

現在、報道・書籍・ネットなどメディアの充実により、情報だけは豊富に仕入れることができる時代となりました。

しかしながら、その情報も玉石混合といった感じなのは否めません。

転んでも泣かないためには、嘘を嘘と見抜ける能力が必要なわけです。

敵を知り己を知れば百戦して危うきなし。
そんなわけで、嘘をつかずに相手をだます方法をいくつか。

- 統計データで嘘をつく

アンケートなどの統計結果の場合

該当アンケートの結果などを利用して嘘をつくのは常套手段です。
そのアンケート結果が信頼に値するかどうかは、ある程度以下で判断できます。

- a. アンケート回答者が対象の事柄について十分な理解がある
- b. 実施人数、有効回答数などが統計データとして十分である

a.については、たとえば報道番組などで政治的なアンケートをとった場合、その対象となる政策について、その辺を歩いている一般的な人（自分自身も含めて）が十分な理解をできていそうかどうか。偏見ありきのアンケート結果は、当然ながら信頼に値しません。

b.については、統計というのは最低でも1000以上はないと信頼に値するデータは得られないとされています。実際、よく見るとテレビなどでのアンケートは100人程度であったりと、回答者たちに十分なばらつきがあるとは思えない場合が多いです。

また、ある一定の地域のみ限定でのアンケートであったり、実施人数は多くてもあまりにも有効回答率が低かったりするアンケートも同様の理由で信頼には値しません。大体アンケートの実施者などは「こういう結果が欲しい」を前提に実施していることがほとんどなわけで、自分の求める結果が得られやすい地域・対象年齢・対象性別で行っている可能性も否定できません。

また、統計データにはアンケート以外にも平均値などもあります。
これもまた、データを元に嘘をつくには格好の材料となることが多いです。

たとえば、昼夜で非常に寒暖の差の激しい砂漠のような場所でも、「夏季の昼は40度、冬季の夜はマイナス10度」と書かずに「平均気温は20度前後！」などとうたえば、まるですごしやすい快適な場所のように受け取られてしまいます。どちらも、嘘はついていないわけですが。

- 誤解しやすい表現で嘘をつく

これも、言葉の上で嘘はついていないのですが。

たとえば、私が「私は東大の入試試験で落ちませんでした」というと、さも私が東大に合格したかのようです。しかし、事実はずっと受験していないだけです。くだらないと言われればくだらないのですが、この論法は相手をだますのには有効です。

たとえばマルチ商法などの場合。「これで損をしたやつはいない」などという言い方をされる場合があります（「絶対に儲かる」は逆に使いません）。マルチ商法の多くは、販売代理店として在庫を抱える代わりに子の代理店契約を行ってそいつにまた在庫を抱えさせることで自分が儲

かる、といったネズミ講まがいのシステムが多いわけです。たとえ借金をして在庫を抱えて、それなのに自分の子になってくれる代理店の契約ができなかったとしても、それは「損はしていない」わけです。だって、親の代理店に払ったお金は「権利と在庫分の代金」であるので、価値は減じてない、と解釈できるからです。

このように、言葉の上で嘘をつかずに、うまく相手の考えを誘導するには、一般的な言い回しだが一般的ではない使い方をして「相手がそう思いたがっている」ということを利用すれば比較的容易に相手を騙すことができます。

- 相手の考えを固定する

上に似ていますが・・・

判断材料をあえて少なくすることで相手の選択肢を狭めて正常な判断ができない状況にしてしまう、というのも常套手段として存在します。

よくあるパターンとしては、たとえば原発推進などで、

「あなたは電気を使いますね？」

「じゃあ発電所は必要ですね？」

「じゃあ原発に賛成ですよ？」

と、どんどん相手の視野を狭めて選択の余地をなくしてしまうというわけです。心理学用語では「ロックオン」というそうです。

この論法の特徴は、まったく逆の結論でも同じような論法を行うことができることです。先の原発の例で言うなら、

「核は危ないですよ？」

「じゃあ原発も危ないですよ？」

「じゃあ原発に反対ですよ？」

また、プレゼンテーションなどで有効な手段として、「最初に結論を言う」というのがあります。

結論から入って、その説明を行うことでわかりやすくする効果もあるのですが、相手の考えを最初に傾けておくというのは相手を誘導する上でも有効な手段であるからです。これもある種の「ロックオン」であるといえるでしょう。

- 論理をすりかえる

これもまたよくあるパターンですが、注意していないとなかなか厄介です。

たとえば、昨今話題の「女系天皇」問題などでも、「過去に推古天皇、持統天皇など女性の天皇がいたんだから」という言い方をする人がいますが、「女性天皇」と「女系天皇」は直交する概念です。「女性天皇」がいたということがイコールとして「女系」で天皇位を継承していく制度の根拠とはなりません。

実際には、上で述べたようなことが複合的に使用されることが多いです。たとえば日本とアメリカの関係について、

「日本の安全保障のためにアメリカとは仲良くしなくてはいけないから、牛肉輸入問題などを早期かつ円満に解決すべき」

などといった場合、「ロックオン」と「論理のすり替え」が行われているわけです（どこがそうかは、わかりますよね？）。

これらの「騙しのテクニック」に騙されないためには、まさに上の逆を行けばいいわけです。

- ・結論を急がない
- ・今何を対象として論じているかを把握する
- ・単純な統計を信用しない

最低限、このくらいに気をつければ、手に入れた情報の精度が格段に向上します。