

科学研究費助成事業 研究成果報告書

平成 27 年 6 月 19 日現在

機関番号：32687

研究種目：基盤研究(C)

研究期間：2012～2014

課題番号：24530797

研究課題名(和文) マインド・コントロール防衛スキルの構造とその心理特性の測定法の開発

研究課題名(英文) Development of understanding and measuring the structure of the defense skills and the psychological characteristics in order to protect from undue psychological manipulation.

研究代表者

西田 公昭(Nishida, Kimiaki)

立正大学・公私立大学の部局等・教授

研究者番号：10237703

交付決定額(研究期間全体)：(直接経費) 3,700,000円

研究成果の概要(和文)：マインド・コントロール影響の被害実態の把握する個別面接調査を9名の対象者に行った。その結果、1)被害の状況、2)最初の接近方法、3)影響力の心理的過程、4)現時点の反省が明らかになった。またもう一方で、詐欺被害者95名と非被害者168名とを対象にした質問紙調査を行った。その結果、1)被害の現状、2)被害後の心理的苦悩、3)欺瞞的説得の心理的方略、4)被害者の個人的特徴が明らかとなった。これらの成果から、この不当な影響力への防衛的な対処とすべきスキルと心理特性を明らかにした。

研究成果の概要(英文)：The personal interviews were examined nine subjects for the purpose of the grasp of damages by undue psychological manipulation. As the results, They were revealed 1) the practical harmful problems, 2) the initial approach methods to them, 3) psychological process of influence, and 4) their reflections. Also on the other hand, the questionnaire surveys were administrated to the 95 fraud victims and 168 non-victims. As the results, they were showed 1) their damages of the current situation, 2) psychological distress after damage, 3) psychological strategy of deceptive persuasion, 4) personal characteristics of the victim. From these results, it revealed the structures of defensive skills and psychological characteristics in order to protect from the undue influence.

研究分野：社会心理学

キーワード：マインド・コントロール 欺瞞的説得 カルト 詐欺 悪質商法

1. 研究開始当初の背景

現代社会においては、2004 年以来「振り込め詐欺」が発生しており、これまでに極めて甚大な被害を出している。この問題に対して、警察や行政機関を中心にいろいろな情報提供によって注意喚起を促してきたが、抜本的な解決にはつながらず、いまだに全国的規模で被害が続いている。西田・秋山(2009)は、振り込め詐欺の被害者の心理過程を質問紙調査によって明らかにした。それによると、被害者のほとんどは手口の基本は知っていたにもかかわらず、加害者からの偽の情報にリアリティ感覚をもち、不安ないし恐怖や焦燥感が煽られ、依存的な意思が惹起させられていることを明らかにした。また彼らによると、カルト集団の勧誘に用いられる“マインド・コントロール”影響力と同質の手法とみなしている。また西田(2009)によると、振り込め詐欺以外の悪質商法の手口を分析した結果、そこでも類似の心理を巧みに誘導されて被害にあっていることを指摘した。

マインド・コントロールとは、本人が気づかないうちに、他者の精神過程や行動を操作して、操作者の都合に合わせた意思決定へと誘導することである。なおこの概念はいまだ定義が広いために扱いにくいこともあるが、現実的には消費者の意思決定過程における承諾誘導のルール(Cialdini,2007)として心理学的な6つの原理が用いられていることを明らかにした。また西田(1993)は、ある宗教集団が用いる新メンバーの勧誘において、被勧誘者が長期間にわたって宗教的関心を持たないまま勧誘に好意的な対応をしているうちに、入信の意思決定を固めていく過程を明らかにしている。

