

4 月度月例会講演録

○日時：2015 年 4 月 20 日（月）12:00～13:30

○講師：森 透匡（もり ゆきまさ） 様（株式会社 Clearwoods 代表取締役）

○演題：「ビジネスで役立つウソや人間心理の見抜き方」

1. はじめに

<「刑事塾」とは>

- ・本日は「ウソの見抜き方」というテーマでお話しをさせていただく。まず「刑事塾」とは何かについてご説明したい。自分が刑事をしていた時に「刑事実戦塾」という塾があった。刑事の世界でも悪い奴らには負けていけないということで、最新の捜査手法などについて発表して学ぶ機会があった。「刑事実戦塾」はさすがに真似できないので、短縮して「刑事塾」とした。ウソや人間心理の見抜き方など、刑事のスキルをビジネスの場で役立てていただこうということで、「刑事塾」という学びの場を作って、全国各地でお話しをさせていただいている。

<自己紹介>

- ・警察官として 27 年間、うち刑事を 20 年間務めた。会社名の”Clearwoods”は自分の名前の英訳。
- ・刑事の世界には伝統的に捜査 1 課から捜査 4 課まで存在する。自分は詐欺、横領、選挙違反、贈収賄などの知能犯を扱う捜査 2 課に在籍し、政治家、経営者、公務員を取り調べるが多かった。またこの間、税務大学校に 1 年間通ったほか、3 年ほど預金保険機構の特別業務部に出向して、破綻金融機関の経営者の責任追及などの業務を担当した。また、管区警察局に出向した経験もある。
- ・自分の人生の大きな転機となったのは東日本大震災。震災が起こった時に、自分は広域緊急援助隊の責任者をしていました。大きな災害が発生したら、真っ先に現地に行って救出活動にあたるのが任務。自分が着任して 1 ヶ月で震災が発生し、当日の夜に福島に行けとの命令を受けて、部下 64 人を連れて福島に入った。現地では、「これが本当に日本か」というような状況のなかで捜索に当たった。何度も現地に入ったが、その中で人間の命の儚さを痛感した。どうせ人生一回だけしかないのであればもう少し挑戦してみようとの思いを強くし、退職して現在の仕事を始めた。現在は講師業をメインとして全国各地を飛び回っているほか、デザイン制作なども行っている。
- ・STAP 細胞の小保方さんの騒動の際には、会見での言動からすると彼女はウソをついているのではないのではないかとコメントしたことがスポーツ紙社会面のトップ記事となり、大きな反響を呼んだ。

2. ウソや人間心理の見抜き方

<ウソのサイン>

- ・559 億円という数字をご存知だろうか。これは特殊詐欺の被害額であり、過去 5 年間ずっと増えている。詐欺を行う怪しい人物は、ウソや虚偽の情報を伝えて人を騙そうとする。私が刑事のスキルであるウソや人間心理の見抜き方を伝授して学んでいただいたら、騙されないで済むのではないかと、さらにこのスキルをビジネスにも役立てていただけないか、というのが刑事塾を創設した理由である。

- ・ウソとは何か。人は一日に 200 回はウソをつくといわれている。ウソとは、事実に関する事柄の表明で、過失や無知ではなく故意になされたものをいう。
- ・刑事はどうやってウソを見抜くのか。質問をぶつけて、見て、聴いて、ウソのサインを見つける。それに対して掘り下げ質問を行う。ウソをついている人に質問をすると、どこかにウソのサインがでる。ウソのサインとは、ひとつの質問によって相手に生じる行動・言動における反応である。複数のウソのサインを見つけて、それを掘り下げていくことが、ウソの見抜き方である。

