

第1章：影響力の武器

“影響力の武器”の中での記述	カルト（摂理）的にいうと
<p>「カチッ・サー」とは、ボタンを押すとその場面に適したテープが動き出すさま。 人間もあらかじめプログラムされたテープを持っている。例えば「~ので」と理由づけを行うことで承諾する確率は増えるという。高価なもの = 良い物と考えてしまうのも同じことである。</p>	<p>カルトでは様々なことに理由付けが行われている。高価なもの（多額献金）= 信仰が良いという図式もあるため、信仰がいい人ほど献金額は増えるし、信仰がいいと思われたい人ほど献金を額を増やしていく。</p>
<p>「機長症候群」 航空機の事故は機長が犯す明白な指示ミスが、他の添乗員によって正されずに起きてしまうことが多いという。</p>	<p>「専門家が言うならば正しいに違いない」という考え方は「メシヤだから罪を犯さない」「信頼できる人が言うから間違いない」というカルトでの思考状態そのもの。</p>
<p>「コントラストの原理」 順番に提示されるものの差異によって感じ方に影響が出るということ。例えば美女ばかりのテレビを見ながら並み以上の女性の写真を見せても魅力的に感じないなど。</p>	<p>摂理では、摂理で楽しい時間を過ごすことで、今までの生活が充実していないように見えるということを利用している。ラブシャワーを浴びせ、摂理での生活にことさら充実感をあたえる。それにより、今までもある程度充実した生活を送っていた者も、それがたいしたことがないように思え、向上心がある者ほどはまりやすくなる。</p>

第2章：返報性

人から何かを与えられればお返しをしなければいけないと思う

“影響力の武器”の中での記述	カルト（摂理）的にいうと
<p>何か人にしてもらったらお返しをしないと いけないという性質が人間にはある。また幼い頃 からそのように教育されてきており、お返しを しない人間というのを自分自身が許さない。</p>	<p>まず初めて会ったときにとてもよくされる。そ して 30 講論を聞き終わるまでは徹底的に優しく される。 実際私は 30 講論が終わったときに教会の指導者 に「よくしてあげるのはここまでだよ」と言わ れた。その後なんとか恩返しをしないとけれ ないといと摂理でがんばりはじめた。</p>
<p>「恩を受けたら返す」という性質だけでなく、 「譲歩してもらったら譲歩する」という性質も ある。「相手が拒否したら低めの要求で譲歩す る」という法則を使ったら、その際に将来的な 承諾も行ってしまう、その承諾に責任を持つよ うになってしまう。</p>	<p>勧誘の際、毎週日曜日のスポーツでエアロビを してほしいといわれ続けた。アルバイトがあり 無理だったので断り続けていたが、日に日に断 るのが申し訳ない気持ちが増えてきた。そこ に来週 1 日だけでいいからと言われ、1 日ならば とアルバイトを休んで参加したが、結果その後 5 年間参加することになってしまった。</p>

返報性のルールに対する防衛法は、他者の最初の申し出を常に断ることではない。それでは人間関係がうまくいかない。なので、最初の好意や譲歩は受け入れ、後でトリックだったとわかった時点でこれはトリックなのだと再定義できるようにしておくことが重要である。

第3章：コミットメントと一貫性

ひとたび決定を下したり、ある立場をとると、そのコミットメント（誓約・約束）と一環した行動をとる様な圧力がかかり行動するようになる。自分の行ったとおりでいたいという欲求が起こる。そしてそれは他人が見ていたり、目標を書いて人に見せたりすることでなおさら大きくなる。

