

## 研究論文

## あいづちを用いた聞き手による偽装

森 友紀<sup>1)</sup> 八木 保樹<sup>2)</sup>

## Listeners' Lies Using Backchannels

MORI Yuki and YAGI Yasuki

In this research, two experiments examined how listeners use backchannels when they disguise their feelings and that their lies using backchannels could be in success. In Experiment A, listeners were urged to use backchannels showing interests or boredom to the speakers' boring story, or were given no special instructions. After the conversation, listeners answered how they backchannelled. Speakers (Experiment A) and third persons (Experiment B) rated listeners' interests to their story. The results indicated that listeners disguised their feelings continuously using high tone of backchannels around punctuation marks. It was also found that third persons were almost successful at detecting listeners' lies, whereas speakers failed to catch them. The results are discussed in terms of evaluators' resource to access to the cue to deception.

**Key words** : communication, nonverbal behavior, backchannels, lie detection

**キーワード** : コミュニケーション, 非言語行動, あいづち, うそ検出

一般に、嘘は社会的に望ましくないものとされている。それにもかかわらず、多くの研究によって、嘘は日常頻繁につかれていることが明らかにされている (e.g., DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996; Hample, 1980; Lippard, 1988; Kashy & DePaulo, 1996; DePaulo & Kashy, 1998)。嘘がつかれる代表的な場である会話場面は、発話権を持つ1人の話し手と発話権を持たない1人または複数の聞き手で構成される (Shegloff, 1968)。また、従来の偽装研究は、会話場面の構成員の1人である話し手が偽装者となる場合を主に検討してきた (e.g., DePaulo, Lanier, & Davis, 1983; DePaulo & Bell,

1996; Bugental, Kaswan, & Love, 1970; Streeter, Krauss, Geller, Olson, & Apple, 1977; Kraut, 1978)。

では、会話場面において聞き手は偽装を行っていないのであろうか。偽装は「意図的にだれかを誤りへ導こうとすること」と定義されている (DePaulo et al., 1996)。日常、本心を表出してはならない場面は多い。このような場面における行動は、本心が事実であるなら、他者に事実とは異なった認識を持たせようとする、つまり、他者に誤った認識を持たせようとするものであるため、前述の DePaulo et al. (1996) の定義に合致し、偽装であると言える。このように、聞き手も話し手に本心を偽ることがあり、話し手だけでなく、聞き手が偽装者となること

1) 立命館大学文学研究科

2) 立命館大学文学部

もあるのではないかと考えられるだろう。また、会話中に聞き手が行う基本行為は、あいづちを打つことである (Sacks, Shegloff, & Jefferson, 1974; Clancy, Thompson, Suzuki, & Tao, 1996)。よって、聞き手は、あいづちを用いて偽装を行うのではないかと考えられる。

以上のことから、本研究は、聞き手があいづちを用いて偽装する時、(1) 聞き手はどのようなあいづちの打ち方をするのか、(2) その結果、あいづちを用いた偽装は成功するのかについて検討することを目的とする。

話し手による偽装を扱った従来の研究では、偽装は高い割合で成功するとされ (Depaulo, 1994; DePaulo & Pfeifer, 1986; Kraut & Poe, 1980; Ekman & O'sullivan, 1991; Anderson, Depaulo, Ansfield, Tickle, & Green, 1999)、偽装が成功するのは、偽装の評価者が、偽装が露見しやすい音声チャンネル(声の調子や声の強さなど)ではなく、偽装が露見しにくい言語チャンネル(話の内容)を手がかりに偽装者である話し手を評価しているためと考えられている (Depaulo et al., 1983; Anderson et al., 1999; Streeter et al., 1977)。本研究が扱うあいづちは、言語行動ではなく非言語行動に分類されている (Hall & Friedman, 1999; Richmond & McCroskey, 2000)。よって、本研究の評価者は、偽装が露見しにくい言語チャンネルを手がかりとして偽装者を評価しえない。また、非言語行動には、音声手がかりと視覚的手がかり(表情や体の動きなど)が含まれているが、評価者が利用可能な手がかりがあいづちの音声のみとなるように、視覚的手がかりを排除した。これらのことから、本研究の評定者は、必然的に偽装が露見しやすい音声チャンネルのみを評定の手がかりとして用いることになる。したがって、あいづちを用いた偽装は検知されやすくなり、結果的に失敗する可能性がある。

一方、本研究では、評定者が音声チャンネル

のみを手がかりとして評価を行えばよいのと同様に、偽装者である聞き手も、音声チャンネルにのみ注意して偽装を行えばよいことになる。つまり、従来の偽装者(話し手)の注意すべきチャンネルが、音声、視覚、及び、言語の3チャンネルであった (Depaulo et al., 1983; Anderson et al., 1999; Streeter et al., 1977) のと比較して、本研究の偽装者(聞き手)が注意すべきチャンネルは減少する。したがって、本研究では、聞き手の偽装自体が容易になり、あいづちによる偽装は成功する可能性も考えられる。

