聞き手の態度が欺瞞性認知に及ぼす影響¹

品田 瑞穂 東京学芸大学

The influence of an interviewer's attitude on the perceived deceptiveness of interviewees

Mizuho Shinada (Tokyo Gakugei University)

This study examined how the attitude of an interviewer affected the perceived deceptiveness of interviewees. Forty-four university students (20 males and 24 females) were interviewed, and either told the truth or lied about their experience. They were randomly assigned to the conversation condition or the accusation condition. The interviewer in the conversation condition nodded and made eye contact with the interviewees, whereas the interviewer in the accusation condition did not look at the interviewees and suspected what the interviewees said. Neutral observers watched the videotaped interviews and rated their perceived deceptiveness of the interviewees. The results indicated that accusations by the interviewer increased non-verbal behaviors (e.g., eye blinking) of the interviewees, and the increased eye blinking amplified the perceived deceptiveness of the interviewees.

Key words: perceived deceptiveness, non-verbal behavior, eye blinking.

The Japanese Journal of Psychology

2019, Vol. 89, No. 6, pp. 638–644

J-STAGE Advanced published date: November 15, 2018, doi.org/10.4992/jjpsy.89.17339

嘘は、規範的には善い行いとして認められないにもかかわらず、日常生活に深く根付いた行為である。ある研究によると、人は1日に少なくとも1回は嘘をつくことが報告されている (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996)。「嘘も方便」というように、日常的な場面での嘘は、本当のことを言って相手を傷つけたくないといった利他的な理由で生じ、人間関係を円滑にする効果を持つことがある。しかし、嘘がより深刻な結果をもたらすこともある。例えば面接で応募者が自分の経験について嘘をついており、面接官がその嘘を見抜けなかった場合には、経験のある適切な人材を採用することができなくなる。そのため、面接官にとっては応募者の発言の真偽を見極める必要がある。

それでは、他者が意図的に嘘をついていた場合、それを見抜くことはどの程度可能なのだろうか。虚偽検出研究のメタ分析においては、人が他者の嘘を見抜く平均的な成功率は、チャンスレベルをわずかに上回る程度 (54%) であることが報告されている (Bond & DePaulo, 2006)。なぜ、他者の嘘を見抜くのはそれほど難しいのだろうか。これまでの研究では、主な原因として認知的バイアス、ヒューリスティックの使用、個人差の無視といった嘘の聞き手側の要因が挙げられてきた (Vrij, 2004)。その中でも、聞き手が妥当ではない手がかり (非言語的行動) を嘘のシグナルとして判断に用いることが、判断を誤らせる重要な要因として指摘されている。多くの人は、嘘をつくときには特定の言語的・非言語的行動傾向が表れるという信念を持っている (Strömwall, Granhag, & Hartwig, 2004)。例えば、人は他者が嘘をついているか判断するときに、身じろぎや瞬目といった不安や緊張に関連する視覚的な手がかりを使う傾向がある (Anderson, DePaulo, Ansfield, Tickle, & Green, 1999)。しかし、実際にはこうした手がかりは嘘とあまり関連しないため (大森・宮田, 1998; Vrij, Edward, Roberts, & Bull, 2000)、手がかりを用いることによって嘘の検出はかえって難しくなるようである (Anderson et al., 1999)。

Correspondence concerning this article should be sent to: Mizuho Shinada, Department of Educational Psychology, Tokyo Gakugei University, NukuiKitamachi, Koganei 184-8501, Japan. (E-mail: shinada@u-gakugei.ac.jp)

¹ 本研究の一部は、著者の指導のもとに実施された平成28年度東京学芸大学卒業論文のための研究として行われた。また本研究結果の一部は、第58回日本社会心理学会大会 (2017) で発表された。

