



最も手ごわい誘惑者—脳の二重構造—

人の脳には二つのシステムが存在しているという話はダニエル・カーネマンの「ファスト・アンド・スロー」が有名であるが、その他にも認知心理学や脳神経科学の研究が進む中でそれを裏付ける証言も増え、脳の認識が二重構造になっている説はかなり浸透してきたと言って良い。二つのシステムの一つは直観とか感情に基づいて判断する脳で発生学的には他の動物と共通点が多く古い脳（システム1）である。これに対してもう一つのシステムは論理的な活動を司る脳で発生学的には大脳皮質に対応し、このシステムの機能の大きさが人を他の動物との比較において際立たせているものである（システム2）。

人の認知活動をこの脳内の二つのシステムの相互作用として理解するのは面白い。このシステム1とシステム2を比較するとシステム1の方が決定権限は強く両者が対立する場合にはシステム1の決定に従う傾向が強い。一方、人の意識に上るのはシステム2の方である。従って、人の認識において意識に上る現象と無意識の現象がミスマッチを起こす可能性がある。この部分を深く分析した結果として行動ファイナンスが発展した。行動ファイナンスは様々な実証分析を通じて、人の判断は決して論理一辺倒ではないことを示した。その結果、合理的に判断する人の存在を仮定し、その上に築かれてきた従来の経済学に大きなインパクトを及ぼした。

行動ファイナンスの分野だけでなく、二重構造モデルが説得力を持つ場面は多い。例えば、芸術家の熟練度について、熟練度の低い芸術家はシステム1に直接訴えるのではなく、システム2の論理表現に一度変換して他者に自分のシステム1で感じていることを伝えようとするけれど、熟練の芸術家はシステム1に直接的に働きかける表現ができるといわれる。また、政治の世界においても、保守派がリベラル派よりも多くの場合において優勢なのは、前者が後者に比べて、人々のシステム1に強く働きかけるからであるとの主張がある。

システム2がシステム1に簡単に従属してしまうという事実は、通常、システム2がシステム1をうまく隠しているため、人は自らを非常に論理的な存在と信じていることができる。しかし少し苦しい環境に身を置くと、システム1の影響力を強く感じることができる。例えば、マラソン経験者であれば、ランニング中に苦しくなってくると、走るのを中断させようとする「自分」が出てくる経験があるだろう。「これ以上頑張っても身体の為にならないから」とか「本当に勇気のある者こそ中断できるものだ」とか、自分にとって効果のある理屈を次々と繰り出してくる。まさに仏陀の悟りを邪魔する蛇のようである。自分のことを一番わかっている者が誘惑してくるので、これ以上に強力な誘惑者はないと言える。（小粥 泰樹）