また、Depaulo et al. (1983) は、嘘をつかれる当人が偽装者を評価する場合、偽装は成功し、第三者が評定を行う場合は、偽装は失敗する事を明らかにした。さらに、彼女らは、評定者の差異によって偽装の成否が異なるのは、評定者が評価の際に手がかりとするチャンネルが異なるためである可能性を示唆している。これに準じて、聞き手の偽装を扱った本研究においても、当事者評定と第三者評定で、偽装の成否が異なるのか、さらには、評定者の手がかりとするチャンネルも異なるのかについて検討する。

本研究では、2つの実験を行い、実験Aでは、偽装の際に用いられるあいづちの打ち方、及び当事者評定におけるあいづちを用いた偽装の成否を、また、実験Bでは、第三者評定における成否を調べた。日常場面で偽装をする際、感情に関する偽装が最も多い (DePaulo et al., 1996) ことを考慮し、本研究では、感情偽装を扱った。本研究における感情偽装は、本心である否定的感情を肯定的感情に偽装して表出することのみを指すこととする。なお、感情偽装をした聞き手 (Disguised群) の用いたあいづち・聞き手自身が評価者によって肯定的に評価されたならば、あいづちを用いた感情偽装が成功したとみなした。その際、比較のために、Control群とHonest群を設定した。Honest群とは、本心である否定的感情をそのまま表出するよう教

示を受ける群,つまり,感情偽装をしない群である。

実験Aでは,話し手が一般的におもしろくないと評価される話をし,それに対して,聞き手がおもしろそうに話を聞いているかのようなあいづちを返す場面を聞き手によるあいづちを用いた感情偽装場面として設定した。会話終了後,聞き手は,会話中にどのようなあいづちを打ったかを答え,話し手は聞き手の印象を評定した。実験Bでは,第三者が,実験Aで得られた話し手と聞き手による会話を聞き手のあいづちに注意して聞き,その印象を評定した。なお,実験Aにおいて,聞き手が使用可能なあいづちを「うん」及び「そっか」に制限した。Clancy et al. (1996) は,あいづちには,「会話促進」及び「会話内容の評価」の2つの機能があるとし,日本語におけるそれぞれの機能を持つあいづちの典型例として,「うん」及び「そっか」を挙げている。聞き手があいづちを用いて偽装を行う時,前述したあいづちの機能を利用して偽装している可能性が考えられ,その際,それぞれの機能を持つあいづちについて使用頻度の高い「うん」及び「そっか」が利用されることが多いのではないかと考えられるからである。

## 1 実験A

実験Aでは,聞き手の偽装の相手となる話し手が聞き手を評価し,聞き手があいづちを用いて感情を偽装する時,(1)聞き手はどのようなあいづちの打ち方をするのか,(2)その結果,あいづちを用いた感情偽装は成功するのかを検討した。

実験では,あいづちの使用者である聞き手を固定するため,被験者は,話し手と聞き手に振り分けられ,話し手は一方的に話し,聞き手のみがあいづちを使用した。また,会話内容の統制のため,話し手の話には台本を用い,聞き手

の使用可能なあいづちを「うん」及び「そっか」のみとした。

### 1.1 方法

#### 1.1.1 被験者

**聞き手** 84名の立命館大学の学部学生,大学院生が聞き手として実験に参加した。聞き手は,男性42名,女性42名であり,平均年齢は21.27才( $SD=2.73$ )であった。聞き手は,3条件(Disguised, Control, Honest)にランダムに振り分けられ,各条件とも人数は28名であった。

**話し手** 28名の立命館大学の学部学生,大学院生が話し手として実験に参加した。話し手は,男性14名,女性14名であり,平均年齢は20.93才( $SD=1.82$ )であった。話し手には謝礼として1000円分のコピーカードが手渡された。

#### 1.1.2 材料

**話し手が使用する台本** 「彼氏(彼女)ののろけ話」を会話に用いる台本とした。のろけ話は,誕生日,得意料理,友達の反応5等の25個のエピソードで構成された。話し手の性別に応じてエピソードに若干の違いを持たせた2通りののろけ話が作成された。台本の長さは,会話が10分で終了する程度であった。なお,のろけ話の各エピソードは,20歳代前半の男女各5名を対象とした,「彼氏(彼女)のどのような所が好きか」を問うインタビューから得た。

**あいづちの打ち方に関する質問紙** 感情を偽装する際,聞き手がどのようなあいづちの打ち方をしたのかを特定するため,聞き手に,会話中に用いたあいづちの打ち方をたずねる質問紙を作成した。質問紙は,以下に示す,あいづちの調子,強さ,位置,形態のそれぞれについて2項目ずつ,合計8項目で構成された。評定は,全く当てはまらない(1)から,非常に当てはま