以上の知見は、人々が妥当でない嘘の手がかりを使う結果、嘘についての判断が歪んでしまうことを示している。このことから、話し手が不安や緊張に関連する非言語的行動を示すほど、嘘の判断は歪みやすくと考えられる。それでは、どのような状況において、そうした手がかりが増加するのだろうか。これまでの二者の会話場面に関する研究においては、聞き手が厳しい態度をとった場合、好意的な態度をとった場合に比較して、話し手の瞬目が増えることが示されている(大森, 2007)。このことから、聞き手の厳しい態度は、嘘の手がかりとして解釈されやすい(実際には妥当な手がかりではない)話し手の非言語的行動を増やし、結果として嘘の判断を歪ませるのではないかと考えられる。この予測と一貫する知見としては、警察官と容疑者の関係において、聞き手である警察官が厳しい態度で容疑者に質問をすると、容疑者に対する false positive (嘘をついていないにもかかわらず、嘘だと判断される割合)が増加することが示されている(Vrij, Mann, Kristen, & Fisher, 2007)。したがって、聞き手の態度が話し手に何らかの影響を及ぼし、結果として嘘の判断が歪む可能性は十分に考えられる。しかし、このような一連のプロセスが実際に生じるのかどうかに関しては、これまで実証的検討はなされていない。そこで本研究は、聞き手の態度が話し手の非言語的行動に影響を与え、結果として嘘の判断をより歪ませるのかを実験によって検討した。具体的には、話し手を疑っているかのように厳しくインタビューを行う詰問条件と、通常の会話と同じようにリラックスした雰囲気で行う会話条件を設定した。話し手は自分の経験について嘘をつく嘘条件と、嘘をつかない本当条件のいずれかに割り振られた。このインタビューの様子を録画し、話し手の部分のみを評定者に見せ、話し手が嘘をついていると思う程度を、欺瞞性認知尺度(村井, 1999)により評定を求めた。本研究で検討した作業仮説は以下の3つである。

仮説1 詰問条件では、会話条件に比較して、話し手の不安感が高く、瞬目が多い。

仮説2 話し手の瞬目が多いほど、嘘をついていると思われるやすい。

仮説3 話し手が嘘をついているかどうかにかかわらず、詰問条件では会話条件に比較して、話し手は嘘をついていると思われるやすい。

方 法

実験参加者 44名の日本人の大学生(男性20名、女性24名、平均年齢19.68歳)が実験に参加した。

実験デザイン 聞き手の態度(詰問・会話)×発話内容(本当・嘘)の参加者間要因配置とした。

手続き 本研究では、実験参加者に発話内容を指示する説明担当者と、インタビューを担当する聞き手の

2人が実験を実施した。説明担当者と聞き手はともに心理学を専攻する大学生であり、実験の目的と仮説について知らされた上で、すべてのセッションを通して同じ役割で実験を実施した。聞き手の態度を統制するため、聞き手は話し手が本当・嘘のいずれの条件に割り振られたか知らされないままインタビューを行った。説明担当者は、実験参加者との予定調整を行う際に、参加者のこれまでのアルバイト経験について尋ねた。

実験参加者が到着後、説明担当者がまず実験の概要について説明した。具体的には実験は事前質問紙、発話課題(インタビュー)、事後質問紙の順に行うこと、発話内容の分析を後日行うため発話課題をビデオ撮影すること、データの保管と破棄、実験参加者同意書について説明し、署名を求めた。次に説明担当者は20種類の部活動を提示し、実験参加者になじみのない部活を3つ選択するよう求めた。続いて、事前質問紙を渡して回答を求めた。その後、発話課題の詳しい内容について説明した。具体的には、発話課題では後からやってくる別の担当者がアルバイトまたは部活動について尋ねること、発話課題の担当者(聞き手)は実験参加者の表情や態度から、実験参加者の話が本当か嘘かを判断することを説明した。この後、説明担当者は実験参加者についての情報(アルバイトと部活動)についてのメモを残して、聞き手と入れ替わった。このときのメモには、本当条件では実験参加者に関する正しい情報が記載され、嘘条件では実験参加者が経験したことがないアルバイトと部活動の情報が記載されていた。なお、メモは実験参加者には見せず、内容も説明しなかった。入室した聞き手は、実験参加者の上半身(胸から上)が撮影できるよう設定したビデオカメラで録画を開始した後、メモを読みながら部活動とアルバイトについて質問した。質問内容は、部活(アルバイト)を選んだ理由、部活の中で楽しかった・大変だった出来事・学んだこと、アルバイトの長所・短所・困ったエピソード・心がけていることであった。質問の内容と順序はすべてのセッションで同一であった。約5分の会話実験の終了後、録画を停止し、事後質問紙を実施した。最後にデブリーフィングを行い、謝礼を渡して実験を終了した。

