディアによって影響されていると信じている。

例：彼は YouTube の見過ぎだ！

- ・ダニング = クルーガー効果

何も知らないほど自信を持ち、よく知っていくほど自信を失っていく。

例：農家経営が不振だというと、ちょっとアグリビジネスをかじった人は六次化だという。しかし実際に六次化をやっている農家から話を聞くと、六次化の商品は名刺代わりで主力商品にしている人はほとんどいない。

18. アンカリング

意思決定をする際に最初に紹介された情報に強く依存する傾向がある。

例：新しい野菜にチャレンジするとき、この品種は一目置く〇〇さんも使っていると聞くと、それが自分の営農・作付けに最適かは別として、良いに違いない！と思い選んでしまう。

- ・自動化バイアス

自動的なシステムに依存しすぎる傾向がある。時には、正しかった情報をシステムが誤って修正した場合でも、その修正を受け入れてしまう。

例：これまでネットで買ったタネから AI がオススメのタネを広告してきて必要ないのに買ってしまった。

- ・信念バイアス

ある意見がどれだけ強く結論を支えているかではなく、どれだけ結論が自分の考えと一致するかに応じて、その意見の強さを判断する。

例：私は、彼女が信じる農業界の陰謀論を支える意見を述べた。そのため、彼女は私の意見を支える証拠がほとんどないにも関わらず、私の栽培についての意見は正しいと受け入れた。

- ・信念固執

ある物事が真実でないと立証する証拠が、時として根拠のない形でそれを真実だと信じる傾向を強める。

例：農業界の陰謀論を否定する証拠は、恐らく金儲け主義の巨大アグロテックによって捏造されたものだ。

・グーグル効果（デジタル健忘症）

検索エンジンで容易に検索できる情報は忘れる傾向がある。

例：ある野菜の播種期をいつも忘れてしまう。でもまたググればいいやと思って覚えな
い。そして播種期を過ぎてしまう。

・リアクタンス

特に個人の自由を脅かされると考えた時、教えられたこととは反対の行動をとる。

例：就農時、もらえるものはもらった方が良くからと農業次世代人材投資資金を勧められ
たが申請しなかった。お金をもらっても行政に縛られるのは嫌だ！

・確証バイアス

理解を確認するための情報を探して覚える傾向がある。

例：ゲノム編集を否定する限られた証拠に基づいてそれが良くないことだと信じる（他の
ゲノム編集を支持する証拠は無視する。）。

・利用可能性カスケード

社会から受け入れられたいという心理に基づき、公で繰り返し話されることで集団的
信念が構築されていく。

例：ネオニコチノイドのせいで蜂がいなくなったという話をきっかけに、環境に配慮する
人たちは全般的に除草剤を使わなくなった。

・凋落主義（ちょうらく）

過去を美化し、未来を否定的に見る傾向があり、社会や制度が概して衰退していると
考える傾向がある。

例：昔の野菜は野性味があり味が濃くて良かった。

・サンクコスト効果（約束の拡大）

たとえ悪い結果になるとしても別のものに投資をするのではなく、それまで投資した
ものにさらに投資をする。

例：今年この珍しい野菜は売れなかったが売れるまで来年も再来年も作り続けるぞ！

・現状維持バイアス

現状維持を好み、変化は損失だと考える傾向がある。

例：専用の会計ソフトがあるのに自前の表計算を使い続ける。

・ギャンブラー誤謬（ごびゅう）

将来の出来事の確率は過去の出来事によって影響を受けると考える。

例：発芽率 50%のタネを一つ撒いたが発芽しなかった。でも次のタネは間違いなく発芽するはずだ！

・ゼロリスク・バイアス

小さいリスクを 0 にすることを好む。たとえ、他の選択肢を取ることで、全体としてより大きくリスクを減らすことができるとしても。

例：端境期に備えて作付けする以上に同じ種類のタネを余計に買ってしまふ。他の品種ではなく。

・フレーミング効果

どのように情報が発表されるかによって、たとえ全く同じ情報でも異なる結論を導くことがある。

例：彼は 300 品種中 70 種もの自家採種に取り組んでいる！彼は栽培している中の約 23%しか自家採種していない...

