

# 欺瞞的コミュニケーションにおける 動機と上下関係の影響

山本 恭子<sup>1)</sup> 神戸学院大学心理学部

The effects of motives and hierarchical relationships in deceptive communication

Kyoko Yamamoto<sup>1)</sup> (Department of Psychology, Kobe Gakuin University)

本研究は欺瞞動機と嘘をつく対象との上下関係によって、欺瞞的コミュニケーションの頻度や感情が異なるかを検討した。欺瞞動機（利己的な嘘、受容を求める嘘、葛藤回避の嘘、利他的な嘘）と上下関係（先輩、友人、後輩）を操作した場面想定法による質問紙を用いて、嘘の頻度や嘘にともなう感情を調査協力者に評定してもらった。その結果、欺瞞動機の主効果が有意であり、利己性が高い嘘ほど嘘をつく頻度が低く、不安、嫌悪感、罪悪感といったネガティブな感情が高かった。また、嘘の頻度と罪悪感においては、欺瞞動機×上下関係の交互作用が認められた。下位検定の結果、受容を求める嘘や利他的な嘘は友人に対して用いられやすいこと、利己的な嘘に対する罪悪感は、先輩や友人よりも後輩に対して弱まることが示された。ただし、全般的に嘘行動に及ぼす上下関係の効果は小さく、本研究で想起させた関係の質が影響を及ぼした可能性が議論された。

キーワード：嘘、上下関係、欺瞞動機

Kobe Gakuin University Journal of Psychology  
2021, Vol.3, No.2, pp.65-72

注

1) 本研究は著者の指導のもと藤原早希さんが作成した 2015 年度神戸学院大学卒業論文の内容を加筆修正したものです。ここに記して感謝いたします。

## 問 題

他者とコミュニケーションを行う際、私たちは常に真実を語るわけではなく、嘘をつくことがある。DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein (1996) や村井 (2000) の研究によれば、大学生は 1 日のうち 2 回程度の嘘をついていることが明らかとなっている。嘘の内容を含んだコミュニケーションは、欺瞞的コミュニケーションと呼ばれる。欺瞞はさまざまに定義されてきたが、Vrji (2008) はそれらを概観し、欺瞞を「伝達者が虚偽であるとみなす信念を事前予告なしで他者に形成しようとする、成功する可能性も失敗する可能性もある意図的試み」と定義している。

嘘には自分が有利になるように仕向ける嘘もあれば、相手のために思いつく優しい嘘もある。嘘に関することわざを見てみると、「嘘つきは泥棒の始

まり」のように、嘘をつくことは悪いことだと考えられている一方で、「嘘も方便」のように、時と場合によって嘘をつくことは必要であるともみなされている。人々はこのような嘘の二面性を意識的に理解していることが明らかとされている (Backbier, Hoogstraten, & Meerum Terwogt-Kouwenhoven, 1997; Boon & McLeod, 2001)。また、日常生活の中で使用される嘘の多くは、心理的な不利益の回避を目的とした嘘であり、相手の感情をコントロールするコミュニケーションの潤滑油としての機能を持つことが指摘されている (菊地, 2013)。このように嘘には多様な側面があり、欺瞞的コミュニケーションが許容されるか否かは、その嘘がどのような動機から使われるのかによって異なると考えられる。Vrij (2007) は、嘘をつく動機を、(1) 利己的か利他的か、(2) 利益を得るためもしくは負担を減らすため、(3) 物

質的理由からもしくは心理的理由から、の3つの次元に従って整理している。特に、利己的か利他的かの次元に関して、他者に利益をもたらす嘘は、自己に利益をもたらす嘘に比べて、受容されやすいことが示されている (Dunbar, Gangi, Coveleski, Adams, Bernhold & Giles, 2016; Seiter, Brusckhe, & Bai, 2002)。さらに、他者の利益のために意図的に嘘をつくことは、真実を伝えるよりも道徳的にとらえられる場合があることも報告されている (Levine & Schweitzer, 2014)。

