

欺瞞時における判断者および行為者の意識

羽佐田 紗 世^{*1}・井 田 政 則^{*2}

Attitude of the Judge and Behavior in the Deception

HASADA Sayo and IDA Masanori

Abstract

In psychology, a lie is called deceptive communication and classified as one of communication ways. In non-verbal communication, although it is difficult to read one's feeling from a lie, the feeling is expressed unconsciously. If there is a strong incentive to protect one's feeling, it is possible to control the utterance content and expression, but a lie becomes easy to come out in non-verbal cues. This study considered the attitude of the judge and behavior in the deception. In the preliminary study, a questionnaire survey was conducted about the attitude in the conversation. The result of preliminary study for 30 university students on attitude in conversation showed that the speaker was aware of own language and the listener was conscious of speaker's language and face. Based on the preliminary study, at first, the attitude of the judge in the deception was researched using a questionnaire; participants were men and women 102 people from their teens to their 60s. The result indicated that the judge thought to be able to spot the lie by focusing on behavior's face. Next, the attitude of the behavior in the deception was examined: participants were 8 university students. The result the experiment to tell a lie suggested that the behavior was conscious of own expression so that it was not suspected to be lying. The judge watches a part of the body where the lie is hard to come out. Thus, it is difficult to identify one's feeling from a lie.

[Keywords] deception, attitude, non-verbal communication

問 題

人が社会で生活していく中で、コミュニケーション（communication）は必要不可欠である。コミュニケーションとは、社会生活を営む人間の間に行われる知覚、感情、思考の伝達をするものであり、言語や文字、その他の視覚・聴覚に訴える各種のものを媒介とするものである（広辞苑）。唐沢（2010）は、コミュニケーションとは、情報の送り手と受け手の間の共同作業であると述べている。送り手は、自分の頭の中にある思考を的確な言葉に変換して伝えさえすれば、それで意思が伝達できるというわけではない。受け手の知識や関心、好き嫌いの態度を考慮したうえで言葉を選ばないと、自分の考えが伝わるとは限らないのである。つまり、コミュニケーションとは、送り手は受け手の理解の過程を先読みすることを求められ、受け手もそのことを承知のうえで、送り手の意図を読み返すということをお互いに行っているのである。

コミュニケーションは、大きく分けて二つある。一つ目は、言語的コミュニケーション（verbal communication）であり、話し言葉を使った情報伝達手段である（Navarro & Karllins, 2008 西田訳 2010）。もう一つは、非言語的コミュニケーション（non-verbal communication）であり、顔の表情・身振り・体の触れ方・体の動き・姿勢・身なり・話す内容ではなく声のトーンや大きさや声色など、話し言葉を使わない情報伝達手段である。

人間の用いる非言語的コミュニケーションのうち、重要なものには、空間的距離、視線、顔の表情、ジェスチャー、近言語の5種類があり、それぞれ、感情の親密さや疎遠さ、親しみや敵意、国や文化を超えた感情表現、地位関係、喜

* 1 立正大学大学院心理学研究科応用心理学専攻修士課程

* 2 立正大学心理学部教授

怒哀楽と言ったものが表れる（唐沢，2010）。このことから、非言語的コミュニケーションからも感情は伝わると言える。

Navarro & Karlins (2008 西田訳 2010) は、非言語的コミュニケーションは対人コミュニケーション全体のおよそ60%から65%を占めており、非言語的コミュニケーションから、人が考えていること、感じていること、やろうとしていることも明らかになると述べている。

また、言語的コミュニケーションによる情報判断は全体の3分の1であり、残りの3分の2は非言語的コミュニケーションによる情報判断とされている（中野，2008）。そのため、言語のみである電話と比べて、非言語を含むテレビ電話は、意志伝達の正確さが増す（Mehrabian, 1972 西田・津田・岡本・山口訳 1986）。表情やジェスチャーは、考えや気持ちを伝えるのに重要な役割を果たしている。従って、これらが無い場合、受信されたメッセージが不完全であることや、誤解が生じることがある。