しかしながら、これまでの研究ではこのようなマインド・コントロール影響に抵抗する意志を持つ消費者や被勧誘者の視点にたって研究されてこなかった。それは昨今の振り込め詐欺問題に限るものではない。投資詐欺、結婚詐欺、点検商法、次々商法、催眠商法など、大きな被害を出し続けていながら、いずれに対しても被害者の心理過程や対処方法についての実証的研究はきわめて少ないと言わざるをえない。社会心理学において膨大な研究が積み重ねられてきた説得的コミュニケーション研究でも、説得への抵抗という視点からの研究は若干みられるが、基本的に抵抗を超える強い説得的手法を検討することに主眼がそそがれてきたのである。また近年の行動経済学や消費者心理の研究動向も同様であり、基本的に売る側の利益に貢献するかたちで研究が進められてきたのである。こうした研究の流れに対して、今後は本研究のように、欺瞞を行う売り手に対する消費者の保護(Bush, Friestat & Write,2009)やカルト団体の被勧誘者の人権保護(西田,2009)の視点からの心理学的研究の必要を述べている。

本研究者は、これまでもカルト信者や詐

欺を行う者とその被害者との間のコミュニケーションプロセスを被害者や準被害者との面接などによって多く検討してきており、その仮説モデルを提示できるだけの準備はある。しかし、このモデルに基づいて、マインド・コントロール的影響に対抗する有効な手段を提案し、その妥当性についての実証的な検討はいまだ十分ではないため、このような脆弱な社会状況を変革していくことが非常に強く望まれているところなのである。

2. 研究の目的

本研究は、詐欺・悪質商法またはカルト集団の勧誘に対して、どのように防衛するかの対処方法を心理学的に検討することが目的である。そこで、いわゆる“マインド・コントロール”影響力への実際的な対抗手段を講じるための予備段階として、この影響力に対する脆弱性またはどのような対処が防衛スキルとなるのかの構造を明らかにし、そのスキル度を心理学的に測定することが求められる。

そのために、まずは、詐欺、悪質商法あるいは欺瞞的な集団勧誘におけるマインド・コントロール的影響の実態を網羅したうえで構造的に把握する。また言語または非言語によるそれらの具体的なコミュニケーション手法を組み合わせた統合的な影響力がいかに用いられ、どれくらいに影響力が強力なものになるのかを検討し、個人がマインド・コントロール的影響力に、どの程度対抗しえるかのスキル度を測定するための信頼性および妥当性の高い尺度を作る基礎をかためる。

3. 研究の方法

研究は個別面接法によって被害者の経験実態を探りながら、そこから共通する心理的な脆弱性または防衛スキルの特性を抽出して、それらの個人差を測定する信頼性の高い質問紙尺度の項目を作成し、それらの実際的な妥当性を検討するための質問紙調査を実施するといった2段階の方法を用いた。

【個別面接調査】対象者は、元オウム真理教信者3名、ある疑似家族的カルトの元信者3名、スポーツ集団におけるハラスメント被害者1名、ある人物や神社の非科学的パワーを信じた詐欺被害者など3名であった。彼らは、2013年5月から2015年2月までの間に、弁護士や検察官から紹介を受けて研究者単独あるいは補助者の協力を受けて面談し、被害実態、最初の接近、相手との対応と心理過程、現時点での反省、を各対象者につき、各回1時間30分程度で1回~3回程度に分けて面接した。なおそのうちの1人は手紙による間接的な面接にとどまった。

【質問紙調査】詐欺・悪質商法の被害者を対象とした第1調査と、それとの比較を行うために未被害者を対象とした第2調査を実施した。

第1調査：詐欺・悪質商法被害者への調査

(1) 対象者

調査対象者は実際に詐欺・悪質商法の被害経験のある95名(男性40名,女性53名,年齢(歳) $M = 64.49$, $SD = 15.74$)であった。調査対象者は日本弁護士連合消費者問題対策委員会に所属する各都道府県の弁護士190名が相談を受けている被害者から2~3名を選んだ。各被害者には弁護士から調査の趣旨の説明を行い、調査開始時に文書にて同意を得た。調査票は約600名に配布され、95名の回答を得た。回収率は15.8%であった。