以上は嘘の受け手や第三者の視点からの検討であるが、嘘の伝達者の視点に立つと、嘘の動機によって嘘のつきやすさが異なることが示されている。DePaulo et al. (1996)によると、利己的な嘘の方が利他的な嘘よりも使用頻度が高く、物質的理由よりも心理的理由から嘘をつくことが多いことが見いだされている。さらに、関係性の違いによって使用される嘘のタイプが異なることが報告されている。Kashy & DePaulo (1996)は、同性の友人関係に満足しているほど、他者の利益や保護につながる他者志向的な嘘をつきやすく、不満足であるほど自分自身の利益や保護につながる自己志向的な嘘をつきやすいことを示唆している。DePaulo & Kashy (1998)は、親密度と嘘の頻度の関係について検討するため、初対面、知人、親友、夫婦の間で嘘をつく割合を調べ、初対面の他者との間で起こる嘘がもっとも多く、夫婦の間で起こる嘘はもっとも少ないことを見いだしている。また、この傾向は嘘の動機によっても異なり、親密な相手に対しては利己的な嘘は少ないものの利他的な嘘は多く、知人や初対面の人など親密度が低い相手に対しては、逆の傾向が見られることが示されている。以上のことから、親密な関係では嘘の頻度が少なく、嘘をつく場合には利他的な動機から行われると考えられる。菊地・佐藤・阿部 (2008)は、利他的な嘘には真実を話すよりも、他者とのやり取りを円滑に行えるという対人摩擦緩和効果があることを指摘しており、このことが親密な関係における利他的な嘘と関連していると考えられる。

上述の研究では、対人関係の親密性と嘘との関係が検討されてきた。親密性が同程度に高い相手であったとしても、上司と部下、先輩と後輩といった上下関係によって嘘をつく頻度や感情は異なることが推測される。大学生における身近な上下関係には、部活動やサークル、アルバイトにおける先輩後輩関係があると考えられる。新井 (2004)は、サークルや部活動などの先輩後輩関係が、大学生にとって同年輩の友人関係と同等に、安定化、社会的スキルの学習、発達モデルとしての重要な機能を持つことを指摘している。また、対先輩行動として、礼儀、服従、親交、衝突回避、参照の5つの行動が生じやすいことを見いだしている。このうち、「服従」や「衝突回避」には自分の意見をおさえて先輩にあわせるといっ

た内容が含まれており、本研究で扱う欺瞞的コミュニケーションと関連する行動であると考えられる。上下関係と関連のある概念として勢力 (power) があげられる。勢力は社会経済的地位、支配性などさまざまな側面から検討されてきているが、Keltner, Gruenfeld, & Anderson (2003)は「資源の提供や撤回、あるいは、罰の行使により、他者の状態を変容することができる個人の相対的な能力や立場」と定義している。すなわち、勢力は他者への影響力の強さを意味し、上司や先輩は勢力が強く、部下や後輩は勢力が弱いという相対的な関係にあると考えられる。Koning, Steinel, Beest, & Dijk (2011)は、最後通牒ゲームを用いて、勢力と欺瞞行動との関連を検討している。その結果、勢力の低い者は最後通牒ゲームの受け手の立場にある場合、欺瞞メッセージの伝達によって多くの報酬を得ようとするが、提案者の場合には欺瞞行動を増加させないことを見いだされている。また、勢力と感情表出について扱った Hecht & LaFrance (1998)は、勢力が高い者や同等の場合では笑顔の表出とポジティブな感情状態との間に正の相関が見られるものの、勢力が低い者では相関が見られないことを報告している。同様に、Perkanopoulou, Willis, & Rodriguez-Bailon (2012)は、勢力の高さと感情抑制との間に負の相関を見いだしている。感情抑制を自身の内的感情を偽って表出する欺瞞的コミュニケーションとみなせば、勢力の高い者は低い者に対して欺瞞を行いにくく、勢力の低い者は高い者に対して欺瞞を行いやすいと考えられる。これらの研究結果や、先述の新井 (2004)の対先輩行動をあわせて考えてみると、先輩後輩関係における欺瞞的コミュニケーションにおいて、先輩に対しては後輩と比べて嘘をつく頻度が高くなることが推察される。

私たちは嘘をつく行為を平気で行うわけではなく、他者に申し訳ない気持ちになったり、その場をやり過ごせて安堵したりと、さまざまな感情を生じる。Ekman (1985)は、欺瞞的コミュニケーションにまつわる感情として、不安、罪悪感、喜びの3つの感情を指摘し、これらの感情に影響を及ぼす要因を整理している。Ekmanによると、不安は嘘を見破られるのではないかという思いから喚起され、嘘によって得られる利益や損失が大きい場合、あるいは嘘を見破られた場合に加えられる処罰が大きい場合などに高まる。罪悪感や嘘をつく行為によって喚起される感情で、利己的な嘘の方が利他的な嘘よりも感じられやすく、まったくの他人よりも親しい関係にある方が感じられやすい。喜びは、嘘をつく瞬間の興奮や、嘘をついた後の安堵感を伴う喜び、達成感などを指し、嘘をつく相手が手強いほど生じやすいことが指摘されている。すなわち、嘘をつくときの目的や動機、対人関係によって、喚起される感情は異なると言える。また、下村・関口・工藤 (2006)は、嘘によって喚起される感情は嘘をつく人のパーソナ

