



刑事塾

KEIJIJUKU

2016 年版

476巻用
特許事務所
2100

ウソ（人間心理）の見抜き方講座

講師 森 透匡 (YUKIMASA MORI)

株式会社 Clearwoods 代表取締役
究極のコミュニケーションコンサルタント



Clearwoods inc.
Business Support Service

【制作・著作】株式会社 Clearwoods コンサルティング部
複製・再販売・オークションへの出品を禁じます。

前置き

- ◆ 平成 26 年は特殊詐欺が史上最悪を更新!!! 約 5 5 9 億円の被害!!!
※平成 27 年は上半期で若干減少、年統計は未発表
- ◆ 特殊詐欺の特徴
 - 被害者の 8 割が 6 5 歳以上の高齢者
 - オレオレ詐欺、還付金詐欺、金融商品取引詐欺が被害の 7 割
 - 振込型は減少し「手渡し」「送付」が増加
 - 劇場型が主流

「刑事塾」は騙されない世の中にしたい!!!という思いから創設。
今日は刑事のスキルを十分学び、今後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

《ワンポイントアドバイス》

ウソをつくると必ず行動・言動のいずれかにウソのサインが出る。それを見逃さないこと。
言動、態度、しぐさなどを見て総合的に判断する。

◆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 → 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 → 一番信用できない

○自律神経信号

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

○目の動き

- ・捜索時の立会人の目
- ・スリ眼
- ・セミナー中の目の動き

○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

《ワンポイントアドバイス》

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る。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を読み取れる。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くとウソのサインを見つけやすい。

◆刑事はどうやってウソを見抜くか?

- 1 質問をぶつけて見て・聴く
- 2 ウソのサインを見つける
- 3 掘り下げ質問

◆ウソのサインとは?

ひとつの質問によって相手に生じる行動・言動における反応

《ワンポイントアドバイス》

「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。

行動のウソのサイン

◆反応がない、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
- ・スカートのしわを伸ばす

◆肩が揺れる

◆支点移動のしぐさ

言動のウソのサイン

【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!!!

質問はしてあげて
おいていきさもう
逆さ

◆言動におけるその他のサイン

- ・ 宗教を出す
- ・ Yes、NO の質問に No が返ってこない
- ・ 答えでない答えをする
- ・ 聞き取りのプロセス等に疑問を言う
- ・ 説得力のある発言をする

掘り下げ質問

【問題】 更衣室での窃盗事件 ← 考えてみましょう!!!

見られた
可能性はありますか？

証拠がある場合のウソを見抜くテクニック

【問題】ワイシャツについて口紅 ← 考えてみましょう!!!

答えて、
逃げ道をつく

【応用編】 ※講演時間が90分以内の場合は内容を一部割愛します。

○採用面接

◆自分を良く見せる「着飾りのウソ」

◆特徴

- ウソの程度が弱く、本人に罪悪感が薄い
- そもそもウソをついている自覚がない可能性もある
- 入社するためには仕方ないとウソを正当化している可能性もある

刑事の質問法 ～ なぜ、なぜ、なぜを3回繰り返して聞け

相手の想定内から想定外に入る質問をしないと本当の

本質は見抜けない!!!

◆聞くべきポイント

- 過去の「行動」
- 行動に伴う「感情」「受け止め方」
- 応募者の言葉で「より多く」「より深く」語らせる

○詐欺被害防止

◆「知識」を増やして自己防衛

詐欺師はプロです。簡単にウソは見抜けません。知識を増やすことが大事。
知識で自己防衛すること。

◆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

《ワンポイントアドバイス》

詐欺師は非常に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ある。「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。

◆詐欺師等の対処方法

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

◆まとめ

- 人間心理は必ず言動、行動に出る
- 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

《ワンポイントアドバイス》

- 警察は忙しい職場であり、証拠をしっかりと固めて資料を持参すれば早く処理してもらえる。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こと。
- 誰も違和感や直感が必ずある。「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。

我が国は超高齢化社会。高齢者がますます騙される時代が到来しています。
自己防衛して騙されないように注意しましょう!!





