

欺瞞とパーソナリティ特性が視線量に及ぼす影響

飯塚 雄一

概 要

本実験では、欺瞞者の方が非欺瞞者よりも相手に対する直視量が少ないであろうという仮説を検討した。実験計画は、発言内容（欺瞞、非欺瞞）、パーソナリティ特性（外向性、内向性）を独立変数とする2要因被験者間計画であった。女子学生130名にMPI質問紙調査を実施し、外向群20名、内向群20名を選出した。女子学生2名が、面接者として質問を行った。欺瞞群に対して実験者は、全ての質問に自分の態度とは異なる立場から回答するように予め要請した。非欺瞞群に対しては、全ての質問に自分の思ったままの回答をするように要請した。測定した直視量を分散分析した結果、直視量について発言内容の主効果が有意となり、直視量は非欺瞞群よりも欺瞞群の方が少なく、仮説が支持された。

キーワード：直視量、欺瞞、パーソナリティ特性

問 題

本実験では、欺瞞場面で不安感情が誘発される状況における視線行動を検討する。欺瞞（又は嘘）とは、他者を意図的に欺こうとする行為をいう（DePaulo, Lindsey, Malone, Muhlenbruck, Charlton, & Cooper, 2003）。欺瞞の手がかりとなる行動についての諸研究のメタ分析から次のことが見いだされている。欺瞞者は会話中に身が入らず、詳しく話さず、間接的で、不快で、緊張し、愛想がよくなく、不安である（Mehrabian, 1971; DePaulo et al., 2003）。また、本当のことを言う時の行動と比較すると、罪悪感情や不安感情が喚起され、不愉快な神経質反応（どもる、そわそわするなど）、非親和反応（相互視の減少、長い沈黙、会話量の減少など）などの行動がみられる（Zuckerman, DePaulo, & Rosenthal, 1981）。そして欺瞞者の視線行動については、少ない（Knapp, Hart, & Dennis, 1974）、または逆に多い（Bond, Kahler, & Padicelli, 1985）、有意差はない（Zuckerman et al., 1981; 大坊・

本研究は、広島大学大学院教育学研究科に提出した2005年度博士論文の一部を加筆、修正したものである。

瀧本, 1992) とする諸研究がある。したがって、嘘つきは相手の目を見ることは少ないといったステレオタイプや俗信は、明確な支持を得ていないといえよう。これまで、欺瞞時の非言語行動に関しては多数の研究がある（DePaulo et al., 2003）。

本研究の主な目的は、欺瞞によって喚起された不安感情が視線行動に及ぼす影響を検討することにある。そして視線の対人感情包括的「接近—回避モデル」（飯塚, 2005）では、人は嘘をついて、罪悪感や不安を感じるときに視線を回避するよう動機づけられると予測している（Argyle & Cook, 1970）。Jurich & Jurich (1974) は、1名の男子大学生に40名の女子学生を“婚前性交渉”などについての話題で面接させた。その結果、話題によって喚起された不安感情と面接者との相互視量に有意な負の相関を見いだした。これは相関研究であるが、モデルの予測を支持する方向にある。Word, Zanna, & Cooper (1974) は、白人の面接者（被験者）は、白人の被面接者（実験協力者）に比べアフリカ系米国人の被面接者に対する直接性（他者との密接性と非言語相互作用を高める程度）が低下することを見いだした。これは、言い間違い、どもり、無意味な音声などの増加に示される不安感情が高まったためと解釈している。しか

し、直接性の一部である直視量などの減少はみられていない。またHobson, Strongman, Bull, & Craig (1973) は、男女大学生（被験者）と実験協力者に2分間ずつ会話させた。会話の途中で、実験者が会話のまずさを指摘する群（不安群）と会話のうまさをほめる群（肯定群）の視線量を比較したが、有意な差は見いだされていない。このように、不安感情が視線行動に及ぼす結果は一貫していない。そして否定的な対人感情（回避力）が視線行動に及ぼす影響を検討した研究—特に不安感情と視線行動の関連—は、肯定的な対人感情（接近力）を取り上げた研究に比べ欧米でも数が少なく日本では見あたらない。そこで日本において、不安感情と視線行動の関連性を取り上げた本研究の意義は大きい。