リティ・タイプによって異なるものの、全般的に嘘をついた後には罪悪感や嫌悪感が生じやすいことを指摘している。

嘘にまつわる感情と欺瞞動機や上下関係との関連については、以下のように考えられる。前述の Ekman (1985) による指摘や、個人的な利害のために嘘をついた場合は罪悪感が高まるという報告 (Ekman & Friesen, 1969) を踏まえると、利己的な動機による嘘は利他的な動機による嘘とくらべて、罪悪感が高いことが予測される。また、嘘を見破られたときの処罰が大きい場合には不安が高まるという指摘 (Ekman, 1985) より、勢力が高い先輩に対しての方が後輩に対してよりも、嘘をついたことによる不安が高まることが推察される。

以上のことから本研究では、欺瞞動機と対象との上下関係によって、嘘の頻度や嘘に伴う感情が異なるか検討することを目的とする。嘘をつく動機の分類にはさまざまあるが、本研究では McLeod & Genereux (2008) による、利己的な嘘、受容を求める嘘、葛藤回避の嘘、利他的な嘘の4種類を用いる。これらの嘘は、利己性-利他性の次元に位置づけられ、前者ほど利己性が高く、後者ほど利他性が高いと考えられる。また、上下関係を検討するため、大学生にとって身近な部活やアルバイトにおける先輩、同輩 (友人)、後輩の3種類を設定する。嘘に伴う感情としては、Ekman により指摘されている不安、罪悪感、喜び (快感) に加えて、下村ら (2006) の研究で扱われていた嫌悪感を対象とする。

先行研究の結果に基づいて、本研究では以下の仮説を設定した。

仮説1：嘘をつく頻度は、利他性が高い動機による嘘ほど高くなる。

仮説2：先輩に対しては後輩に対するよりも、嘘をつく頻度が高くなる。

仮説3：嘘にともなうネガティブ感情 (不安、罪悪感、嫌悪感) は、利己性が高い嘘ほど高くなる。

仮説4：先輩に対しては後輩に対するよりも、嘘

をついたことによる不安が高くなる。

なお、嘘をつく動機×上下関係には交互作用があることが考えられるが、この点に関しては先行研究においてあまり検討されておらず仮説を導くことが難しいことから、探索的に検討を行う。

## 方 法

### 調査協力者

調査協力者は大学生 168 名 (男性 52 名, 女性 116 名, 平均年齢 20.6 ± 0.7 歳) であった。想起する対象により、先輩群 55 名, 友人群 58 名, 後輩群 55 名に群分けされた。

### 条件

欺瞞動機×上下関係の混合計画であった。欺瞞動機は実験参加者内要因であり、利己的な嘘、受容を求める嘘、葛藤回避の嘘、利他的な嘘の4種類であった。上下関係は実験参加者間要因であり、先輩、友人 (同輩)、後輩の3種類であった。

### 場面設定

部活またはバイトの場面で、欺瞞動機 (利己的な嘘、受容を求める嘘、葛藤回避の嘘、利他的な嘘) の異なる嘘をつくエピソード4種類を作成した。嘘をつく対象 (上下関係) には、同性の先輩、友人、後輩を設定し、いずれか1名を想起してもらった。村井 (1997) を参考に、大学生として日常的に生じやすいと考えられる状況として、部活 (またはアルバイト) に関する状況を作成した。表1には、先輩群のシナリオを示した。なお、友人群や後輩群では、文中の「先輩」を「友人」または「後輩」に置き換えて使用した。また、表1に示しているように、嘘をつく対象と動機を表す箇所は下線をひいて強調した。

表1 欺瞞動機ごとの想定場面

動機	場面
利己的な嘘	あなたは、自分自身のせいで部活(またはバイト)に遅刻してしまいました。しかし、 <u>正直に言う</u> と怒られそうだったので、同じ部活(またはバイト)で <u>同性の先輩Aさん</u> に学校の授業や電車などの遅れが理由だと嘘をつきました。
受容を求める嘘	あなたは、やらなくてはならない作業を終わらせました。これはそれほど大変なものではありませんでした。しかし、 <u>頑張った自分を認めてほしくて</u> 、同じ部活(またはバイト)で <u>同性の先輩Aさん</u> にこれまでの作業があたかも大変だったかのように大げさに話して嘘をつきました。
葛藤回避の嘘	あなたは、ある内容について複数の人と話し合っていました。しかし、その時に同じ部活(またはバイト)で <u>同性の先輩Aさん</u> と意見が対立しました。しかし、 <u>このまま対立しても時間がどんどん足りなくなる</u> 上にAさんとの関係が悪くなる恐れがあるため、Aさんの意見に賛同するような嘘をつきました。
利他的な嘘	あなたは、同じバイト(または部活)で <u>同性の先輩Aさん</u> が重大な失敗を犯したことを知りました。しかし、 <u>落ち込んでいるAさんが可哀想に感じたので</u> 、 <u>励ますために</u> たいした失敗ではないと嘘をつきました。

