

## 二者関係における虚言行為に対する評価の予備的研究

水谷 聡 秀・柴 健 次

RCSS

文部科学省私立大学学術フロンティア推進拠点  
関西大学ソシオネットワーク戦略研究センター

Research Center of Socionetwork Strategies,  
The Institute of Economic and Political Studies,  
Kansai University  
Suita, Osaka 564-8680 Japan  
URL : <http://www.rcss.kansai-u.ac.jp/>  
<http://www.socionetwork.jp/>  
<http://www.policygrid.jp/>  
e-mail : [keiseiken@jm.kansai-u.ac.jp](mailto:keiseiken@jm.kansai-u.ac.jp)  
tel. 06-6368-1177  
fax. 06-6330-3304

# 二者関係における虚言行為に対する評価の予備的研究

水 谷 聡 秀 ・ 柴 健 次

RCSS

文部科学省私立大学学術フロンティア推進拠点  
関西大学ソシオネットワーク戦略研究センター

Research Center of Socionetwork Strategies,  
The Institute of Economic and Political Studies,  
Kansai University  
Suita, Osaka 564-8680 Japan  
URL : <http://www.rcss.kansai-u.ac.jp/>  
<http://www.socionetwork.jp/>  
<http://www.policygrid.jp/>  
e-mail : [keiseiken@jm.kansai-u.ac.jp](mailto:keiseiken@jm.kansai-u.ac.jp)  
tel. 06-6368-1177  
fax. 06-6330-3304

## 二者関係における虚言行為に対する評価の予備的研究

水谷聡秀<sup>\*1</sup>・柴健次<sup>\*2</sup>

### A preliminary study of evaluations towards telling lies in a relation between two persons

Satohide Mizutani<sup>\*1</sup> & Kenji Shiba<sup>\*2</sup>

#### Abstract

In this study, we treated evaluations towards telling lies, in other words, deceptions which were in a relation between two persons. We considered the evaluations and determinants of the evaluations. In an investigation I, we asked 79 students in a Japanese university that they evaluated each deception to see how evaluations of deceptions were different in according to a kind of contents of deceptions. We used a factor analysis to see interdependences among evaluations towards deceptions. As the result, we adopted a selfish factor, a harmful factor, a smooth factor, and an altruistic and modest factor. We discussed the four factors using two dimensions, a sender/receiver and a profit/harm with mentality or material. In the investigation II, we asked 29 subjects that they evaluated sender's situations and receiver's ones, which were formed by the deceptions whose items were used in the investigation I, picking up one of features which might influence the evaluations. We confirmed that the evaluations of deceptions were correlated positively with evaluations of subject's situations and evaluations of his acquaintance's ones. These investigations are at a stage of trial. We expected that this study could contribute to studies for predictions of whether deceptions were included in a relation between a sender and a receiver about information which were elements of social network or predictions of behaviors when deceptions were included there, investigating better.

**Keywords:** telling a lie, deception, benefit, harm, sender and receiver of information, evaluation

#### 要約

本研究では、人間の二者関係に限定し、虚言行為（以降、虚言と略す）に対する評価とその決定因を検討した。虚言に対する評価がどのように虚言の内容により異なるかを調べるため、調査 I では質問紙を用いて、その虚言に対する評価を日本の K 大学の学生 79 名に評定させた。それぞれの虚言に対する評価のあいだの相互関係を把握するため、因子分析を用いて、利己因子、危害因子、潤滑因子、および奉仕・謙遜因子を解釈した。それらの因子を「話し手と聞き手」と「精神的、あるいは物質的な利害」の次元から論じた。つぎに、その評価に影響を与えると考えられる特性のひとつを取り上げ、調査 II では、先の調査の項目を使い、虚言によって生じる状況が誰にとって肯定的か否定的か同大学の学生 29 名に評定させた。虚言によって生じる状況に対する被験者側の評価と知り合い側の評価は、虚言に対する評価とのあいだに正の相関を確認した。現段階では以上の調査は試験的であり、再検討する必要がある。また、本研究は、社会のネットワークを構成する情報の送り手と受け手との関係に虚言が含まれるかを予測する、あるいは虚言が含まれたときの人の行動を予測するといった研究に貢献するための出発点となると思われる。

キーワード： 虚言、嘘、利害、話し手、聞き手、評価

\*1 関西大学ソシオネットワーク戦略研究センター（RCSS）リサーチアシスタント（関西大学大学院博士課程後期課程社会学研究科在籍）

*Research assistant, Research Center of Socionetwork Strategies, Kansai University & Graduate school of sociology, Kansai University*

\*2 RCSS 研究員（関西大学商学部教授）

*RCSS Researcher & Professor, Faculty of Commerce, Kansai University*

## 1. はじめに

人間は、社会を構成する個人や集団との関係を維持し、ほとんどの場合、その維持された関係のなかで情報のやり取りをする。こうした情報のやり取りを通じて、人間は社会に適応しながら、生きていくことができる。そこでやり取りされる情報が常に事実をあらわしているわけではない。偽りの情報が含まれている場合もある。人間や組織は、偽りの情報を受け取る側にも、ときには、送り出す側にもなる。偽りの情報は、間違いであったり、嘘であったりする。現実社会では、個人間、組織間、個人と組織、たとえば、企業と消費者、企業と投資家といった諸関係において、やりとりされる情報は常に事実と一致した情報とは限らず、事実と食い違う情報が開示、あるいは伝達されるという状況がある。やりとりされる情報が事実であるか否かが諸関係にかかわりある者に影響を及ぼし、ときには関係の維持をあやうくさせる事態を招くことがある。情報の事実性を求める社会、経済、あるいは具体的場面では、事実と食い違う情報を送り出すことは、関係を維持できなくする可能性がある。これとは逆に、情報の事実性が求められない状況では、仮に事実と食い違う情報が開示されるとしても情報の送り手と受け手の関係不和を引き起こすとは限らず、ときには、両者の関係が円滑になることもある。

本研究では、偽りの情報のうち、嘘に焦点をあて、嘘の送り手と受け手の心理的な評価を取り扱う。このことが嘘の発信の予測、嘘に対する行動の予測に役立つかどうか視野に入れ、情報の送り手や受け手はどのような内容の嘘に対してどのように評価するかについて質問紙法を用いて検討する。

### 1.1. 嘘の定義

まず、嘘の定義を明確にしておく必要がある。日常的に使われる嘘という語は、多少の間違いという意味としても用いられることがある。広辞苑では、嘘とは「真実ではないこと。そのことば。」と記述されている。渋谷・渋谷(1996)によると、20世紀初頭に Stern, W は「嘘とは、だすま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(口述)である」と定義した。また、Lindsfold & Walters (1983) は、「意図的にだます発言内容を嘘だ」という定義を採用し、言い間違い、責任能力のない者(たとえば、幼い子供や精神的な機能が適切に働いていない者があげられている)による偽りなどは、嘘ではないとした。これらの定義には嘘と類似した「だます」という語が使われているが、それらの嘘の定義においては、事実とは異なることを信じ込ませようという意味が含まれている。

本研究では、「嘘をつく」を「情報の送り手が事実ではないと認識する情報を、その送り手が意図的に受け手に発信する」と定義し、そのときに発信される情報を「嘘」だとした。嘘をつくという行為を「虚言行為(以降、虚言と略す)」とした。うえの段落での定義とは

異なり、信じ込ませるといった特性は嘘に必要な特性ではないとした。AさんはXがYではないと認識し、XがYであることをBさんに意図的に言うなら、その行為は「嘘をつく」という行為であり、そのときに言う「XがYである」という情報は嘘である。