る(7)までの7段階評定とした。

**調子** 声のトーンを高く(低く)した。

**強さ** 声を大きく(小さく)した。

**位置** あいづちを打つタイミングを早めた(遅らせた)。

**形態** 連続的な(単発の)あいづちを使用した。

これらの評定項目は、あいづちの打ち方を調べた松田(1988)、あいづちの打たれる位置・形態を示したClancy et al.(1996)、及び、予備調査を参考に作成した。予備調査では、本実験と同一の操作により話し手と聞き手に会話を行わせた後、聞き手から、会話中にあいづちをどのように打ったかに関する自由記述を得た。なお、あいづちの形態に関して、連続的あいづちとは、話し手が発話と発話の間にとるポーズ(間)や句読点付近で複数回打たれるあいづちであり、単発のあいづちとは、話し手のとるポーズや句読点付近で1回のみ打たれるあいづち(Clancy et al., 1996)である。

**聞き手に関する印象評定質問紙** あいづちによる感情偽装の成否を調べるため、話し手に聞き手の印象を問う質問紙を作成した。質問紙は、以下の5項目で構成され、評定は、全くそう思わない(1)から、非常にそう思う(7)までの7段階評定とした。

**興味** 相手は話をおもしろそうに聞いていたか。

**熱心さ** 相手は話を熱心に聞いていたか。

**打ち切りたさ** 相手は話を早く終わらせたいと思っていたと思うか。

**妨害** 相手に話を妨害されたか。

**話しやすさ** 話しやすかったか。

これらの項目の作成には、松田(1988)が、あいづちは興味、熱心さ、及び、打ち切りたさを

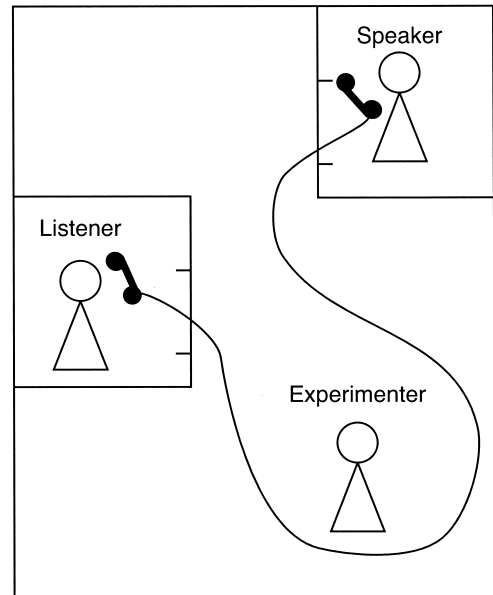


図1：会話が行われた実験室の状況。話し手と聞き手は個別に実験室に誘導され、実験者の指定した別々の部屋に入室し、内線電話で会話を行った。対話ペアには互いに面識の無い2名が選ばれ、実験前、実験中及び実験後も対面することは無かった。

示すことを指摘し、水谷(1988)が、あいづちは妨害にもなることを示唆していることを参考にした。

### 1.1.3 手続き

話し手と聞き手は、実験者の指定した別々の部屋に入室し、内線電話で会話を行った(状況の詳細は図1参照)。その際、話し手が、一方的にのろけ話をし、それに対して、聞き手は、指定されたあいづち(「うん」及び「そっか」)のみを返した。話し手と聞き手には互いに面識のない2名が選ばれ、実験中、また、実験後も対面することは無かった。性差の要因を排除するため、対話ペアの性別の組み合わせにはカウンタバランスがとられた。また、セッションによって会話内容に変化が無いことを確認するため、会話は事前に被験者の了解を得て録音された。

**聞き手** 聞き手は、ランダムに各条件に振り分けられ、指定されたあいづちのみを使って、ある学生ののろけ話を、教示にしたがって聞くように求められた。各群には以下の教示が与えられた。

**Disguised 条件** 「うん」「そっか」の2種類のあいづちだけを使って話を聞いてください。どれだけおもしろそうに話を聞けるかというあなたの表現力を評価します。

**Honest 条件** 「うん」「そっか」の2種類のあいづちだけを使って話を聞いてください。どれだけつまらなさそうに話を聞けるかというあなたの表現力を評価します。

**Control 条件** 「うん」「そっか」の2種類のあいづちだけを使って話を聞いてください。

Ward & Tsukahara (2000) は、話し手はあいづちが打たれないと、相手が話を聞いているのか不安になり話すのをやめてしまうことを指摘している。このことから、各群は、あまりあいづちを少なくしすぎないように教示された。のろけ話を聞いた後、聞き手は「あいづちの打ち方に関する質問紙」に回答した。