※先輩群の場合

## 質問項目

初めに、嘘をつく対象として、最も仲の良い同性の対象（先輩、友人、後輩のいずれか）を想起してもらった。その際、鮮明に想起してもらうため、思い浮かべた人物のイニシャルを記入してもらった上で、その対象との親密度について「まったく仲が良くない = 1」から「非常に仲が良い = 7」の 7 件法で回答を求めた。

次に、嘘に関する 4 つのシナリオをそれぞれ読んでもらい、嘘の頻度と感情に関する質問 5 項目について回答を求めた。項目は下村ら（2006）の嘘行動に関する質問紙から、エピソードに対して回答しやすい項目を選定、および、項目を改変して使用した。項目文は、「私はこのような場面で嘘をついてしまうことがある（以下、嘘をつく頻度）」、「私はこのような場面で嘘をついたとき、見破られるのではないかという不安や恐れを感じることもある（以下、嘘後の不安）」、「私はこのような場面で嘘をついたとき、悪いことをしたという気持ちになる（以下、嘘への罪悪感）」、「私はこのような場面で嘘をついたとき、だます快感のような感情を感じたことがある（以下、だます快感）」、「私はこのような場面で嘘をつくことに嫌悪感がある（以下、嘘への嫌悪感）」であった。回答形式は、「まったく当てはまらない = 1」から「非常に当てはまる = 7」の 7 件法であった。

なお、調査協力者の外向性を測定する質問項目も設けていたが、ここでは報告しない。

## 手続き

講義時間の一部を用いて、調査への協力を依頼した。その際、調査への協力は任意であること、答えたくない質問がある場合は答えなくて良いこと、調査は無記名でありデータは統計的に処理されることを説明した。調査票は 1 人ずつ手渡しで 3 群（先輩群、友人群、後輩群）をランダムに配布した。回答に要した時間は 10 分程度であった。

## 結 果

想起した対象によって親密度に差がないかを確認するため、上下関係を要因とする 1 要因分散分析を実施したところ、主効果は有意であったものの ( $F(2,163)=3.20, p=.04, \eta^2=.04$ )、多重比較（多重比較はすべて Bonferroni 法により実施した）の結果からは水準間の有意な差が検出されなかった（先輩群 =  $5.39 \pm .79$ 、友人群 =  $5.74 \pm .93$ 、後輩群 =  $5.31 \pm 1.13$ ）。どの群でも平均値は 5 点台であったことから、質問紙の指示通り親しい対象が想起されており、その程度がおおむね等しかったと確認された。

