

## 強調語が発言内容の欺瞞性認知に及ぼす影響<sup>1)</sup>

村井潤一郎

文京学院大学人間学部

本研究は、質問紙を用い、強調語が発言内容の欺瞞性認知に及ぼす影響について検討するものである。強調語を含む発言内容は、そうでない発言内容よりも欺瞞度が高い、と予測された。この点について検討するために、強調語を含む発言内容と強調語を含まない発言内容の2種類が、各々3つ構成された。質問紙の実施に先立ち、必要なサンプルサイズを算出するため、コンピュータプログラム“GPOWER”を用いた。研究参加者は202名の女子大学生であり、2条件のいずれかに割り当てられ、呈示された発言内容について欺瞞性の評定を7件法にて求められた。その結果、予測に反し、欺瞞性は強調語の影響を受けなかった。さらに、欺瞞性は、一般的信頼尺度と弱い負の相関が認められた。以上、顕著な結果が認められなかった原因などについて論じ、今後の展望を述べた。

キーワード：欺瞞性、強調語、発言内容、一般的信頼尺度

### 問題と目的

我々は、自分の発言の信憑性を高めようとするとき、例えば、単に「そんなことはない」と発言する代わりに、「そんなことはまったくない」というように強調することがある。このように、強調語を用いることで果たして本当に信憑性は高まっているのであろうか。強調することでかえって信憑性が低下する、すなわち「うそっぽさ」（欺瞞性）が上昇することはないだろうか。日常生活を振り返ってみても、我々は、他者の強調された発言を、時に「うそっぽい」と感じるものである。

以上の点について直接検討した研究は見当たらないが、援用できる知見として、レベリング(levelling)に関する欺瞞研究がある。レベリングとは、

all, every, none, nobody, などの語を用いる、過度の一般化を示す傾向である(Zuckerman & Driver, 1985)。これらの語は、「すべて〇〇」「まったく〇〇」という意味だから、一種の強調とみなすことができる。一般に、欺瞞時の発言にはレベリングが多く認められることが知られている(Miller & Stiff, 1993)。我々は、そうした事実を、日常のコミュニケーションで多かれ少なかれ感じとっている可能性がある。自分自身がうそを隠蔽するために思わず強調してしまったとか、政治家の「そうした事実はまったくございません」といった強調語を含んだ発言が、結局うそであることが判明した、という報道に接するとか、そうした直接・間接の経験を通して、強調と欺瞞との対応関係について何らかの経験則を持っているだろう。すなわち、強調語を用いた発言は、そうでない発言よりも欺瞞性が高く認知される、ということである。上の政治家の発言を例に、本研究の実験内容を簡潔に説明するなら、「そうした事実はまったくございません」の欺瞞性と、「そうした事実はござ

1) 本研究は、日本社会心理学会第42回大会(2001年)で発表された。なお、本稿について、大学入試センターの杉澤武俊氏より貴重なコメントを頂いた。記して感謝したい。

いません」の欺瞞性を比較検討する、ということである。本研究は、まず第1にこの点について検討するものである。こうした点を明らかにすることは、我々の日々のコミュニケーションに有用な知見をもたらすだろう。自分の正しさを主張したいあまり用いた強調語が、意に反して欺瞞性を上昇させることが実証されれば、そうした強調語を不用意に使用することの危険性を示唆できるのである。

ところで、これまでなされてきた発言内容の欺瞞性認知に関する研究では、個人差変数が導入されていない(村井, 1998a, 1998c, 1999)。すなわち、「うそだと感じることに」に関連する個人差変数については未検討の状況である。そこで本研究では、第2の目的として、欺瞞性認知と個人差変数の関連についても検討する。個人差変数と言っても様々あり、実際に「うそをつくこと」に関する研究では、うそをつくことに関連する個人差変数について検討されている。例えば、古屋(1991)では、マキャベリアニズム、セルフモニタリング、ソーシャルスキルとうそとの関連について検討しているが、いずれについても顕著な関連は見出されていない。Kashy & DePaulo (1996)では、マキャベリアニズム、自尊心、対人不安、公的自己意識など12の特性とうそとの関連について検討しているが、相関係数は最大でも0.3台であり、顕著な関連は認められなかった。同様に、Riggio & Friedman (1983)においても Affective Communication Test (感情的コミュニケーションテスト)、Eysenck Personality Inventory などを使用して検討しているが、全般的に見ると相関係数は大きくない。なお、以上の個人差変数についてはうそに関する他の研究でも検討されているが、関連の方向性は様々である。Zuckerman, DePaulo & Rosenthal (1981)の、マキャベリアニズム、セルフモニタリングについてのレビューによれば、研究間で正反対の結果が得られている場合も少なくない。具体的には、話し手のマキャベリアニズムが高い

