

■はじめに

- * 1 『影響力の武器』出版以降、Boyle (2008) が予想する憤慨混じりの侮蔑を（最も好戦的な同業者からさえ）私がまったく受けずに済んでいる理由は、一考の価値がある。主な理由は二つあると思われる。一つ目は、新聞各紙の「人間的興味」に関する通俗化した社会科学記事と同じ書き方をせずに、自分の意見や結論の土台となった論文を逐一（延べで何百本も）引用するように心がけたことである。二つ目は、自分自身の研究成果、あるいは他の研究者たちによる一群の研究成果ではなく、人間の反応を研究する特定の手法、つまり実験行動科学の手法を広く紹介しようとしたことである。当時そんなつもりはなかったが、その結果、同業の実験行動科学者たちへの武装解除効果が生じたのだとすれば、それは、私が長く信じている考え（人は自分の乗っている舟を沈めようとは思わない）の裏付けになるかもしれない。
- * 2 残念ながら、インターネットで調べたところ、この洞察に富んだ引用を祖父の言葉だとは言えないことが判明してしまった。この言葉は祖父と同郷の有名人、ジュゼッペ・トマーゾ・ディ・ランペドゥーサのものだった。

■まえがき

- * 1 私は7つの原理の中に物欲の原理、すなわち、人は選択をする際にできるだけ少ない支出で多くを得ようとする、という原理を含めなかったが、だからといって、選択を行うときに抱く、利益を最大化し損失を最小化したいという欲求が重要ではない、と考えているわけではない。また、承諾誘導のプロたちがこの原理を無視しているという証拠があるわけでもない。それどころか、私の調査では、その道のプロは、説得力のある「良い話があるんで

すよ」というやり方を（本心からの場合も，そうでない場合もあるが），しばしば使うことが分かっている。本書で物欲の原理を独立させないことにしたのは，これが当たり前の動機，言うまでもない要因であり，認識しておく必要はあるが詳細に記述するには及ばないと考えたためである。