**話し手** 話し手は、聞き手への注意と演技力との関係を見るというカバーストーリーを与えられ、演技することと、聞き手の反応に注意することの2つを動機付けられた。話し手は、練習の後、あらかじめ用意された台本「彼氏（彼女）ののろけ話」をまるで自分の彼氏（彼女）のことをのろけているかのように聞き手に話し、その後、聞き手の印象を評定した。会話の後に聞き手の印象を評定するというセッションは3回繰り返された。つまり、話し手は3人の聞き手に対して話し、その印象を評定した。なお、話し手が会話を行い、その印象を評定した3人の聞き手は、条件の異なる聞き手であった。その

際、会話及び評定の順序には、カウンタバランスがとられた。

## 1.2 結果

台本がおもしろくないことを確認するため、教示及び会話セッションの前に話し手に台本のおもしろさについて、全くそう思わない (1) から、非常にそう思う (7) までの7段階評定を求めた。話し手は、「話の内容はおもしろくない」 ( $M = 2.01$ ) と評定した。

### 1.2.1 条件による聞き手のあいづちの打ち方の違い

あいづちの打ち方に関する質問紙は、会話中にあいづちをどのように打ったのかを聞き手に対して問うものである。あいづちの打ち方に関する各項目の得点は、得点が高いほど聞き手がそのあいづちの打ち方を用いたと報告したことを表す (表1)。

項目別に実験条件を要因とする分散分析を行った結果、声を大きくする [ $F(2, 81) = 5.91, MSE = 1.56, p < .01$ ], 声を小さくする [ $F(2, 81) = 3.12, MSE = 3.12, p < .05$ ], 声を高くする [ $F(2, 81) = 21.20, MSE = 2.12, p < .0001$ ], 声を低くする [ $F(2, 81) = 5.15, MSE = 3.43, p < .01$ ], 単発のあいづち [ $F(2, 81) = 5.36, MSE = 3.85, p < .01$ ], 及び連続的なあいづち [ $F(2, 81) = 7.88, MSE = 4.53, p < .001$ ] の各項目において、有意差が見られた。TukeyのHSD法による多重比較を行ったところ、Honest群は、有意に、Control及びDisguised群より声を大きくする項目の得点が低く、Control群より声を小さくする項目の得点が高く、また、Control及びDisguised群より声を低くする項目の得点が高かった (5%水準、以降の多重比較においても方法と有意水準は同じとする)。Disguised群は、有意に、Control及びHonest群より声を高くする項目の得点が高く、また、Honest群より単発のあい

づちの項目における得点が低く、連続的なあいづちの項目における得点が高かった。

1.2.2 条件による話し手が行った印象評定の違い

聞き手に関する印象評定質問紙は、話し手に聞き手の印象を問うものである。印象評定項目のうち、興味、熱心さ、及び話しやすさの項目においては、得点が高いほど話し手が聞き手を肯定的に評価したことを示し、打ち切りたさ及び妨害の項目においては、得点が高いほど聞き手を否定的に評価したことを示す(表2)。

項目別に実験条件を要因とする分散分析を行った結果、興味 [ $F(2, 54) = 6.08, MSE = 1.47, p < .01$ ], 熱心さ [ $F(2, 54) = 9.14, MSE = 1.49, p < .01$ ], 打ち切りたさ [ $F(2, 54) = 7.33, MSE = 2.12, p < .01$ ], 妨害 [ $F(2, 54) = 5.98, MSE = 1.73, p < .01$ ], 及び、話しやすさ [ $F(2, 54) = 6.77, MSE = 2.11, p < .01$ ]の各項目において、有意差が見られた。多重比較を行ったところ、Disguised群はHonest群より有意に興味、熱心さ、及び話しやすさの項目の得点が高く、

Control群より10%水準で興味及び熱心さの項目の得点が高かった。Honest及びControl群は、Disguised群より有意に打ち切りたさの項目の得点が高かった。Honest群はDisguised群より有意に妨害の項目の得点が高かった。

1.2.3 あいづちの打ち方と話し手による印象評定の関係

話し手による印象評定が、どのあいづちの打ち方に影響を受けたのかを特定するために、聞き手が行ったあいづちの打ち方に関する評定項目と話し手による印象評定項目間の相関を調べた。表3より、単発のあいづちの項目と熱心さ及び話しやすさの項目の間に、それぞれ中程度の負の相関が認められた [ $r(84) = -.33, -.39, ps < .05$ ]。

1.3 考察

Disguised群は他の2群より声を高くしたと報告した。また、Disguised群はHonest群より連続的なあいづちを打ち、単発のあいづちは打たなかったと報告した。つまり、感情を偽装す

表1：あいづちの打ち方の条件別平均評定値

あいづちの打ち方	条件					
	Disguised (n = 28)		Control (n = 28)		Honest (n = 28)	
	M	SD	M	SD	M	SD
声大	2.60	1.42	2.43	1.45	1.54	0.74
声小	2.79	1.69	2.46	1.62	3.61	1.97
声高	4.04	1.71	2.82	1.66	1.50	0.84
声低	2.71	1.96	2.75	1.69	4.11	1.89
タイミング早	3.32	1.94	2.86	1.69	2.61	1.55
タイミング遅	2.43	1.83	1.96	1.14	2.89	1.97
単発	3.25	2.03	4.00	2.05	4.96	1.79
連続	4.07	2.49	3.11	2.27	1.82	1.49