(2) 調査期間

2014年4月10日~5月31日に実施した。

(3) 実施手続き

この調査は日本弁護士連合消費者部会に依頼し、その会の承認を得て行われた。調査票は日本弁護士連合消費者部会へ郵送された。日本弁護士連合消費者問題対策委員会の全体会議時に全国各都道府県の弁護士に本研究者らの調査依頼文が配布され、また委員長から調査への積極的協力を呼びかけられた。各弁護士に3~5票ずつ配布され、各々のクライアントに回答してもらうように依頼された。調査対象者には自筆式で回答を求めた。調査票は各弁護士が回収し、郵送法にて研究者に返送された。また調査票の一部は調査対象者から直接研究者へ返送されたものがあつた。ファクシミリによる返送も一部あつた。調査対象者には弁護士からの説明と調査票の表紙によって説明合意を得た。なお、謝礼は提示していない。回答はすべて無記名で行われた。

(4) 調査票の構成

用いた調査票は、6領域で構成した。弁護士に相談している詐欺・悪質商法の被害状況に関する質問である。質問内容は、回答者の被害金額、だまされた詐欺・悪質商法の種類、被害にあつた時期、被害にあつた場所、被害にあつた相手の人数、その相手の年齢、性別、知り合いの程度、被害にあつた相手の印象および最初の接触方法、回答者が被害にあつたときの職業、居住状況、近所付き合いの程度、同居家族の有無、要求に応じる前に相談した人の有無などを尋ねた。被害にあつたときの心理や行動に関する質問は、「相手に怒りを感じた」「自分にも責任があると思った」「他人が信じられなくなった」「これからの生活上の経済面が心配になった」など12項目であつた。質問には「非常にそうだった」から「全くそうでなかった」の5件法で回答を求めた。最後に自由既述欄を設けた。詐欺・悪質商法の欺瞞的説得方略に関する質問であり、回答者が詐欺・悪質商法にあつた相手からどのように説得されたかを把握するための項目である。西田(2009)を参考にして説得や要請に関する返報性の原理や希少性の原理、ドア・イン・ザ・フェイス、コミットメント効果などの説得のテクニックを網羅し質問項目を構成した。質問は「サービスしてくれたり親切にしてくれ

たりしたので勧めに応じないと悪いと思った」「購入や契約をするのに今が最高のチャンスであると強調された」「要求される金額が急に低くなったので、それに応じて相手に納得してもらおうとした」「毎回、払えない金額ではなかつたので応じたらそのあともまた要求された」など29項目であつた。質問には「あてはまる」から「あてはまらない」の5件法で回答を求めた。詐欺・悪質商法の被害経験に関する質問であり、回答者がこれまでにどのような詐欺・悪質商法を経験したかを把握するための質問23項目から構成された。具体的には、オレオレ詐欺、アポイントメント詐欺、デート商法、催眠商法、マルチ商法、投資詐欺、サクラサイト商法、融資保証詐欺、還付金詐欺の特徴的な要求や契約の要請に関する経験があるかを尋ねた。質問には「受け入れた」「断つた」「経験なし」の3件法で回答を求めた。最後に自由既述欄を設けた。日常の脆弱性行動の傾向性についての質問である。被害にあつた前の回答者が日ごろどのように考えたり、行動したりしていたかを尋ねた。これらは23項目で構成された。内容は、詐欺・悪質商法に対する構え(「自分がだまし被害にあつたとは思っていない。」などの4項目) 批判的な見方(「判断が難しくても慎重に考えるほうだ」など7項目) 感情のゆさぶり(「泣かれたり怒られたりすると、つい相手に甘くなるほうだ」など6項目) 集団からの影響力(「世間で評判が良いとされているものはすぐに試してみたいほうだ。」など3項目) 権威や肩書の影響力(「有名ブランドや老舗のものだと安心するほうだ。」など2項目) 詐欺・悪質商法に対する備え(「詐欺・悪質商法に関する新聞やテレビの報道にあまり関心はない」1項目)であつた。フェイスシート・生活事情に関する質問であり、年齢・性別・最終学歴・過去に詐欺・悪質商法にあつた回数・インターネット利用の有無・携帯電話利用の有無・身体障害や介護認定の有無・詐欺・悪質商法対策の講演会への参加の有無・詐欺・悪質商法の注意勧告や警告を受けた経験の有無について回答を求めた。