ほどうそが見破られにくいとする研究がある一方、逆の結果が得られている研究もある。セルフモニタリングの高低についても同様の状況である。以上みてきたように、うそをつくことに関連する個人差変数については、一貫した結果が得られていないというのが現状である。こうした状況は、欺瞞性認知にも当てはまるのだろうか。先述したように欺瞞性認知と個人差変数の関連については未検討であるので、本研究ではその手始めとして、最も関連があると推測される個人差変数のみに焦点を当て、検討することとした。それは一般的信頼である。すなわち、ここでは山岸(1998)の一般的信頼尺度を用いることにより、欺瞞性認知に個人差変数という視点を導入する。

一般的信頼とは他者一般を信頼する傾向の強さであるから、欺瞞性認知に負の影響を及ぼす、つまり、一般的信頼の高い人は発言内容の欺瞞性を低く認知する傾向があると推測される。これを具体的に説明しよう。小杉・山岸(1998)では、ある人物について信頼性に関する情報(例えば「Aさんは、親切にしてもらってもその人にお礼を言わない」)が何もない場合には、一般的信頼の高い人は低い人よりも、その人物の信頼性を高く見積もる、という結果が得られている。この知見を参考にすると、本研究では、後述するようにシナリオ中の人物の信頼性に関する情報は特に呈示していないため、その人物の発言内容について、一般的信頼の高い人の欺瞞性認知は、一般的信頼の低い人よりも低くなる(つまり、より「本当っぽい」と判断する)と推測されるわけである。従って、一般的信頼と欺瞞性認知との間に負の相関を想定できる。本研究の第1の目的は、強調語と欺瞞性認知の関連について検討することではあるが、以上の個人差変数の検討を第2の目的として設定することにより、欺瞞性認知に関する研究の進展に寄与したいと考える。

## 方 法

### 実 験

村井 (1998c) と同様の方法で、質問紙実験を行った。研究参加者は強調群と非強調群の2群に分けられた。いずれの群も、まず“Aさんは、Bさんと3年間恋人としてつきあっています。ある晩、AさんはBさんに電話をしますが、何度かけても留守でした。次の日、Aさんは、町で偶然Bさんに会いました。そこでAさんは「昨日の晩、何度も電話をしたんだけど…。」とBさんに言います。これに対してBさんは…”という場面を呈示され、その後に呈示された3つの発言内容の欺瞞度などについて評定した。

強調群に呈示された実験刺激は「仕事で帰るのがすごくおそくなったんだ。」「昨日は早く寝たからまったく気付かなかった。」「ああ、昨日はずっとバイトだった。」の3種類であり、非強調群に呈示された実験刺激は、以上の3つから順に「すごく」「まったく」「ずっと」という強調語を削除した発言内容であった。以上の実験刺激は、村井 (1998c) の中から、強調語が挿入可能なものとして選択されたものである。実際の質問紙では、以上3つの発言内容を呈示後（呈示順序についてはカウンタバランスした）、最後に一般的信頼尺度（山岸, 1998）の項目を設けた。

各発言内容の下部には、7件法の評定尺度を並べた。欺瞞度の評定には、「本当っぽいーうそっぽい」「不誠実なー誠実な」「信用できないー信用できる」「正直なー不正直な」の4項目を用いた。また、どの程度「強調」が認識されるかという点について補足的な検討をするために、強調度に関する項目も用いた。具体的には「くどいーあっさりした」「適度な一度の過ぎた」「強調するようないー強調しないような」「押しが弱いー押しが強い」の4項目であった。これらの項目は、今後も引き続き強調語と欺瞞度の関係を検討することを想定し設定している。