嘘に関する各質問項目について、欺瞞動機 × 上下関係を要因とする 2 要因分散分析を行った。図

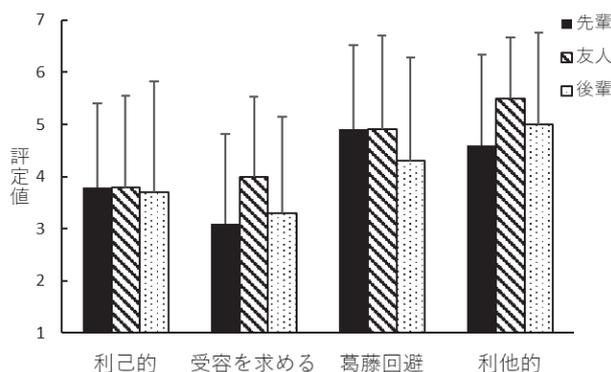


図 1 嘘をつく頻度の条件別平均値と標準偏差

1 に嘘をつく頻度の条件別平均値と標準偏差を示した。嘘をつく頻度では、欺瞞動機の主効果 ( $F(3, 495)=40.28, p<.001, \eta^2=.20$ )、および、交互作用が有意であった ( $F(6,495)=3.12, p=.005, \eta^2=.04$ )。交互作用が有意であったことから単純主効果の検定を行ったところ、受容を求める嘘 ( $F(2, 165)=4.44, p=.014, \eta^2=.05$ ) と利他的な嘘 ( $F(2, 165)=3.76, p=.046, \eta^2=.04$ ) において上下関係の単純主効果が有意であった。多重比較の結果、受容を求める嘘については、友人群が先輩群・後輩群と比べて評定値が高く、利他的な嘘については、友人群の評定値が先輩群よりも高かった。また、上下関係のすべての水準において欺瞞動機の単純主効果が有意であったことから（先輩： $F(3, 495)=14.61, p<.001, \eta^2=.21$ 、友人： $F(3, 495)=48.73, p<.001, \eta^2=.26$ 、後輩： $F(3, 495)=30.75, p<.001, \eta^2=.18$ ）、各水準に対して多重比較を行った。先輩群では葛藤回避の嘘と利他的な嘘との間を除いて水準間に有意差が認められ、嘘をつく頻度の低いものから順に、受容を求める嘘、利己的な嘘、葛藤回避の嘘および利他的な嘘となっていた。友人群では、すべての水準間に有意差が認められ、利己的な嘘、受容を求める嘘、葛藤回避の嘘、利他的な嘘の順に得点が高くなっていった。後輩群では、受容を求める嘘、葛藤回避の嘘、利他的な嘘の順に有意に得点が高くなっており、利己的な嘘は利他的な嘘との間にのみ有意な差が認められた。

図 2 に嘘への罪悪感の条件別平均値を示した。嘘への罪悪感では、欺瞞動機の主効果 ( $F(3, 495)=143.21, p<.001, \eta^2=.47$ )、および、交互作用が有意であった ( $F(6,495)=2.47, p=.02, \eta^2=.03$ )。交互作用が有意であったことから単純主効果の検定を行ったところ、利己的な嘘における上下関係の単純主効果が有意であった ( $F(2,165)=4.45, p=.04, \eta^2=.04$ )。多重比較の結果、先輩群と友人群の評定値が後輩群と比べて高かった。また、上下関係のすべての水準において欺瞞動機の有意な単純主効果が認められた（先輩群： $F(3, 495)=47.59, p<.001, \eta^2=.47$ 、友人群： $F(3, 495)=71.27, p<.001, \eta^2=.56$ 、後輩群： $F(3, 495)=30.38,$

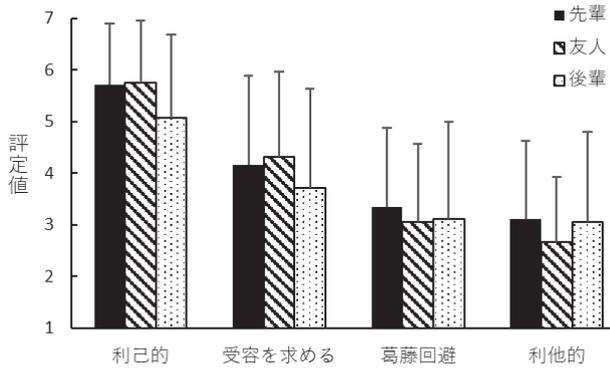


図2 罪悪感の条件別平均値と標準偏差

$p < .001, \eta^2 = .36$ )。多重比較の結果、先輩群、友人群、後輩群のいずれにおいても、葛藤回避の嘘と利他的な嘘の間を除いて有意な差が認められ、罪悪感の高いものから順に利己的な嘘、受容を求める嘘、葛藤回避の嘘および利他的な嘘であった。

表2に、嘘後の不安、だます快感、嘘への嫌悪感の条件別平均値を示した。これらの項目に関しては、欺瞞動機の主効果のみが有意であった(嘘後の不安： $F(3,495) = 6.63, p < .001, \eta^2 = .04$ 、だます快感： $F(3,495) = 52.89, p < .001, \eta^2 = .24$ 、嘘への嫌悪感： $F(3,495) = 95.53, p < .001, \eta^2 = .37$ )。それぞれの項目において多重比較を行ったところ、嘘後の不安では、葛藤回避の嘘と利他的な嘘の間を除いて有意な差が認められ、得点の高いものから順に利己的な嘘、受容を求める嘘、葛藤回避の嘘および利他的な嘘であった。だます快感は、受容を求める嘘が、葛藤回避の嘘および利他的な嘘と比べて有意に得点が高かった。また、全体的に平均値が2点前後と低い値を示した。嘘への嫌悪感では、すべての水準間で有意差が認められ、利己的な嘘、受容を求める嘘、葛藤回避の嘘、利他的な嘘の順で高い得点を示した。