第2調査：詐欺・悪質商法の被害未経験者への調査

(1) 対象者

第2調査では、第1調査で得ただまし被害者の特徴を比較検討するために、詐欺・悪質商法の被害経験のない者を選ぶ必要があつた。そこで一般的な成人を対象とした。その中から被害未遭遇者及び詐欺・悪質商法に遭遇しながらも被害から免れた者を抽出した。その結果、札幌市消費者協会の講座受講者から200部配布し、168名の回答を得た。回収率は84%であつた。内訳は男性32名、女性132名であり年齢(歳) $M = 59.53$, $SD = 15.25$ であつた。調査票は札幌市消費者協会の講座受講者に配布した。調査の際には、協

会職員から講座受講者へ調査の趣旨の説明をし、調査開始時に文書にて合意を得た。

(2) 調査期間

2014年6月～7月に実施した。

(3) 実施手続き

調査票は札幌市消費者協会に依頼し、その会の承認を得て行われた。調査票は札幌市消費者協会へ郵送された。そこで、札幌市消費者協会の講座時に協会の職員が受講者に配布した。調査対象者には協会職員からの説明と調査票の表紙に示し、説明合意を得た。なお、謝礼は提示していない。回答はすべて無記名で行われた。調査対象者には自筆式で回答を求めるという集合調査法によって実施した。回答を終えた調査票は協会職員が回収し、郵送にて一括して調査者に返送された。

(4) 調査票の構成

本調査票は3領域から構成された。質問内容は調査1と基本的には同様の質問項目を用いたが、被害未経験であることで回答できないと判断する項目を削除した。質問項目の構成は以下に示す。これまでの消費や契約に関する質問、調査1の質問項目3と同様の質問項目を使用した。脆弱的な個人特徴に関する質問であり、調査1の質問項目4と同様の質問項目を使用した。フェイスシート・生活事情に関する質問項目であり、調査1の質問項目5の項目に加えて、調査1の質問項目1の職業、住まいの状況、近所付き合いの程度、同居家族、同居していない家族の有無について尋ねた。

4. 研究成果

(1) 【個別面接法】

被害実態については、質も量も対象者によって大きく異なるが、いずれも現在の各自の生活にも大きく影響を与えていた。しかも、生活面での修復不可能な結果を招き、全財産ないし多額の財産を奪われたり、身体的ならびに心理的苦痛を与えられたりした。また対象者の中には加害者として加担させられており、いまだに自己責任を引き受けられないでいる者もいた。

最初の接近では、不安な心理を煽られ、そのような状態になった対象者に対して、巧みな情報操作で超越した存在だと信じ込まされて崇拜し、その権威者への依存を誘導された点は共通していた。

相手との対応と心理過程では、権威者として崇拜した存在から発せられた言葉をもとに世界観や因果観が構築されていかなる指示も正当だと信じるようになり、それに従うことが義務となり、報酬と罰とで統制されるようになった。また他の信者たちの行動を同一化するべき模範とした。

現時点での反省では、多くの対象者が相手の欺瞞に気づいているが、いまだ信じていて加害行為さえも正当化する対象者もいた。なお、対象者らにはカルト被害やマインド・コントロールの知識は、集団に関与した頃

はほぼなかったことが再確認された。以上から、マインド・コントロールの防衛としては、集団接触以前に、これについての知識があることが防衛につながると示唆された。特に、その心理的過程を理解し、人生における悩みや躓きのタイミングにおいて勧誘への注意や警戒こそが重要であることが示唆された。