### 研究参加者

Zuckerman & Driver (1985) のレビューによると、レベリングに関する効果の大きさ(Cohen's  $d$ ) は.44となっている。そこで、 $d=.44$ ,  $\alpha=.05$ ,  $\text{power}=.80$ , 両側検定の  $t$  検定を想定した上で、村井 (1998c, 1999) と同様、GPOWER (Erdfeider, Faul & Buchner, 1996) を用いて必要なサンプルサイズを算出すると、Total sample size=166となった。166を目安に研究参加者を集めたところ、首都圏の女子大学の学生202名の協力が得られた（強調群100名、非強調群102名）。これによって実際の検定力は.87となるが、これは極端に高い値とは言えず、また実質的に無意味なほど小さい効果を検出してしまふほどでもなく、妥当なサンプルサイズであると考えられる。日本の教育心理学研究における検定力について検討した杉澤 (1999) によれば、教育心理学の研究では、「明確な根拠なしに被験者数が決められ、それによって検定力、検定の結果、そして研究の結論が左右されているのが現状」と述べている。この現状は他の心理学分野でも同様であろう。従って、本研究のように事前にある程度の根拠を持って必要なサンプルサイズを算出しておくという試みは、他の多くの研究に応用可能であると考えられる（村井, 印刷中）。

### 結果と考察

まずはじめに、発言内容毎に、欺瞞度尺度の4項目についてクロンバックの  $\alpha$  係数を算出したところ.87から.91の範囲内にあり十分な値であった。以下、4項目の合計点をもって欺瞞度得点とした（得点が高いほど欺瞞度が高くなるよう得点化した）。

Table 1に、発言内容毎に算出した欺瞞度得点の平均値と標準偏差を示した。

2群で、対応する発言内容を比較すると、欺瞞度の差はほとんどない（ $t$  検定の結果、いずれにおいても有意差は認められなかった）。両群でほとんど差が検出されなかった理由として以下の5

Table 1 発言内容毎の欺瞞度の平均値と標準偏差（カッコ内）

発言内容 <強調群>	欺瞞度	発言内容 <非強調群>	欺瞞度
仕事で帰るのがすごくおそくなったんだ.	15.47 (5.15)	仕事で帰るのがおそくなったんだ.	14.51 (4.91)
昨日は早く寝たからまったく気付かなかった.	18.36 (5.38)	昨日は早く寝たから気付かなかった.	18.73 (5.76)
ああ、昨日はずっとバイトだった.	15.54 (5.95)	ああ、昨日はバイトだった.	14.82 (5.55)

$t$ 検定の結果は、上から順に、 $t(198)=1.35$ ,  $t(199)=-0.47$ ,  $t(197)=0.88$ , であり、いずれにおいても有意差は認められなかった。

Table 2 強調度に関する群比較（平均値・標準偏差・ $t$ 検定の結果）

発言内容：「仕事で……」

尺度	強調群	非強調群	$t$ 検定
「くどいーあっさりした」	3.44 (1.45)	2.86 (1.30)	$t(199)=2.97^{**}$
「適度な一度の過ぎた」	3.31 (1.30)	3.02 (1.10)	$t(199)=1.71$
「強調するようなー強調しないような」	4.45 (1.57)	4.26 (1.29)	$t(190.7)=0.95$
「押しが弱いー押しが強い」	4.35 (1.10)	3.75 (1.13)	$t(199)=3.80^{**}$

発言内容：「昨日は……」

尺度	強調群	非強調群	$t$ 検定
「くどいーあっさりした」	2.57 (1.42)	2.58 (1.43)	$t(199)=-0.07$
「適度な一度の過ぎた」	3.90 (1.37)	4.01 (1.25)	$t(198)=-0.59$
「強調するようなー強調しないような」	3.94 (1.33)	3.86 (1.44)	$t(199)=0.40$
「押しが弱いー押しが強い」	3.87 (1.17)	3.48 (1.24)	$t(199)=2.32^*$

発言内容：「ああ、昨日は……」

尺度	強調群	非強調群	$t$ 検定
「くどいーあっさりした」	2.20 (1.21)	1.92 (1.11)	$t(199)=1.71$
「適度な一度の過ぎた」	3.16 (1.40)	2.79 (1.16)	$t(198)=2.04^*$
「強調するようなー強調しないような」	3.57 (1.47)	3.43 (1.58)	$t(199)=0.67$
「押しが弱いー押しが強い」	3.90 (1.03)	3.81 (1.17)	$t(199)=0.57$