<行動のウソのサイン>

- ・ウソのサイン、行動のサインにはどのようなものがあるか。まず自律神経信号があり、汗をかく、顔色が変わる、口が渇く、手がふるえるといったことはウソのサインであることが多い。人間はごまかせないので、ウソをつくとき自律神経系に出してしまう。
- ・動物行動学者のデズモンド・モリスは、人間の動作で信用できる順番について以下のように整理。①自律神経信号（汗をかく、顔色が変わる等）→ ②下肢信号（脚の動き）→ ③体幹・胴体（姿勢）、④見分けられない手振り（微妙な手の動き）→ ⑤見分けられる手振り（意図的な手の動き）→ ⑥表情（顔）→ ⑦言語。つまり言葉が一番信用できない。人は言葉でウソをいう。鏡を見れば顔の表情も作れてしまう。飾ることができない項目を見ることで、ウソをついているかを見分けることができる。
- ・猪瀬前東京都知事による徳洲会資金提供問題に関する釈明会見の写真をご覧いただきたい。髪の毛から滴り落ちる汗が肩に溜まっている。これがまさに自律神経信号、ウソのサインである。ウソをついていなければ、こんなに赤い顔をして、汗を拭き拭き答弁することはない。
- ・不自然な目の動きにもウソのサインがでる。女性はウソをついていても目をあわせてくるのに対し、男性は伏し目がちになることが多い。男性の方が分かりやすい。捜索時に立会人として被疑者の目を見ながらしゃべっていると、たまに目が飛んだりする。目が飛んだ方向を探してみると、そこから拳銃が出てきたりする。探されているから気になって仕方がない。
- ・スリの眼にも特徴がある。買い物に際して普通のお客さんは商品しか見ないのに対して、スリは買い物するふりをしていても、人のカバンばかり見ている。どうもおかしいとついていくと、カバンに手を突っ込んで、現行犯で逮捕される。目の飛ばし方をみると今何に興味を持っているのかが分かり、そこからウソが分かったりする。
- ・顔に手をやることもウソのサイン。不快と感じているときや自己防衛の心理の時にでるしぐさといわれている。言っではいけないことを言っていると脳が働いて、口元や鼻のあたりをいじったりする。2008年の江東マンション神隠し殺人事件では、犯人の男は逮捕前に同じマンションの住民としてインタビューを受けていた際にしきりに顔を触っていたが、これもウソの仕草である。
- ・腕組みも自己防衛の仕草で、ウソのサイン。取り調べ中の被疑者は腕を組んでいることが多い。追及されているので、自分をさらけ出せない、自分を守りたいとの心理が働いている。商談中に腕を組んでいる場合は、ウソについてストレスを感じている可能性がある。
- ・整理整頓の仕草もウソのサイン。質問をしたときにネクタイをいじったり、スカートのしわを伸ばしたり、机の上の文房具を揃えたりする。ウソをついていると心が乱れるので、元に戻したくなる。
- ・足先の方向も重要なサイン。足先が別な方向に向いているのは、逃げたいという心理の表れ。足先を見ていると自分が好かれているかどうか分かる。

- ・身振り手振りがなくなるのも心理を読まれたくないとの意識の表れ。職務質問をすると、ウソをついている人はポケットに手を突っ込むことが多い。取り調べ中の被疑者も、手がどンドン下の方に行く。逆に身振り手振りで話す、手の内を明かす人はウソをついていない可能性高い。腹を割って話す、腹を向けて話すのも、正直に話しているサインである。仕草は非常に大事である。

<言動のウソのサイン>

- ・言動におけるウソのサインについて考察するため、以下の事例について考えていただきたい。

問題1 下校途中の小学生の女の子に声をかけていたずらをする事案。現場に張り込んでいた際に下校途中の女の子を物色する若い男がいたので、任意同行をして取り調べた際のやり取り。言動のどこにウソのサインがあると考えられるか。