注1：声大はH < C = D ( $p < .05$ )      注2：声小はC < H ( $p < .05$ )  
 注3：声高はH < C < D ( $p < .05$ )      注4：声低はD = C < H ( $p < .05$ )  
 注5：単発はD < H ( $p < .05$ )          注6：連続はH < D ( $p < .05$ )  
 注7：得点が高いほど、聞き手がそのあいづちの打ち方を用いたことを示す。

表2：話し手による印象評定項目ごとの条件別平均評定値

印象評定項目	条件					
	Disguised (n = 28)		Control (n = 28)		Honest (n = 28)	
	M	SD	M	SD	M	SD
興味	3.43	1.50	2.68	1.25	2.32	1.25
熱心さ	3.71	1.51	2.93	1.39	2.32	1.49
打ち切りたさ	3.11	1.37	4.07	1.54	4.57	1.77
妨害	2.00	0.90	2.64	1.42	3.21	1.81
話しやすさ	4.07	1.61	3.32	1.36	2.64	1.68

注1：興味において，DはH ( $p < .05$ ) 及びC ( $p < .10$ ) より得点が高かった。

注2：熱心さにおいて，DはH ( $p < .05$ ) 及びC ( $p < .10$ ) より得点が高かった。

注3：打ち切りたさにおいて，DはC及びHより得点が低かった ( $p < .05$ )。

注4：妨害において，DはHより得点が低かった ( $p < .05$ )。

注5：話しやすさにおいて，DはHより得点が高かった ( $p < .05$ )。

注6：興味，熱心さ，話しやすさの項目においては，得点が高いほど，話し手が聞き手を肯定的に評価したことを示す。

注7：打ち切りたさ，妨害の項目においては，得点が高いほど，話し手が聞き手を否定的に評価したことを示す。

表3：あいづちの打ち方に関する項目と話し手による印象評定項目間の相関

印象評定項目	あいづちの打ち方に関する項目							
	声大	声小	声高	声低	速い	遅い	単発	連続
興味	.25	-.20	.16	-.07	-.03	-.09	-.27	.11
熱心さ	.25	-.15	.20	-.07	-.01	-.14	-.33*	.23
打ち切りたさ	-.22	.17	-.24	.12	.08	.15	.15	.01
妨害	-.29	.18	-.26	.17	.00	-.02	.24	-.21
話しやすさ	.29	-.12	.20	-.01	-.02	-.07	-.39*	.23

注：\* $p < .05$

際のあいづちの打ち方は，声を高くし，連続的にあいづちを打つことであった。

一方，話し手による，聞き手に関する印象評定については，興味，熱心さ，及び打ちきりたさの項目において，Disguised群は他の2群より肯定的に評価された。また，妨害及び話しやすさの項目において，Disguised群はHonest群より肯定的に評価された。つまり，印象評定全5項目において，Disguised群はほぼ肯定的に評価されたことから，話し手による評価において，あいづちを用いた感情偽装は成功したと考

えられる。

このような話し手の聞き手に対する肯定的評価にはどのあいづちの打ち方が影響したのだろうか。聞き手のあいづちが単発であるほど，話し手は聞き手を熱心に話を聞いていないと評定し，また，話しやすくなかったとも評定した。これは，話し手が，とりわけ，熱心さ及び話しやすさという項目において聞き手の評価をする際，その手がかりが，あいづちが単発かどうかというあいづちの形態であったことを意味すると思われる。

## 2 実験B

実験Bでは、第三者が聞き手を評価し、聞き手があいづちを用いて感情を偽装する時、あいづちを用いた感情偽装は成功するの否かを検討した。

### 2.1 方法

#### 2.1.1 第三者評定者

27名の学部学生、大学院生が実験に参加した。第三者評定者は、実験Aには参加していない男性14名、女性13名であり、平均年齢は21.5才 ( $SD = 2.03$ ) であった。第三者評定者には謝礼として1000円分のコピーカードが手渡された。

#### 2.1.2 材料

**実験Aでの会話** 実験Aで、各話し手が条件 (Disguised, Control, Honest) の異なる3人の聞き手と行った会話を録音したCDを用意した。1枚のCDには同一の話し手による3組の会話が録音された。録音状態の悪かった話し手1人を排除し、話し手27人分の会話が用いられた。なお、声の大きさには個人差も聞き手の条件間での差もあるが、録音の際、その差が反映されるように録音レベルを一定にした。