## 1.2. 嘘に対する評価

哲学の領域から社会学、精神分析学まで幅広い領域で、嘘の分類や心理的な評価、評価と行動との関係なども含め、なぜ人は嘘をつくののかについて議論が行われている（仲村・井上,1982; 相場,1983 など）。また、心理学における実証的研究では、Ekman（1985）の書籍で代表されるような嘘の検出（たとえば、言葉や顔、声、しぐさ、生理的指標による嘘の検出）の研究とくらべ、嘘の分類や評価、評価と行動との関係などの研究は少ない。

そのなかでも、Lindsfold & Walters（1983）は、嘘の許容性について調査を行い、その許容性の観点から嘘を分類し、それぞれの嘘の許容度の違いについて一定の傾向を示している。彼らは、倫理学で示されるさまざまな嘘に対する許容度を（どの程度「悪い（wrong）か」から「許される（permissible）か」まで）大学生に評定させた。その評定結果の類似性と相違性をもとに嘘を6つに分類し、嘘が許容される順を示した。そのうちもっとも許容度の高いものは、軽い傷や恥、困惑から他者を守るための嘘であり、もっとも許容度の低いものは、自己の利益を生むために他者に対して直接的に害を与える嘘であることが示された。彼らは、調査を繰り返し、この許容度の順序にほぼ違いがないことを確認した。

ここで、彼らの嘘の許容性の概念と本研究での評価の概念との関連について述べておく。Lindsfold & Waltersは、嘘の情報を送り出す側、受け取る側のどちらでもない、嘘に対する許容性という概念を測定対象とした。許容性には否定的なことに対して許すという意味が含まれており、被験者は肯定的だと思うことに対して許容性を評定するときには、適切に回答できないと思われる。われわれは、その問題が生じないように、嘘をつくことに対する人による心理的な評価という概念を測定対象とし、調査の際には「肯定的」と「否定的」といった評定語を用いる。それ以外の点では、評価の概念とほぼ同じだと考えられる。

## 1.3. 嘘をついた経験と嘘に対する評価との関連

このような嘘に対する評価で、実際に嘘をつくかを予測できるだろうか。渋谷・渋谷（1993）は、嘘をついた経験を大学生と社会人に尋ね、その内容、いつ、誰に、およびどのような結果になったかの順で3つの回答欄に記述させた。彼らは、そこで得られた嘘を分類し、それぞれの分類における記述された度数を整理した。そのうちもっとも度数が大きいものは、予測されるトラブルをあらかじめ避けようとする嘘（予防線の嘘）であり、比較的度数が大きいものは、相手との関係で金銭的に自分に有利になるようにする嘘（利害の嘘）と、相手が傷つくと思われる場合に、それを避けようとしてつく嘘（思いやりの嘘）であることが示された。

こういった嘘をついた経験の記述は、嘘をつく人の多さの指標にもなる<sup>3)</sup>。以下では、許容性と嘘をついた経験との関連を見ることで<sup>4)</sup>、許容される虚言については、嘘をつく人が多いかどうか検討した。現段階では、嘘に対する評価により実際に嘘をつく予測を可能にするかは明確には言えない。

Lindskold & Walters (1983) によって示された許容度のもっとも高い嘘は、渋谷・渋谷によって示された度数の比較的大きい思いやりの嘘の内容と類似し、Lindskold & Walters によって示された許容度が 2 番目に高い「罰から他者や自己の保護する嘘」は、渋谷らによって示された度数が 3 番目に大きい「合理化の嘘（約束が守れなかったときなどの責められたときの言い訳など）」の内容と類似している。これらは、許容度の高い嘘については、嘘をつく人が多いという考えを支持する。

その一方で、Lindskold らによって示された許容度のもっとも低い「自己の利益を生むために他者に対して直接的に害を与える嘘」と渋谷らによって示された度数の比較的大きい「相手との関係で金銭的に自分に有利になるようにする嘘」の内容は、やや類似しており、このことは、許容度の低い嘘については、嘘をつく人が少ないという関係が成立しない可能性を示している。しかしながら、後者の「利害の嘘」では相手への不利については明示的ではなく、前者では明示的に害を与えるという点で違いがあるため、その可能性が支持されるとは限らない。ほかには、渋谷らによって示された「思いやりの嘘」の度は、その嘘の範疇以外に相手のためになる嘘の範疇がないため、思いやりの嘘の度は拡散しないのだが、ほかの「その場逃れ」や「合理化の嘘」、「見栄の嘘」の度数よりも小さく、それらの記述された度数の大きさの順と Lindskold らの許容度の順とが食い違っている。

この食い違いは、調査対象者の生活する文化の違い、記述された度数を実際に経験する人の多さと見なすことの問題、あるいは、嘘をつく人の多さと許容度との正の相関関係は成立しないことのうち、どれによるものかについて、以上の 2 つの先行研究だけでは確定はできない。本研究での調査結果の評価の順と Lindskold らの結果の許容性の順が一致していれば、方法論上の違い、地域差による問題は残るが、アメリカと日本という文化の違いではないと考えられ、後者の 2 つが考えられる。嘘の種類により、嘘をつく人の多さを予想できたとしても、許容性あるいは評価のみでは、予想できないことになる。

---

\*3 渋谷・渋谷 (1993) の調査では、回答欄が 3 つであるため虚言の経験のなかでも連想されやすい虚言だけが記述されるだろう。実際によく経験する虚言については連想されやすいため、実際に経験する人の多さの指標として代用してもよいと思われる。しかしながら、社会的に望ましくない虚言については連想が抑制される可能性、あるいは逆にそれが促進される可能性も考えられ、記述された度数を実際に経験する人の多さだと考えることに問題点も含まれている。

\*4 この検討の際に注意すべき点がある。渋谷・渋谷 (1993) の分類は、Lindskold & Walters (1983) の分類より細かく、それぞれの分類の仕方が違っている。そのため、われわれは、それぞれの分類を全体的に俯瞰したうえで両者間の分類の関係を見ながら検討を行った。

#### 1.4. 嘘の分類

本研究で、嘘をつくことに対する評価の次元を検討する際に、先行研究での嘘の分類は参考になると考えられる。そこで、嘘をどのように分類できるかについて述べる。以上で取りあげた 2 つの研究では、嘘の評価や経験が述べられる際に、それぞれの立場、あるいは方法で嘘が分類された。それに対して、古屋（1991）は、主観によらない多変量解析による分類をしている<sup>5</sup>。彼は、質問紙法で嘘をつく 20 の状況文<sup>6</sup>を示し、被験者自身がその状況文にあるような嘘をつくかどうかについて彼らに評定させた。その評定値を使って、斜交主成分クラスター分析（岸本,2002）により、自己の意見、態度、行動などについて偽りの情報を与える「偽りの自己呈示の嘘」、他者や集団、組織の状態に関する偽りの情報を提示する「偽りの状況説明の嘘」、相手からの問いかけに答える「受動的防衛のための嘘」、自発的、積極的に新たな状況定義を投企する「能動的操作のための嘘」、自分と相手との人間関係に配慮する「関係配慮に基づく嘘」、および、弱い立場にある者への配慮する「弱者配慮に基づく嘘」に分類した。

#### 1.5. 本調査で対象とする虚言と評価

先行研究では（Lindsay & Walters,1983; 古屋,1991; 渋谷・渋谷,1993）、さまざまに分類された嘘がある。それぞれの分類に当てはまる嘘の状況文を作成する方法があるが、われわれは、それらの研究に共通する要素である、精神的か物質的かに関わらず誰に有利か不利かを中心に操作し嘘の状況文を作成する。