発話内容(本当・嘘)の操作 両条件において、実験担当者は、実験参加者の話している内容が本当か嘘かは知らないと教示した。その上で、本当条件の参加者には、「自分の話が本当だと信じてもらえるように、できる限り信憑性があるように」話すよう教示した。嘘条件では、「話している内容が嘘だと思われるように」話すよう教示した。また嘘条件では、会話実験の担当者は、これまでの実験参加者のアルバイトや部活動について、事実と異なることを質問する(例えば参加者が野球部であれば、「吹奏楽部でしたね?」な

どと尋ねる)ので、それに沿うように回答するよう教示した。

聞き手の態度の操作 詰問条件の聞き手は、目を合わせる、相槌を打つといった好意的な言動を示さなかった。さらに参加者が質問に答えた後に、「それは本当ですか?」と聞き、実験参加者に対して疑いを示した。一方、会話条件では相槌を打ちアイコンタクトをとるなど、通常の会話と同じようにふるまった。また詰問条件の聞き手は「面接官」としてフォーマルな服装で現れ、会話条件では「担当者」として普段着で現れた。

質問紙の構成 事前質問紙では、状態-特性不安尺度(State-Trait Anxiety Inventory: STAI; Spielberger, Gorsuch, & Lushene, 1970)によって会話実験前の状態不安を測定した。項目は、遠山・千葉・末広(1976)の翻訳による4件法の20項目を用いた。事後質問紙においては、同じ20項目について、「実験中のあなたの状態にどれくらい当てはまりますか」というリード文を用いて、会話実験中の不安感について尋ねた。本研究では先行研究(岩本他, 1989)の因子分析結果に基づき、「気持ちが落ち着いている(逆転項目)」、「ピリピリと気持ちが張り詰めている」などの項目からなる9項目を「現在の不安感」として用いた。なお、この尺度には「緊張している」などの項目からなる「現在の緊張感」因子も想定されていたが、実験前後ともに信頼性係数が低かったため($\alpha < .67$)、分析には用いていない。また、個人差の統制を目的として嘘への慣れ等を測定する尺度(朴・大坊, 2014)を含めたが、条件および主要な変数との関連はなかったため、以下の分析では省略する。この他に操作チェック項目として、実験中の不安に関する項目(「実験者が自分の話を信じているか不安に思った」)、嘘に関する項目(「嘘がばれるのではないかと不安に思った」)、実験者の詰問的な態度についての項目(「実験者は自分のことを疑っていると思った」)、発話への意欲に関する1項目(「実験者に自分の話を信じさせようと思った」)、実験者の好意的態度に関する3項目(「実験者は自分の話に興味があると思った」、「実験者は自分の話を親身に聞いてくれると思った」、「実験者は目を見て話を聞いてくれた」)の計7項目を作成した(いずれも5件法)。

欺瞞性認知の測定 44名分の録画映像について、回答の長さがおおむね同じであった「○○部ならではの楽しかった出来事について教えてください」という質問の後の1分間を抜き出し、聞き手の声を除いたビデオを作成した。この質問は、インタビューの前半(すべての質問の中で2番目、インタビュー開始から約1分経過した時点)に尋ねられた。これらを実験参加者と面識のない大学生(女性)2名の評定者が見て、欺瞞性認知尺度(村井, 1999)に回答した。その際真実バイアスの影響を除くため、評定前に、44名のうち

半数は本当のことを言っており、半数は嘘をついていると説明した。また欺瞞性認知尺度は、「本当っぽい—嘘っぽい」、「誠実な—不誠実な」、「信用できる—信用できない」、「正直な—不正直な」、「何も隠していないような—何か隠しているような」の5項目からなる7件法の尺度であるが、このうち「誠実な—不誠実な」に関しては、発話内容というより人格に関わる形容詞であるため判断できなかったと評定者から指摘されたため、分析から除いた。評定者間の欺瞞性認知得点の順位相関係数は中程度($\rho = .28, p = .07$)であったため、評定得点の平均を欺瞞性認知得点として用いた($M = 3.51, SD = 1.42$)。なお、欺瞞性認知尺度の信頼性係数は $\alpha = .96$ であった。

瞬目の測定 欺瞞性認知の評定者とは別の大学院生2名(女性)が、欺瞞性認知の測定に用いられたビデオと同じ1分間のビデオを見て、瞬目の頻度を測定した。2名のコーダーによる測定値間の相関係数は十分に高かったため($r = .95$)、平均値を瞬目回数とした($M = 34.15, SD = 14.37$)。