**聞き手に関する印象評定質問紙** 聞き手の用いたあいづちによる感情偽装の成否を調べるため、第三者評定者に、聞き手の印象を問う5項目から成る質問紙を作成した。これらの評定項目は、実験Aで用いた「聞き手に関する印象評定質問紙」の評定項目を、内容を変えず、表現を第三者に対する質問の形式に修正したものである。また、評定は、全くそう思わない (1) から、非常にそう思う (7) までの7段階評定であった。以下に評定項目を示す。

**興味** 聞き手は話に興味を持っていた。

**熱心さ** 聞き手は話を熱心に聞いていた。

**打ち切りたさ** 聞き手は話を早く終わらせたがっていた。

**妨害** 聞き手は話を妨害していた。

**話しやすさ** 話し手は話しやすそうだった。

#### 2.1.3 手続き

第三者評定者は、まず、コンピュータでCDを再生する操作について教示を受けた。なお、CD再生時の音量は、あらかじめ固定した。聞き手の発するあいづちへの注意を促すため、第三者評定者に、実験Aで使用された台本を読ませて、会話内容をあらかじめ知らせ、さらに、聞き手のあいづちに注意をして会話を聞くよう教示した。第三者評定者は、ヘッドホンを用いて1枚のCDに録音されている3組の会話を録音順に1組ずつ聞き、会話を聞き終わるごとに、「聞き手に関する印象評定質問紙」に回答した。なお、評定に使用するCDは、対話ペアの性別及び第三者評定者の性別をカウンタバランスし、第三者評定者に割り当てられた。また、CDに録音されている会話の順序は、実験Aで話し手が行った会話の順序と同一であった。

## 2.2 結果

「聞き手に関する印象評定質問紙」は第三者評定者に聞き手の印象を問うものである。印象評定項目のうち、興味、熱心さ、及び話しやすさの項目においては、得点が高いほど第三者評定者が聞き手を肯定的に評価したことを示し、打ち切りたさ及び妨害の項目においては、得点が高いほど聞き手を否定的に評価したことを示す (表4)。

項目別に実験条件を要因とする分散分析を行った結果、熱心さ [ $F(2, 52) = 3.92, MSE = 9.05, p < .05$ ], 及び話しやすさ [ $F(2, 54) = 3.34, MSE = 9.79, p < .05$ ] の項目において、有意差が見ら



表4：第三者による印象評定項目ごとの条件別平均評定

印象評定項目	条件					
	Disguised (n = 27)		Control (n = 27)		Honest (n = 27)	
	M	SD	M	SD	M	SD
興味	2.78	0.93	2.56	1.42	2.15	1.49
熱心さ	3.19	1.66	2.48	1.28	2.04	1.51
打ち切りたさ	3.22	1.85	3.56	1.67	4.30	2.02
妨害	1.74	1.58	1.37	0.69	1.67	0.92
話しやすさ	4.96	1.63	3.81	1.96	4.07	1.84

注1：熱心さはH < D ( $p < .10$ )注2：話しやすさはC < D ( $p < .10$ )

注3：興味、熱心さ、話しやすさの項目においては、得点が高いほど、話し手が聞き手を肯定的に評価したことを示す。

注4：打ち切りたさ、妨害の項目においては、得点が高いほど、話し手が聞き手を否定的に評価したことを示す。

表5：あいづちの打ち方に関する項目と第三者による印象評定項目間の相関

印象評定項目	あいづちの打ち方に関する項目							
	声大	声小	声高	声低	速い	遅い	単発	連続
興味	.05	-.07	.15	-.21	-.02	-.08	-.16	.00
熱心さ	.17	-.16	.23	-.35*	-.11	-.12	-.18	.04
打ち切りたさ	-.12	.13	-.11	.23	.06	.01	.13	-.15
妨害	-.11	.14	-.11	.10	.11	.13	-.01	.03
話しやすさ	.09	-.21	.19	-.23	.04	-.08	-.08	.02

注：\* $p < .05$ 

れた。それぞれについて多重比較を行ったところ、Disguised群はHonest群より熱心さの得点が、また、Control群より話しやすさの得点が10%水準で高かった。

第三者による印象評定に、どのあいづちの打ち方が影響したかを特定するために、聞き手が行ったあいづちの打ち方に関する評定項目と第三者による印象評定項目間の相関を調べた。表5より、声を低くする項目と熱心さの項目の間に、中程度の負の相関が認められた [ $r(81) = -.35, p < .05$ ]。

### 2.3 考察

第三者による聞き手に関する印象評定について、興味、打ち切りたさ、及び妨害の項目にお

いて、Disguised群と他の2群との間に差は認められなかった。熱心さの項目において、Disguised群はHonest群より肯定的に評価される傾向があったが、Control群と他の2群との差は無かった。これらのことから、熱心さの項目においては、Disguised群は肯定的評価を得たと言える。また、話しやすさの項目においては、Disguised群はControl群より肯定的に評価される傾向があったが、Honest群との差は認められなかった。この項目において、感情を偽装せず否定的評価を受けることが予想されたHonest群とDisguised群との間に差がなかったため、Disguised群が肯定的評価を得たとは言えない。以上のことから、印象評定項目全5項目において、Disguised群があまり肯定的に評

