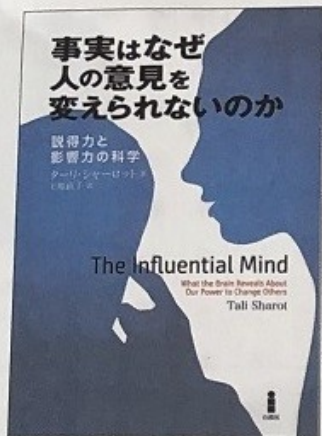


話題の本

Book



事実はなぜ 人の意見を変えられないのか 説得力と影響力の科学

ターリ・シャーロット 著/上原直子

白揚社
2500円+税/285ページ

Profile

Tali Sharot

米ニューヨーク大学で心理学と神経科学の博士号を取得。現在英ユニバーシティ・カレッジ・ロンドンの認知神経科学教授。前著『脳は楽観的に考える』では楽観主義バイアスの研究が注目された。

事実では「信念」揺るがず 検索エンジンがさらに強化

評者・スクウェアイブ代表 黒須豊

ト時代になり、グーグルなどの検索エンジンとの相乗効果で、こうした傾向がますます強まっているということだ。

気 鋭の神経科学者による、他人をいかに説得するかに焦点を合わせた書。著者は、対立する問題に関して相手がすでにある種の信念（本書では「事前の信念」）を持っている場合、単なる事実の提示という方法は効果がないという。興味深い研究事例をちりばめ、見事に読者を納得させる構成だ。

著者は、新三種混合ワクチン（MMR）接種と自閉症の関係の事例を使って、事実の提示の無効性を解説する。かつて、MMR接種が自閉

症を誘発するという1つの論文が、幼い子供を持つ親たちを不安に陥れた。実際のデータは正反対の結果を示しているのだが、「事前の信念」を持つてしまった多くの親はMMR接種を避け、結果として麻疹患者が3倍に増えた。

著者によれば、様々な実験から、「事前の信念」を持つた人は自分の考えに近いデータを積極的に採用する一方で、反対意見については、遠ざける傾向にあるとわかる。

ここで一番のポイントだと思われるのは、インターネット

ことを示すデータを積極的に検索する。そうすると、グーグルなどの検索エンジンは、本人が探そうとしているデータの表示優先順位をどんどん上げていくのである。その結果、自分の考えを支持するデータがたくさんあると感じてしまうわけだ。逆に、自分と異なる意見のデータはクリックしないので、次第に表示されにくくなっていく。

著者は、結果的に他人の行動を変化させるヒントも提示している。説得力を身に付けたい人にお薦めの書である。