“影響力の武器”の中での記述	カルト（摂理）的にいうと
<p>【実験】 馬券を買う前よりも、馬券を買った後のほうがその馬に対する勝利への期待度は上がる。</p>	<p>摂理に入ることですらに摂理の価値が高まり、摂理という文化に必死にあわせようとする。入ったら簡単には出られない図式。</p>
<p>【経験】 インチキ瞑想法のセミナーに参加した筆者と友人が主催者に対して的確に反論した。主催者は反論できなかった。参加者は目が覚めるだろうと思ったが、むしろ高額セミナーに申し込んだ人たちがいた。あまりにも反論が的確であったためこのままだとセミナーに申し込めなくなってしまうとあわてて申し込んだ人がいた。</p>	<p>「ここが唯一の真理」とすでに思い込んでいる人に反論するとむしろ「邪魔する人がいるから、なんとか邪魔されないようにがんばろう」と思ってしまう。これに加え摂理では「今までも真理というものは反論されてきた」と言っているため、反論するものがどれほど正論を述べてもなかなか伝わらない。また反対サイトを見るなどと言われて素直に見ないことも同じ心理が働いている。</p>
<p>「フリードマン」の実験 子供に「このおもちゃで遊んではいけない」と強く厳しく脅したときには、しばらくは遊ばないが、日がたつとその注意した人がいなければ平気で遊んだ。一方優しくいい含めたほうは時間がたってもそのおもちゃで7割が遊ばなかった。これは自分で「いけない」と悟ったためである。言われてやるのではなく、個人的責任を感じたということ。</p>	<p>摂理でも厳しく脅しはしない。また教祖を悟るときも、自分で感じて自分で悟ったような仕組みになっている。メシヤとは のような人だ という情報を与え、後で教祖は のような人だ という情報を与える。その結果、教祖はメシヤだと自分で悟ったようにする。 その結果、人に言われて摂理に残っているのではなく、自ら考えた結果残っていると思ってしまう。</p>
<p>「ローボールテクニック」 喜んでとびつかせておいてから基準を下げる。天然ガスの省エネに関する実験。省エネすれば新聞に名前が公表されるという条件下では省エネに取り組んだ。その後名前を掲載する話がだめになったと告げたときにどのような影響が生じるかを調べたところ、変わらず省エネに取り組んでいた。一旦コミットメントした結果、公共精神に溢れた行動であることに満足し省エネを続けたと考えられる。</p>	<p>摂理はこのようなテクニックをマニュアルとして整備してはいない。それがわかれば不信感がかうからである。ただし、いろいろな人たちと話していく上で、このようなテクニックを身につけていく人はいる。</p>

第4章：社会的証明

他者がもたらす力。多くの人の行動にあわせようとする心の働き。他人を模倣することの効果は大人でも子供でも見られる。また次の2つの状態でより効果的である。「不確かさ」 自分が確信をもてないときに人の行動に目を向ける。「類似性」 自分に似た他者のリードに従う傾向にある。

“ 影響力の武器 ” 中での記述	カルト（摂理）的にいうと
テレビ番組の録音笑いの例。誰も好きではないのについ笑ってしまう。イタリアのオペラでは、「さくら」が商売として存在していた。笑いの音を入れることで自然と笑いを誘ってしまう。	礼拝、イベントなど、摂理の中の集団行動の中でも同じようなことがいえる。「ハレルヤ」と叫んでしまったり、異言もそのうちのひとつと考えられる。
著者の実体験から、プールで泳げない子供に指導者をつけても泳げなかったのに、同じ年の子供と一緒に遊ばせただけで泳げるようになった。	摂理でも同い年や同期や大学同士を競わせて効果をあげるようにする。
【不確かさ】について 人は自分が確信を持っていないとき、状況が曖昧なときほど他人の行動に注意を向け、それを正しいものとして受け入れてしまう。	カルトに入ればそこは全て異次元で不確かな世界となり、判断を仰ぐしかない状態になる。特に「人生について」などは今まで誰にも教えてもらっていない問題であり、不確かさこの上ない。
【類似性】 人は自分と似た他者に従う傾向にある。それは自殺統計を見ても明らかで、自殺が広く報じられた後、類似した悩みを持つ者の自殺が相次ぐこともこのためである。	同じ大学生、また似たような性格が集まるため、類似性をもつ模範者は多々いる。またその人たちが常に証する。「 な状態だったけれどここに来て救われた」など。その証言に自分を当てはめて、摂理にいることの正当性を感じることができる。

どう防衛したらいいのかわからないが、人間は心理的には防衛したくない（他にならいたい）と思ってしまう。だが、私たちが従おうとしているものは不確かなデータであることを知ることが大切である。例えば一般人がその商品をことさらいいものように宣伝しているテレビコマーシャルがあるが、じっくり見ると俳優が一般人のように演技していることに気づく。