働されたとは言えないことから、第三者が評定した場合、あいづちによる感情偽装は僅かな成功にとどまったと考えられる。

このような第三者の聞き手に対する評価にどのあいづちの打ち方が影響したのだろうか。聞き手のあいづちを打つ声が高いほど、第三者は聞き手が熱心には話を聞いていなかったと評定した。これは、第三者が、とりわけ、熱心さという項目において聞き手の評価をする際、その手がかりが、あいづちを打つ声が高いかどうかというあいづちの声の調子であったことを意味すると考えられる。

### 3 総合考察

本研究の結果、話し手が聞き手を評価する場合、感情偽装はほぼ成功するのに対して、第三者が評価する場合、感情偽装はあまり成功しないことが分かった。また、聞き手の熱心さを評価する際、話し手はあいづちの形態（連続／単発）を、第三者は声の調子（高／低）を手がかりとした可能性が示された。

では、なぜ、偽装者である聞き手を評価する際の手がかりが話し手と第三者で異なったのであろうか。これまでの研究によれば、会話中に、評価者が、偽装の疑いを持って偽装者を評価した場合、音声チャンネル、特に声の調子を手がかりとするとされている (Zuckerman, Spiegel, DePaulo, & Rosenthal, 1982)。本研究で使用された台本は「おもしろくない」と評価されるものであり、評価者（話し手、第三者）は、偽装者の表出が肯定的であっても、「聞き手は、話をおもしろくないと思っているかもしれない」という疑いを持っていたと推測できる。第三者は、この「疑い」によって、声の調子を手がかりに聞き手を評価したと考えられるだろう。しかし、話し手は、第三者と同様に聞き手に対して偽装の疑いを持っていたと推測できるにもか

かわらず、声の調子を手がかりとせず、あいづちの形態を手がかりに評価を行った。これは次の理由による。実験Aで、話し手は自ら話していたため、話す行為が、評価に使用可能な認知的リソースを減少させた可能性が考えられる。また、声の調子を評価の際の手がかりとすることは、多くの認知的リソースを必要とするのに対して、あいづちの形態を手がかりとすることは、それほど多くのリソースを必要としなかった可能性が仮定できる。なぜなら、声の調子（高／低）を判断するためには、まず、あいづちが発せられたかどうかを処理し、その後、発せられたあいづちがどのようなであったかを処理しなければならないのに対して、あいづちの形態（連続／単発）を判断する際は、あいづちが発せられたかどうかのみを処理すればよいからである。したがって、話し手は、話す行為によって使用可能な認知的リソースが減少したため、判断にそれほど多くのリソースを必要としないあいづちの形態を聞き手を判断する際の手がかりとして用いることになったと考えられる。

Ekman, Friesen, & Scherer (1976) は、偽装者が、偽装を行う際、偽装を他者に見破られないだろうかという不安から緊張状態にあることを指摘している。また、Ekman et al. (1976)、及びWilliams & Stevens (1969) は、声の調子は偽装を示す緊張の影響を受けやすく、そこから嘘が露呈しやすいことを示している。本研究において、第三者が聞き手を評価した場合に、偽装が僅かな成功にとどまったのは、聞き手の声の調子が、偽装を示す緊張により嘘を露呈していたためかもしれない。しかし、話し手は、仮に声の調子にアクセスできていたとしても、認知的リソースが減少していたために、声の調子に含まれる、この偽装を示す緊張の指標を感受できなかったと考えられるだろう。

前述の通り、本研究で使用された台本は「お

もしろくない」と評価されるものであったため、評価者は偽装者に対して偽装の疑いを持っていたと推測できる。ゆえに、評価者は、偽装者の表出が肯定的であるかどうかではなく、評価者自身が持っている疑いを手がかりに、聞き手の本心を否定的に評価した可能性も考えられるだろう。しかし、評価者が偽装者に対して疑いをもち、かつ、声の調子を手がかりにした時、偽装は検知されやすいことを多くの研究 (Zuckerman et al., 1982; Depaulo et al., 1983; Anderson et al., 1999; Streeter et al., 1977; Kraut, 1978) が指摘している。さらに、本研究において、両者とも偽装の疑いを持っていたにもかかわらず、評価者の違いによって偽装成功の程度が異なった。これらのことを考え合わせると、評価者が持った偽装の疑いだけでは偽装の成否を決定し得ないと言える。