(2) 【質問紙調査】

本研究における調査対象者は、18都府県の実際の詐欺・悪質商法の被害者から回答を収集して分析を行い、また未被害者についても調査を行い、被害者との比較検討を行った。

本研究における詐欺・悪質商法の被害者の実態は、近年において被害者数が増加傾向にある特殊詐欺の被害者が最も多かった。また、本調査対象者は、詐欺・悪質商法の被害にあり、弁護士に相談している人であった。そのため平均契約金額と平均被害金額については、どちらも1千万円を超えており、また、被害金額の取り返せた金額について、被害金額の90～100%を取り返せなかったと回答した回答者が最も多かった。ゆえに詐欺・悪質商法による金銭的損失は大きいものだといえる。

詐欺・悪質商法の被害者の被害後の心理は、金銭的被害の他にも、心理的被害を受けていることが明らかとなった。その苦悩は、金銭的被害を受けたことによる経済的な心配や気分の落ち込みといった「無力感」の心理、被害にあった自分が情けなく恥ずかしいと思う「自責・羞恥」の心理がみられた。また被害者は詐欺にあった原因は自分にあると非を認めつつも、まさか自分が被害にあうとは思っていなかった、という心理から「現実逃避感」を抱いていた。さらに今後は被害にあわないために、詐欺・悪質商法の手口を勉強したり、契約や高い買い物をするときには他人に相談したり、詐欺・悪質商法への積極的なアプローチを取りたいという「積極的対処の心理」があることが示された。なお被害後の心理で特に多くの人を感じていた心理は、経済面の心配、被害にあったことへの羞恥心、対人不信感、早く忘れたいという心理であった。また、被害金額が大きいほど、自責羞恥心と現実逃避感が高くなることが明らかになった。

次に、欺瞞的説得の方略には「コミットメント」「返報性」「専門性」「執拗性」「不審性」の5因子が見つかった。各因子には、ローボールテクニック、お人よし傾向、ドア・イン・ザ・フェイス、フット・イン・ザ・ドア、ディストラクション、感情の揺さぶり権威、好意、集団の影響、希少性の原理、社会的リアリティ、非科学的思考、詐欺・悪質商法に対する備えの姿勢といった影響力が作用していることが明らかになった。上記のように、欺瞞的説得の方略には、Cialdini(2007)の示した承諾誘導の6原理や効果的な説得的コミュニケーション研究成果に複合的に関与し、作用していることが明らかとなった。欺瞞的

説得の方略において特に多くの人が受けた要請方法は、承諾誘導の中でも特に、希少性の原理、好意の原理、社会的証明の原理コミットメントと一貫性の原理が用いられていた。

さらに、脆弱的な個人特徴に関する因子分析の結果、「自己呈示」「慎重傾向」「同調傾向」「非科学的思考」「自己信頼」の5因子が確認された。これらの因子には、日常生活の行動傾向における批判的見方、感情のゆさぶり、集団からの影響力、権威や肩書の影響力に対する抵抗力、悪質商法に対する構えの低さが各因子に複合的に作用し、影響を及ぼしていることが明らかになった。特に脆弱的な個人特徴は、悪質商法に対する構えの低さと批判的見方の欠如であった。また同調傾向の高い人ほど、被害後の現実逃避感が高くなることや、自己信頼の低い人ほど被害後の現実逃避感が高くなることが明らかになった。

また、本研究で得られた詐欺被害者と未被害者を被害経験別に「未経験」「拒否」「受容」の3群に再分類して、3群の間に脆弱的な個人特徴に関して差があるのかを検討した(表1)。その結果、慎重傾向が低く、理屈よりも直観や経験を重視し、自己信頼が高い人がだまし被害にあいやすいという個人特徴が明らかになった。また、何らかの詐欺・悪質商法を「受容」した人は、「未経験」および「拒否」した人よりも、非科学的思考が高いことが明らかになった。また、何らかの詐欺・悪質商法を「受容」した人は、「拒否」した人よりも自己信頼が低いことが明らかになった。