(刑事)：小さい女の子に興味があるのか？

(若い男)：小さい女の子に興味ですか。確かにかわいいけど、興味はありません。

(刑事)：よくあの付近を通るのか？

(若い男)：たまに通るだけ。ついでにいうと前は2カ月前に仕事の帰りで通ったかな。

(刑事)：仕事はなにしているの？

(若い男)：コンビニでバイトをしています。なんでこんなところで取り調べを受けなくてはならないのか。いい加減にしてください。俺は何もしていない。帰してくれ！

- ・「小さい女の子に興味あるのか」という質問は、性的な興味があるのかをきいている。答えの中で、質問を繰り返すこと、質問返しはウソのサイン。また、ウソつきは聞かれてないことまで付け足して答える。逆切れもウソのサイン。自分に信用がないので怒って相手を逆に攻撃する。質問を繰り返す、聞いた以上のことを付け足して話す、逆切れといった言動が見られた場合はウソをついているサイン。

<掘り下げ質問>

- ・ウソのサインを見つけたら掘り下げ質問を行う。以下の事例について考えていただきたい。

問題2 ある会社の更衣室のロッカーで現金が盗まれた事案。当時5人が更衣室を使用。順番に話を聞くと、Bに複数のウソのサインが見られた。Bに対してどんな質問をすると効果的か。

①ロッカーから金を盗んだのは君だね？

②ロッカーをいじっているのを見た人がいる。早く白状した方がいいぞ。

③この更衣室で何が起きたとおもいますか？ あなたの意見を聞かせて下さい。

- ・①は Yes/No 質問。この質問は相手が予測し、答えを用意しているので、絶対に No という。No と言いつつ続けるとウソが固まる。ウソが固まらないように、なるべくウソをつかせない方がよい。
- ・②は誘導質問。ただ、誰が見たのですかと問われると答えが用意できない。こちらがウソをつくことによって相手が心を閉じてしまうので、あまりお勧めできない。
- ・③は答えがあるようでない曖昧質問。相手も曖昧な答えになってしまうので、このような質問をしてもあまり意味がない。シンプルに、簡単な質問をした方がウソのサインを見分けやすい。
- ・有効な質問方法のひとつは、「あなたがロッカーから現金を盗んだところを見た人がいる可能性はありますか？」といった可能性質問。「もしかして見た人がいるのかな」と被疑者の心の中にたくさんのモヤモヤが出てくる。見た人がいる可能性を推測して、こちらが求めているような答えをすることがあ

る。全くやっていない人にこのような質問をしても「ないですよ。だってやっていませんもん。」と即答する。やった人は「うーん、どうかなー。」という答えになる。その反応がひとつのヒントになる。

- ・「今回の事件を受けて会社のいろいろな人から話を聞いた。ところで、・・・見た人がいる可能性はありますか？」と聞くとより効果的。答えが揺れ始めて返答が変わってくる。
- ・会社の採用面接でも、経歴を詐称している可能性などについて応用可能。「採用するに当たっていろいろな調査をしている。ところで経歴を偽っている可能性はありますか？」と質問。偽っている人はウソのサインが出て、そこをもっと掘り下げていくと事実が分かる。

<実社会における事例>

- ・冒頭でご紹介した小保方さんについては、会見を見ている限りウソのサインは出ていないと思った。彼女の場合、自律神経に全く出ていない。汗が出る、顔が赤くなるといったことは全くでていないし、質問に対する受け答えもスムーズに出てくる。ウソつきには自分で考えた話と本当の話があり、その整合性を考えながら答えなくてはならないので、受け答えに時間がかかる。
- ・その後 STAP 細胞はなかったという話になったが、彼女の場合はおそらく STAP 細胞があると思込んでいるのではないかと。目撃者でも見た車の色を間違っと思込んでいる人もいる。誤認識で STAP 細胞できたと思込んでいた。それでないと、あれだけの報道陣の前で 30 歳の女性が簡単にウソをつくことはできないのではないかとというのが私の見解。
- ・韓国で記者のカメラの本体をバックの中に入れて盗んだとの疑いがかけられている水泳選手については、多分やっているのではないと思う。発覚当初は謝罪したが、その後、実はやっていないと会見した。会見では弁護士と打合せをしたのであまりウソのサインは出ていないが、公判でビデオ映像を見せられた後に記者から「それはあなたではなかったのですよね」と問われたときに、「僕かどうかもよくわからなかった」と弁護士に同意を求めながら答えた。やっていない人であれば、見えようが見えまいが自分はやっていないので、「良くはわからないけれど、僕じゃないのは間違いありません」などと答える。おそらく彼はやっていると思う。
- ・野々村元兵庫県議の場合もウソのサインがいろいろ出ていた。まずは号泣。これは逆切れと一緒にウソのサイン。質問の復唱、回答までに必ず時間がかかる、回答が曲がるのもウソのサイン。目をつぶって答える。目をつぶると記者の怖い顔が見えないので、動揺しないでウソを言える。京都の遺産相続連続殺人犯の老女もずっと目をつぶりながら答えていた。