また、評価者が聞き手の印象を評定する際、どのようなあいづちの打ち方を手がかりとして評定を行うのかについて、熱心さに関連する手がかりが特定された。これは、評価者にとって、熱心さと特定のあいづちの打ち方との結びつきが強かったことを示している。しかし、その他の印象評定項目について、評価者の用いた手がかりは特定されなかった。これは、その他の各印象評定項目と特定のあいづちの打ち方との間の結びつきがそれほど強くなかったためであると解釈できる。つまり、評価者は、熱心さ以外の印象評定項目の内容が、どのようなあいづちの打ち方によって規定されるのかについての明確な基準を持っていなかった、または、評定者間でその基準に相異があったために、用いる手がかりにばらつきが生じたのではないかと考えられる。この手がかりのばらつきにより、熱心さ以外については、評価者の用いた手がかりが特定されなかったと考えられるだろう。なお、話し手による評定においてのみ、話しやすさに関連する手がかりが特定できた。これは、話し

ている状況においてのみ、話しやすさとあいづちの形態との結びつきが強く、第三者の評定においては、それが共通の基準として採用されないことを示している。

本研究では、Clancy et al. (1996) の提唱するあいづちの機能の分類に準じて、会話促進の機能を持つあいづちの典型例として「うん」を、また、会話内容を評価する機能を持つあいづちの典型例として「そっか」を用いた。よって、その他のあいづちを用いて感情偽装を行う際も、偽装者のあいづちの打ち方、感情偽装の成否、及び、評価者が用いる手がかりは、本研究の明らかとした結果に準じることが期待できるであろう。

## 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, 67-89.
- Bugental, D. E., Kaswan, J. W., & Love, L. R. (1970). Perception of contradictory meanings conveyed by verbal and nonverbal channels. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 647-655.
- Clancy, P. M., Thompson, S. A., Suzuki, R., & Tao, H. (1996). The conversational use of reactive tokens in English, Japanese, and Mandarin. *Journal of Pragmatics*, 26, 355-387.
- Depaulo, B. M. (1994). Spotting lies: Can humans learn to do better? *Current Directions in Psychological Science*, 3, 83-86.
- DePaulo, B. M., & Bell, K. L. (1996). Truth and investment: Lies are told to those who care. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 703-716.
- DePaulo, B. M., & Kashy, D. A. (1998). Every lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 63-79.
- 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.
- Depaulo, B. M., Lanier, K., & Davis, T. (1983). Detecting the deceit of the motivated liar. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1096-1103.
- DePaulo, B. M., & Pfeifer, R. L. (1986). On-the-job experience and skill at detecting deception. *Journal of Applied Social Psychology*, 16, 249-267.
- Ekman, P., Friesen, W. V., & Scherer, K. (1976). Body movement and voicepitch in deceptive interaction. *Semiotica*, 16, 23-27.
- Ekman, P., & O'sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46, 913-920.
- Hall, J. A., & Friedman, G. B. (1999). Status, gender, and nonverbal behavior: A study of structured interactions between employees of a company. *Personality and Psychology Bulletin*, 25, 1083-1091.
- Hample, D. (1980). Purposes and effects of lying. *Southern Speech Communication Journal*, 46, 33-47.
- Kashy, D. A., & DePaulo, B. M. (1996). Who lies? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1037-1051.
- Kraut, R. E. (1978). Verbal and nonverbal cues in the perception of lying. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 380-391.
- Kraut, R. E., & Poe, D. (1980). Behavioral roots of person perception: The deception judgments of customs inspectors and laypersons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 784-798.
- Lippard, P. V. (1988). "Ask me no questions, I'll tell you no lies": Situational exigencies for interpersonal deception. *Western Journal of Speech Communication*, 52, 91-103.
- 松田陽子. (1988). 対話の日本語教育学 あいづちに関連して. 『日本語学』, 7, 59-66.
- 水谷信子. (1988). あいづち論. 『日本語学』, 7, 4-11.
- Richmond, V. P., & McCroskey, J. C. (2000). *Nonverbal behavior in interpersonal relations 4th.ed.* Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
- Sacks, H., Schegloff, E. A., & Jefferson, G. (1974). A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation. *Language*, 50, 696-735.
- Schegloff, E. A. (1968). Sequencing in conversational openings. *American Anthropologist*, 70, 1075-1095.
- Streeter, L. A., Krauss, R. M., Geller, V., Olson, C., & Apple, W. (1977). Pitch changes during attempted deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 345-350.
- Ward, N., & Tsukahara, W. (2000). Prosodic features which cue back-channel responses in English and Japanese. *Journal of Pragmatics*, 32, 1177-1207.
- Williams, C. E., & Stevens, K. N. (1969). On determining the emotional state of pilots during flight. An exploratory study. *Aerospace Medicine*, 40, 1369-1372.
- Zuckerman, M., Spiegel, N. H., DePaulo, B. M., & Rosenthal, R. (1982). Nonverbal strategies for decoding deception. *Journal of Nonverbal Behavior*, 6, 171-187.

(2003.7.8. 受理)