\* $p<.05$ , \*\* $p<.01$

点が挙げられる。

第1に、実験刺激として用いた強調語の種類の問題がある。様々な強調語をリストアップし、それらを比較検討することで、語によって欺瞞性に対する効果の大小は様々であることが分かるであろう。今回用いた「すごく」「まったく」「ずっと」は、中でも控え目な効果を持つ強調語かもしれない。この点について検討するために、強調度を測定する項目について、各対毎に両群で $t$ 検定を行った。結果はTable 2にまとめてある。強調度に関して、4項目の合計点ではなく対毎に検定を行ったのは、4項目についてクロンバックの $\alpha$ 係

数を算出したところ、軒並み低い値を示したためである。なお、欺瞞度と同様、得点が高いほど強調度が高くなるよう得点化してある。

Table 2を見ると、有意差は数個所に認められるものの、全般的に両群に大きな差はないことが分かる。実験刺激に組み込まれた強調語が、強調として認識される程度がそもそも小さかった可能性を示唆するものであろう。強調度の尺度項目について言えば、 $\alpha$ 係数の低さ、「強調するような」の対語として設けた「強調しないような」という項目がいくぶん不自然であること、など改善の余地がある。今回の刺激は、強調語の有無で操作をし

たわけであるが、もし今後、強調語の挿入の有無でなく文意全体として強調の程度を操作するのであれば、強調度の測定は操作チェック上、重要となる。尺度項目の改良については今後の課題としたい。

ところで、今回の実験刺激は強調と認知される程度が小さかったわけだが、仮に明確に強調として認知された場合でも事態は複雑である。村井(2002)によると、強調された発言は、「わざとらしい」として「うそ」だと判断される場合もあれば、全く正反対に「自信がありそうだ」として「本当」だと判断される場合もある。本研究の場合も、その両者が相殺されて差が検出されなかった可能性もあろう。こうした点について明らかにするためには、強調された発言内容をどのように解釈したのかについて、自由記述をとるなどして検討することが必要になろう。

とは言え、強調を強調と認知されるように、強調の程度を今回以上に強めることは必要なことである。強調語よりもさらに強いものとして誇張があるが、誇張と欺瞞性との関連を検討すれば、顕著な結果を検出できる可能性がある。関連する研究として、誇張の有無が皮肉らしさの認知に影響することを示したものがある(岡本, 2000)。皮肉とうそとは、互いに共通する点はあるものの、強調の持つ意味が異なるわけだが、こうした研究も参考にしつつ、さらなる検討を加える必要があろう。なお、全く違う文脈の研究であるが、織田(1970)は、評定法で用いられる程度を表す副詞について検討している。具体的には、一対比較により、「すごく」「非常に」といったような様々な「程度を表す言葉」について尺度値を得ているが、例えば実現の程度量については、尺度値の高い順に、「すごく」「非常に」「たいへん」「とても」「かなり」「だいぶ」…であった(大学生の場合)。この結果をもとに、強調の程度をより精密に操作することができると考えられる(もちろん、織田(1970)で得られた結果は30年以上前のものなの

で再検討の必要はある)。

第2に、強調語の挿入個所についての問題がある。今回は、いずれも発言の中ほどに埋め込まれていた。さりげなく埋め込まれていれば、聞き手は特に注目しないだろう。文頭・文末など、聞き手の注意が向きやすい個所に強調語を挿入した場合、あるいは強調語が反復されて使用された場合、などについての検討が今後必要となろう。

第3に、実験刺激の呈示方法についての問題がある。今回は、質問紙法を用い紙面にて刺激を呈示した。この場合、研究参加者は読み返しが可能となるわけだが、何度か読み返すにつれ強調に関して馴化が生じ、認知される強調の程度が徐々に減少すると推測される。そのため、評定時の強調度は低めに見積もられている可能性がある。この点をクリアするためには、例えばタキストスコープを用いての刺激呈示が必要となろう。

第4に、若者語についての問題がある。米川(1996)による若者語についての論考によると、「若者語には次々に強調表現が生まれてくる」「私たちは並の強調では驚かなくなっている」とのことである。強調語の使用が頻繁であるならば、それがもはや強調の意味を失っている場合もあろう。本研究の研究参加者は大学生であったが、若者世代において、強調語がこうした意味飽和の状態にあるならば、その点が強調語の認知に影響している可能性がある。

