

児童を対象とした説得的コミュニケーション に関する研究の展望

深 田 博 己
広島大学

原 田 耕太郎
広島大学

木 村 巖 弘
広島大学

坪 田 雄 二
高松大学

周 玉 慧
中央研究院中山人文社会科学研究所, 台湾

要 約

説得的コミュニケーションの受け手あるいは送り手としての児童を対象とした説得の研究について展望した。

まず第1に、児童が説得的コミュニケーションの「受け手」として扱われている研究を展望した。先行研究の特徴と問題点に関して、1) 説得話題、2) 統制群法、3) メッセージ、4) 受け手の年齢、5) 受け手の性差と個人差、6) コミュニケーター、7) 媒体、8) 説得効果の測定、9) 説得効果とモデリング効果、といった要因を取り上げ考察した。その結果、特に、3) メッセージの要因に関して、リアクタンスを起させるようなアピールの説得効果は小さいが、強い恐怖を喚起するアピールの説得効果は大きいということが示された。一方、他の要因に関しては、特筆すべき傾向は見られなかった。

第2に児童が説得的コミュニケーションの「送り手」として扱われている研究について展望した。この範疇の研究のほとんどが、児童の説得的メッセージの生成能力における発達を明らかにすることを目的としている。そこで、児童の1) 年齢、2) コミュニケーション能力、3) 他の諸要因について、児童が生成したメッセージとの関連を考察した。その結果、主要な従属変数である生成されたメッセージの多様性は児童の年齢と関連があり、この関連性はしばしば児童の立場推測能力の視点から議論された。また、仮想法の使用に関する限界が指摘された。

最後に、1) 受け手の研究に関しては、説得自体は児童の態度あるいは行動の変容に対して効果的な手法だといえるが、さらに体系的な研究が求められる現状にある、2) 送り手の研究に関しては、今後の研究においては、生成されたメッセージの多様性とメッセージの選択・使用とを別個に検討する必要がある、と概括した。

キーワード：説得的コミュニケーション、児童、メッセージ効果、メッセージの生成

I. 児童を対象とした説得研究のタイプ

説得的コミュニケーションは、主として言語的手段に

よって受け手の態度や行動を特定の方向に変容あるいは強化することを意図したコミュニケーションである。説得的コミュニケーションは、本質的には受け手を納得さ

せて、態度や行動を変容させるという性質を備えており、受け手を納得させるための論議 (argument) と結論を含んでいる。このように、狭義の説得的コミュニケーションは、説得的論議を含むコミュニケーションであるといえるが、説得的論議を含まない要請、依頼、命令、強制、禁止、指示、勧誘、意見表明といった社会的影響も、広義に解釈すれば、結論のみから構成された説得的コミュニケーションとみなすことも可能である。

児童を対象とした説得研究は、説得的コミュニケーションの効果に焦点を当てた研究と説得的コミュニケーションの生成・選択・使用に焦点を当てた研究とに大別できる。前者の研究は、伝統的な説得研究に属するものであり、説得的コミュニケーションの効果の規定因と生起機制の解明を研究目的とするところに特徴がある。この研究は、さらに、児童を受け手とする研究と児童を送り手とする研究に分類できるが、受け手である児童に及ぼす説得効果を扱った研究がそのほとんどであり、児童を送り手とする研究は極めて少ない。後者の研究は、説得方略 (persuasion strategy) の生成・選択・使用の規定因と生起機制を研究目的とするものである。これは、送り手である児童がどのような説得方略を選択・使用するかを扱う場合を指している。児童が用いる説得方略の効果を問題とする場合は、説得効果の研究とも共通する部分が生じるが、実際にはこうした種類の研究は見当たらない。また、受け手としての児童に対する説得方略の選択・使用といった問題を取り上げた研究も見当たらない。したがって、児童を対象とした説得研究には、受け手としての児童に対する説得の効果を検討した研究と送り手としての児童の説得方略の生成・選択・使用を検討した研究が存在すると考えてよい。