第5章：好意

好意を持つ人から頼まれるとNOとは言わない。売り上げのギネス記録を持つGMのセールスマンが、「驚異的な売り上げのコツは何か？」と聞かれて「公正な価格と、この人から買いたいと思わせること」と言った。

“影響力の武器”の中での記述	カルト（摂理）的にいうと
<p>好きになるのには理由がある。</p> <p>理由 外見のいい人</p> <p>理由 類似した人</p> <p>理由 おせじを言われると</p> <p>理由 接触と共同</p> <p>【実験】少年を2チームにわけてキャンプ。分けるだけでライバル心。その後共通の目的を与えるとひとつになった。</p> <p>理由 条件づけと連合</p> <p>いいニュースをもたらす人は好かれる。その逆もあり。</p>	<p>最初の勧誘ではとにかく好意を持ってもらえるように接しなさいと言われる。好意を持たないと次のステップはないと言われていた。</p> <p>服をこぎれいにする、常におしゃれにも気を使い、明るい印象を与える。またことさらお世辞を言う。</p> <p>またキャンプなどもよくも行い、新入生とまず仲良くなり信頼関係を結ぶことを優先する。</p>
<p>状況では・・・</p> <p>食事の時に話すといい印象になる</p> <p>スポーツイベントでの勝利などはその人が普段行わないようなこともさせてしまう</p>	<p>摂理では、食事とスポーツは活動の中でも大きなポイントを占める。特に勧誘時にはスポーツイベントで誘うし、その後の食事をとおしてその人を深く知るために多くのことを聞き出し、今後の策を練っている。</p>

実は好意を高める方法はおそろしく多いので、防ぐことは難しいが、過度な好意には敏感になっておく必要がある。

第6章：権威

人は権威をもった人からの命令には逆らえないようにできている。そして権威は「専門性」と同じ意味を持っているといえる。

“影響力の武器”の中での記述	カルト（摂理）的にいうと
<p>「ミルグラム」の実験 教師と生徒役に分けて実験。教師は生徒に電気ショックを与える指令をうけている。実際は電流は流れていなかったが、生徒役は実験主催側で、痛がる演技をした。だが、教師役は研究の主催者という権威の命令を守り続け、電流を流し続けた。特に残忍な人でなくても、無意識に権威に従ってしまうことが明らかになった実験。</p>	<p>権威は「専門性」とも同じように扱われるが、摂理でもことさら指導者クラスの権威を高めるような会話を繰り返し、指導者の言うことに逆らおうとはしない。これは多くの一般の人たちは理解できないと言うが、性被害を受けた被害者が指導者に正当性を主張され納得してしまうことをみても明らかである。</p>
<p>権威というものは、実際に実体がなかったとしても、権威をあらわす肩書きなどに簡単に影響されてしまう。</p>	<p>摂理ではもちろん「メシヤ」という世界唯一の肩書きを武器にしています。また肩書き名でなくても、「聖書を2千回読んだ人」「霊界を見ることが出来る人」と教祖が語らずとも、周りの人間が様々な肩書きをつけて説明している。</p>

権威者からの防衛法を、チャルディーニは2つの質問を問いかけることで判断せよと説いている。

「この権威者は本当に専門家なのだろうか」

「その専門家はどの程度誠実なのだろうか」

摂理の人たちがこれらの問いを真剣に自分に問うならば、答えは出てくるはず。

に関しては、人づての話しか聞いておらず、ほとんど直接話したことがない人をどうやってメシヤという世界唯一の存在、専門家とってしまったのか、それを考えれば簡単に解ける。

に関しては、信者からの献金で偽装パスポートを何枚も用意し、中国で城のような家に住み、国際指名手配されてもお逃げ隠れることしかできない教祖を見ても明らか。これは無実の罪で仕方なく逃げている範疇を超えている。