人の感情は、人が思っている以上に非言語的コミュニケーションから伝わることが多い。Mehrabian (1972 西田訳 1986) は、対人場面において、相手が自分に対してどのような感情を持っているか、つまり、相手が自分に好意持っているのか嫌っているのかを判断する時、何をもとに決めるか実験的に検討した。この実験では、表情を和らげて「嫌い」と言ったり、表情を硬くして「好き」といったりなど、表情、声、内容の三つの要因を人工的に操作して、その効果を測定した。その結果、相手が自分に対してどんな態度を持っているのかを判断するのは、相手の表情であり、これが50%以上と最も大きな決定因となっていることが示された。そして、話している内容はわずかに7%しか影響せず、話している内容よりも、話している声の調子（近言語）の方が大きな決定因となることを実証した。すなわち、表情が大きな影響を与えること、会話の重要度が低く、言葉の中身だけでは気持ちは伝わらないことが示された。以上のことから、その人が本来持っている感情や態度といった本心は、言語的コミュニケーションよりも非言語的コミュニケーションからの方が伝わりやすい。

ところで、人間の行動には、この本心を隠す嘘という行動がある。この嘘は、言語的コミュニケーション・非言語的コミュニケーションの枠組みでどのように捉えられているのだろうか。

広辞苑において、嘘 (lie) は、事実でないこと、人を騙すために言う事実とは違う言葉と定義されている。心理学で、嘘は、欺瞞的コミュニケーションと呼ばれ、コミュニケーション法の一つとして分類されている（植木，2011）。Stern (1914) によると、嘘とは、騙すことによってある目的を達成しようとする意識的な虚偽の発言または口述であるとされている。

Mehrabian (1972 西田他訳 1986) は、一般的に本当のことを言う時の行為や行動と比較すると、嘘をつく時は、うなずきやジェスチャーは少なく、また、座っている時は足の動きが少なく、相手に対して接近しない（身体の傾きが少なく、アイ・コンタクトが少ない）状態で、話す回数が少なく、ゆっくりと話し、話をとちることが多く、よく笑うと述べている。

大坊・瀧本 (1992) は、嘘をついた時の特徴についての実験を行った。その結果、嘘をつく者は、嘘をついていない者に比べて発言が活発であることが示され、特に、女性に多くみられた。また、視線行動について、一般的な事態では、男性よりも女性の方が多く見られたが、嘘をつく者については、男性の活動性が上昇し、女性と男性でほとんど差は見られなかった。身体接触行動において、嘘をつく者は、手、腕への接触が相手よりも多く、特に、男性で多く見られた。

樺 (2002) は、ある部分を隠そうとすると、その分、他の部分に出てきてしまい、繕うとすればするほど、本心は、無意識のうちに表面に出てしまうと述べている。人は、会話において、言葉以外の非言語的な要素を手がかりに、相手がどんな考えを持っているのか、何を求めているのかを知ろうとする。相手が話しに退屈しているかどうか、理解しているかどうかは、表情やしぐさから読みとることができる。相手の話が真面目なのか冗談なのか、真実なのか嘘なのかを判断することも、非言語的行動を手がかりにしていることが多い。嘘と表出行動とは、深い関係がある。また、自分の気持ちをメッセージとして伝える時の情報発信能力は、顔や手、足などに表れると言われている。

このように嘘は、言語を用いない表出行動、つまり非言語的コミュニケーションが関与していることがわかる。

Ekman & Friesen (1974) は、女性の看護学生を対象に、楽しい映像または楽しくない映像を見せ、インタビューをする実験を行った。楽しい映像を見せた学生には、インタビューでありのままの感想を言う（真実）ように、楽しくない映像を見せた学生には、感情を偽って楽しかった感想を言う（嘘）ように求めた。そのインタビュー時の顔と身体

の動きを撮影し、第三者にその映像を見せた。その結果、嘘の映像を見た人々は、顔よりも身体を見たときに嘘を見抜くことができた。このように、相手が嘘をついているかどうかは、ボディー・ランゲージを手がかりに分かることが多い（樺, 2002）。

本研究において、嘘をつく時を欺瞞時と表記する。欺瞞時に、人は、表情や会話の内容には注意を払う（渋谷, 2011）。しかし、首から下は意識が届かず、おろそかになっていることが多い。嘘をつく後ろめたさのサインは、足、手、顔の順に表れやすいとされている。嘘を読み取る時、表情はやや信頼性に欠ける（原岡, 2005）。人は表情の方が他の非言語チャンネルより意識しやすく、また、他者に提示する自分の顔をコントロールできる。