<証拠がある場合のウソを見抜くテクニック>

- ・証拠を使っていかにウソを見抜くかについて考察するため、以下の例について考えていただきたい。

問題 3 接待と称して深夜に帰宅した夫のワイシャツに口紅がついていた。この証拠を使って、いかにウソを見破るか。

- ・最初から証拠を示すのは得策ではなく、次のような手順をとるのが有効。①前日の接待について質問をし、たくさんしゃべらせて情報を得る → ②少しずつ具体的な質問をして核心に近づき、外堀を埋めていく → ③沈黙をあたえる（ウソつきは沈黙が嫌い） → ④証拠を示して矛盾を説明してもらう。
- ・つまり、相手の立場になってどう逃げるかを想定して、逃げ道を塞ぐような質問をしていく。最後に証拠を突きつけて真実を語らせる（「証拠の後出しジャンケン」）。証拠を最初から見せたら言い訳をす

るに決まっている。一度ウソをつかれてしまうと覆せない。事前に全部言わせておいて、最後の最後に証拠を出すというのが鉄則である。会社の中で不正があった時も、最初から証拠を見せてはいけない。全部言わせておいて、最後に「これは何？」と見せる。証拠は有効に使うべき。

<ウソを見抜く上での注意点>

- ・ウソを見抜く上でいくつか注意点がある。まず、信頼関係を築くことが一番重要。相手の心が開かなければ本当のことをしゃべるはずがない。信頼関係を作って相手の心を開かせてしゃべってもらう。
- ・思い込みや先入観を排除する。思い込みや先入観があるとウソを見抜くときに邪魔になる。
- ・「ウソが固まる」ことを避けることも重要。なるべくウソを言わせない。「やってないんですね」では「はい」で終わってしまう。なるべく相手が想定していない質問をすることでウソのサインを見抜く。
- ・質問を「短く、シンプル」にする。曖昧な質問ほど相手が理解しづらくなり、反応が出にくくなる。なるべくシンプルに、簡単な質問を繰り返すことでウソのサインを見抜いていく。
- ・「説得力のある発言」には注意。ウソつきは自分に信用がないので、それをカバーするために一見説得力のある反論をし、相手を納得させようとする。それに誤魔化されないことが重要。

3. まとめ

- ・大事な人のウソを見抜くために使うときには、本当に真実を知りたいときだけにすべき。知らなくてよいことを知ってしまう可能性がある。ウソには見抜かなくてよいものもたくさんあり、その方が幸せである場合も多い。騙されないために教えているのであって、家庭で乱用することはお勧めしない。
- ・ウソを見抜いたら見逃す勇気も必要。些細なことで目くじらを立てるべきではない。
- ・犯罪に関するウソには厳正に対処すべき。犯罪はウソから始まることが多い。それを見抜くことは安全・安心に暮らすために必要なスキル。犯罪に関するウソを見抜いたら警察へ届出をしてほしい。
- ・特殊詐欺で 559 億円が犯罪集団の懐に入っている。電話一本で何百万も何千万も騙し取ることができるのだから、彼らにとってはゲームのようなものであり、止められなくなっている。そのような連中を放っておいたらいい国になるわけがない。日本が超高齢化社会となるなかで、騙されないように注意することが重要。ぜひ皆様も騙されずに、日々の生活やビジネスを良くしていただきたい。
- ・ここからは宣伝になるが、ウソの見抜き方を学ぶ中級編・上級編、採用面接でのウソの見抜き方、ウソを見抜くためのゲームを使ったコミュニケーション研修といったことも事業として行っているので、ご興味があれば是非声をかけていただきたい。ご清聴ありがとうございました。