第5に、性差の問題がある。今回の研究参加者は女性のみであった。米川(1998)によると、強調語には世代差・性差があるとのことである。Lakoff(1975)は、強調の「so」の使用は、男性よりも女性の言葉に特徴的であるとしている。さらに、Mulac(1998)は、過去の複数の研究を検討した結果、強調の副詞(very, reallyなど)の使用は女性に特徴的であることを見出している。女性がしばしば強調するのであれば、女性において強調語への慣れが生じているかもしれない。それゆえ、実験刺激中の強調語を強くは認識していなかったの

ではないか（この点は、先に述べた「強調の程度を強める必要性」にも関連する）。もちろん、こうした考察はあくまで推測の域を出ないわけではあるが、いずれにしても性差に関する検討は今後必要になるだろう。

主として以上の5点について吟味することで、強調語の効果を抽出することが可能になろう。すなわち、刺激の呈示方法・世代差・性差を考慮しながら、強調の程度・強調語の挿入箇所を変化させるわけである。

加えて以下の4点について検討することで、さらに研究を進展させることが可能であると考えられる。

まず第1に、場面間の比較が挙げられる。本研究では、ただ一つの仮想場面を用いたが、他の場面との比較検討は有望である。例えば、一般に受け手の疑念が事前に高まっている状況で強調された場合、受け手の側に欺瞞性認知は生じやすいだろうから、そうした情報を仮想場面に盛り込んだり盛り込まなかったりすることで、強調語が欺瞞性認知を喚起しやすい状況とそうでない状況について探索していくことが可能である。また今回は、これまでの欺瞞性認知研究の流れに沿い、先行研究と同じ場面を用いているが、この場面は「3年間の付き合い」という設定になっている。この点も結果に影響していると考えられるので、今後はこの「付き合い期間」を操作した実験的検討をする必要もある。

第2に、地域差の検討が挙げられる。先に挙げた米川(1998)は、大阪における強調語についてのデータを紹介し、「東京では全く違った結果となるであろう」と述べている。本研究の研究参加者の所属は首都圏の大学であったが、異なる地域で強調語の効果について比較検討することは興味深い。

第3に、音声刺激の使用が挙げられる。当然のことながら、パラ言語的要素は強調に影響を及ぼすだろう。音声刺激を用いた欺瞞研究として、本邦では村井(1998b)などがあるが、今後は本研究

で得られた結果を音声へと拡張していく作業が必要となる。音声には、話し方の微妙なニュアンスなど様々な要素が複雑に絡んでくるため、まずは今回のように言語のみを検討し、その後音声について検討していく、というように、順次対象を拡張していくことが妥当である。

第4に、日々の会話でそもそもの程度強調がなされているか、という点について検討することには意義があると思われる。仮に、毎日の生活で無意識のうちに多くの強調語を使用している、という知見が得られたとする。一方、その後の研究で強調語が欺瞞性認知を生じさせるという知見が得られたとする。この場合、意に反して欺瞞的だと認知されていることが多いことになり、この結果は興味深いと言えるだろう。

以上、本研究の第1の目的である強調語と欺瞞性認知の関連について考察してきたが、有意差が得られなかった原因について、考える多くの点に言及した。これをもって、そうした諸点を研究実施前から実験計画に組み込むべきであったと思われるかもしれないが、それは有意差が得られなかったという結果から遡った議論であると思われる。前述したように、レベリングに関する先行研究からは、確かに両群間に差があるものと予想されたのである。本研究のような新規なテーマについて検討する際には、まず先行研究の流れに沿った上でできるだけ単純な実験状況にて検討を行い、その結果に基づき以後それを発展させるべきであろう。つまり、本研究の有意差なしという結果は、研究史上一定の寄与があると考えられる（山田・村井, 2004）。先に呈示した諸点を考慮し、強調語の効果の有無をさらに細かく検討していくことこそが重要であり、本研究はその第一歩として位置付くものである。

次に、欺瞞度と一般的信頼尺度との相関係数を発言内容毎に算出した結果をTable 3に示す。

負の相関関係を示したことは予測通りであるものの、いずれも弱い相関であり、明瞭な関係は認

Table 3 欺瞞度と一般的信頼との相関係数

発言内容	一般的信頼との相関係数
<強調群>	
仕事で帰るのがすごくおそくなったんだ。	-.142
昨日は早く寝たからまったく気付かなかった。	-.047
ああ、昨日はずっとバイトだった。	-.113
<非強調群>	
仕事で帰るのがおそくなったんだ。	-.325**
昨日は早く寝たから気付かなかった。	-.147
ああ、昨日はバイトだった。	-.259**