結 果

予備分析 分析はSAS(ver 9.4)を用いて行った。本研究では、聞き手と話し手の間の相互作用が与える影響を検討するため、聞き手の態度を操作した。この操作の妥当性を検討するために、「実験者(聞き手)は自分のことを疑っていると思った」程度(5件法)について、条件(聞き手の態度×発話内容)を独立変数とした2要因分散分析を行った。その結果について、聞き手の態度の主効果($F(1, 43) = 16.45, p < .01$)がみられた。発話内容の真偽の主効果($F(1, 43) = 3.40, p < .10$)は有意傾向であり、交互作用効果はみられなかった($F(1, 43) = 0.14, ns$)。すなわち、嘘条件においても(詰問条件: $M = 3.91, SD = 1.14$; 会話条件: $M = 2.27, SD = 1.10$)、本当条件においても(詰問条件: $M = 3.09, SD = 1.45$; 会話条件: $M = 1.73, SD = 1.19$)、詰問条件の実験参加者は、会話条件に比べて、聞き手に疑われているのではないかと感じていた。また紙幅の都合上詳細を省くが、好意的態度に関する3項目の平均値はいずれも会話条件において詰問条件よりも有意に高かった(聞き手の態度の主効果 $F_s > 6.73$)。以上より、実験参加者の反応はいずれも実験操作と一貫しており、操作の妥当性が確認された。

聞き手の態度による影響 分析はSAS(ver 9.4)を用いて行った。Table 1に本研究の主要な変数の条件ごとの平均値と標準偏差を示す。本研究では、聞き手が話し手を厳しく問い詰めることによって、話し手に不安や緊張が生じ、嘘の手がかりとして用いられやすい非言語的手がかり(瞬目)が増加すると予測した。この予測を検討するため、詰問条件では、会話条件に比較して、話し手の不安感および瞬目が多いという仮

Table 1
条件ごとの主要な変数の平均値 (括弧内は標準偏差)

変数	聞き手の態度	話し手の発話内容			
		本当条件		嘘条件	
欺瞞性認知	会話条件	2.94	(1.20)	3.68	(1.40)
	詰問条件	3.18	(1.61)	4.25	(1.27)
不安感 (変化量)	会話条件	0.09	(0.79)	0.72	(0.37)
	詰問条件	0.77	(0.35)	0.81	(0.74)
瞬目回数	会話条件	32.05	(12.09)	28.00	(10.09)
	詰問条件	38.95	(14.25)	37.59	(18.77)

説1を立てた。仮説を検討するため、実験中の不安感(実験後に測定)から事前の不安感を差し引いた不安感の変化量を従属変数、聞き手の態度と発話内容を独立変数とした 2×2 の分散分析を行ったところ、聞き手の態度の主効果($F(1, 43) = 4.53, p < .05$)が有意であり、発話内容の主効果が有意傾向であった($F(1, 43) = 3.42, p < .1$)。交互作用効果はみられなかった($F(1, 43) = 2.64, ns$)。したがって、厳しく質問された場合に、話し手の不安感は増したと言える。この結果は、仮説1と一貫している。

次に、瞬目回数を従属変数として、同様の2要因分散分析を行った。その結果、聞き手の態度の主効果が有意傾向であり($F(1, 43) = 3.73, p < .10$)、その他の効果はなかった($Fs < 0.41$)。したがって、会話条件に比較して詰問条件では話し手の瞬目回数はやや多い傾向にあったが、発話内容の真偽とは無関連であった。以上より、仮説1と一貫して、詰問条件では会話条件よりも不安が高まり、瞬目が増加する傾向にあるという結果が示された。ただし瞬目に関しては条件の効果は有意傾向にとどまったため、仮説1は部分的に支持された。なお、不安感の変化量と瞬目の間には関連はみられなかった($r = -.09, ns$)。

欺瞞性認知に影響する要因 本研究では、話し手に対する欺瞞性認知、すなわち話し手が嘘をついていると思われる程度は、話し手の瞬目が多いほど強まる(仮説2)と予測した。この予測は、一般に瞬目の多さが嘘の手がかりとして用いられやすいことに基づいている。また、会話条件に比較して詰問条件では瞬目が増えるため、話し手が実際に嘘をついているかどうかにかかわらず、詰問条件では話し手が嘘をついていると思われるやすい(仮説3)と予測した。まず仮説2を検討するため、瞬目回数と欺瞞性認知得点との相関関係をみたところ、有意な正の相関係数が得られた($r = .31, p < .05$)。この結果は仮説2と一貫している。次に、欺瞞性認知得点を従属変数、条件(聞き手の態度×発話内容)を独立変数とした2要因分散分析を行ったところ、発話内容の主効果のみが有意であり($F(1, 43)$