嘘の送り手と受け手を明確にし、研究の焦点を絞り込むために、個人間の関係、組織間の関係、企業と消費者との関係などのなかでも、情報を発信する最小単位である個人と個人との関係に焦点を当てる。まずは、通常、関係が成立するために必要最低限の個体数 2 者のあいだで生じる嘘をつく行為、すなわち虚言に限定し、被験者自身とその相手とのあいだで生じる虚言に限定する。そうすることで、自分自身への嘘、3 者のあいだで生じる虚言、組織間、個人と組織のあいだで生じる虚言や嘘に対する評価へと研究を発展させられると考えている。

また、虚言に対する評価を検討するとき、その評価は、社会的望ましさから切り離して考えることは難しい。もし切り離せたとすれば、そのときの評価は行動に反映されにくいと思われる。ただし、本研究では、行動を予測することも視野に入れながら研究を進めているため、社会的な望ましさを含めた評価を研究対象としている。

---

\*5 古屋（1991）の目的は、嘘を分類することではなく、嘘をこの方法で分類したあと、どの嘘の場合には、個人の印象操作への関心およびその技能が虚言行動につながるかを検討することを目的としていた。このうち、対面的相互作用の行われる「受動的防衛のための嘘」と「能動的操作のための嘘」、「関係配慮に基づく嘘」、「弱者配慮に基づく嘘」では、特定の印象操作との関連があることを示した。

\*6 古屋（1991）はエピソードという語を使用している。そのエピソードは、嘘をつく状況をあらわす具体的な内容という点で Lindsay & Walters（1983）の作成した状況文と同じである。われわれは、本研究での用語を統一するため、状況文という語を使用する。

## 2. 調査 I

調査 I では、さきに述べた虚言に対する評価とその評価次元について検討する。その方法として、質問紙を用いて、虚言に対して大学生に肯定的か否定的か評価させた。被験者の虚言とその相手の虚言に対する評価が異なる可能性を考え、嘘をつく話し手を被験者とする場面を想定したときの虚言、および聞き手を被験者とする場面を想定したときの虚言を用いた。その虚言の内容文作成の際、話し手と聞き手が誰であるかを明確にするため、誰が誰に対して発言するかをできるかぎり明示した。調査の結果として、それぞれの虚言に対する評価、因子分析による虚言の評価の因子、およびその各因子に関わる一定の傾向について示した。

### 2.1. 方法

#### 2.1.1 被験者と実施日時

本調査に協力した被験者は大阪府内の K 大学商学部の学生 45 名（男性 26 名、女性 19 名）と同大学社会学部の学生 34 名（男性 15 名、女性 19 名）であった。商学部では、平均年齢は 21.0 歳 ( $SD=1.33$ ) で、全学年のうち 3 回生は 71.1%、4 回生は 20.0%を占め、社会学部では平均年齢は 19.3 歳 ( $SD=1.38$ ) で全学年のうち 1 回生が 91.2%を占めた。

商学部では 2004 年 10 月初旬の会計学の講義の終わりに調査を実施し、社会学部では同年 11 月中旬の情報処理の実習の終わりに調査を実施した。両学部とも集団で調査を実施した。調査時間は 20 分間から 30 分間程度であった。

#### 2.1.2 状況文と評定語

提示する虚言の状況文として 27 項目を用意した。また、被験者の回答の歪みを見るため、同じ状況文を提示する項目として、虚言の状況文 27 項目のうちから 1 項目選んだ。ほかに、虚言ではない状況文として 1 項目を含ませた。それらの状況文は、事前に学生から収集した虚言とわれわれが考えた虚言から、本調査で対象とする虚言に合うよう作成された(表 2.2 参照)。状況文には「想像された人物に対する被験者の虚言(被験者から相手に対する虚言)」と「被験者に対する想像された人物の虚言(相手から被験者に対する虚言)」がある。それぞれ、誰が誰に対して嘘をついているかを明確に分かるようにした。話し手の違いで虚言に対する評価が比較ができるよう、嘘をつく話し手と聞き手が入れ替わった状況文を作成した。状況文には、被験者を指すとき「あなた」と表現し、被験者によって想像された人物を指すとき「A さん」と表現した。

項目に対しての評価を測定する語として「肯定的-否定的」の対表現を用いた。それぞれの項目を被験者に 7 件法で評定させるように、「肯定的である」と「否定的である」の語



のまえに、強度の強いものから順に「非常に」と「かなり」、「やや」を付け、どちらでもないときには、「ふつう」とし、評価の7段階を表現する語を用意した。

### 2.1.3 質問紙の構成と形式

質問紙の構成は、調査の主旨、被験者の性別と年齢、学年、住居形態を尋ねるフェイス項目、および「被験者から相手に対する虚言」に関する状況文29項目がある評定項目群と「相手から被験者に対する虚言」に関する状況文29項目がある評定項目群からなる。それらは左頁と右頁からなるB4の大きさの用紙に印字された。

評定項目群では、それぞれ異なる虚言の状況文27項目をランダムに並べた。ほかの項目は、同じ状況文の項目から離れるように、虚言ではない項目はあとのほうに置かれた。話し手が被験者である虚言の項目群と話し手が相手である虚言の項目群ともに項目の並べ方は同じであった。それぞれの項目群の冒頭に、状況を想像させる指示と回答方法の説明を含んだ内容文を置いた。以下に、例として前者の場合の内容文を記す。後者の場合には、下線部の2つ目が「Aさんがあなたに」になる。

以下の項目では、事実ではないことを認識しながら、事実と異なったことをあなたがAさんに伝える状況を想像してください。以下のすべての項目は、この状況をもとにした内容になっています。以下の項目に対して「非常に肯定的である」から「非常に否定的である」までのいずれかの評定を行ってください。次の例のようにひとつだけ十字の上に重なるよう○をつけてください。

評定項目の頁には、各頁の左側に状況文を置き、その横に7つの区切りがある罫線を置いた。各頁の冒頭には、左から右へと、肯定的な度合いが低くなり、否定的な度合いが高くなる順に、「非常に肯定的である」、「かなり肯定的である」から「非常に否定的である」までの評定語を縦書きで区切りに対応するよう置いた。評定の際、区切りの箇所にも丸を付けられるようになっていた。

### 2.1.4 手続き

質問紙を1部ずつ被験者に配布し、フェイス項目を記入させた。それが終われば、被験者によって想像された人物の違いが評定結果に著しく影響せぬよう、極端な好悪感情をもたない、好きでも嫌いでもない人物を被験者に思い浮かべさせた。つぎに、その人物について性別と被験者と比べて年齢が年上か同じか年下か、被験者にとってどのような役割をもった人かについて、所定の箇所に記入させた。役割の例として、友人と親、職場の仲間を口頭であげた。その後、質問項目に記述されたAさんに思い浮かべた人を当てはめて項目を読むよう被験者に指示した。さらに、他者への嘘について取り上げて、事実ではないことを認識しながら伝えること、事実と異なったことをあなたがAさんに伝える状況を想像することを強調して伝え、2つ目の項目群では前者と異なる箇所としてAさんがあなたに伝える状況を想像することになっていると伝えた。これらの指示のあとに、質問紙への