\*\* $p < .01$ 

められなかった。両群の結果を比較すると、非強調群の場合に相関係数の絶対値がより大きいことが分かる。強調群では有意な相関は得られていないが、非強調群では3個所中2個所に有意な相関が認められる。このことから、強調語が付加されないというような「シンプル」な発言内容の場合に個人差変数が影響し、強調語が付加されるというように何らかの特徴が現れた場合には個人差変数は影響しない、と推測される。欺瞞が疑われにくいような、特徴的な点が希薄な発言内容では、個人差変数が影響を持つが、誰しもが欺瞞を疑うような発言内容であれば、発言内容自体の影響力が大きい個人差変数の影響力は相対的に希薄になるだろう。Table 3の結果はそうしたことを示唆していると思われる。

しかしながら、Table 3の相関係数の値そのものは全体的に小さいこと、また古屋(1991)、Kashy & DePaulo(1996)では、欺瞞と各種特性との関連について検討した結果、特に目立った関連は見出されていないこと、などから考えると、個人差変数の影響力は全般的に小さいと考える方が妥当かもしれない。とは言え、個人差変数についてさらなる検討を加えることが不毛かと言えば、必ずしもそうとは言えないと考える。これまでに言及したうそに関する研究の多くは、「うそをつくこと」に関連する個人差変数について検討しているが、本研究のような欺瞞性認知に関連する個人差変数

については知見の蓄積が不十分であるのが現状である。それでは、今後どのような個人差変数について検討することが有望であろうか。これについては「調節的(accommodating)であること」を測定する必要があると思われる。「調節的であること」、換言すれば「対人関係を調節すること」は、本研究で取り上げた一般的信頼と共通点がある。これらの点について以下具体的に説明している。

欺瞞において性差を生じさせる理由として、DePaulo, Epstein & Wyer(1993)は「女性が調節的であるから」という説明をしている。DePaulo et al.(1993)は「女性は、他者が本当のことを言っている場合には、男性よりもその他者の感情を正確に理解するが、他者がうそをついている時には男性よりも正確でなくなる。これは女性が調節的であるから」と述べる。すなわち、うそを見破ることは対人関係が損なわれることであるから、女性は対人関係を維持するため(調節するため)、他者が見せたいと思っている自分を見て取る傾向にある、ということである。この「調節的であること」(以下便宜的に「調節性」と呼ぶ)については、質問紙尺度など何らかの形で測定することは可能である。他者が強調して呈示した発言内容を、対人関係を維持するためにその通りに見て取るか否かは、欺瞞性認知の程度に影響すると考えられる。それならば、個人差変数として一般的信頼尺度ではなく、調節性尺度を事前に開発してから本研究を遂行すべきであった、という考えもあろう。しかし山岸(1998)は「一般的信頼は、社会的知性に裏打ちされた、対人関係をうまく処理できる自信に他ならない」と述べている。調節性も、対人関係をうまく調節するという要素を有する。従って、調節性尺度が存在しない現在、各種先行研究で用いられその有効性が確認されている一般的信頼尺度によって個人差を測定することは妥当であったと考える。

調節性は、先に挙げた性差の検討とも関連して

くことである。今後は、調節性尺度を開発した上で、強調群/非強調群、高調節群/低調節群、男/女、の2×2×2の分散分析を行うことが有効であると考えられる。調節性と性差を実験計画に組み込むことで、強調語の効果を検出できる可能性がある。さらに、村井(1998c)で用いている様々な発言内容の中から欺瞞性の高いものと低いものを実験刺激として用い、その各々において上記の分析をすれば、結果が異なることも考えられる。以上、個人差変数についての今後の課題としたい。

本研究では、予測に反し、ほとんどの点で顕著な結果は見出せなかった。しかしながら、先に言及したような諸点に留意することにより、強調語と欺瞞性認知の関連について、そして個人差変数と欺瞞性認知の関連について、さらなる検討を加える必要があると考えられる。例えば、今回刺激として用いた強調語を出発点に、強調の程度を段階的に強めた刺激を作成し、その都度欺瞞度を測定していくことにより、欺瞞度と強調語の関係を明らかにしていくことが可能であろう。その意味で、本研究で得られた結果は今後の出発点となるものである。