$= 4.72, p < .05$)、聞き手の態度の主効果($F(1, 43) = 0.94, ns$)および交互作用効果($F(1, 43) = 0.16, ns$)はみられなかった。したがって、話し手が嘘についている場合、本当のことを話している場合よりも、話し手に対する欺瞞性認知が高まると言える。しかし仮説3に反し、聞き手の態度は欺瞞性認知に影響を及ぼしていなかった。

影響過程モデルの検討 本研究は、判断者の持つ嘘の手がかりに関する信念と、会話における相互作用が、嘘の判断に与える影響を包括的に検討することを目的としている。これまでの分析から、聞き手の態度によって話し手に対する欺瞞性認知が高まるという結果は得られなかった。しかし、詰問条件では話し手の瞬目が会話条件よりも多く、また瞬目回数と欺瞞性認知に正の関連があったことから、瞬目を媒介して聞き手の態度が欺瞞性認知に影響を及ぼした可能性が考えられる。

これらの影響過程を包括的に検討するため、Amos 21.0を用いて最尤推定法による共分散構造分析を行った(Figure 1、図中の数値は標準化係数を示す)。モデル全体の適合度は、 $GFI = .98$, $AGFI = .95$, $CFI = 1.00$, $RMSEA = .00$ であった。また、聞き手の態度が話し手の瞬目回数を媒介して欺瞞性認知に与える間接効果について、ブートストラップ法(反復10,000回)を用いて分析を行ったところ、間接効果($b = 0.10, p < .05, 95\%CI [.00, .28]$)が有意であった。この結果から、聞き手の厳しい態度は話し手の瞬目回数を増やし、瞬目回数が欺瞞性認知を高めるという影響過程が示された。この影響は発話内容を統制した上でみられたことから、たとえ本当のことを話していたとしても、聞き手が厳しい態度をとると話し手の瞬目回数は増え、話し手の瞬目回数が多いと嘘をついているとみられやすくなると言える。

考 察

本研究では、嘘についての判断が歪む要因として、聞き手が話し手に与える影響と、判断者が持つ嘘の手

がかりについての信念に着目した。先行研究において、聞き手が話し手を疑ってかかり、厳しく問い詰めることによって、話し手が本当のことを話していたとしても、嘘をついていると思われやすくなることが示されている (Vrij et al., 2007)。本研究はこれをふまえ、聞き手の厳しい態度は話し手の非言語的行動 (瞬目) を増加させ、結果として話し手に対する欺瞞性認知を高めるという一連のプロセスについて検討を行った。このプロセスを検討するため、聞き手の話し手に対する態度を操作して実験を行い、詰問条件では、会話条件に比較して、話し手の不安感および瞬目が多い (仮説 1)、話し手の瞬目が多いほど、嘘をついていると思われやすい (仮説 2)、話し手が嘘をついているかどうかにかかわらず、詰問条件では会話条件に比較して、話し手は嘘をついていると思われやすい (仮説 3) という 3 つの仮説を検討した。その結果、仮説 1 に関しては部分的に支持され、仮説 2 は支持された。一方、仮説 3 は支持されなかった。しかし、影響過程モデルの分析結果から、聞き手の態度は瞬目回数を媒介して欺瞞性認知に間接効果を持つことが示された。つまり、聞き手が厳しい態度をとるほうが話し手の瞬目回数は多く、瞬目回数が多いほど話し手に対する疑わしさは強まるという関係がみられた。

先行研究においては、聞き手の態度によって、話し手が嘘をついているという疑い (false positive) は有意に高まった (Vrij et al., 2007)。これに対して本研究では、聞き手の影響は示されなかった。この原因としては、先行研究では聞き手が現役の男性警察官であったため、話し手に緊張や不安を与える効果は本研究よりも格段に大きかったと考えられる。また、先行研究