Exline et al. (1970) はマキアベリアニズム (Machaveallianism) 傾向と視線行動の関係を検討した。この傾向の高い者（高マック者）は、目的達成の為に他人に嘘をつくことも辞さない者である。実験者が被験者にごまかしを指摘している間の視線量を調べたところ、ごまかしを否定している間、高マック者は低マック者より実験者の方へ視線を多く向けていたという。つまり欺瞞時に、マキアベリアニズム傾向が大きい者は相手に多く視線を向けることを見だし、パーソナリティ要因は欺瞞中の視線行動の違いの一因になることを示唆した。Mehrabian (1971) も、不安や外向性・内向性と欺瞞の間に相互作用があり、この両要因の兼ね合いにより、どのような非言語的行動が示されるかが決まるとしている。そして、外向性-内向性が欺瞞時の非言語行動と関連をもつことを指摘した。つまり、欺瞞時には内向者は羞恥心や罪悪感から直接性を低めようとする傾向が強い一方、外向者ではむしろ相手を統制することに積極的であり、顔面表情などの身体動作は活発になるという。Riggio & Friedman (1983) も、欺瞞の過程では非言語行動と同時にパーソナリティ特性も考慮することの重要性を指摘している。彼らの実験は、被験者が写真を見てそれについて、ビデオカメラの前で嘘の報告をするという状況であった。結果は、嘘を言っている時に直視量が多くなっていた。しかしカメラに対する直視を

取り上げているので、実際の相互作用場面ではなく、人工的で不自然である。そこで、本研究では実際の面接という相互作用場面で、欺瞞時における視線行動と外向性-内向性の関連について、視線の対人感情包括的接近-回避モデル及びMehrabian (1971) の示唆に基づき、次の仮説を検討する。

仮説1. 欺瞞者は非欺瞞者よりも直視量、相互視量が少ないであろう。

仮説2. 内向者の直視量は非欺瞞時より欺瞞時に少ないが、外向者では両条件に直視量の差はないであろう。

方 法

(1) 被験者と面接者

心理学の講義時間に、女子短大生130名にMPI質問紙を実施した。被験者の回答をMPI総得点の高い順に並べ、総得点の高い者を最高得点者から順に20名選び出し外向群とし、総得点の低い者を最低得点者から順に20名選び出し内向群とした。

面接者は女子短大生2名である。面接者には仮説は知らせていない。各面接者は各条件を半数ずつ分担した。面接者と被験者には面識はない。2名の面接者は、同じような服装をした。アクセサリなど目を引くようなものは、一切身につけないようにした。

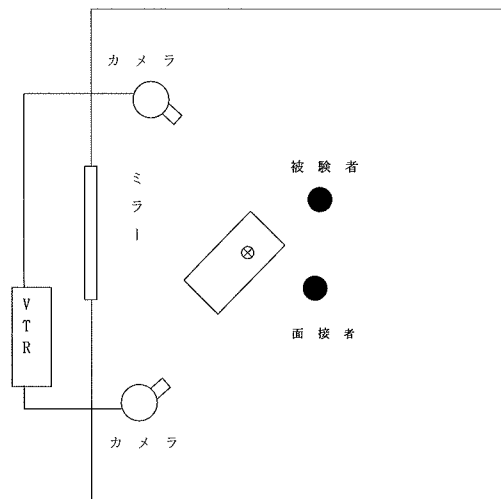


図1 実験状況

表1 面接に使った質問項目

1. マスコミなどでは今の青年は礼儀を知らないといわれていますが、あなたは、そう思いますか。
2. あなたは、試験でカンニングしようと思いますか。
3. あなたは、授業中に私語をしてよいと思いますか。
4. あなたは、小さいゴミなら廊下などへ捨ててもよいと思いますか。
5. あなたは、出なかった講義のノートを試験前にコピーさせてもらいますか。
6. 親の意見には従いますか。
7. あなたは、電車などで老人が前へ来たら座席を譲りますか。
8. あなたは、出席をとらない授業は時々さぼってもよいと思いますか。
9. あなたは、見つからなければ万引してみようと思いますか。
10. あなたは、学校の備品を壊したら届け出ますか。
11. あなたは、相手にわからなければ二人の彼氏とつきあってもよいと思いますか。
12. あなたは、太ってきた時にはダイエットを始めようと思いますか。