回答を始めさせた。

## 2.2. 結果と考察

### 2.2.1 分析対象データ

分析の対象は商学部と社会学部を合わせたデータである。データを整理するにあたって、「非常に肯定的である」から「非常に否定的である」までの強度を7点から1点に得点化した。各被験者の回答の歪みを見るため、話者が被験者の場合とAさんの場合を併せて、各被験者における項目11と項目28との差の算術平均値を求めたところ0.08 ( $SD=0.88$ )であった。さらに、被験者全体の回答を検討した結果、すべての被験者を集計の対象とした。欠損値が見られたが、集計する際には嘘の状況文ごとに欠損のあった被験者を除去した。学部による評価の違いと性別による評価の違いがいくつかの項目で見られたが(2種類の項目群を通して、それぞれ4個と6個の項目に分散分析により5%水準で有意差が認められた)、いずれも1点以上の差はなかった。

また、被験者によって想像された人物の違いで、虚言に対する評価も異なってくると考えられる。そういったことのないよう項目を評定させるまえに、好きでも嫌いでもない人物を思い浮かべるように指示したが、どのような人物が想像されたか把握する必要がある。集計をした結果、無記入者は4名であり、友人に関連する記述をした者は40名であった(表2.1参照)。被験者によって想像された人物として「友人」に関連する人物が約半数を占めていた。

表 2.1 被験者によって想像された人物の度数 (調査 I)

想像された人物	度数	想像された人物	度数	想像された人物	度数
友人	18	バイトの人	2	サークルの友達	2
友達	14	アルバイト先の同僚	1	サークル仲間	1
友人的存在	1	バイト仲間	1	先輩(サークル)	1
遊び友達	1	バイト先の店長	1	サークルの後輩	1
学校の友人	1	バイトの上司	1	クラブの後輩	1
普通の友達	1	バイト先のお客さん	1	合計	6
小学校の時の友人	1	合計	7		
友人の友人	1			その他	22
うわべ友達	1				
それほど親しくない友達	1				
合計	40				

### 2.2.2 項目の嘘への評価

虚言の状況による評価の違いを見るため、話し手が被験者の場合の項目群については、嘘をつくことに対する評価の算術平均値と標準偏差を表2.2(a)に示し、話し手が被験者によって想像された人物の場合の項目群については同じく評定値を表2.2(b)に示した。

話し手が被験者の場合、「Aさんの就職する機会を奪うようにするため、事実と異なった

求人情報をその人に伝える」はもっとも否定的に評価され ( $M=1.58, SD=0.87$ )、「Aさんが試験で悪い点を取り、落ち込んでいるが、Aさんの点は悪い点ではないとあなたは言う」はもっとも肯定的に評価された ( $M=4.57, SD=1.27$ )。

表 2.2 虚言に対する評価

(a) 話し手が被験者の場合

虚言の項目	平均値	標準偏差
項目01. Aさんにとって興味のない国の風習について、脚色してその人に話す。最近、	3.49	1.37
項目02. あなたは必要のないものを買ってしまい、それを欲しがっているAさんに譲るとき、それはもらいものだと言う。	3.22	1.70
項目03. Aさんを困らせるために、事実と異なったことをその人に伝える。	2.20	1.30
項目04. 目上の人によい振舞いをしていないとあなた自身は思っているが、よい振舞いをしているとAさんに言う。	2.86	1.33
項目05. 株の情報についてAさんに損害を与えるよう事実と異なることを伝える。Aさ	1.82	0.92
項目06. んの就職する機会を奪うようにするため、事実と異なった求人情報をその人に伝える。	1.58	0.87
項目07. Aさんはガンであるが、その人にガンではないと言う。	4.08	1.50
項目08. Aさんが試験で悪い点を取り、落ち込んでいるが、Aさんの点は悪い点ではないとあなたは言う。	4.57	1.27
項目09. Aさんが失敗して落ち込んでおり、あなたはその人を励ますために失敗はしていないと言う。	4.22	1.55
項目10. Aさんに依頼された仕事の成果を実際よりも悪く報告する。	2.62	1.19
項目11. あなたの試験の点数について、実際の点数よりも高い点数をAさんに伝える。	2.54	1.31
項目12. Aさんにとって興味のない国の風習についてあなたが話すとき、日本とまったく風習が異なるが、日本と同じだと話す。	2.14	1.12
項目13. Aさんが試験を受けるとき、試験に悪影響になるような話を避けるため、事実と異なることを伝える。	3.72	1.57
項目14. これからも大病を患うことなく生きることができるとAさんに言う。	4.01	1.35
項目15. 今日、あなたは、市場で購入したものをAさんに売ろうとし、いくらで買ったかについて実際よりも安めに伝える。	3.34	1.30
項目16. Aさんの気分が不快になるよう事実と異なることを伝える。	2.37	1.40
項目17. あなたは実際に賞賛されてはいないが、賞賛されているとAさんに言う。実際	2.92	1.32
項目18. に賞賛されるべき行為をあなたはしたとあなた自身は思っているが、賞賛されるようなことはしていないとAさんに言う。	4.24	1.26
項目19. Aさんにとってうれしい知らせだが、その人にその事実と異なる話をする。	2.19	1.06
項目20. 昨日、店でねぎって買ったものをAさんに売ろうとし、いくらで買ったかについて実際よりも高めにその人に伝える。	3.16	1.36
項目21. あなたはユニークな人間だとあなた自身は思っているが、Aさんにはユニークではないと伝える。	3.76	1.43
項目22. 実際に働いている時間よりも、短く働いているとAさんに伝える。	3.03	1.31

項目23. あなたはガンであるが、そのことを隠し働きつけ、病気ではないことを A さんに言う。	4.24	1.60
項目24. あなたは試験で悪い点を取り、落ち込んでいるが、悪い点ではないと A さんには言う。	3.11	1.35
項目25. あなたの試験の点数について、実際の点数よりも低い点数を A さんに伝える。	2.82	1.23
項目26. A さんが不治の病にかかっており、その人に不治の病にかかっていることを伝える。	3.00	1.27
項目27. A さんに依頼された仕事の成果を実際よりも良く報告する。	3.41	1.28
項目28. あなたの試験の点数について、実際の点数よりも高い点数を A さんに伝える。	2.55	1.06
項目29. あなたは失敗して落ち込んでいるが、自分自身を上げますために、失敗していないと A さんに言う。	3.33	1.53

(b) 話し手が被験者によって想像された人物の場合

虚言の項目	平均値	標準偏差
項目01. あなたにとって興味のない国の風習について、脚色して A さんがあなたに話す。	3.29	1.32
項目02. 最近、A さんは必要のないものを買ってしまい、それを欲しがっているあなたに譲るとき、それはもらいものだと言います。	3.72	1.41
項目03. あなたを困らせるために、A さんは事実と異なったことをあなたに伝える。	2.13	1.28
項目04. 目上の人によい振舞いをしていないと A さん自身は思っているが、A さんはよい振舞いをしているとあなたに言う。	2.90	1.23
項目05. 株の情報についてあなたに損害を与えるよう、A さんが事実と異なることを伝える。	1.73	0.98
項目06. あなたの就職する機会を奪うようにするため、A さんは事実と異なった求人情報をあなたに伝える。	1.57	0.84
項目07. あなたはガンであるが、A さんはあなたにガンではないと言う。	3.78	1.43
項目08. あなたが試験で悪い点を取り、落ち込んでいるが、あなたの点は悪い点ではないと A さんは言う。	4.19	1.38
項目09. あなたが失敗して落ち込んでおり、A さんはあなたを励ますために失敗はしていないと言う。	4.76	1.25
項目10. あなたが A さんに依頼した仕事の成果を、A さんは実際よりも悪く報告する。	2.99	1.34
項目11. A さんの試験の点数について、A さんは実際の点数よりも高い点数をあなたに伝える。	2.75	1.01
項目12. あなたにとって興味のない国の風習について A さんが話すとき、日本とまったく風習が異なるが、日本と同じだと話す。	2.65	1.13
項目13. あなたが試験を受けるとき、試験に悪影響になるような話を避けるため、A さんは事実と異なることを伝える。	3.62	1.60
項目14. これからも大病を患うことなく生きることができると A さんはあなたに言う。	3.95	1.48
項目15. 今日、A さんは、市場で購入したものをあなたに売ろうとし、いくらで買ったかについて実際よりも安めに伝える。	3.89	1.47