II. 児童が受け手である場合の説得の効果に関する研究

1. 先行研究の概観

小学生の受け手に対する狭義の説得的コミュニケーションの効果を検討した研究としては、Chu (1966)、原岡 (1970)、日野・上野・石井 (1983)、Miller, Brickman & Bolen (1975)、Ramirez & Lasater (1976, 1977)、上野 (1988, 1990)、Yates (1974)、吉田・深田・浜名・武川 (1993) があるし、説得への抵抗技法の教授効果に関心を寄せた研究として、Hammes & Duryea (1985)、Hammes & Petersen (1986) がある。また、善悪の基準に照らして、人道的・社会的に望ましい方向へ受け手の態度や行動を変容させる目的をもつ説教あるいは説諭 (preaching) と呼ばれるコミュニケーションを扱った、Eisenberg-Berg & Geisheker (1979)、

Grusec, Saas-Kortsak & Simutis (1978)、Rushton (1975) の研究も、狭義の説得的コミュニケーションの1種とみなすことができる。

一方、広義の説得的コミュニケーションの研究に位置づけられる研究として、2人の児童の会話による相互影響を説得的観点から分析した Markoski (1983)、集団決定に対比させる形で講義の効果を扱った三隅・原岡 (1960) が存在する。このほかに、命令・指示に相当する誘導の効果を検討した原岡 (1965)、強制・禁止に相当する言語的働きかけの効果を検討した深田 (1983, 1986, 1994)、深田・坪田・周 (1993)、坪田・深田・周 (1992)、禁止・指示・勧告に相当するメッセージの効果を検討した Reich & Robertson (1979)、コミュニケーターの意見表明の効果を検討した Bengis (1974) の諸研究も、広義の説得的コミュニケーションの効果に関する研究に含めることが可能である。

1) 狭義の説得効果とその規定因に関する研究

日野他 (1983) は、小学2年生、4年生、6年生の受け手に対する一面的メッセージと二面的メッセージの効果を比較したが、両メッセージの効果に違いは認められなかった。なお、両メッセージは、4年生や6年生よりも2年生の方でより効果的であった。

小学5年生、中学2年生、高校2年生を被験者とし、心理的リアクタンス理論 (Brehm, 1966; Brehm & Brehm, 1981) の立場から、上野 (1988) は自由への脅威を中心に検討した。脅威大条件では、メッセージの唱導方向とは逆方向の意見変化が生じ、ブーメラン効果がみられたが、このブーメラン効果は中学2年生で最大であった。他方、脅威小条件では、メッセージの唱導方向への意見変化が生じたが、この唱導方向への意見変化は受け手の年齢が高くなるほど減少することが示された。同様の視点から小学4年生、6年生、中学2年生を被験者とした上野 (1990) は、メッセージの圧力が大きい場合には、受け手の年齢が高くなるにつれて、唱導方向への意見変化が抑制されるが、メッセージの圧力が小さい場合には、逆に、受け手の年齢が高くなるにつれて、唱導方向への意見変化が促進されることを見いだした。

説得的コミュニケーションが受け手に喚起する恐怖感情と説得効果との間に逆U字型の関係を仮定した Ramirez & Lasater (1976) は、小学6年生、中学1年生と2年生に対して、恐怖喚起コミュニケーションを呈示した。しかし、恐怖喚起度による説得効果の差異は検出されず、補助的に測定された信念測定に関して、強恐怖が唱導方向への変化を生じさせることが確認されたに留まった。また、Ramirez & Lasater (1977) は、小学5年

生、6年生、中学1年生、2年生の受け手の場合、①強い恐怖を喚起する方が弱い恐怖を喚起する場合よりも効果的であり、②自尊感情の高い受け手の方が低い受け手よりも被説得性が大であり、③自尊感情の低い受け手に弱恐怖喚起コミュニケーションが与えられるときに、説得効果は最小であるという結果を得た。さらに、Chu (1966) は、小学5年生と6年生の受け手に対して恐怖喚起コミュニケーションを呈示した。その結果、恐怖喚起水準の上昇と共に、また、対処行動の効果性水準の上昇と共に、行動意志が増加することが判明した。そして、行動意志に関する恐怖喚起水準間の差は、効果性水準の上昇と共に拡大するという交互作用もみられた。

吉田他 (1993) は、小学5年生、6年生を被験者として、4種類の説得技法の効果を比較検討した。4種類の条件に共通に用いる標準説得的メッセージを基礎(統制条件)として、特別の工夫を加えた次の3つの実験条件を設定した。①望ましくない行動をとられた児童に生じる否定的な結果を呈示する条件、②望ましくない行動をとることに對する教師の受容的・共感的態度を呈示する条件、③望ましくない行動をとらないことを他者の面前で公表させるコミットメント条件。その結果、統制条件に比べて、3つの実験条件は、児童の態度と行動の改善に効果的であることが証明された。