### 考 察

本研究では、嘘をつく動機と嘘をつく対象との上下関係が、嘘行動や感情に及ぼす影響を検討するこ

とを目的とし、4つの仮説を検証した。

嘘の頻度については、仮説1「嘘をつく頻度は、利他性が高い動機による嘘ほど高くなる」、仮説2「先輩に対しては後輩に対するよりも、嘘をつく頻度が高くなる」という2つの仮説を設定した。結果より、嘘の頻度においては交互作用が認められ、いずれの関係群においても利他性が高い動機による嘘ほど、頻度が高いことが示された。このことから、仮説1は支持された。一方、上下関係による差異については、受容を求める嘘と利他的な嘘においてのみ認められ、受容を求める嘘では友人群が先輩群や後輩群と比べて、利他的な嘘では友人群が先輩群と比べて頻度が高いことが見いだされた。したがって仮説2は支持されなかった。仮説2を立てるにあたり、勢力(power)と欺瞞行動や感情表出との関連を扱った先行研究を参考にしたが、これらの研究は初対面の実験参加者に対して勢力を実験的操作するといった手続きを用いていた。本研究では親密な上下関係を対象としたという点で、先行研究と乖離があったことが考えられる。したがって、親しい関係が形成されている場合には、勢力が高い先輩に対して欺瞞行動が高まるわけではないのかもしれない。さらに、一部の嘘においては、友人に対して頻度が高いことが示されたことから、上下関係にあるよりも対等な関係にある方が嘘をつきやすいことが考えられる。これには、友人とのコミュニケーションの機会の多さや、有意ではないものの先輩群や後輩群に比べてわずかに親密度が高いことが起因するかもしれない。関係性と欺瞞動機との関連を調べた先行研究では、親密な関係では他者志向的な嘘が用いられやすいことが報告されており(DePaulo & Kashy, 1998)、利他的な嘘に関する本研究の結果はこれに符合する。しかしながら、どちらかと言えば利己的である受容を求める嘘においても関係性による違いが見いだされた点は、先行研究の指摘とは異なると考えられる。受容を求める嘘に用いたシナリオは、終わらせた作業が実際よりも大変だったと主張する内容のもので、自己高揚的自己呈示ともとらえられる。谷口・清水(2017)は、友人に対して有能さの自己呈示を行っている人ほど、後の友人との関係満足度を高く評価す

表2 不安、嫌悪感、快感の条件別平均値と標準偏差

	利己的な嘘			受容を求める嘘			葛藤回避の嘘			利他的な嘘		
	先輩	友人	後輩									
不安	4.85 (1.58)	4.79 (1.64)	4.25 (1.75)	3.47 (1.55)	3.97 (1.51)	3.69 (1.84)	3.25 (1.42)	3.26 (1.54)	2.93 (1.55)	3.16 (1.33)	2.95 (1.47)	2.91 (1.67)
嫌悪感	5.53 (1.26)	5.59 (1.29)	5.07 (1.57)	4.36 (1.65)	4.29 (1.61)	4.15 (1.86)	3.58 (1.74)	4.02 (1.70)	3.80 (2.00)	3.09 (1.42)	2.83 (1.52)	3.02 (1.72)
快感	2.24 (1.40)	2.12 (1.19)	2.42 (1.63)	2.18 (1.29)	2.28 (1.37)	2.60 (1.72)	1.85 (1.11)	1.84 (1.04)	2.27 (1.46)	1.85 (0.93)	1.93 (1.17)	2.09 (1.24)

( )内の数値は標準偏差

ることを報告している。対等な友人関係においては、受容を求める嘘のような自己高揚の自己呈示が関係を維持する上で重要な役割を果たしているのかもしれない。さらに、受容を求める嘘と利他的な嘘の共通点を考えると、両者ともに感情を高揚する嘘ととらえることができるかもしれない。受容を求める嘘は自己の感情を、利他的な嘘は受け手の感情を高揚する役割を果たしているように思われる。嘘がコミュニケーションの潤滑油として働くには感情調整が前提となる(菊地, 2013)とされているが、高揚的な感情調整方略が友人関係において特に重視される可能性がある。ただし、これはシナリオの内容に基づく推測にすぎないため、感情調整の方向性を操作したシナリオによる検討が望まれる。

次に、嘘にまつわるネガティブ感情の結果について検討すると、不安、罪悪感、嫌悪感ともに欺瞞動機の主効果が認められ、利己性が高い動機による嘘ほど得点が高くなっていった。したがって、仮説3「嘘にともなうネガティブ感情(不安、罪悪感、嫌悪感)は、利己性が高い嘘ほど高くなる」は支持された。利他性の高い嘘は利己性の高い嘘とくらべて、他者から受容されやすいことから(Dunbar et al., 2016; Seiter et al., 2002)、嘘をついたとしてもネガティブ感情が喚起しにくいと考えられる。仮説4「先輩に対しては後輩に対するよりも、嘘をついたことによる不安が高くなる」については、不安において上下関係の主効果や交互作用が認められなかったことから支持されなかった。この仮説が支持されなかった一因として、仮説2に対する考察でも述べたように、勢力の先行研究と本研究で扱った親密な上下関係との関係の質の違いが考えられる。さらに、不安は嘘をつく行動自体よりも、嘘をついた後の受け手の反応によって影響を受けやすい可能性も考えられる。例えば、品田(2019)は受け手の態度が詰問調である場合には、嘘をついているか真実を話しているかに関わらず、話し手の不安が高まることを報告している。本研究の場面想定では、嘘をついた後の受け手の反応については一切触れていなかったことから、上下関係による不安の差異を検出しにくかったのかもしれない。