項目16. あなたの気分が不快になるよう事実と異なることをAさんは伝える。	2.65	1.66
項目17. Aさんは実際に賞賛されてはいないが、賞賛されているとあなたに言う。実際	2.96	1.48
項目18. に賞賛されるべき行為をAさんはしたとAさん自身は思っているが、賞賛さ れるようなことはしていないとあなたに言う。	3.78	1.38
項目19. あなたにとってうれしい知らせだが、あなたにその事実と異なる話をする。	2.37	0.99
項目20. 昨日、Aさんは、店でねぎって買ったものをあなたに売ろうとし、いくらで買 ったかについて実際よりも高めにあなたに伝える。	2.89	1.15
項目21. Aさんは、ユニークな人間だとAさん自身は思っているが、あなたにはユニ ークではないと伝える。	3.80	1.10
項目22. Aさんは、実際に働いている時間よりも、短く働いているとあなたに伝える。	3.53	1.07
項目23. Aさんはガンであるが、そのことを隠し働きつづけ、病気ではないことをあな たに言う。	3.71	1.38
項目24. Aさんは試験で悪い点を取り、落ち込んでいるが、悪い点ではないとあなたに は言う。	3.87	1.24
項目25. Aさんの試験の点数について、実際の点数よりも低い点数をあなたに伝える。	3.18	1.20
項目26. あなたは不治の病にかかっており、Aさんはあなたに不治の病にかかっている ことを伝える。	3.89	1.54
項目27. あなたに依頼された仕事の成果を、Aさんは実際よりも良く報告する。	3.23	1.35
項目28. Aさんの試験の点数について、Aさんは実際の点数よりも高い点数をあなたに 伝える。	2.90	1.02
項目29. Aさんは失敗して落ち込んでいるが、自分自身を上げますために、失敗してい ないとあなたに言う。	3.85	1.29

話し手が被験者によって想像された人物の場合、「あなたの就職する機会を奪うようにする  
ため、Aさんは事実と異なった求人情報をあなたに伝える」はもっとも否定的に評価され  
( $M=1.57$ ,  $SD=0.84$ )、「あなたが失敗して落ち込んでおり、Aさんはあなたを励ますため  
に失敗はしていないと言う」はもっとも肯定的に評価された( $M=4.76$ ,  $SD=1.25$ )。

### 2.2.3 因子分析の結果と解釈

それぞれの虚言に対する評価のあいだの相互関係を把握するため次の分析を行った。話  
し手が被験者の場合と想像された相手の場合のそれぞれの項目のなかで同じ項目を対応さ  
せ、各項目の158(79名×2)の回答を用いて、各項目の虚言への評価を説明変数とし、  
その27の説明変数から因子分析を行った。このとき、同じ状況文の項目と虚言ではない項  
目を省いている。スクリープロットからの判断で因子数を5因子と決定したが、プロマッ  
クス回転後、因子パターンが単純構造ではないこと、第5因子に高負荷な項目が少なく0.3  
以上の項目は2項目のみで解釈がしにくいということから採用しなかった。因子数が4因  
子であるなら、その問題は克服できるが、解釈の難しさは伴う問題が残っている。因子数

を 3 因子にすれば解釈はしやすくなる。本研究は探索的な段階のため、因子数はできるだけ多いほうがよいと考え 4 因子で解釈した。

4 因子での累積寄与率は 44.9%であり、第 1 因子の固有値は 4.88 で、第 2 因子では 2.89、第 3 因子では 2.41、第 4 因子では 1.95 であった。そのときの因子負荷行列と共通性の推定値、 $\alpha$ 係数の値を表 2.3 に示した。第 1 因子を利己（見栄）因子、第 2 因子を危害因子、第 3 因子を潤滑因子、および第 4 因子を奉仕・謙遜因子と名付ける。以降では略して、それぞれ利己因子、危害因子、潤滑因子、奉仕因子と記すことがある。第 1 因子は話し手自身の利己的な追求、話し手自身をよく見せるといった見栄に関わると考えられる。第 2 因子は話し手自身に対する聞き手に対する関わらず、危害や損害に関わると考えられる。第 3 因子は日常場面の出来事に対して問題を起こさぬよう処置する、あるいは、活動を弊害なく促進させることに関わると考えられる。第 4 因子は聞き手への利他的な追求や奉仕、慰め、謙遜などに関わると考えられる。

また、奉仕因子と利己因子との相関係数の値、奉仕因子と危害因子との相関係数の値は 0.1 未満であるが、ほかの因子間相関は 0.2 以上である（表 2.4 参照）。このことから、利己因子と危害因子は互いに関わり、それらの因子はともに潤滑因子に関わり、奉仕・謙遜因子は潤滑因子と関わると考えられる。

#### 2.2.4 各因子の概念

奉仕・謙遜因子に金銭的側面に関わる項目が高く負荷していないが、それ以外の各因子には、金銭的側面に関わる項目、心地よさや自尊心の側面に関わる項目がともに高く負荷している。これらの側面よりも以上の 4 因子が虚言に対する評価の相互関係を左右する要因だと考えられる。また、その両側面が入ってはいるが、どの因子の $\alpha$ 係数の値も低くはなく、信頼性は低くはないと考えられる。因子の概念に当てはまる虚言の内容はうへの両側面が入っている点で偏ってはいないが、今後は、虚言の内容をその因子の概念に当てはまるなかでより多様にする課題が残っている。

#### 2.2.5 因子の安定性

とくに因子に安定性があるかどうか判断が難しいものとして、潤滑因子と奉仕因子がある。たとえば、潤滑因子に高く負荷する、ある側面では自分の点数を低めにいう控えめさと、奉仕因子に高く負荷する、自分の価値を落とすような謙遜とが同じ部類に入ることも考えられる。さらに、潤滑因子の各項目内容はほかの因子の概念に対応するよう見える。因子数を 3 にしたとき、潤滑因子は見られなくなり、その因子にある項目は残りの因子に負荷が高くなっていた。奉仕・謙遜因子では、利他的という意味では類似しているかもしれないが、奉仕と謙遜という異なる概念が混入していると考えられる。話し手が被験者のときのみ項目で因子分析を行った場合、因子数を 4 に設定したときには、解釈に苦しい

表 2.3 プロマックス回転による因子負荷量 (項目内容には、話し手が敬敏者の場合の虚言内容を示している)