Navarro & Karllins (2008 西田訳 2010) もまた、体の中で最も正直な部分は足と脚の全体であると述べている。自分の足や脚に注意を払う人はほとんどいない。まして、他人の足や脚となると、もっと気にしていない。緊張、ストレス、恐怖、心配、警戒、退屈、不安、幸福、歓喜、苦痛、はにかみ、遠慮、謙遜、当惑、自信、卑屈、憂鬱、無気力、遊び心、肉欲、怒り、これら全てが、足と脚を通して外に現れる。人々の行動を正しく解釈したいなら、足と脚を観察すると、得られる情報は実に目覚しく正直なものである。非言語的情報を収集する際には、下肢を全身の重要部分と見なされなければならないのである。人は顔を意識して話し、足元は意識されない（樺, 2002）。しかし、本心は足に出るとされている。

本研究では、欺瞞時における判断者および行為者の意識について検討する。そのための予備調査として、対話時における意識調査を実施する。第1研究では欺瞞時における判断者の意識、第2研究では欺瞞時における行為者の意識についてそれぞれ検討する。

予備調査

目的

対話時における、話し手の時の自分への意識、聞き手の時の相手への意識についてそれぞれ検討する。

方法

調査対象者

調査対象者は都内私立大学に在学する学部生30名（男性4名、女性26名）、平均年齢は19.4歳、 $SD=0.90$ であり、2016年6月、講義時間内に質問紙調査を実施した。

質問紙および調査内容

質問紙はMicrosoft Word 2010を使用し、作成した。調査対象者に、「自分が話し手の時の自分への意識（以下、自分への意識と記す）・自分が聞き手の時の相手への意識（以下、相手への意識と記す）」についてそれぞれどの部分を意識するのかを尋ねた。対話時の状況として、「親しい間柄の人との1対1での対話（以下、Q1-1と記す）・目上の人との1対1での対話（以下、Q1-2と記す）・初対面の人との1対1での対話（以下、Q1-3と記す）・親しい間柄の人との3人以上での対話（以下、Q1-4と記す）・目上の人との3人以上での対話（以下、Q1-5と記す）・初対面の人との3人以上での対話（以下、Q1-6と記す）・面接時において面接官が3人いる時の対話（以下、Q1-7と記す）」の7場面を設定した。それぞれの状況で意識する部分について、「表情・視線・首・肩・腕・手・手の指・足・つま先・姿勢・体の向き・会話の内容・話す速さ・声の大きさ・口調・その他」の16項目を設け、当てはまるもの全てに○をつけるよう回答を求めた。また、「その他」の項目に○をつけた場合、具体的な部分の記述を求めた。

分析方法

Microsoft Excel 2010を使用し、自分への意識、相手への意識、それぞれ7場面の意識する部分について、項目ごとに○の個数を数えた。そして、「その他」を除く15項目を顔（表情・視線・首）、手（肩・腕・手・手の指）、足（足・つま先）、体（姿勢・体の向き）、言語（会話の内容・話す速さ・声の大きさ・口調）の5項目群に分けた。なお、この5項目群の分け方は、頭部、上半身、下半身、全体としての動き、言語を伴うものとした。その後、js-STARを使用し、各項目群の回答数について χ^2 検定を行った。

結 果

5項目群の回答数について χ^2 検定を行った。その結果、自分への意識、相手への意識、それぞれ7場面全てにおいて1%水準で有意な差が見られた。 χ^2 検定の結果、差が認められたので、残差分析を行った。その結果をTable 1に示した。自分への意識においては言語が意識されやすく、相手への意識においては言語および顔が意識されやすいことが示された。また、非言語の中では、手、体、足よりも顔が意識されやすいということが示された。