さらに、脆弱的な個人特徴を探るために、被害経験別に配偶者の有無をみたところ、配偶者を持つ人は、何らかの詐欺・悪質商法に対して「未経験」の人が多かった。つまり配偶者を持たない人、または配偶者と離死別した人は詐欺・悪質商法に遭遇しやすくなることが示唆された。

表1 被害者の個人的特徴

項目	平均値 (標準偏差)			F	df	p
	未経験(N=98)	拒否(N=92)	受容(N=69)			
【自己呈示】 好きな物や人への執着心が強かった	2.42 (1.14)	2.98 (1.16)	2.69 (1.22)	5.20	(2,246)	.01
【慎重傾向】 高い買い物や契約のときには細かい内容も確認するほうだった 判断が難しくても、我慢して慎重に考えるほうだった	3.57 (1.35)	3.75 (1.29)	3.15 (1.31)	3.86	(2,244)	.02
【同調傾向】 理屈で考えるよりも直感や経験にそって行動するほうだった 見かけの良い人だとつい信じてしまうほうだった	3.60 (1.22)	3.64 (1.12)	3.16 (1.14)	3.75	(2,244)	.02
【自己信頼】 どちらかというと融通の利くほうだった 自分の判断にはいつも自信があった	3.01 (1.25)	3.21 (1.16)	3.53 (1.18)	3.59	(2,245)	.03
だまし被害にあうなんて思っていなかった	2.81 (1.27)	3.30 (1.28)	3.15 (1.20)	3.70	(2,245)	.03
詐欺・悪質商法に関する新聞やテレビの報道にあまり関心はなかった	2.92 (1.11)	3.13 (1.10)	3.46 (.92)	4.91	(2,242)	.01
	2.61 (1.11)	2.90 (1.03)	3.06 (1.12)	3.58	(2,244)	.03
	3.24 (1.41)	3.29 (1.39)	4.24 (1.27)	12.40	(2,247)	.00
	2.22 (1.31)	2.16 (1.25)	2.79 (1.31)	5.45	(2,247)	.00

注1) 第1調査と第2調査の回答者を被害経験別に3分類した。
注2) 5%以下で有意だった項目を抜粋した

上記のように本研究は、詐欺・悪質商法の被害者を対象とした実証的な研究は初めてであろう。また一般に犯罪心理学では犯罪捜査や防犯、犯罪者の特徴や心理について目が向けられてばかりで、被害者の心理に関する研究はほとんど行われてこなかったことから、本研究で被害者の被害にあうことで生じる苦悩などの心理が明らかにされた成果は大きいと言えるだろう。詐欺や悪質商法被害の問題は、単に金銭的な損害にとどまらず、個人の命や生活を大きく影響するほどの深刻な問題を引き起こしているし、また社会的な基盤である相互信頼までも破壊してしまう行為であることが示唆できる。

また、だまし被害にあうまでの心理過程は一時的マインド・コントロール(西田,1995)とCialdini(2007)の承諾誘導の原理が組み合わせて強く作用していることが明らかにされた。さらに被害経験別に比較することで、どのような人がだまし被害にあいやすいのかといった脆弱的な個人特徴が示唆された。これらから個人の防衛力を高めることに貢献するスキルアップやリスクな日常的行動傾向を科学的に計測して警戒する意識を高揚するといった体側手法を検討していくべきだと考える。

しかしながら、本研究の被害者を対象とした第1調査における調査票の回収率は15%台にとどまり、回収率が低かったといえよう。被害者を対象とした調査では、本研究で明らかとなったように、詐欺にあったということが未だ恥ずかしいことであるという心理や、また回答することによって自分自身に非があったことを認めるといった心理があると推測される。それが今回のような比較的に低い回収率になったと推測される。今後はさらに規模を拡大した被害者を対象にした研究を積み重ねることが望まれよう。