項目内容	利己				奉仕・				
	(見栄)因子	危害因子	潤滑因子	謙遜因子	共通性	謙遜因子	潤滑因子	危害因子	共通性
あなたは実際に賞賛されていないが、賞賛されているとAさんに言う。	<u>0.68</u>	0.14	-0.07	0.03	0.46				
これから大病を患うことなく生きることができるとAさんに言う。	<u>0.64</u>	-0.05	-0.05	0.20	0.45				
目上の人によい振舞いをしていないとあなた自身は思っているが、よい振舞いをしているとAさんに言う。	<u>0.52</u>	0.00	0.16	-0.03	0.38				
Aさんに依頼された仕事の成果を実際よりも良く報告する。	<u>0.51</u>	0.02	-0.12	-0.13	0.40				
昨日、店でねざって買ったものをAさんに売ろうとし、いくらで買ったかについて実際よりも高めにその人に伝える。	<u>0.51</u>	0.30	-0.21	0.05	0.48				
Aさんが失敗して落ち込んでおり、あなたはその人を励ますために失敗はしていないと言う。	<u>0.49</u>	-0.17	-0.01	0.13	0.43				
あなたは失敗して落ち込んでいるが、自分自身をほげますために、失敗していないとAさんに言う。	<u>0.48</u>	-0.11	0.18	0.01	0.40				
Aさんにとって興味のない国の風習について、脚色してその人に話す。	0.37	0.08	0.22	-0.20	0.35				
Aさんが試験を受けるとき、試験に悪影響になるような話を避けるため、事実と異なることを伝える。	0.37	-0.15	0.22	0.03	0.35				
Aさんの気分が不快になるよう事実と異なることを伝える。	0.31	0.20	0.22	-0.25	0.38				
株の情報についてAさんに損害を与えるよう事実と異なることを伝える。	-0.08	<u>0.83</u>	-0.09	0.00	0.68				
Aさんの就職する機会を奪うようにするため、事実と異なった求人情報をその人に伝える。	0.03	<u>0.81</u>	-0.11	0.02	0.68				
Aさんを困らせるために、事実と異なったことをその人に伝える。	-0.02	<u>0.63</u>	0.02	-0.08	0.47				
Aさんにとつてうれしい知らせだが、その人にその事実と異なる話を伝える。	-0.01	<u>0.48</u>	0.27	0.08	0.44				
Aさんに依頼された仕事の成果を実際よりも悪く報告する。	0.05	<u>0.38</u>	0.21	0.22	0.39				
最近、あなたは必要のないものを買ってしまい、それを欲しがっているAさんに譲るとき、それはもらいものだと言う。	-0.07	-0.13	<u>0.69</u>	0.00	0.46				
実際に働いている時間よりも、短く働いているとAさんに伝える。	-0.12	0.20	<u>0.65</u>	0.15	0.59				
Aさんにとって興味のない国の風習についてあなたが話すとき、日本とまったく風習が異なるが、日本と同じだと話す。	-0.01	0.24	<u>0.61</u>	-0.16	0.50				
あなたの試験の点数について、実際の点数よりも低い点数をAさんに伝える。	-0.03	0.09	<u>0.52</u>	0.23	0.45				
あなたは試験で悪い点を取り、落ち込んでいるが、悪い点ではないとAさんには言う。	0.19	-0.18	<u>0.46</u>	-0.16	0.40				
今日、あなたは、市場で購入したものをAさんに売ろうとし、いくらで買ったかについて実際よりも安めに伝える。	0.15	-0.24	<u>0.46</u>	0.11	0.45				
あなたの試験の点数について、実際の点数よりも高い点数をAさんに伝える。	0.06	0.10	<u>0.40</u>	0.00	0.34				
Aさんが試験で悪い点を取り、落ち込んでいるが、Aさんの点は悪い点ではないとあなたは言う。	0.29	0.00	-0.06	<u>0.59</u>	0.46				
あなたはガンであるが、そのことを隠し働きつづけ、病気ではないことをAさんに言う。	-0.13	0.07	0.00	<u>0.56</u>	0.40				
実際に賞賛されるべき行為をあなたはしたとあなた自身は思っているが、賞賛されるようにはしていないとAさんに言う。	0.05	0.11	-0.04	<u>0.56</u>	0.49				
あなたはユニークな人間だとあなた自身は思っているが、Aさんにはユニークではないと伝える。	-0.13	-0.12	0.16	<u>0.43</u>	0.35				
Aさんはガンであるが、その人にガンではないと言う。	0.07	-0.07	0.05	<u>0.43</u>	0.33				
固有値	4.88	2.89	2.41	1.95					
$\alpha$ 係数	0.77	0.75	0.74	0.64					

表 2.4 因子間相関

	利己(見栄)因子	危害因子	潤滑因子	奉仕・謙遜因子
利己(見栄)因子	1.00	0.29	0.22	-0.07
危害因子	0.29	1.00	0.27	0.07
潤滑因子	0.22	0.27	1.00	0.24
奉仕・謙遜因子	-0.07	0.07	0.24	1.00

表 2.5 各因子における虚言に対する評価

因子名	話し手			
	被験者		被験者の相手	
	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
利己(見栄)因子	3.35	0.80	3.41	0.81
危害因子	2.08	0.75	2.16	0.81
潤滑因子***	2.89	0.82	3.37	0.75
奉仕・謙遜因子 **	4.18	0.89	3.85	0.87

注：被験者とその相手との間の虚言評価の差が1%水準で有意な場合には「\*\*」で示し、0.1%水準で有意な場合には「\*\*\*」で示す。

項目も高く負荷しているが、奉仕因子と遠慮（謙遜）因子と別の因子として解釈した。これは奉仕と謙遜というのは、話し手が被験者のときには被験者自身により識別されやすいことを示唆している。これらを明確にするには、今後のさらなる調査で因子パターンを確認する必要がある。

### 2.2.6 各因子における評価の特徴

話し手が被験者のときとその相手のときでは、虚言に対する評価は違うかを検討する。そこで、話し手を被験者とその相手に分け、因子分析によって得られた4因子それぞれの合成得点とその標準偏差を表2.5に示した。そこでの合成得点は、各因子に0.3よりも大きく負荷する項目の算術平均値である。それらの合成得点を話し手の要因で分散分析したところ、有意な差が第3因子の潤滑因子 ( $F(1,78)=30.88, p<.001$ ) と第4因子の奉仕・謙遜因子 ( $F(1,78)=8.64, p<.01$ ) において認められた。

本研究では、尺度を作成することが目的ではなく、精錬された尺度における判断ではないが、潤滑因子では、被験者が嘘をつくことは相手が嘘をつくことよりも否定的であると考えられ、奉仕・謙遜因子では、相手が嘘をつくことは被験者が嘘を付くことよりも否定的であると考えられる。



### 3. 調査 II

調査 II では、虚言に対する評価が、結果的に生じる状況とどのように関連しているか見当をつけるため、調査 I の虚言の状況文を用いて、虚言によって生じる状況を被験者に評価させた。そのような項目で、どういった虚言のときに、話し手と聞き手の一方、または両者に、肯定的な状況が生まれる、あるいは否定的な状況が生まれるか、少数の大学生を対象に調査を行った。

#### 3.1. 方法

被験者は大阪府内の K 大学の学生 29 名（男性 19 名、女性 10 名）であった。平均年齢は 20.9 歳 ( $SD=2.64$ ) で、3 回生が 41.4%、1 回生は 31.0%、2 回生は 20.7%であった。所属学部は、おもに商学部と経済学部、工学部であった。実施期間は 2005 年 1 月中旬から 1 月末までであった。被験者が調査を受けるまえに、適度な謝礼を受け取れる旨を彼らに伝え、任意の場所で個別、あるいは集団で実施し、調査終了後、謝礼を手渡した。

質問紙の内容と形式、手続きは、次に述べる点以外では調査 I と同様であった。第 1 点は、物質的や精神的なことにかかわらず、被験者、あるいは想像された人物にとって、肯定的な状況におかれるか否定的な状況におかれるかを評定させた点である。第 2 点は、その評定をさせるため、質問項目群が 4 通りある点である。「あなたが A さんに伝える」ときと「A さんがあなたに伝える」ときのそれぞれに、誰がどのような状況におかれるかについて「あなた」と「A さん」に分けた質問項目群があった。以下にひとつの例を記す。