Table 1 5項目群の回答数における残差分析の結果

	自分への意識	相手への意識
Q1-1	言語>顔>手=体>足	言語=顔>手=体=足
Q1-2	言語>顔=体>手>足	言語=顔>手=体>足(手=足)
Q1-3	言語>顔>手=体>足(手=足)	言語=顔>手=体=足
Q1-4	言語>顔>手=体=足	言語=顔>手=体=足
Q1-5	言語>顔=体>手>足	言語=顔>体>手>足
Q1-6	言語>顔=体=手>足(顔>手)	言語=顔>手=体>足(手=足)
Q1-7	言語>顔=手=体=足(顔>足)	言語=顔>手=体>足(手=足)

第1研究

目 的

予備調査において、非言語よりも言語が意識されやすく、非言語の中でも顔が意識されやすいということが示された。そこで第1研究では、欺瞞時における、判断者の意識について検討する。

方 法

調査対象者

調査対象者は10代から60代の男女107名であり、2016年7月中旬から8月中旬に、質問紙またはREASを用いて調査を行った。

質問紙および調査内容

質問紙はMicrosoft word 2010を使用し、作成した。調査対象者に「嘘は、会話の内容以外で、相手の体のどの部分に表れると思うか(以下、Q2-1と記す)」、「会話の内容以外で、相手のどこを意識すれば嘘を見抜くことができると思うか(以下、Q2-2と記す)」についてそれぞれ尋ねた。意識する部分において、予備調査では、首、肩はほとんど選択されておらず、その他の欄にまばたきが書かれていた。従って、第1研究では、「体の向き・姿勢・表情・腕・足・手・視線・つま先・手の指・まばたき」の10項目を意識する部分とした。項目順は動きが大きい順にし、その他の項目は排除した。調査対象者には、それぞれの質問について、10項目の中から一つだけを選ぶよう回答を求めた。

分析方法

Microsoft Excel 2010を使用し、項目ごとに回答数を数えた。その際、重複回答及び空欄回答があるものを除き、102名(男性48名、女性54名)の回答を有効とした。年代ごとの人数をTable 2に示した。また、調査対象者の内訳は、質問紙が33名、REASが69名であった。

10項目を顔(表情・視線・まばたき)、手(腕・手・手の指)、体(体の向き・姿勢)、足(足・つま先)の4項目群に分けた。各項目群の選択総数を項目数割って、度数とした。その結果をTable 3に示した。その後、js-STARを使用し、 χ^2 検定を行った。

Table 2 年代別人数 (単位: 人)

年代	10代	20代	30代	40代	50代	60代
男性	2	20	12	6	5	3
女性	5	24	5	11	8	1
合計	7	44	17	17	13	4

Table 3 Q2-1、Q2-2の平均回答数

	顔	手	体	足
Q2-1	30.67	2.00	1.50	0.50
Q2-2	31.00	1.67	1.50	0.50

結 果

4項目群の回答数について χ^2 検定を行った。その結果、Q2-1、Q2-2共に1%水準で有意な差が見られた。 χ^2 検定の結果、差が認められたので、残差分析を行った結果、Q2-1、Q2-2共に手、体、足よりも顔を意識しやすいということが示された。

第2研究

目 的

第1研究では、嘘は相手の顔に表れ、顔を意識すれば嘘を見抜くことができていることが示された。そこで第2研究では、欺瞞時における、行為者の意識について検討する。

方 法

実験協力者

実験協力者は都内私立大学に在籍する学部生8名（男性6名、女性2名）、平均年齢20.9歳、 $SD=1.36$ であり、2016年10月、講義時間内に実験を行った。

実験内容

通常のシュークリームとからし入りのシュークリームのそれぞれを食べた後に、どちらの場合においても「おいしい」と言わせるものであった。からし入りのシュークリームを食べ、「おいしい」と言わせることで、強制的に嘘をつかせた。

実験器具および材料

椅子、机、カメラ（デジタル一眼レフカメラ Canon EOS Kiss X7）、シュークリーム（MONTEUR プチシュー）16個、ねりからし、お茶、紙皿、紙コップ、バインダー、マスキングテープ、ボールペン、エンボス手袋。予め、シュークリーム16個のうち8個にからしを入れておいた。

実験の流れ

口頭で実験参加の有無を確認し、くじ引きで実験の順番を決めた。その後、質問紙、実験、質問紙の順に行った。質問紙は、Microsoft word 2010を使用し、作成した。

