# なぜ人は動かされるのか　影響力の武器

ロバート・B・チャルディー　著　　誠信書房

（まえがき）
私はこれまで実に騙されやすい人間でした、そこで私は社会心理学者として、承諾の真理を研究として始めました。
その道のプロ達が相手にイエスと云わせる為に使う戦術は限りなくあっても 6 つの原理「返報性」「一貫性」「社会的証明」「好意」「権威」「希少性」を取り上げていきます。
説得のプロたちは、それらの原理が持つ巨大な力をどう巧みに組み合わせて、購買・寄付・譲歩・投票・同意を獲得する要請に仕上げていくのでしょうか。
（著者）
アリゾナ州立大学心理学部名誉教授で米国を代表する心理学者の一人で社会的影響過程、援助行動、社会的規範等に関する数多くの業績で学会をリードしてきた。
第1章　影響力の武器
～ある日の事、友人のジュエリーショップを開いている女性から電話があり、不思議な出来事があり心理学者の私ならうまく説明してくれると思ったと。
当時は観光シーズンで店はお客でごったがえしていたがトルコ石だけが売れないので店員に 2 分の一で売り出すように指示して、外出、帰って見ると全て売り切れていたが店員は勘違いで 2 倍の値段で値札を出していた。
良質な宝石を欲しがっていた客は買う価値があると信じ込んでしまったのです。
～機長症候群＝アメリカ連邦航空局によると多くの航空機事故は機長が犯した明白なミスを他の乗員が正さなかった為に発生していると報告している。
第2章　返報性～昔からある「ギブアンドテイク」だが・・・
～政治の世界における返報性のルールの威力
リンドン・ジョンソンが大統領になって間もないころから、自分の法案がどんどん議会を通ってしまうことに驚きました、政治学者が詳細に検討を加えたところ、彼が長年に亘って上院や下院で力を持っていた時期に彼が他の議員に与えていた恩恵が積もり積もっていたからだと分かりました。
同じ理屈で説明できるのがカーター政権発足当初に上院・下院ともに民主党が多数を占めていたにも拘らず、なかなか議会で法案を通せませんでした。
カーターはワシントンの外から来た人間だからと言って選挙運動を展開しました。
議会の誰もがカーターに借りがなかったせいで生じたかもしれません。
ビル・クリントン大統領の第一次政権についても同じことが言えるかもしれません。
～無料――とは言えない――試供品
インディアナ州のあるスーパーマーケットの経営者は、1 日数時間だけチーズを買い物

客の前に出し、それを客に自分でスライスさせて試供品として食べてもらうという方法で驚くなかれ450kgものチーズを売ってしまった。
～無料試供品戦術を使っているアムウエイ社
無料試供品を利用した BUG と云う手法は製品をひとまとめにして「家庭用クリーナー」「洗剤シャンプー」「防臭スプレー」「殺虫剤」「窓ふきクリーナー」などが入っており、特別デザインの袋に入っており顧客の家に届け、勿論無料という事で数日間の試用期間が終わると販売員がその家を訪問して客が買いたいという商品の注文を取る、各州の販売員が著しい効果を報告、これは返報性のルールの罠にかかっているのです。

## 第3章　コミットメントと一貫性――心に住む小悪魔

～ひとたび決定を下したり、ある立場を取ると、自分の内からも外からも一貫した行動をとるように圧力がかかります。
～一貫性のテープが回る
ある研究者がニューヨークのビーチで偽の置き引き事件を仕組み、何が起きるか観察した。ビーチにいる海水浴客を一人実験対象として選び、その人から 5 フィート離れたところにビーチマットを敷きポータブルラジオを聞きながら少し寝込んだ後に、ぶらぶら歩きその場を離れ、間もなく置き引きを装った研究者が置いてあるラジオを掴んで持ち去ろうとします、この条件下では 20 回同じことを繰り返して呼び止めた人は 4 人だけでした、「荷物を見ていただけませんか？」と、頼まれた人は全員同意して一貫性の原則に突き動かされて 20 人中 19 人が正に警備員の役を果たしたのです。
～読者からのレポート（カナダの大学教授より）
ある経営者は予約係が電話を受けた時に「変更がありましたらご連絡ください」という事をやめさせ「変更がありましたらご連絡いただけますか？」と相手に尋ねて返事を待つようにさせた、これによって店に現れない予約客は 3 割から 1 割に減った。
この賢明な経営者はシカゴにあるレストラン「ゴードンズ」のゴードン・シンクレア氏です。
～特に付け込まれやすいタイプ
考え方や行動の一貫性の法則を使った戦術の犠牲者 18 才から 80 歳を対象に継続研究では驚くような発見があり一貫性へのこだわりは歳を重ねるほど強まり 50 歳を超えた人達が最も強く、以前にしたコミットメントとの一貫性を保とうとする傾向を示すことが分かった。
米国の 12 の州の捜査当局と共に高齢者を狙う詐欺グループの手口を暴くために囮の捜査を敢行、実に様々な手口が明らかになった。
「違いますよ・唯話しただけではない、あなたは注文したのです、イエスと言いました、イエスと言ったじゃないですか」
「ええと、先月署名を頂いていますね、お忘れですか？」
「はっきりそうおっしゃいましたよ、3週間前位です」
「先週、お約束頂きましたし、はっきりそう伺いました」

## 第4章　社会的証明――　真実は私たちに

～社会的証明の原理＝特定の状況で、ある行動を遂行する人が多い程、人はそれが正しい行動だと判断します。

平均的に視聴者と録音された笑い声を流し続けるテレビ局は気持ち悪い程似ているケースとして・七面鳥のひな鳥特有のピーピーという鳴き声を録音し毛長イタチの剝製からそれが聞こえるようにすれば母鳥を騙すことが出来た、偽のひな鳥相手でも母鳥の養育行動はサッと始まるのです。

～他者がもたらす力

キリスト教福音派の牧師は、聴衆の中にサクラを仕込んでおくことで知られサクラは打ち合わせ通り決められた時間になると前に進み出て証言と寄付を行います。

広告主は製品の伸び率が最高・とか一番の売れ行きといったことを私達に強調したがります「自分で何を買うか決められる人は全体の僅か 5％の残りの 95％は他人のやり方をまねるのです」

犬を極度に怖がる子供達の恐怖心を低減する最も効果的な方法は沢山の子供達が様々な犬達と接している場面を見せる事ですが映画で見せても同様の効果がある事が分かった。

～幼稚園児の極端に引きこもり園児を選び出して「一人ぼっちの園児が 11 の場面からなる映画で、どの場面も一人ぼっちの子供が何か社会的な活動をしている他の子供達を見ている処から始まり、やがて積極的にその活動に参加し楽しそうにしているところで終わる」を見せたところ普通の幼稚園児と同じくらい良く交わるようになった。

更に 6 週間後には驚くべきことに仲間たちを引っ張っていく存在になっていた。

～ショッピングカートを発明して大金持ちになった経緯

シルバン・ゴールドマンは 1934 年小さな雑貨店をいくつか買収した後、買い物客が買い物をやめるのは買い物かごが重くなりすぎた時だと気が付いて工夫して発明されたのが「ショッピングカート」だった、当初は進んで使う人がいなかったが買い物客の何人かを雇いショッピングカートを押して買い物させ店内を回らせたらほどなくサクラでない客も利用するようになり全米を席巻・資産 4 億ドルの大金持ちになった。

（ 前編 ）