(2) 実験計画

発言内容(欺瞞, 非欺瞞)とパーソナリティ特性(外向性, 内向性)を独立変数とする2要因被験者間計画であった。

(3) 面接状況

被験者と面接者は向かい合って椅子に座った。2人の間の距離は約1.2mである。面接者と被験者の間に置いた机の裏側にマイクを隠しておいた。また、2台の隠しビデオカメラによって被験者の全身像と上半身を撮った(図1)。

(4) 手続き

1) 質問項目の選定

青年の学生生活などに関する意見項目を44名の女子学生に提示し各項目について賛成、反対及び各項目の重要度について評定を求めた。例えば、「男女の間で友情は成り立つ。1. そう思う、2. そう思わない」などの項目である。そして重要度が高く評定され、賛成・反対の態度ができるだけ明確に分かれるような12項目を選定して、質問項目とした(表1)。

2) 欺瞞の操作

会話開始前に質問(表1)に回答させ、意見の方向を確認しておく。欺瞞者群に実験者は、「自分の態度とは反対の立場に立って意見を述べてみてください」と言って、全ての質問に対し自分の態度を逆転して回答するように予め要請した。非欺瞞群には、「自分の態度で意見を

述べてください」と言って、何の操作もせず全ての質問に対し自分の思っているままの回答をするように要請した。

3) 面接

被験者が椅子に座ると、面接者は質問を始める。実際の質問の前に次のような説明をする。「今日ここに来ていただいたのは、福短生の生活意識についての意見をお聞きし、学生指導の参考資料にするためです。皆さんの回答内容については秘密を厳守し、一切ご迷惑をおかけすることはありませんので、安心して回答にご協力ください。」面接中、面接者は、表情、態度を一定に保った。質問をする時には、手に持った質問用紙を見て、被験者が回答している時には、被験者の顔(目の周辺あたり)へ常時、視線を向けているようにした。

倫理的配慮として、被験者に口頭で実験の説明を行い、回答は無記名であり、データは研究以外の目的では使用しないことを説明した。

(5) 面接後質問紙

1) 面接の質問内容の難易度、恥ずかしさ、重要度及び視線について: 難易度に関しては、「質問に答えるのは難しかったですか、やさしかったですか」という内容に「非常に難しかった(7) —非常にやさしかった(1)」で回答する7点尺度であった。恥ずかしさに関しては、「質問に答えるのは恥ずかしかったですか、恥ずかしくなかったですか」という内容に「非常に

恥ずかしかった (7) —全く恥ずかしくなかった (1)」で回答する7点尺度であった。重要度に関しては、「あなたにとって質問内容は重要でしたか」という内容に「非常に重要 (7) —全く重要でない(1)」で回答する7点尺度であった。視線に関しては、「相手の目を見て話せましたか」という内容に「非常によく見て話せた (7) —全く見て話せなかった (1)」で回答する7点尺度であった。

2) 面接者に対する印象評定：SD形式の尺度で、“友好的な”，“愉快的”，“暖かい”，“親切的な”の4項目からなり、「非常に感じがする (7) —全く感じがしない (1)」の7点尺度であった。

3) 面接時の被験者の気持：「リラックスしている (1) —緊張している (7)」, 「冷静である (1) —当惑している (7)」, 「否定的である (7) —肯定的である (1)」, 「不安である (7) —落ち着いている (1)」, 「愉快である (1) —不愉快である (7)」の5項目の7点尺度であった。

(6) 従属変数の測定

ハーフ・ミラーの後方から観察者が被験者の視線量を測定する。また、発言量（質問に対する被面接者の言語的応答の時間総量）と初発時間（面接者の質問が終了して被面接者が答え始めるまでの時間）、有声休止、無声休止、頭の動きなどの非言語行動も測定する。

結 果

(1) 信頼性の検討

測定的一致率を信頼性として算出した。同一対象を2名の測定者が同時に測定し、一致率を算出した。この結果、一致率は、視線量が88.7%、発言量が94.8%となった。

(2) 実験操作の有効性

1) 内向性—外向性の操作：MPIによる得点で、外向群の平均得点は41.55 ($SD=3.09$)、内向群は18.50 ($SD=6.02$) となった。外向群の方が内向群に比べて得点が有意に高かった ($t(38)=15.23, p<.001$)。