1. 実験前の質問紙

「あなたは、自分の感情をコントロールすることが上手い方だと思いますか（以下、Q3-1と記す）」、「あなたは自分で、嘘をつくことが上手い方だと思いますか（以下、Q3-2と記す）」という質問を、自身に関することや実験に参加することについての感想とともに尋ねた。Q3-1、Q3-2はともに、はいまたはいいえのどちらか一方に○をつけるように、自身に

関することや感想は自由記述で回答を求めた。

2. 実験準備

実験前の質問紙を回収し、実験協力者全員を実験室の外で、椅子に座らせて待機させ、実験準備を行った。椅子を実験室の奥（Figure 1、左）、中央、手前（Figure 1、右）に置き、手前には壁向きになるように机を（以下、記入席と記す）、中央の椅子にはカメラを奥の椅子に向くよう置いた（Figure 1）。また、中央の椅子には、実験協力者に見えるように貼り紙を貼った（Figure 2）。紙皿に通常のシュークリームとからし入りのシュークリームをそれぞれ置き、お茶、紙コップを用意した。

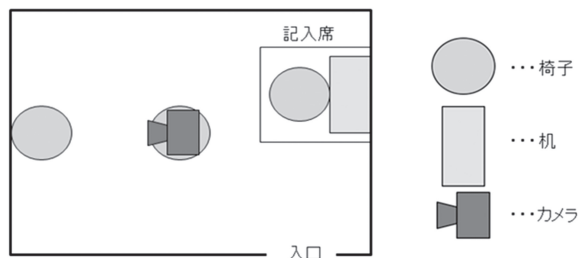


Figure1 実験室内配置

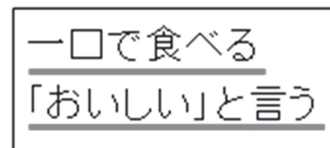


Figure2 実験室貼り紙

3. 実験手続き

くじ引きで「1」を引いた実験協力者（以下、協力者①と記す）だけを実験室に入れ、奥の椅子に座らせた。その後、シュークリームを食べているところの動画撮影、動画を編集した上で第三者に見せること、合図をしたらシュークリームを一口で食べ「おいしい」と言うことを教示した。協力者①に通常のシュークリームを渡し、カメラに協力者①の全身が映っているかを確認して録画ボタンを押し、合図を出した。協力者①が通常のシュークリームを一口で食べ、「おいしい」と言ったところで録画を終了した。その後、シュークリームがおいしかったか内観を尋ねた。そして、からし入りのシュークリームを食べていることがバレないようにすること、動画を第三者に見せた際に一番バレなかった人に報酬があること、合図をしたらシュークリームを一口で食べ「おいしい」と言うことを教示した。協力者①にからし入りのシュークリームを渡し、カメラに協力者①の全身が映っているかを確認して録画ボタンを押し、合図を出した。協力者①がからし入りのシュークリームを一口で食べ、「おいしい」と言ったところで録画を終了した。協力者①にお茶を渡し、記入席に移動させ、質問紙を行い、回答が終わっても席を立たず、その場で座っているよう指示をした。

くじ引きで「2」を引いた実験協力者（以下、協力者②と記す）を実験室に入れ、協力者①と同様の実験を行った。協力者②の実験終了後、協力者①が回答した質問紙を回収し、協力者①をカメラの後方に座らせ、視聴者とした。協力者②を記入席に移動させ、質問紙を行うよう指示をした。くじ引きで「3」を引いた実験協力者を実験室に入れ、協力者①・②と同様に教示をし、実験を行った。これを8回繰り返し、くじ引きで「8」を引いた実験協力者が質問紙の回答を終え、質問紙を回収したところで実験を終了とした。なお、実験を行うに従って、視聴者の人数が増えるようにし、実験協力者は、A・B・Cの順に移動した（Figure 3）。