元刑事が教える 『ウソ(人間心理)の見抜き方講座』

こんなケースで使える

- 経営者、人事担当の採用面接
- 銀行、リース会社の与信審査・面談
- 土業の顧客面談
- 営業マンの商談

刑事塾 で学べます！

刑事塾とは刑事力(デカリョク)、つまり刑事のスキルをセミナー・研修で学べる場です。刑事力とはウソ(人間心理)の見抜き方の他に交渉力、説得力、洞察力、推理力、コミュニケーション力があります。

詳しくはWebで

刑事塾

検索

過去に騙されたことのある方や 騙されやすいと感じているあなたへ

充実したコンテンツとは !!

- ・ 刑事のウソの見抜き方
- ・ 目の動き、しぐさでウソを見抜く方法
- ・ 人間の本质を探る質問術
- ・ ウソをつく時に使う特有の言葉
- ・ 怪しい人物を見抜くポイント
- ・ 詐欺師の口元や見破り方

この講座が選ばれる理由 !!

- ・ 刑事 20 年の経験のノウハウが開ける！
- ・ 他にないコンテンツ内容！
- ・ 話が面白く飽きさせない話術！
- ・ 捜査会議(ワーク)があり楽しめる！
- ・ 新米刑事の気分で受講できる！



話しに引き込まれた !!

(株) W
課長代理様

質問を深掘りしていく手法はぜひ取り入れたいと思います。刑事特有の鋭い切り口の講座にとても引き込まれました。採用面接に活かしていきたいと思います。ありがとうございました。

コミュニケーションスキルを学べた !!

(株) C
人事部長様

人事面接のポイントだけでなく、部下の指導といった部分でもコミュニケーションスキルを学べました。多方向からの視野を広げて頂き、採用活動のヒントを得ることができたと思います。ありがとうございました。

究極の心理学だ !!

(株) K
代表取締役様

人間心理が事例で学べるのでとにかく面白い。目は心の窓というのがそのとおり。また手の動きなどのしぐさから人間心理が読めるとは奥深い。まさに究極の心理学だと思う。ビジネス全般に活かせると感じた。



【講師 森 透匡(もり ゆきまさ)プロフィール】



警察の元幹部。主に知能・経済犯担当の刑事を約 20 年経験。刑事課長、県警本部課長補佐、警察庁(管区)課長補佐などを歴任。刑事時代には同政選挙などの選挙違反事件、首長や公務員による贈収賄事件、数十億円被害の大型詐欺事件や業務上横領事件など多数の事件捜査に従事。刑事約 20 年の経験の中で政治家、詐欺師、横領犯、銀行幹部や行員など多種多様な人物の取調べや事情聴取を行い、人間心理やウソの見抜き方を体得。27 年勤めた警察を退職して独立し、刑事時代に培った知識、スキルをビジネスで役立ててもらうために「刑事塾」という学びの場を開講。「ウソ(人間心理)の見抜き方」を主なテーマに東洋大学、千葉県税理士会、千葉県行政書士会、東京商工会議所、東京中小企業投資育成株式会社、千葉興業銀行、千葉信用金庫、生命保険修士会、損害保険代理業協会、朝日新聞社、日本電気株式会社(NEC)、イオングループ結婚相談所(株)ツヴァイ、リコーリース株式会社、株式会社 All About、NC 東日本コンクリート工業株式会社など各種団体、民間企業からの依頼を受け、全国で講演・セミナー・企業研修を行っている。テレビ朝日「モーニングバード」、フジテレビ「ノンストップ」、読売新聞、日経産業新聞などメディアへの出演、掲載も多数。

企業研修・講演・セミナー形式で
学ぶことができます。お気軽にお問合せください。

セミナー・講演・研修・イベント情報は下記ホームページまで

<http://www.clearwoods.co.jp>

Clearwoods 株式会社クリアウッド 総合お問合せアドレス info@clearwoods.co.jp

【本社】〒260-0021 千葉市中央区新宿 2-8-2-301 tel.043-388-0150 fax.043-388-0160 【東京】〒104-0061 東京都中央区銀座2-12-12 3F fax.03-6856-2861