2) 欺瞞の操作：2名の面接者に対する印象をt検定により比較したところ有意な差はみられなかった ($t(38)=.83, ns$; 面接者A: $M=11.86, SD=3.82$; 面接者B: $M=10.53, SD=6.11$)。したがって、2名の面接者の印象評定値をこみにして分散分析を行った。その結果、欺瞞群 ($M=9.2, SD=4.87$) が非欺瞞群 ($M=14.3, SD=4.32$) より面接者に対して否定的な対人印象（感情）をもっていた ($F(1,36)=12.01, p<.01$)。質問に答えるのは難しかったかどうかについて、発言内容の主効果が有意であった ($F(1,36)=5.00, p<.002$)。つまり非欺瞞群 ($M=5.40, SD=1.05$) より欺瞞群 ($M=6.45, SD=0.89$) がより難しいと感じていた。質問に答えるのは恥ずかしかったかどうかについて、発言内容の主効果が有意であった ($F(1,36)=5.00, p<.03$)。つまり非欺瞞群 ($M=4.3, SD=1.69$) より欺瞞群 ($M=5.3, SD=1.34$) がより恥ずかしいと感じていた。また、非欺瞞群 ($M=3.90, SD=1.71$) より欺瞞群 ($M=2.60, SD=1.57$) があまり目を見て話せなかったと答えていた ($F(1,36)=5.99, p<.01$)。面接時の気持ちに関する5項目の相互相関係数がすべて正であり、因子分析（主因子法）で1因子（不安・緊張因子）が得られたので、合計得点を分散分析した。その結果、非欺瞞群 ($M=22.65, SD=4.36$) より欺瞞群 ($M=27.25, SD=4.27$) が緊張し、不安で、当惑し、不愉快であると感じていた ($F(1,36)=11.62, p<.002$)。以上のように、欺瞞群は緊張し、不安を感じており、欺瞞の操作の有効性は確認された。

(3) 仮説の検討

3つの視線測度について各条件毎に平均値と標準偏差を示したのが表2である。相互視量の3つの測度について発言内容の主効果が有意となった（回数: $F(1,36)=4.19, p<.05$; 総量: $F(1,36)=8.28, p<.01$; 平均時間: $F(1,36)=7.81, p<.01$)。いずれの測度についても欺瞞者群が有意に少なかった。次に、直視量の3つの測度について発言内容の主効果が有意となり（回数: $F(1,36)=4.92, p<.03$; 平均時間: $F(1,36)=4.66, p<.03$; 総量: $F(1,36)=8.21, p<.01$)、いずれの測度についても非欺瞞者より欺瞞者の方が直

表2 相互視量, 直視量の平均値と標準偏差

	発言内容			
	非欺瞞		欺瞞	
	M	SD	M	SD
内向群				
直視回数	6.90	1.88	6.20	2.32
直視総量(%)	6.40	20.61	17.17	9.07
直視平均時間	3.00	1.30	1.60	0.70
相互視回数	6.63	2.27	5.30	2.53
相互視総量(%)	22.12	13.31	10.70	7.44
相互視平均時間	1.85	0.81	1.14	0.45
外向群				
直視回数	7.26	1.96	4.96	2.35
直視総量(%)	4.58	15.61	16.96	11.30
直視平均時間	1.95	0.91	2.01	0.91
相互視回数	5.85	1.87	4.13	2.68
相互視総量(%)	17.04	14.43	8.45	6.52
相互視平均時間	1.56	0.75	1.18	0.32

視量が少なかった (図2)。したがって仮説1は支持された。

また直視平均時間では、交互作用 ($F(1,36) = 5.53, p < .02$)も有意となった。つまり、内向者は、非欺瞞条件より欺瞞条件で平均時間が少ないが、外向者ではこの差はみられなかった。したがって、仮説2が直視平均時間について支持された。

(4) 面接中の視線以外の非言語行動

発言量 (回数, 総量, 平均時間) について有意な差はみられなかった。

初発時間の平均時間について、発言内容の主効果が有意となった ($F(1,36) = 4.43, p < .04$)。非欺瞞群 ($M = 1.70, SD = 0.53$)より欺瞞群 ($M = 2.13, SD = 0.75$)が長かった。また頭の動きの平均時間について、パーソナリティ特性の主効果が有意な傾向となった ($F(1,36) = 3.61, p < .06$)。外向群 ($M = 2.91, SD = 1.95$)より内向群 ($M = 1.96, SD = 0.99$)が長い傾向がみられた。その他の非言語行動については有意な差はみられなかった。