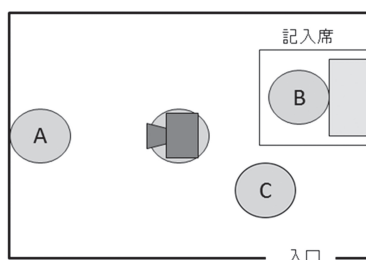


Figure3 実験協力者の移動順路

4. 実験後の質問紙

実験に参加した感想と共に、「からし入りのシュークリームを食べた際、嘘が出ないようにどこを意識しましたか（以下、Q4-1と記す）」、「からし入りのシュークリームを食べ、「おいしい」と言った際、嘘が出ないようにどこを意識しましたか（以下、Q4-2と記す）」、「今回の実験において、他人に嘘がバレないようにできたと思いますか（以下、Q4-3と記す）」、「今回の実験において、他人に嘘がバレた場合、嘘は体のどこに表れると思いますか（以下、Q4-4と記す）」を尋ねた。Q4-1、Q4-2は自由記述、Q4-3は、「はい・いいえ・わからない」のうち、当てはまるもの一つに○をつけるよう、Q4-4は、第1研究で使用した意識する部分10項目を嘘が表れると思う順に1位から10位まで順位付けするよう回答を求めた。

結 果

実験前の質問紙 Q3-1、Q3-2、実験後の質問紙 Q4-3の回答を Table 4 に示した。実験前の質問紙において、自分の感情をコントロールすることが上手い方か、嘘をつくことが上手い方かという質問に対して、いいえが多かったが、実験後の質問紙において、他人に嘘がバレないようにできたと思うかについてはいいえが少なかった（Table 4）。

Table 4 実験前・後の質問回答数（単位：人）

	はい	いいえ	わからない
Q3-1	2	6	
Q3-2	2	6	
Q4-3	2	1	5

実験後の質問紙 Q4-1、Q4-2に関して、からし入りのシュークリームを食べた際、嘘が出ないように顔や表情、目を意識している人が多く、「おいしい」と言った際は、嘘が出ないように声色や声のトーンを意識した人が多かった。

また、実験後の質問紙 Q4-4に関して、嘘は体のどこに表れると思うかについての順位付けの結果を Table 5 に表した。表情、視線、まばたきを上位に、腕やつま先を下位に順位付けする人が多かった。

Table 5 嘘が体に表れると思う順

順位\協力者 No.	1	2	3	4	5	6	7	8
1位	表情	足	表情	姿勢	視線	姿勢	表情	表情
2位	まばたき	表情	視線	表情	まばたき	手の指	視線	視線
3位	視線	姿勢	姿勢	まばたき	表情	視線	手	手
4位	体の向き	まばたき	手の指	足	姿勢	まばたき	姿勢	手の指
5位	姿勢	視線	体の向き	腕	手	手	足	まばたき
6位	手	つま先	まばたき	手	手の指	表情	まばたき	体の向き
7位	つま先	体の向き	手	視線	つま先	つま先	手の指	姿勢
8位	腕	腕	足	つま先	体の向き	足	体の向き	腕
9位	足	手の指	腕	体の向き	足	腕	腕	足
10位	手の指	手	つま先	手の指	腕	体の向き	つま先	つま先

全体的考察

本研究では、欺瞞時における判断者および行為者の意識について検討した。予備調査では、大学生を対象として、対話時における、話し手の時の自分への意識、聞き手の時の相手への意識について質問紙調査を行った。顔、手、足、体、言語の5項目群の回答数について χ^2 検定を行った結果、1%水準で有意な差がみられた。残差分析を行った結果、自分が話し手の時は自分の言語を、自分が聞き手の時は相手の言語と顔を意識していることが明らかとなった。また、非言語においては、顔を意識しやすく、手、体は、顔よりも意識していないが、足よりも意識していることが明らかとなった。

予備調査を踏まえて、第1研究では、10代から60代の男女を対象として、欺瞞時における、判断者の意識について、質問紙またはREASを用いて調査を行った。非言語的コミュニケーションにおいて、嘘はどこに表れると思うか、嘘をついた人のどこを意識すれば嘘を見抜くことができると思うかについて尋ねた。顔、手、体、足の4項目群の回答数について χ^2 検定を行った結果、1%水準で有意な差が見られた。残差分析を行った結果、人は、嘘は相手の顔に表れると思っており、嘘をついた人の顔を意識すれば嘘を見抜くことができると思っているということが明らかとなった。このことから、表情は、他の部分より意識しやすいと言える。