・ステレオタイプ

個々に対する情報を全く知らなくとも、ある同じグループに属する人々が共通の特徴を持っていると信じている。

例：彼は有機農家だ。だからきっと積極的に自家採種に取り組んでいるに違いない。

・権威バイアス

権威を持っている人の意見をより信じ、影響される傾向がある。

例：有名な方が雄性不稔はミトコンドリアの損傷だというのでそう信じる（しかし論文によるとそこまではわからない。）。

- ・タキサイキア

時間に対しては、トラウマや薬物の使用、また身体的な活動によって影響を受ける。

例：黙々と草むしりをしていると時間が経つのが早く感じる。

- ・外集団同質性バイアス

自分と違うグループに属する人たちは皆同じとみなし、一方で自分と同じグループに属する人たちはより多様だとみなす傾向がある。

例：有機農家は、慣行農家がみんな一様に農薬に頼っているのが当たり前と思い、自分たちはそれぞれが工夫して一様でないと思っている。

- ・プラセボ効果（プラシーボ効果）

治療がうまくいくと信じるとその信念が小さな治療効果を生む。

例：家族の体調がすぐれない時、スーパーの野菜を無農薬野菜と偽って食べさせたが、おかげで体調が良くなったようだ。

- ・生存者バイアス

最終的に生き残ったものだけを考え、他の生き残ることができなかったものは無視をする傾向がある。

例：こぼれ種から育った野菜の力強さを感じる一方、それ以上にうまく育つことのなかったこぼれ種の方がはるかに多いことを意識するのは難しい。

- ・パーキンソンの凡俗法則（自転車置き場の議論）

より複雑な問題を避けつつ些細な問題に対してより重きを置く傾向がある。

例：生活のためにはまず農業経営をしっかりと確かなものにしなければならないにはずなのに、それよりも細かな品種選定などに時間を費やしてしまう。

- ・ツァイガルニク効果

完了したタスクよりも未完了のタスクを覚えている。

例：すでに播種した日時はうろ覚えだが、これから播種しなければならない予定は覚えている。

・イケア効果

部分的にでも自分たちで作上げたものに対してより高い価値を感じる。

例：自然食品しか食べたくないと言っていたのに、田植えを手伝ったお米は知らないうちに除草剤が使われても美味しく感じた。

・ベン・フランクリン効果

すでにある人に恩恵を与えている場合、その人から恩恵を受けている場合よりも、その人に別の恩恵を与える可能性が高くなる。

例：自分から野菜を割引してあげた場合は、相手からおつりはいりませんよと言われて特をした場合よりも、更に他の野菜をおまけでつけたくなる可能性が高い。

・傍観者効果

自分以外に傍観者がたくさんいるほど、率先して行動をおこさなくなる。

例：混雑した売り場で、自分とは関係のない棚の野菜が変に崩れていても素通りしてしまう。

・被暗示性

特に子供たちは、時々他人によって提案された考えを自分の記憶と勘違いする。

例：幼い頃、秋の収穫祭で食べた新米の味を思い出せないが、皆が甘くておいしかったというので、新米は甘くておいしいという記憶になる。

・過誤記憶

想像したものを本当の記憶と勘違いする。

例：友人はどこかのメディアでトマトの鮮度の判別方法をやっていたと思っているが、それは実は前に私が教えてあげたことだった。

・クリプトムネシア

本当の記憶を想像によるものと勘違いする。

例：初めて見る品種と思って試しに買って帰ると、買ったことを忘れてただけで同じ商品を買ってきてしまう。

- ・ クラスター錯覚

ただのランダムなデータからパターンを見つける傾向がある。

例：この野菜は人の顔みたいに見える。

- ・ 悲観主義バイアス

悪い結果が起こる確率を高く見積もりすぎ、悲観的になりすぎる時がある。

例：端境期の収穫が心配で周年の出荷は無理と諦める。

- ・ 楽観主義バイアス

良い結果を得ることができると楽観的に考えすぎる時がある。

例：今年初めて作った珍しい野菜が売れると来年以降も同じように売れると思う。

- ・ バイアスの盲点

自分自身がバイアスを持っていると考えず、他人の考えはより偏っていると考える傾向がある。

例：農業従事者の数が減ってきており補うためにはもっと若い人に就農してもらわなければならないと考える一方で、今までが多かったのでこれからは少なくなっても十分やっていけるとの考えは間違っている、と思う。

《総括》

認知バイアスは、バイアスのない行動が“正しい”！というものではありません。しかし、本人の意志とは別に自然と取ってしまう考えや行動があることを理解して、自分や相手を理解する材料にすることはできると思います。自身でも例を作ってみて、考えるきっかけにしてみてください。