考 察

欺瞞群の実験後質問紙によると、被験者の多

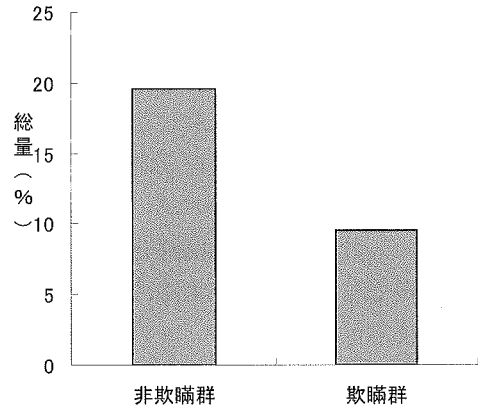


図2 直視総量の平均値

数が実際に嘘をついた気持ちになったと回答している。自分の思っていないことを回答したために、実際に嘘をついた気分になり、緊張してドキドキしたり、困ったり、とまどったり、恥ずかしく、不安で、当惑し、不愉快に感じていた。これは、実験中に役割演技として表出された肯定的 (否定的) 感情でも実際に肯定的 (否定的) 感情を経験するというIzard (1991) の指摘とも一致する。またZuckerman et al. (1981) も指摘しているように、欺瞞には過去経験から不快な感情 (経験) が関連していると考えられるなら、実験室における必然性のない文脈でも嘘をつくことは否定的な感情を喚起すると考えられる。実際に、実験後質問紙に示されているように、欺瞞者は相手に否定的な対人印象 (感情) をもつことが確認されている。そしてこの否定的な感情は嘘をついている時の欺瞞者の行動にいろいろな影響を及ぼすことが知られている。

本研究の結果では、直視量, 相互視量について発言内容 (欺瞞, 非欺瞞) の主効果が有意となり、欺瞞者が非欺瞞者より直視量が少なくなることが確認され、仮説1が支持された。この結果は、欺瞞時に視線量が減少するという先行研究結果と一致している。相手に嘘をつくという状況は、不安, 当惑, 不快感情を惹起する (これは実験後質問紙により確認されている)。視線の対人感情包括的「接近—回避モデル」によると、この対人感情によって相手に対する回避力が相対的に強くなり、直視量, 相互視量が減少したと解釈される。人に嘘を言う時、恥じたり当惑した時に、なぜ視線を外すのかについて、Exline et al. (1970) は、別の解釈を提示してい

る。つまり嘘を言う時、視線を外すのは、相互視が生起するとお互いの関与度が高くなるので欺瞞行動がむずかしくなる。相互視によって親密さが高まるようなことは避けた方が欺瞞行動をとりやすいために、嘘を言う時、視線を相手に向けないのであろうと述べている。高マキアベリアニズム者や精神病者は別として多くの人は欺瞞状態で相互視を保持するのは非常に難しく、時には不可能であろう。人の視線回避力は主観的に非常に強いものである。これについて Argyle & Cook (1976) は、次の2つの説明を提示している。1つは、人は、相手の表情に表れる拒否などの印を見るのを避けるために視線を外す。2つ目は、正直で自然な会話中に相互視がよく生起する。従って、欺瞞時の相互視は不釣り合いである。この2つの説明とも、対面場面からの回避欲求を予測している。つまり視線量の減少を社会的回避の一部と考えている、と述べている。

視線以外の非言語行動の初発時間(平均時間)について、発言内容の主効果が有意となり、非欺瞞群より欺瞞群が長くなっていた。実験後質問紙で非欺瞞群より欺瞞群が質問に答えるのが難しく、恥ずかしいと感じていたことからわかるように、“自分の態度とは反対の立場に立って意見を述べる”ことの認知的、感情的な困難さのために非欺瞞群より回答が遅くなったと考えられる。Zuckerman et al. (1981) によると、初発時間は準備されていない欺瞞 (low level of planning) の場合は長めになり、よく準備された欺瞞 (highly planned) の場合は短かめになると述べている。これによると本研究は、質問への立場表明の後すぐに「自分の態度とは反対の立場に立って…」という教示がなされていたので、すぐその場で考えながら回答せざるを得ない状況、即ち、「準備されていない欺瞞」に相当すると考えられる。