以下の項目を読むとき、事実ではないことを認識しながら、事実と異なったことをあなたが A さんに伝える状況を想像してください。そのとき、あなたはどのような状況におかれることになるか思い浮かべてください。物質的や精神的なことにかかわらず、その状況はあなたにとって肯定的なのか否定的なのか、以下の「非常に肯定的な」から「非常に否定的な」までのいずれかで評定を行ってください。各項目の右横にある罫線の区切りの上に重なるよう○をつけてください。

第 3 点は、それを測定する語として「肯定的な－否定的な」の対表現を用いて、それぞれの項目を被験者に 7 件法で評定させるように、「肯定的な」と「否定的な」の語のまえに、強度の強いものから順に「非常に」と「かなり」、「やや」を付け、どちらでもないときには、「どちらでもない」とした点である。

#### 3.2. 結果と考察

##### 3.2.1 分析対象データ

データを整理するにあたって、「非常に肯定的な」から「非常に否定的な」までの強度を 7 点から 1 点に得点化した。被験者の回答の歪みを見る項目において、4 通りの質問項目群

を通して、項目 11 と項目 28 の評定値の差の算術平均値は 0.10 であった ( $SD=1.49$ )。さらに、被験者全体の回答を検討した結果、すべての被験者のデータを用いた。欠損値が見られたが、集計するには虚言の状況文ごとに欠損のあった被験者を除去した。性別による評価の違いがいくつかの項目で見られたが（4 種類の項目群を通して、6 個の項目に分散分析により 5%水準で有意差が認められた）、その差の最大値は 1.27 であった。また、質問項目で A さんに相当する人物として、「友人」を思い浮かべた被験者は 21 名であった（表 3.1 参照）。

表 3.1 被験者によって想像された人物の度数（調査 II）

想像された人物	度数
クラスメート	1
サークルの後輩	1
兄	1
昔告白した人	1
先生	2
同じ班の人	1
友人	21
幼なじみ	1
合計	29

### 3.2.2 状況評価の違いによる虚言評価への影響

虚言によって生じる状況に対する評価（状況評価と略す）と、虚言に対する評価（虚言評価と略す）との関連を検討する。そこで、各項目の虚言評価の算術平均値と状況評価の算術平均値を表 3.2 に示した。その表の項目 1 から項目 29 には、虚言の内容について調査 I と同じ項目番号がふられている。以上の平均値を用いて、それぞれの話し手の虚言評価と各状況評価とのピアソンの積率相関係数を求めたところ、それぞれ相関が高かった（表 3.3 参照）。全体的には、肯定的な状況が生じると感じるものほど、嘘をつくことに対する肯定的な評価が伴い、否定的な状況が生じると感じるほど、嘘をつくことに対する否定的な評価が伴うと考えられる。

また、被験者の状況評価と相手の状況評価との相関係数の値は、話し手が被験者の場合には 0.94 であり、被験者の相手の場合には 0.87 であった。どちらにおいても、被験者の状況評価と相手の状況評価とのあいだには正の高い相関が見られた。たとえば、利己的な虚言に関しては、話し手の違いにかかわらず、話し手と聞き手に否定的な状況が生じる結果がいくらか示された。

表 3.2 状況評価の記述統計量

	被験者から相手への虚言				相手から被験者への虚言			
	被験者の状況		相手の状況		被験者の状況		相手の状況	
	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
項目01	3.28	1.25	3.62	1.29	3.86	1.43	4.31	1.37
項目02	3.62	1.82	4.21	1.52	4.34	1.47	4.34	1.32
項目03	2.45	1.64	2.38	1.21	1.89	1.07	3.10	1.82
項目04	2.97	1.40	3.55	1.64	3.03	1.18	3.38	1.35
項目05	1.97	1.35	2.07	1.19	1.83	1.10	3.38	1.95
項目06	2.00	1.31	1.93	1.36	1.90	1.23	2.90	1.95
項目07	3.90	1.86	3.72	1.75	4.03	1.76	4.59	1.72
項目08	4.48	1.64	4.03	1.55	4.38	1.18	4.83	1.34
項目09	4.72	1.51	4.62	1.32	4.62	1.35	4.76	1.30
項目10	3.00	1.10	3.03	1.21	2.97	0.98	3.38	1.18
項目11	2.97	1.30	3.21	1.32	3.17	1.17	3.55	1.09
項目12	2.79	1.29	2.90	1.23	3.07	1.19	3.66	1.34
項目13	4.10	1.90	4.45	1.97	4.41	1.76	4.59	1.78
項目14	4.48	1.79	4.55	1.90	4.93	1.62	5.14	1.46
項目15	4.10	1.74	4.45	1.70	4.72	1.62	4.14	1.83
項目16	2.48	1.66	2.34	1.82	2.52	1.66	3.18	1.91
項目17	2.93	1.58	3.28	1.41	3.21	0.94	3.38	1.37
項目18	4.00	1.79	4.14	1.57	4.24	1.72	4.07	1.62
項目19	2.28	1.41	2.38	1.12	2.62	1.35	2.93	1.56
項目20	3.28	1.62	2.89	1.42	2.66	1.42	3.14	1.48
項目21	4.00	1.60	4.07	1.41	4.17	1.54	3.72	1.49
項目22	3.45	1.27	3.43	1.40	3.83	1.10	3.59	1.32
項目23	4.31	1.69	3.89	1.87	3.97	1.70	4.07	1.65
項目24	3.69	1.75	3.71	1.65	3.90	1.29	3.66	1.37
項目25	3.28	1.36	3.29	1.44	3.48	1.24	3.62	1.08
項目26	3.38	1.84	3.29	1.78	3.93	1.91	3.83	1.67
項目27	3.38	1.47	3.39	1.57	3.62	1.42	3.72	1.33
項目28	3.24	1.27	3.25	1.24	3.28	1.22	3.62	1.45
項目29	4.21	1.74	4.11	1.69	4.10	1.54	4.48	1.62

注：項目 1 から項目 29 は、被験者から相手への虚言の場合には表 2.2 (a) の項目と対応し、相手から被験者への虚言の場合には表 2.2 (b) の項目と対応する。

表 3.3 虚言評価と状況評価との相関係数

	被験者の状況	相手の状況
被験者から相手への虚言評価	0.93***	0.86***
相手から被験者への虚言評価	0.94***	0.81***

注：「\*\*\*」は 0.1%水準で有意であることを示す。

#### 4. 全体的考察

二者関係における虚言行為の評価について大学生を対象とした以上の調査から論じる。まず、虚言の内容による評価の違いと、その評価の相互関係を左右する因子について論じ、つぎに、それらの因子と話し手と聞き手に生じる状況との関連について論じる。

全体的には、虚言に対する評価は否定的であったが、話し手が違うことにより、虚言に対する評価が異なることが示された。潤滑因子では、被験者により想像された人物が被験者に嘘をつくことよりも被験者が嘘をつくことのほうが否定的であると考えられ、奉仕・謙遜因子では、被験者が嘘をつくことよりも想像された人物が嘘をつくことのほうが否定的であると考えられる（表 2.5 参照）。状況により、嘘をつく側と嘘をつかれる側とでは評価が違ってくる可能性が考えられる。