4. 質疑応答

(問) 最初に猪瀬前東京都知事のお話があったが、答弁の際の汗以外で、ウソの特徴的なサインがあればご教示いただきたい。

(答) 一番わかりやすいのは大量の汗であるが、それ以外にも質問に対する答え方、例えば借用書の微妙なところで答え方のトーンが変わったり、間があったりして、考えてしゃべっているなど感じた。また、答え方が理にかなっていない部分がたくさんあった。顔が紅潮し、硬いところもあったし、Yes/No の質問なのに No と答えずにいろいろ理屈をのべたり、目をそらしたりといったところにもウソのサインがあったと思う。

- (問) 行動に関するウソのサインのところで、女性の場合はウソをついても目を合わせてくるのに対し、男性は目をそらすというお話があったが、男女間で何か特徴的な違いはあるのか。
- (答) 一般的には女性の方がウソをつくのも、見抜くのもうまいと思う。その理由としては、生物学的に見ても、男性の場合、怪しい人が来ても腕力で抵抗することができるが、女性の場合は腕力が弱いので、直感であるとか匂いといったもので怪しいかどうかを判別する、といったことがいえるのではないかと。精神的にも女性の方が強い。ただ人にもよるので、明確な差があるかというとなかなか難しい。
- (問) 小保方さんの関連で「思い込んでいる人」についての話があった。自分は絶対やっていないと思いついていて人を調査したことがあるが、このような人のウソを見抜くためにはどうしたらよいか。
- (答) 思い込んでいる人ほど難しいものはない。思い込んでいる人は認めないし、そもそも悪いことをしたと思っていない。あの手この手で、思いつくところを全部やってみるしかない。信頼関係を作って、徐々に心を開かせて、人間として認めてもらって、話をするしかないのではないかと。
- (問) 被疑者となる人の年齢や社会的身分などによって特徴があると思うが、それぞれで取り調べにおけるウソの見分け方に何かパターンのようなものがあれば教えていただきたい。
- (答) 自分は捜査2課だったので、取り調べの対象は政治家や経営者の方が多かったが、4課になると暴力団関係が多いので、おそらくやり方は大きく異なるのではないかと。社会的地位のある人に対しては、それなりに敬意を示して取り調べるところから入らなくては行けないし、ヤクザ者であれば、また違った取り調べのやり方になる。例えば政治家の場合は、バッチを外してもらって地位を落とす必要がある。取り調べを受けているのであって、ここでは議員ではない。社会的地位が高い人ほど、「俺は・・・」となってしまう。某省の元事務次官を取り調べた際には、まず「君の階級は何だね、警部補が僕を調べるのかね？」となった。一度ガンと落として、今あなたはそういう立場にはないことを理解してもらってそこから始めないと、なかなか口を割ってもらえない。
- (問) 先ほど男女間の違いについての質問があったが、年齢ではどうか。自分の母親が騙されそうになった経験があるが、年上なので相手を信用してしまったようだ。年代によってウソを見抜きやすいとか、見抜きにくいということがあれば教えていただきたい。
- (答) 年齢の高い方が人生経験も豊富なので見抜きにくい。70代ともなれば経験も豊富だし、失うものもないといったこともある。30、40でこれから女房・子供を食わせていかなくてはならない、絶対に捕まりたくないという人と、捕まっても関係ないといった開き直りのある人とは全然違う。年を取るほど社会経験で口も達者になるし、ウソを見抜くことも難しくなる。

(了)