第7章：希少性

人は残り少ないものに対してより価値を感じるものである。

“影響力の武器”の中での記述	カルト（摂理）的にいうと
<p>【ウォーチェルらの実験】</p> <p>クッキーの味を評価してもらった実験だが、より少ないほうのクッキーをおいしいと感じた人が多かった。しかも最初から少なかったものと、後からどんどん少なくなっていたものだと、後者のほうがより好意的になった。また少なくなった理由として、研究者のミスで少なくなったという説明と、人気があって食べられてしまったという説明とでは、後者のほうが好意的になった。</p> <p>人は機会を失いかけると、その機会をより価値あるものとみなす。</p>	<p>摂理でも、希少性はことさら強調される。メシヤも人間だからいずれ死ぬ。生きているメシヤに会えるのはまさに今しかないと説明することもある。最初スポーツ勧誘のときに、今まで大学でずっと勧誘していたのに一度も会わなかった。今日会えたのはなんか意味があると思う。これを逃したらせっかく仲良くなったのにまた会えないかもしれないとスポーツに誘うこともある。</p> <p>摂理のありとあらゆる活動に希少性の原理は使われている。</p>
<p>希少性は商品の価値だけでなく、情報にも適用できる。あるメッセージを受け取れないと、それを手に入れたいくなる。</p>	<p>御言葉がそれにあたる。摂理を離れようとする人に対しても、今聞かないと意味がない。もう聞く機会はないと希少性をうったえる。</p>

希少性の圧力に対する防衛は、理性で対抗する必要がある。希少性を含むような状況では、人はカッと頭に血が上っている状態であるので、そういう状態にならないよう注意し心がける必要がある。そして一旦気を静め、なぜそれがほしいのかという観点から考えてみるべきである。

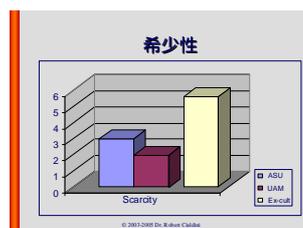
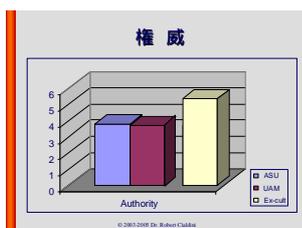
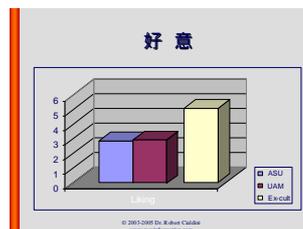
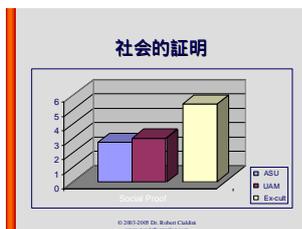
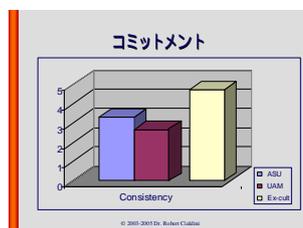
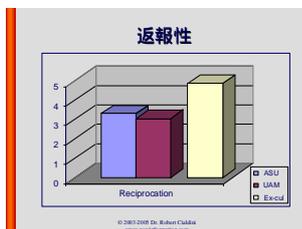
おまけ 日本心理学会報告

2007年9月18日～20日まで東京で開かれていた日本心理学会にチャルディーニ氏が招かれ、氏の唱える「影響力の武器」をいかにカルト集団が使っているかということデータをもらって実証されましたので、その点を報告いたします。

アンケートの質問はアメリカのある大学と、スペインのある大学の一般学生が所属するサークルやクラブ学生と、元カルト信者へ行われました。彼らの所属団体(元カルト学生はそのカルト組織)がいかに影響力の武器を使用していたのか、「このようなことはあったか?」という形式で質問し、その回答をグラフにしたものが下記です。

全ての武器において、カルトが有効に使用したということがわかります。

立方体は左から順に、アメリカの大学生・スペインの大学生・元カルト組織にいた学生



最後にチャルディーニ氏は、「世の中にはこのような武器を使つての勧誘や説得は溢れている。ただカルト組織はそれをとて多く、また有効的に使っており、それが実証された」とおっしゃられました。また後に個人的に、このような影響はどのくらい持続するのかと質問したところ、「半永久的に」とのことでした。

最後に、これらの解説は「カルトの場合」を除いては著作物通りではありませんが、内容もおもしろく、とても読みやすいですので、ぜひみなさまで読まれることをオススメします。