嘘にまつわるネガティブ感情のうち、罪悪感に関しては交互作用も認められ、利己的な嘘において後輩群の得点が先輩群や友人群と比べて低くなっていた。利己的な動機によって嘘をついた場合には罪悪感が高くなる(Ekman, 1985; Ekman & Friesen, 1969)ことが指摘されているが、下位の人物に対してはそれが軽減されると考えられる。後輩に対しては自身の方が相対的に高い勢力を持っており、影響力を行使しやすいため(Keltner et al., 2003)、利己的な嘘をついたとしても正当化しやすいと推測される。また、この結果は関係の効用(relational utility)という視点から解釈できるかもしれない。関係の効用とは、そ

の関係が自分の目標達成に役立つ程度のことを指し、これが高いほど罪悪感を生じやすいことが示唆されている(Ohtsubo & Yagi, 2015; 八木, 2016)。先輩や友人は後輩とくらべて関係の効用が高いと予想されることから、悪しき嘘とみなされやすい利己的な嘘に対する罪悪感が高まったのではないかと考えられる。

だます快感に関しては、受容を求める嘘が葛藤回避の嘘や利他的な嘘と比べて有意に高い得点を示した。また、利己的な嘘はいずれの嘘との間にも有意な差が認められなかった。不安や嫌悪感、罪悪感の結果とあわせて考えると、相手に受け入れられにくい利己的な内容の嘘はネガティブ感情を高めるとともに、だます快感も喚起しやすいことが示唆される。ただし、だます快感の平均値は、いずれの嘘に対しても2点前後と低い値であり、嘘にともなう頻繁に生起するわけではないと考えられる。この点は、下村ら(2006)の嘘によって快感を得たり、楽しくなる人はまれであるという報告とも一致する。Ekman(1985)は嘘にまつわる感情として、不安、罪悪感、喜びの3つをあげているが、不安や罪悪感が嘘にともなう典型的な感情であるのに対して、喜びなどの快感情は大学生の日常的な嘘では生じにくいと考えられる。

本研究では一部上下関係による差異が認められたものの、その差はわずかであり、効果量の大きさに基づいても、全般的にその効果は小さかったと考えられる。これには、上下関係として、部活やアルバイトの上下関係を想起させたことが起因するかもしれない。新井(2004)は、大学生のサークル集団における先輩後輩関係は、フォーマル集団における上司と部下の上下関係に比べて、役割や命令関係などに関して曖昧な部分があるため、上下関係的な行動だけでなく水平関係的な行動の側面が混在することを示唆している。本研究では部活やアルバイトにおけるもっとも仲の良い対象を想起させたため、学年・年齢差はあっても親密度が高い先輩や後輩を想起しており、水平関係的な側面が強く、上下関係特有の効果が見いだしにくかった可能性が考えられる。欺瞞的コミュニケーションにおける上下関係の影響を明確にするには、先輩後輩関係の質と嘘行動との関連を検討することや、職場における上司と部下の関係といったフォーマルな集団を対象とした検討が必要であると考えられる。

以上をまとめると、嘘の頻度や嘘に伴う感情は欺瞞動機の影響を大きく受け、利他的な嘘ほど用いられやすく、ネガティブな感情が生じにくいことが明らかとなった。また、上下関係の効果が一部で見られ、友人には自他の感情を高揚するような嘘が用いられやすいこと、後輩では先輩や友人に比べて利己的な嘘に対する罪悪感が弱まることが見いだされた。ただし、全般的に上下関係の効果は小さく、今後関

係の質を考慮に入れた検討が必要であると考えられる。本研究では嘘をつく側を検討対象としたが、欺瞞的コミュニケーションは嘘をつく人と受け手との相互作用からなる。嘘をついたときに生じる感情は、受け手の反応によっても変化することが予想される。先述したように、品田（2019）は、受け手の態度が詰問調である場合には、嘘をついているか否かに関わらず、話し手の不安が高まり、嘘をついていると見なされやすいことを報告している。今後、欺瞞動機や関係による感情の差について明確にするためには、二者間コミュニケーションを対象とした研究が必要であると思われる。

