



講師 森 透匡(Yukimasa Mori)

一般社団法人日本刑事技術協会 代表理事
社長の心の SP(組織改善コンサルタント)



©2019 Japan Keiji Technology Association

社長の心の SP

ビジネスにおける「社長の心の SP」は、経営者の心の安心感を守り、企業が直面するあらゆる問題やリスクに対処する役割を果たします

コミュニケーションスキルで様々な経営課題を解決できます!!

本日は百戦錬磨の刑事が使っている「コミュニケーションスキル」を学んでビジネスに役立ててください!!

ウソや人間心理の見抜き方

□基礎編

◆ウソとは

事実に反する事柄の表明 過失や無知ではなく故意になされたものをいう

◆ウソの種類

- 調和のウソ ~ コミュニケーションとして必要なウソ
- 着飾りのウソ ~ 自分を良く見せるウソ
- 騙しのウソ ~ 他人を陥らせるウソ
- 防御のウソ ~ 自分や他人を守るウソ

刑事が現場で人間心理を読む場合の着眼点

★動物行動学者デズモンドモリス ~人間の動作で信用できる順

- ①自律神経信号 → 汗をかく、顔色が変わる
- ②下肢信号 → 足の動き
- 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 → 一番信用できない

※出典元 マンウォッチング (小学館文庫)
デズモンド・モリス (著), 藤田 統 (翻訳)

◆自律神経信号

- ・汗をかく、顔色が変わる、手がふるえる、口が渴く
- ・契約書類の記入時

◆目の動き

- ・搜索時の立会人の目
- ・スリ眼

◆足先の方向

- ・職務質問時の足先
- ・商談中の足先

◆腕組み

- ・取調べ中の腕組み
- ・商談中の腕組み

◆身振り手振り

- ・職務質問時の説明
- ・プレゼンテーション



デズモンド・モリスは飾ることが可能な言語、表情では本音はわからないと言っています。飾ることのできない自律神経信号、下肢、体幹に注目すると本音が読み取れるのです。つまり、採用面接でも応募者の前に机などの遮蔽物は置かず、全身が見える状況にして行うとウソのサインを見つけやすいといえます。

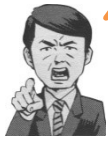
刑事はどうやってウソを見抜くか？

◆ウソを見抜く手順

- 1 質問(発現質問)をぶつけて見て・聴く
- 2 ウソのサインを見つける
- 3 解明するための質問(解明質問)

◆ウソのサインとは？

ひとつの質問によって相手に生じるしぐさ・話し方における反応



「質問」してから最初の返答まで注目しましょう。ウソのサインを2つ以上見つけたら要注意です。ウソをついている可能性が高いということです。その質問については掘り下げて聞いていくことでウソを見抜きましょう。

しぐさのウソのサイン ~10 種類

◆反応がない、反応が遅れる

簡単な質問に対して反応がなかったり、反応が遅れる

◆顔に手をやる

不快感を感じてる時や自己防衛の心理の時に出るしぐさ

◆整理整頓のしぐさ

- ・ネクタイをいじる
- ・眼鏡をかけ直す
- ・スカートやしわを伸ばす
- ・机の上の文房具などを揃える

◆肩が揺れる

質問を受けて肩が左右に揺れだす

◆支点移動のしぐさ

椅子に座っている状態の人が座りなおしたり、手や足の位置が動き出す

話し方のウソのサイン~19 種類

□問題 小学生の登下校を見ている男の取り調べ ← 考えてみましょう!!!

◆話し方におけるその他のサイン (一部)

- 神様や信頼できる人を持ち出す
- 明確に否定しない
- 答えにならない発言をする
- 質問の手順や方法に文句を言う
- 真実の話で説得する

◆「知識」を増やして自己防衛

詐欺師はプロですから簡単にウソは見抜けません。知識を増やすことが大切です。
詐欺師の特徴や手口を沢山知り、知識を増やして自己防衛してください。

◆詐欺師の特徴

- 口がうまい ~ 饒舌
しゃべりが早い、理屈っぽい
- コミュニケーション能力が高い
- 「絶対」「必ず」を多用する
- エサを与えてその気にさせる
- 逆切れする
- 期限を決めて結論を急かす



詐欺師はフレンドリーで一見して良い人が多い。つまり人間を信用させるプロです。「逆切れ」などのウソのサインを見逃さずに対応することが重要です。

◆詐欺師等の対処方法

- 相手の所属、身分をしっかり確認する
- 証拠収集の発想を持つ ~ ビデオ・ICレコーダー
- 理屈で負けるとしたら無言、オウム返しで議論しない
- 非礼には警察を遠慮なく使う



○警察は忙しい職場であり、証拠をしっかり固めて資料を持参すれば早く処理してもらえます。自分に災いが降りかかってきたと思ったら証拠を押さえる発想を持ちましょう。

○誰も違和感や直感が必ずあります。「何か変だな」と直感が働いたらそれ以降の相手の行動、言動には注意を払うことが大事です。

まとめ

- 人間心理は必ず話し方、しぐさに出る
- 直感を信じ、気付きを得る
- 最大の予防は知識
- 被害拡大を防ぐため組織で対応
- 警察、弁護士をうまく使う

□ワークシート

本日はお疲れ様でした!!講演中にワークシートのご記入もお願いします。
ビジネスで役立つメルマガも配信中です。ご興味がありましたら名前(ニックネーム可)とメールアドレスをご入力ください。



□もっと深く学びたい!!と思われた方に書籍のご案内

元刑事が教える ウソと心理の見抜き方	元知能犯担当刑事が教える ウソや隠し事を暴く全技術	刑事メンタル
		



amazonで購入

ウソの見抜き方 ウソの見抜き方**応用編** メンタル弱めの方へ