さて、直視の平均時間についてパーソナリティ要因(内向性、外向性)との交互作用が有意となった。つまり内向者は欺瞞条件より非欺瞞条件で直視平均時間が多かったが、外向者は欺瞞条件と非欺瞞条件における差はなかった。すなわち Mehrabian (1971) の指摘しているように、欺瞞時の視線行動に内向性、外向性要

因が媒介していることが確認された。Kashy & DePaulo (1996) によると、外向者は内向者より嘘をついた回数を多く報告していたという。そして嘘をつくことに慣れて、習慣的になっていると述べている。このことから、本研究で外向者は欺瞞条件で嘘をついても動揺しなくなっている、視線量の減少として表れなかったのかもしれない。また、日常生活での小さな嘘は、重大な結果を生じるわけではないので、表情にまで変化が起こらない。本実験では、単に実験の一部として嘘をつくように教示した。このため、うまく嘘をつこうという動機づけはあまり高くない状況といえる。こういう、嘘をつく動機が低い状況では、表情を上手に統制できるので、外向者は視線量を統制して欺瞞時に反映しなかったのかもしれない。

引用文献

- Argyle, M., & Cook, M. 1976 *Gaze and mutual gaze*. Cambridge: UK: Cambridge University Press.
- Bond, C. F., Kahler, K.N., & Paolicelli, L.M. 1985 The miscommunication of deception: An perspective. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 231-345.
- 大坊郁夫・瀧本誓 1992 対人コミュニケーションにみられる欺瞞の特徴 実験社会心理学研究, 32, 1-14.
- DePaulo, B.M., Lindsay, J.J., Malone, B.E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. 2003 Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129, 74-118.
- Exline, R. V., Thibaut, J., Hickey, C. B., & Gumpert, P. 1970 Visual interaction in relation to Machiavellianism and an unethical act. In R. Christie & F. L. Geis (Eds.), *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press. Pp.53-75.
- Hobson, G.N., Strongman, K.T., Bull, D., & Craig, G. 1973 Anxiety and gaze aversion in dyadic encounters. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 12, 122-129.

- 飯塚雄一 2005 視線行動の表出に関する研究
I—視線の「接近—回避モデル」の検討—
島根県立看護短期大学紀要, 11, 119-130.
- Izard, C.E. 1964 The effect of role-played emotion on affective reactions, intellectual functioning and evaluative ratings of the actress. *Journal of Clinical Psychology*, 20, 444-446.
- Jurich, A.P., & Jurich, J.A. 1974 Correlations among nonverbal expressions of anxiety. *Psychological report*, 34,199-204.
- Kashy, D.A. & DePaulo, B.M. 1996 Who lies? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1037-1051.
- Knapp, M.L., Hart, R.P., & Dennis, H.S. 1974 An exploration of deception as a communication construct. *Human Communication Research*, 1, 15-29.
- Mehrabian, A. 1971 Nonverbal betrayal of feeling. *Journal of Experimental Research in Personality*, 5, 64-73.
- Mehrabian, A. 1972 *Nonverbal communication*. New York: Aldine- Atherton.
- メラビアンの, A. 西田司・津田幸男・岡本輝人・山口常夫 (訳) 1986 非言語的コミュニケーション 聖文社 (*Mehrabian, A. 1981 Silent messages: Implicit communication of emotion and attitudes*. Belmont, CA: Wadsworth Publishing Company, Inc.)
- Riggio, R. E., & Friedman, H. S. 1983 Individual differences and cues to deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 899-915.
- Word, C.O., Zanna, M.P., & Cooper, J. 1974 The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10,109-120.
- Zuckerman, M., DePaulo, B. M., & Rosenthal, R. 1981 Verbal and nonverbal communication of deception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*.Vol. 14. New York: Academic Press. Pp.1-59.

The Effects of Deception and Personality on Gaze

Yuichi IIZUKA

Abstract

This study examined the effects of deception and personality on gaze. The participants were one hundred-thirty female college students. This study manipulated message content (deceptive and honest) and personality trait (extravert and introvert) in a 2×2 factorial design. The participants were required to be honest in one interview, frankly describing their opinions about a college life, and to be deceptive in another interview. The participant's gaze was measured through a one-way mirror and VTR. The result showed that the participants who engaged in deception gazed towards the interviewer less than the participants who were required to be honest.

Key Words and Phrases : gaze, deception, personality trait