#### 引用文献

- DePaulo, B. M., Epstein, J. A., & Wyer, M. M. 1993 Sex differences in lying: How women and men deal with the dilemma of deceit. In M. Lewis, & C. Saarni (Eds.), *Lying and deception in everyday life*. New York: The Guilford Press. Pp. 126-147.
- Erdfelder, E., Faul, F., & Buchner, A. 1996 GPOWER: A general power analysis program. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, **28**, 1-11.
- 古屋 健 1991 虚言行動に及ぼす個人特性の効果 社会心理学研究, **6**, 165-174.
- Kashy, D. A., & DePaulo, B. M. 1996 Who lies? *Journal of Personality and Social Psychology*, **70**, 1037-1051.
- 小杉素子・山岸俊男 1998 一般的信頼と信頼性判断 心理学研究, **69**, 349-357.
- Lakoff, R. 1975 *Language and woman's place*. New York: Harper & Row. (かつえ・あきば・れいのるず(訳) 1985 言語と性——英語における女の地位 有信堂高文社)
- Miller, G. R., & Stiff, J. B. 1993 *Deceptive communication*. Newbury Park, CA: Sage.
- Mulac, A. 1998 The gender-linked language effect: Do language differences really make a difference? In D. J. Canary, & K. Dindia (Eds.), *Sex differences and similarities in communication: Critical essays and empirical investigations of sex and gender in interaction*. New Jersey: LEA. Pp. 127-153.
- 村井潤一郎 1998a 話し手と聞き手の関係が発言内容の欺瞞性の認知に及ぼす影響 計量国語学, **21**, 162-169.
- 村井潤一郎 1998b 発言による欺瞞検知 日本心理学会第62回大会発表論文集, 714.
- 村井潤一郎 1998c 情報操作理論に基づく発言内容の欺瞞性の分析 心理学研究, **69**, 401-407.
- 村井潤一郎 1999 恋愛関係において発言内容の好意性が欺瞞性の認知に及ぼす影響 心理学研究, **70**, 421-426.
- 村井潤一郎 2002 うそを感じる 松井 豊(編) 対人心理学の視点 プレイン出版 Pp. 3-14.
- 村井潤一郎(印刷中) サンプルサイズに関する一考察 吉田寿夫(編著) 心理学研究法の新しいかたち 誠信書房
- 織田揮準 1970 日本語の程度量表現用語に関する研究 教育心理学研究, **18**, 166-176.
- 岡本真一郎 2000 皮肉かお世辞か——誇張が認知に及ぼす役割 愛知学院大学文学部紀要, **30**, 27-33.
- Riggio, R. E., & Friedman, H. S. 1983 Individual differences and cues to deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, **45**, 899-915.
- 杉澤武俊 1999 教育心理学研究における統計的検定の検定力 教育心理学研究, **47**, 150-159.
- 山田剛史・村井潤一郎 2004 よくわかる心理統計 ミネルヴァ書房
- 山岸俊男 1998 信頼の構造——こころと社会の進化ゲーム 東京大学出版会
- 米川明彦 1996 現代若者ことば考 丸善ライブラリー
- 米川明彦 1998 若者語を科学する 明治書院
- 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.
- Zuckerman, M., & Driver, R. E. 1985 Telling lies: Verbal and nonverbal correlates of deception. In A. W. Siegman, & S. Feldstein (Eds.), *Multichannel integrations of*



*nonverbal behavior*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.  
Pp. 129–147.

— 2004. 10. 25 受稿, 2005. 6. 17 受理—

## **The Effect of Intensifiers on Perceived Deceptiveness of Written Messages**

Jun'ichiro MURAI

Bunkyo Gakuin University

THE JAPANESE JOURNAL OF PERSONALITY 2005, Vol. 14 No. 1, 92–100

This study used a questionnaire to examine the influence of intensifiers on perceived deceptiveness of written messages. It was predicted that a verbal message including an intensifier would be perceived more deceptive than one without an intensifier. To test this prediction, two types of messages were constructed: a group of three messages including intensifiers and a group of three messages without ones. Before administering the questionnaire, the computer program “GPOWER” was used to obtain the appropriate sample size. Participants were 202 undergraduate women, who were assigned to one of the two types of messages. They were asked to rate perceived deceptiveness, using a seven-point rating scale. Contrary to expectations, perceived deceptiveness was not influenced by the intensifiers. In addition, weak negative correlations were found between perceived deceptiveness and General Trust Scale. The implications of the findings are discussed.

**Key words:** perceived deceptiveness, intensifier, verbal message, General Trust Scale