就学前児の説得能力の発達

——相手の反対理由を知る有効性の理解——

佐藤友美

(お茶の水女子大学人間文化創成科学研究科)

キーワード: 説得, 信念, 幼児

Development of children's persuasive ability: Understanding the effectiveness of knowing other's objection

Tomomi SATO

(Graduate School of Humanities and Sciences, Ochanomizu University)

Key words: persuasion, belief, preschoolers

目 的

社会的やりとりの中で、子どもが他者の心的状態に基づいた行為を行う能力は、良好な対人関係の構築に重要である。本研究は子どもの説得行動を対象として、この能力を検討した。説得行動の発達の先行研究では、自己の欲求を押すといった自己を考慮する方略から、相手の利点を強調するといった他者を考慮する方略へと変化するという (Finley & Humphreys, 1974)。この変化にはどのような能力が関与しているのだろうか。

説得には、(a) 他者が説得対象に持つ反対理由に着目し、(b) 反対理由を覆す情報を呈示するという 2 過程が関与しているという (Bartsch, et. al., 2000, 2007)。子どもは、自己の信念に着目するために相手の反対理由に着目できず、説得が困難になると考えられる。子どもが他者が持つ反対理由に着目できるのは、他者の立場に立つ視点取得能力 (Taylor, 1988) に伴い、幼児期後期からできるようになると考えられる。そこで実験 1 では次の 2 つの仮説を明らかにする。第 1 に、子どもは説得の際自己が説得対象に持つ信念への着目から、他者の反対理由への着目へと発達するだろう。第 2 に、他者の反対理由に着目するのは、幼児期後期である 5 歳後半からだろう。

実験 1

方法

実験計画 年齢 3 の 1 要因計画。**被験者** 年少児 24 人、年中児 39 人、年長児 32 人。**材料** 説得の 5 場面 (小鳥を飼いたい、動物園に行きたい、他) を子どもと母のペープサートで呈示した。**手続き** 小鳥はかわいいので小鳥を飼いたい、と主人公の信念を呈示し、母はだめと言う、と母の反対態度を呈示した後、“お母さんにだめって言われたら、この子は思うと思う?” と尋ねた。そして“何でだめなの? って言うかな?” と、母の信念を聞く選択肢と、“小鳥ってかわいいんだよって言うかな?” と、子どもの信念を母に伝える選択肢をカードで呈示した。母の信念を聞く選択肢を選んだら、他者の反対理由に着目できたとみなして分析を行った。

結果と考察

分散分析の結果、年少児は他者の反対理由には着目せず、自己の持つ信念に注目していること、そして年中になると他者の反対理由に着目し、年長になるとより他者の反対理由に着目するようになることが明らかになった。したがって、子どもは自己が説得対象に持つ信念への着目から、他者の反対理由への着目へと発達することが示された。次に、各年齢がどの程度反対理由に着目できたかを明らかにするためチャンスレベル検定を行った結果、年長になると他者の反対理由に着目し始めるがまだ難しかった。

実験 2

なぜ、子どもは“何で相手は反対しているのか”に着目す

ることが難しいのだろうか。相手の反対理由を知ることが説得において有効であることを理解するためには、反対理由を知ることがどのような結果をもたらすかを想像できなくてはならない。Atance and Meltzoff (2005) によると、結果を予測する能力は年少から年長にかけて獲得されるという。このことから、説得における相手の反対理由を知ることの有効性も、年少から年長にかけて理解されると考えられる。さらに筆者の研究によると、年少児は相手に反対されるとあきらめて説得をせず、年中児になると自己主張をし、年長児になると他者を考慮することが示されている。したがって、年少児は説得にどのような方法が有効なのかを理解しておらず、年中になると自己主張に有効性があると理解し、年長になると他者の反対理由を知ることが有効であると理解すると考えられる。

そこで、相手の反対理由を知ろうとしている主人公、自分の信念を押している主人公、そして母の反対理由以外の信念を言う主人公を提示し、どの子どもが相手を説得できるかを尋ねる。反対理由を知ろうとした主人公が飼ってもらえると判断できれば、反対理由を知ることが有効であると理解しているといえる。しかし、自己の信念を押している主人公を選んだ場合、自己の信念を押す方が有効であると理解しているといえる。さらに、反対理由以外の信念を言う主人公を選んだ場合、相手の信念は有効であっても反対理由を有効であると理解していないといえる。

方法

実験計画 年齢 3 × 反対理由 (聞く・聞かない) × 選択 (反対理由・自己信念・他者信念) の 2 要因被験者間計画。**被験者** 年少児 20 人、年中児 19 人、年長児 21 人。**材料** 実験 1 で使用した 5 場面と、新たに 1 場面。**手続き** はじめの 3 課題は、実験 1 と同様に行った。3 課題のうち、正答数が 1。5 未満は反対理由を聞かない群、1。51 以上は聞く群とした。残りの 3 課題では、主人公の信念 (小鳥はかわいい) と母の信念 (小鳥はきれい) を呈示した後、かわいいから飼いたいと言ったら母はだめと言うストーリーを呈示する。その後、自己信念選択では主人公が自己の信念 (かわいいよ) を言うところ、他者反対理由選択では他者の反対理由を聞くところ (何でだめなの)、そして他者信念選択では他者の信念を言うところ (きれいだよ) を呈示した。そして、“どの子どもは母に小鳥を飼ってもらえるか” を子どもに判断させた。

結果と考察

分散分析の結果、年少児は選択間の間に差はなく、年中児は自己信念が他者信念・反対理由よりも得点が高くなり、年長児は反対理由が他よりも成績が高かった。また、反対理由を聞けない子どもは年齢にかかわらず、反対理由の有効性を理解していなかった。したがって仮説は支持され、説得の際に相手の信念に着目することが有用であることを子どもは理解していないため、相手の反対理由を聞こうとしないことが明らかになった。