また、おおむね、危害因子に負荷する項目は否定的であることが多く、奉仕・謙遜因子に負荷する項目は否定的ではないことが多く、利己因子に負荷する項目はそのあいだに散らばっている（表 2.2 参照）<sup>7</sup>。このことは Lindskold & Walters (1983) の結果とほぼ一致していることから、虚言評価において文化的に差がない可能性が示唆される。ただし、研究対象の違いと調査の時期、方法論的な違いがあることに注意する必要がある。まず、彼らの研究対象は二者関係に限定しない虚言への許容性であり、われわれの研究対象は二者関係に限定した話し手側か聞き手側かによる虚言への評価である。つぎに、調査時期の違いは約 20 年であり、どちらの研究の被験者も特定の地域の学生である。また、研究の対象が異なるため教示の与え方も異なり、状況文も本研究では短い。このような違いがあるにも関わらず、虚言評価がほぼ一致していると捕らえることもできるが、偶然一致していることも考えられるので、文化差がないと考えるのは慎重になるべきである。たとえば、アメリカと日本では虚言に対する評価は時間が経るにつれて変化し、虚言評価は同時期には一致はしないが、何十年か違っていると一致していることもありうる。

彼らの結果と本研究の結果との一致は、1.3. で論じたように、許容度、あるいは評価から人が嘘をつくという予測を支持するものではない。ただし、以上で述べた研究対象や方法論的な違いなどと、記述された度数を実際に経験する人の多さと見なすことの問題もあるので、その関係が成立できないと断言はできない。

今回の調査では、評価の因子は利己（見栄）因子と危害因子、潤滑因子、奉仕・謙遜因

---

\*7 因子分析の結果をもとに、各因子に負荷量の高い項目で求めた合成得点（平均値）で、因子間の評価の差を見るのは問題点がある。各因子に相当する各概念に強度があるとするなら、たとえば、奉仕因子での奉仕の度合いよりも、危害因子での危害の度合いが強いことも考えられ、各因子の合成得点だけからでは、各因子の虚言評価の違いを判断できない。今回の結果においては、それらの度合いの違いを項目から推察し、その違いをふまえたうえで各因子の虚言評価を判断することは可能だと考えられるが、ここでは合成得点で判断せず、本調査での各項目の平均値を見て判断した。

子だと考えられ、評価を決める次元として、金銭的側面や心地よさや自尊心の側面は大きく関わりがないと解釈した。今後、虚言の内容をそれらの因子の概念に当てはまるなかでより多様にする課題が残っている。

また、潤滑因子以外の因子は、話し手と聞き手のどちらに利害が関わるかで説明できると考えられる。今回の調査だけからでは明示できないが、虚言について利益や有利などの肯定的な側面と損害や不利などの否定的な側面、そして話し手と聞き手に分けて考える。話し手に損害を意図した虚言に対する評価と、聞き手に損害を意図した虚言に対する評価には、話し手と聞き手の違いはなく、それらは危害という共通の因子にまとめられる可能性がある。利益や有利については、話し手に得られるか聞き手に与えられるかの違いで、おおむね、前者は利己因子と対応し、後者は奉仕・謙遜因子と対応する。後者の因子には、謙遜の概念が負荷しており、その因子には話し手にやや不利にすることを意図した虚言も含まれている。

明示できない理由としては次のことがある。話し手に危害が加わると考えられる「Aさんに依頼された仕事の成果を実際よりも悪く報告する」は危害因子への因子負荷量は低く、話し手の印象を悪くするだけでなく、聞き手側の仕事の進み具合にも悪い影響を与えとも考えられ、話し手自身への危害が危害因子に関わらない可能性も考えられる。また、利己因子に比較的高く負荷している「Aさんが失敗して落ち込んでおり、あなたはその人を励ますために失敗はしていないと言う」には聞き手の見栄を守るための特徴が入っており、利己因子は話し手のみに有利になる因子とは限らないことも示唆している。

調査 II では、虚言によって生じる状況評価と虚言に対する評価に関連があり、状況評価が否定的であれば、虚言評価も否定的であることが示唆される。また、虚言によって生じる状況評価において、被験者の状況評価とその相手の状況評価と正の高い相関が見られた。たとえば、利己的な虚言では、話し手に肯定的な状況が生じるのではなく否定的な状況が生じ、聞き手にも否定的な状況が生じると被験者が思う項目があったが、その相関の高さを表している良い例だと思われる。

本調査で用いた虚言の項目では、聞き手に何らかの評価を伴うと思った状況が話し手の状況評価に影響する可能性を考えることができる。聞き手に奉仕することにより、聞き手に肯定的な状況が生じ、2者間において良い状況が生まれ、話し手にも肯定的な状況を生じさせるといったことを被験者が思うことが考えられる。逆に、聞き手に危害を加えれば、聞き手に否定的な状況が生じ、2者間において悪い状況が生まれ、話し手にも否定的な状況を生じさせるといったことを被験者は思うことも考えられる。これらは、聞き手に肯定的な状況あるいは否定的な状況が生じると人が思えば、嘘をつく話し手に同じ状況に置かれると人は思うことを示唆する。

以上から、聞き手の状況評価が話し手の状況評価に影響を与える可能性が考えられる。また、話し手の状況評価が聞き手の状況評価に影響を与えることも完全には否定できない。もし聞き手が共感の高い人であり、話し手が認識しているとすればその可能性もある。現

段階では、さまざまな可能性も考えられ、どちらが原因かについては明確にはできない。

調査 II で危惧する点として、そこで取りあげたすべての関係は高い相関であったが、虚言に対する評定の仕方が被験者にとって難解であった可能性があり、虚言に対する評価を行った恐れがある。そのようなことがないよう配慮し、評定の方法を指示する内容を作成したが、今後、指示の方法をさまざまに工夫して調査を行う、あるいは異なった方法論で確認する必要があるだろう。

さいごに、本研究の方法で一般的な情報のやり取りにも言及できる可能性を述べたい。利己的な虚言に関しては、被験者の関係をもつ相手が知り合いの場合には、調査 I から被験者の虚言と知り合いの虚言に対する評価に違いはあるとは言えないが、企業の場合には、企業の虚言に対する評価には知り合いよりも否定的になる可能性が考えられる。これらを検討するためには、質問紙に記述された A さんの箇所を組織や企業にし、質問項目の内容を変えて本研究と同じ方法で調査することで可能となる。本研究では、二者関係における虚言に関する評価について検討したものであるが、政策や会計学などのさまざまな領域における情報の送り手と受け手との関係の虚言を研究するためにも役立つであろう。

## 引用文献

- 相場均 1983 うその心理学（講談社現代新書）. 講談社.
- Ekman,P 1985 *Telling lies: clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*. Norton. 工藤力（訳編） 1992 暴かれる嘘——虚偽を見破る対人学. 誠信書房.
- 古屋健 1991 虚言行動に及ぼす個人特性効果（特集「対人影響過程における自己」）. 社会心理学研究, 6, 165-174.
- 岸本淳司 2002 特集 変数のクラスターリング——PROC VARCLUS 再発見（再掲）. *SAS Technical News 2002 Summer*, 1-7. ([http://www.sas.com/offices/asiapacific/japan/periodicals/technews/pdf/02\\_sum.pdf](http://www.sas.com/offices/asiapacific/japan/periodicals/technews/pdf/02_sum.pdf))
- Lindsfold,S., & Walters,P.S. 1983 Categories for acceptability of lies. *The journal of social psychology*, 120, 129-136.
- 仲村祥一・井上俊編 1982 うその社会心理——人間文化に根ざすもの. 有斐閣.
- 渋谷昌三・渋谷園枝 1993 対人関係における deception（嘘）, 山梨医科大学紀要, 10, 57-68.
- 渋谷園枝・渋谷昌三 1996 嘘の発生とその展開. 山梨医科大学紀要, 13, 41-48.