### 引用文献

- 新井 洋輔（2004）. サークル集団における対先輩行動—集団フォーマル性の概念を中心に—社会心理学研究, 20, 35–47.
- Backbier, E., Hoogstraten, J., & Meerum Terwogt-Kouwenhoven, K. (1997). Situational determinants of the acceptability of telling lies. *Journal of Applied Psychology, 27*, 1048–1062.
- Boon, S. D. & McLeod, B. A. (2001). Deception in romantic relationships: Subjective estimates of success at deceiving and attitudes toward deception. *Journal of Social and Personal Relationships, 18*, 463–476.
- Dunbar, N. D., Gangi, K., Coveleski, S., Adams, A., Bernhold, Q., & Giles, H. (2016). When is it acceptable to lie? Interpersonal and intergroup perspectives on deception. *Communication Studies, 67*, 129–146.
- DePaulo, B. M. & Kashy, D. A. (1998). Everyday 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.
- Ekman, P. (1985). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*. New York: W. W. Norton. (エクマン, P. 工藤力 (訳) (1992). 暴かれる嘘—虚偽を見破る対人学— 誠信書房)
- Ekman, P. & Friesen, W. V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry, 32*, 88–106.
- Hecht, M. A. & LaFrance, M. (1998). License or obligation to smile: The effect of power and sex on amount and type of smiling. *Personality and Social Psychology Bulletin, 12*, 1332–1342.
- Levine, E. E., & Schweitzer, M. E. (2014). Are liars ethical? On the tension between benevolence and honesty. *Journal of Experimental Social Psychology, 53*, 107–117.
- Kashy, D. A. & DePaulo, B. M. (1996). Who lies? *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 1037–1051.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review, 110*, 265–284.
- 菊地 史倫 (2013). 嘘の機能 村井潤一郎 (編著) 嘘の心理学 (pp.17-27) ナカニシヤ出版
- 菊地 史倫・佐藤 拓・阿部 恒之 (2008). 強調語が利他的ウソの社会的機能に及ぼす影響 日本認知心理学会発表論文集, 115.
- Koning, L., Steinel, W., Beest, I. V., & Dijk, E. (2011). Power and deception in ultimatum bargaining. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 115*, 35–42.
- 村井 潤一郎 (1997). 大学生が想起する典型的な欺瞞場面 日本教育心理学会第 39 回総会発表論文集, 306.
- 村井 潤一郎 (2000). 青年の日常生活における欺瞞性格心理学研究, 9, 56–57.
- McLeod, B. A. & Genereux, R. L. (2008). Predicting the acceptability and likelihood of lying: The interaction of personality with type of lie. *Personality and Individual Differences, 45*, 591–596.
- Ohtsubo, Y. & Yagi, A. (2015). Relationship value promotes costly apology-making: Testing the valuable relationships hypothesis from the perpetrator's perspective. *Evolution and Human Behavior, 36*, 232–239.
- Perkanopoulou, K., Willis, G., & Rodriguez-Bailon, R. (2012). Controlling others and controlling oneself: Social power and emotion suppression. *International Journal of Social Psychology, 27*, 205–316.
- Seiter, J. S., Brusckhe, J. & Bai, C. (2002). The acceptability of deception as a function of perceivers' culture, deceiver's intention, and deceiver-deceived relationship. *Western Journal of Communication, 66*, 158–180.
- 下村 陽一・関口 洋美・工藤 力 (2006). 欺瞞尺度開発に向けての発展的研究 (Ⅱ) —パーソナリティ・タイプと嘘行動との関連— 大阪教育大学紀要 第IV部門, 55, 101–107.
- 谷口 淳一・清水 裕士 (2017). 大学新入生の自己高揚的自己呈示が友人関係の形成と自尊心に及ぼす影響—APIM を用いたペア縦断データの分析— 実験社会心理学研究, 56, 175–186.
- Vrij, A. (2007). *Deception: A Social Lubricant and a Selfish Act*. In K. Fiedler (Ed.), *Frontiers of social psychology*. Social communication (pp. 309–342). Psychology Press.
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities*. England: John Wiley & Sons. (ヴレイ, A. 太幡直也・佐藤拓・菊地史倫 (監訳) (2016).

嘘と欺瞞の心理学—対人関係から犯罪捜査まで  
虚偽検出に関する真実— 福村出版)

八木 彩乃 (2016). 関係形成期における関係の効用  
が罪悪感に及ぼす影響 対人社会心理学研究,  
16, 9-13.