また本研究は、このように比較的サンプル数が少なかったことに加え、弁護士会を介して調査を行ったため、各被害者の被害金額は相当に高額であったと思われる。そのため、被害金額が小さかった詐欺・悪質商法については十分な成果が得られなかった。詐欺・悪質商法においては、被害金額が高額であるほど、社会的な注目を集めやすく被害者の救済や今後の被害対策も進みやすくなると考えられる。しかし反対に被害金額の小さかった被害においては人目を集めることなく、被害者の救済や、今後の被害対策が遅れるだろう。これらの比較をとおしてより一般的な詐欺や悪質商法の被害心理を科学的な見地から検討していくことが課題である。

<引用文献>

Boush, Friseta, & Wright. *Deception in the Marketplace: The Psychology of Deceptive Persuasion and Consumer Self-Protection*. Taylor and Francis Group, LLC. 2004

Cialdini, R. *Influence: Science and Practice*, 4th Edition: Pearson Education. 2009

西田 公昭 ビリーフの形成と変化の機制についての研究(3):カルト・マインド・コントロールにみるビリーフ・システムの変容過程 社会心理学研究, 9(2), pp131-144, 1993

西田 公昭 マインド・コントロールとは何か, 紀伊國屋書店, 1995

西田 公昭 だましの手口: 知らないと損する心の法則, 2009

西田 公昭・秋山 学, 振り込め詐欺の社会心理学: 一時的マインド・コントロールの検討 日本応用社会心理学会第 76 回大会発表論文集 105, 2009

5. 主な発表論文等

(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

〔雑誌論文〕(計 2 件)

西田 公昭 箱根大天狗山神社の意見書, 全国弁連通信, 査読なし 158, 2014, 51-60

西田 公昭 専門家つうしん, 35, 36, 37, 国民生活センター, 2012, 査読なし

〔学会発表〕(計 3 件)

Nishida, K., Leading violent attack by cult psychological manipulation: What is ABCD & H, Annual conference of International Cultic studies Association, July 4- 6, 2013, Trieste (Italy)

Tachikake, T., Nishida, K., Watanabe, N., & Suzuki, F., What makes Japanese university students accept invitations to commit group antisocial acts. International congress of applied psychology, July 8-14, 2014, Paris(France)

Nishida, K., Reexaminations of the terrorist behaviors of AUM Supreme Truth and their today. Annual conference of International Cultic studies Association, June 25- 27, 2015, Stockholm (Sweden)

〔図書〕(計 2 件)

西田 公昭, クローズアップ犯罪, 福村出版, 2013

吉川 肇子・杉浦 淳吉・西田 公昭, 編著, 大学生のリスクマネジメント, ナカニシヤ出版, 2013

〔産業財産権〕

出願状況(計 0 件)

名称:

発明者:

権利者:

種類:

番号:

出願年月日:

国内外の別:

取得状況(計 0 件)

名称:

発明者:

権利者:

種類:

番号:

出願年月日:

取得年月日:

国内外の別:

〔その他〕

ホームページ等

カモ診断テスト

<http://www.city.kawasaki.jp/280/page/0000056910.html>

だまされやすさ心理チェック

<http://www.pinto-shizuoka.jp/check/>

国民生活センター2012.4.19 報道発表資料の専門家コメント

国民生活センター2015.5.19 報道発表資料の専門家コメント

DVD 監修「カルト～すぐそばにある危機～」日本脱カルト協会, 2015

6. 研究組織

(1)研究代表者

西田 公昭 (NISHIDA, Kimiaki)

立正大学・心理学部対人・社会心理学科・教授

研究者番号: 10237703

(2)研究分担者

無し

(3)連携研究者

無し