では嘘の判断を行う際、二者の会話の全体を見せている。このため、「聞き手がこれだけ疑っているのだから、相手は嘘をついているのだろう」と判断者が考え、話し手が嘘をついていると思われやすくなった可能性もある。さらに先行研究では、他人のお金を盗んだと疑われる状況を設定していた。実験参加者である一般的な大学生にとって、警察官に犯罪者だと疑われて詰問される状況は稀であるため、表出する反応も本研究より大きかったと考えられる。まとめると、本研究では先行研究に比較すると日常的な場面を設定したため、聞き手が話し手に与える影響は相対的に弱かったと考えられる。しかし逆の見方をすれば、本研究の結果からは、聞き手の影響力が相対的に弱い状況であっても、話し手に対して影響を及ぼすことが示されたと言える。このことから、嘘をついているかどうかを疑っていたとしても、そのことを相手に直接伝えたり、厳しく問い詰めたりするのは得策ではないことが示唆される。相手が疑わしく見えたとしても、それが嘘をついているからなのか、それとも疑われたせいなのかを判別しにくくなるからである。

また、本研究では実験前後の不安感の変化量と、瞬目および欺瞞性認知との間に関連がみられなかった。一般に、不安なときには瞬目回数が増える傾向がある (Harrigan & O'Connell, 1996)。したがって、詰問条件では会話条件に比較し、不安感が高まったため瞬目が増加することも考えられたが、不安感と瞬目回数との間には関連はみられなかった。この理由としては、本研究では実験中の不安感を事後質問紙において振り返って測定したのに対し、欺瞞性認知の判断には実験中の 1 分間を用いたことから、その 1 分間に感じた不

Figure 1. 欺瞞性認知への影響過程モデル。

† $p < .10$, * $p < .05$, ** $p < .01$

安感と、実験中に感じた不安感全体との間にずれがあった可能性が挙げられる。今後の研究においては、参加者自身に実験後に動画を見てもらい、時系列に沿ってそのときの不安感を思い出してもらうといった方法が考えられる。また、自己報告による不安感と瞬目に関連がみられない場合もあることから（稲垣（藤井）・伊藤, 2017）、潜在的指標を用いた影響過程の検討も有用であると考えられる。

また、本研究には手続き上のいくつかの問題点が残されている。1点目は、条件操作に関する問題である。本研究の実験参加者は仮説や目的について知らされなかったが、実験実施者は仮説について知らされていた。実験者の行動はマニュアル化されていたが、詰問条件においては、話し手に対して厳しい態度をとるだけでなく、より不安を高めるような言動を無意識にとった可能性は排除できない。このため、本研究における仮説1の解釈に関しては留意が必要である。また、本当条件と嘘条件では、実験参加者に課題がわかりやすくなるよう説明の表現を変えたが、同一の教示を用いても操作は可能であったため、統制に厳密さが欠けていた可能性がある。第3に、本研究で用いた欺瞞性認知尺度得点には評定者による個人差が大きく、平均得点として用いるには問題があった可能性がある。欺瞞性認知に個人特性が及ぼす影響に関しては、これまでほとんど研究されていないが（村井, 2005）、今後の研究においては判断者側の要因を考慮することが必要だと考えられる。

本研究の意義と今後の展望 本研究の聞き手は訓練された心理学専攻の学生であり、マニュアル通りに実験参加者とコミュニケーションをとった。この操作は、聞き手の言動を統制するために行った。ただし、実際の二者のコミュニケーション場面において、相手が嘘をついていると思ったときには、本研究で設定した聞き手とは異なる態度をとる可能性がある。例えば、先行研究（Kassin, Goldstein, & Savitsky, 2003）によれば、相手が高確率で嘘をついていると信じた実験参加者は、相手に対する疑いを露わにし、嘘をついていると認めさせようと圧力をかけていた。このような直接的な態度は、話し手により強い緊張感や不安を与え、瞬目などの非言語的手がかりを誘発するだろう。したがって、聞き手が話し手に対して疑いを持つことで、意図せずして話し手が疑わしく見える反応を引き出してしまう可能性がある。こうした予言の自己成就的な現象が生じると、いったん疑いをかけられた者がそれに抗うのは非常に困難になるだろう。ただし、このような一連のプロセスが実際に成立するかどうかに関しては、実証的検討が必要である。また、本研究では瞬目が嘘の手がかりとして誤って用いられるため欺瞞性認知が増加すると予測したが、その他の理由も考えられる。一般に、瞬目の多い話し手は、瞬目の少ない話