第2研究では、欺瞞時における行為者の意識について調査するため、通常のシュークリームとからし入りのシュークリームを食べた後、どちらの場合にも「おいしい」と言うよう、強制的に嘘をつかせ、嘘が出ないようにどこを意識するか実験を行った。実験前は、感情のコントロールや嘘をつくことが上手くないと回答する人が多かったが、実験後には、できなかったと思っている人は1人だけだった。実験において、嘘が出ないようにするため、表情や視線を意識している人が多く、「おいしい」と言った際は、声色や声のトーンを意識する人が多かった。また、他人に嘘がバレた場合、嘘は、表情、視線、まばたきに表れると思っている人が多くみられた。このことから、嘘がバレないようにする際は、顔を意識するが、言葉を発する際は、言語を意識するということが明らかとなった。

本研究結果より、欺瞞時において、判断者および行為者のどちらにおいても顔を意識していた。欺瞞的コミュニケーションと呼ばれるように、欺瞞時もコミュニケーションの一部のため、対話時と同様に顔を意識しやすいと考えられる。

判断者は、嘘は、顔に表れると思われているため、嘘をついた人の顔を意識すれば嘘を見抜くことができると思っていた。しかし、行為者も、嘘は顔に表れると思っているため、嘘が顔に出ないようにしようとしていた。判断者は、嘘を見抜こうと顔を意識しても、行為者は、顔はコントロールがしやすいため、嘘が顔に出ないようにすることができる。判断者は、嘘を見抜こうとしても、嘘が出にくい場所を見ていると考えられる。そのため、植木（2011）が述べるように、嘘は、非言語的コミュニケーションにおいて、本心を読み取ることが難しいものであると言える。

また、行為者は、腕や足はほとんど意識しておらず、嘘は、腕や足には表れにくいと思っていた。ある部分を隠そうとすると、その分、他の部分に出てきてしまい、本心は、無意識のうちに表面に出てしまう（樺，2002）ので、顔を意識する分、意識していない腕や足に嘘が表出しやすいと考えられる。

本研究では、実際に嘘をつかせる実験を行ったが、嘘の判断については意識調査であった。従って、実際に、行為者のどの部分に、非言語として嘘が表れるのか、判断者は、行為者の体のどの部分を見て、どこを意識すれば嘘を見抜くことができるのかを検討する必要がある。

引用文献

- 大坊 郁夫・瀧本 誓（1992）. 対人コミュニケーションに見られる欺瞞の特徴 実験社会心理学研究, 32, 1, 1-14.
- Ekman, P. & Friesen, W.V. (1974). Detecting Deception from the Body or Face. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 3, 288-298.
- 原岡 一馬（2005）. 対人的コミュニケーション—主な領域と研究の方向— 久留米大学心理学研究, 4, 1-26.
- 樺 旦純（2002）. ウソを見破る心理学 日本実業出版社
- 唐沢 穰（2010）. コミュニケーション 池田 謙一・唐沢 穰・工藤 恵理子・村本 由紀子（編） 社会心理学（pp.223-241） 有斐閣
- Mehrabian, A. (1972). *Nonverbal Communication*. Aldine-Atherton. (アルバート・マレービアン（著），西田 司・津田 幸男・岡本 輝人・山口 常夫（訳）（1986）. 非言語コミュニケーション 聖文社）
- 中野 はるみ（2008）. 非言語コミュニケーションと周辺言語 長崎国際大学論叢, 8, 45-57.
- Navarro, J. & Karlines, M. (2008). *What Every Body Is Saying*. HarperCollins Publishers. (ジョー・ナヴァロ／マーヴィン・カーリンズ（著），西田 美緒子（訳）（2010）. FBI捜査官が教える「しぐさ」の心理学 河出書房新社）
- 渋谷 昌三（2011）. 3分でわかる心理学 大和書房
- Stern, W. (1914). *Psychologie der frühen Kindheit bis zum sechsten Lebensjahre*. Quelle & Meyer.
- 植木 理恵（2011）. 脳は平気で嘘をつく—「嘘」と「誤解」の心理学入門 角川書店