し手に比較して否定的な評価を受ける傾向がある（大森・山田・宮田, 1997）。したがって、瞬目が嘘の手がかりとして用いられたため欺瞞性認知が高まったのではなく、全体としての否定的な印象が欺瞞性認知にも波及したとも解釈できる。この点を切り分けるには、判断者が持つ嘘の手がかりに関する信念を操作するといった手続きが必要となる。

本研究は、嘘の判断を歪める要因として、聞き手が与える影響と、判断者の持つ嘘の手がかりに関する信念の2つを取り上げた。影響過程モデルの検討からは、妥当性の低い嘘の手がかりに依存しないことに加え、自己の与える影響に気づくことの重要性が示唆される。対応バイアスが広くみられるように、私たちが他者の行動を判断するときには、基本的には他者の内部にその原因があると考えられる傾向がある。それはつまり、自分自身が他者に与える影響についてはしばしば無自覚であることを示唆する。本研究で得られた知見に基づけば、他者が疑わしい反応を見せるのは、嘘をついているからだと考えがちである。しかし、その反応は自分が他者に対して疑いの目を向けたために生じたものかもしれない。このような気づきを持つことで、嘘の判断に生じる歪みを低減することができるだろう。

引用文献

- Anderson, D. E., DePaulo, B. M., Ansfield, M. E., Tickle, J. J., & Green, E. (1999). Beliefs about cues to deception: Mindless stereotypes or untapped wisdom? *Journal of Nonverbal Behavior*, 23, 67–88.
- Bond, C. F. Jr., & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 214–234.
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 979–995.
- Harrigan, J. A., & O'Connell, D. M. (1996). Facial Movements during anxiety states. *Personality and Individual Differences*, 21, 205–212.
- 稲垣（藤井）勉・伊藤 忠弘（2017）. Implicit Association Testを用いた不安の測定と行動予測 長崎大学大学教育イノベーションセンター紀要, 8, 1–16.
- 岩本 美江子・百々 栄徳・米田 純子・石居 房子・後藤 博・上田 洋一・森江 堯子（1989）. 状態-特性不安尺度（STAI）の検討およびその騒音ストレスへの応用に関する研究 日本衛生学雑誌, 43, 1116–1123.
- Kassin, S. M., Goldstein, C. J., & Savitsky, K. (2003). Behavioral confirmation in the interrogation room: On the dangers of presuming guilt. *Law and Human Behavior*, 27, 187–203.
- 村井 潤一郎（1999）. 恋愛関係において発言内容の好意性が欺瞞性の認知に及ぼす影響 心理学研究, 70, 421–426.

- 村井 潤一郎 (2005). 強調語が発言内容の欺瞞性認知に及ぼす影響 パーソナリティ研究, 14, 92-100.
- 大森 慈子 (2007). 面接者の態度が被面接者の瞬目と心拍に与える影響 仁愛大学研究紀要, 6, 31-39.
- 大森 慈子・宮田 洋 (1998). 心理学における瞬目研究の新しい試み 人文論究, 47, 67-78.
- 大森 慈子・山田 富美雄・宮田 洋 (1997). 対人認知における瞬目の影響 社会心理学研究, 12, 183-189.
- 朴 喜静・大坊 郁夫 (2014). 個人特性が嘘をつくときに表われる非言語行動に及ぼす影響 応用心理学研究, 39, 215-224.
- Spielberger, C. D., Gorsuch, R. L., & Lushene, R. E. (1970). *Manual for the State-Trait Anxiety Inventory*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Strömwall, L. A., Granhag, P. A., & Hartwig, M. (2004). Practitioners' beliefs about deception. In P. A. Granhag & L. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 229-250). New York: Cambridge University Press.
- 遠山 尚孝・千葉 良雄・末広 晃二 (1976). 不安感情-特性尺度 (STAI) に関する研究 日本心理学会第 40 回大会発表論文集, 891-892.
- Vrij, A. (2004). Why professionals fail to catch liars and how they can improve. *Legal and Criminological Psychology*, 9, 159-181.
- Vrij, A., Edward, K., Roberts, K., & Bull, R. (2000). Detecting deceit via analysis of verbal and nonverbal behavior. *Journal of Nonverbal Behavior*, 24, 239-263.
- Vrij, A., Mann, S., Kristen, S., & Fisher, R. P. (2007). Cues to deception and ability to detect lies as a function of police interview styles. *Law and Human Behavior*, 31, 499-518.
- 2018. 2. 22 受稿, 2018. 7. 7 受理 ——