原岡 (1970) は、小学5年生を被験者として説得話題の明瞭性の効果を検討した。その結果、受け手にとって、説得話題となる対象の明瞭性が低いほど、その対象に対する受け手の意見は不確かで、他からの圧力によって、より容易に影響されるであろうという仮説を支持した。

Hammes & Duryea (1985) は、小学6年生に対する説得への抵抗技法に関する情報が、再生法による技法の識別を促進することを示し、また、男子よりも女子の方が抵抗技法の識別に優れていることを示した。続いて、Hammes & Petersen (1986) も、類似した結果を得た。

2) 狭義の説得効果と他の技法の効果を比較した研究

Miller et al. (1975) は、小学5年生を被験者とした第1研究と、小学2年生を被験者とした第2研究で、帰属操作(自分はある特定の行動をするような人間ではないと信じさせる)の方が説得操作(あなたはある特定の行動をするべきでない)と訴える)よりも効果的であることを確認した。

平均年齢約9歳の児童を被験者とした Yates (1974) は、満足遅延行動の選択に及ぼすモデリングと説得の効果を比較検討した。その結果、実験操作の直後では、統制条件に比べて、モデリング条件と説得条件の両方が満

足遅延行動を増加させ、さらにモデリング+説得の結合条件の方が満足遅延行動をより一層増加させることが示された。実験操作の4週間後でも、モデリング+説得の結合条件は、説得条件や統制条件よりも満足遅延行動を増加させており、モデリング条件も、統制条件に比べて、満足遅延行動が大であったが、説得条件ではこうした効果が消失していた。8~10歳の児童を被験者とした Grusec et al. (1978) は、愛他主義的行動の形成に及ぼすモデルによる実例呈示の効果と説教の効果を比較検討した。その結果、実験操作の直後の寄付行動は、モデルが寄付行動もとらないし、寄付行動を勧める説教もしない統制条件に比べて、説教のみ条件の方が大であり、実例呈示条件の方がさらに大であることが判明した。

説教者の勢力と説教内容が児童の寛大さに及ぼす効果を、Eisenberg-Berg & Geisheker (1979) は、3つの実験によって検討した。第1実験(被験者は小学3年生と4年生)と第2実験(小学3年生)では、①説教者の勢力に関係なく、共感的説教によって受け手の寛大さが促進されるであろう、②低勢力者による規範的説教は効果をもたないが、高勢力者による規範的説教は受け手の寛大さの促進に効果をもつであろうと仮定された。結果は、仮説①を支持したが、仮説②を支持しなかった。なお、第1実験における説教の効果は、3年生よりも4年生の方でより大であった。第3実験(小学3年生)では、モデルが寛大な行動をとる場合には、受け手はモデルの能力が高いほどモデルによる影響度が大きい、モデルが利己的な行動をとる場合には、受け手はモデルの能力の違いによる影響を受けないことが明らかとなった。Rushton (1975) は、モデルの行動、モデルの説教および被験者の道徳判断水準が7歳~11歳の児童の寄付行動に及ぼす効果を検討した。説教の直後の寄付行動は、説教条件による差がみられなかったが、説教の8週間後の寄付行動は、利己的な説教条件に比べて、寛大あるいは中庸な説教条件の方が大であった。また、寛大なモデル行動条件の方が、利己的モデル行動条件よりも、直後と8週間後の寄付行動の生起は大であったし、道徳判断の水準が高い被験者の方が、低い被験者よりも、直後の寄付行動は大であった。

3) 広義の説得効果とその規定因に関する研究

当該の行動をとらないように直接的に警告するリアクタンス・アピールは非効果的であろうが、社会的規準を進んで受け入れさせるような規範的アピールは効果的であろうという仮説を支持する結果を、Reich & Robertson (1979) は、10歳以上の児童を被験者として得た。

心理的リアクタンス理論の立場から、母親からの言語

的脅威(説得)に対する児童の反発反応(説得への抵抗)に焦点を当てた一連の研究の中で、小学2年生、4年生、6年生、中学2年生を被験者とした深田(1983)は、説得方向と児童の初期態度が一致しない反態度的脅威条件の方が、一致する順態度的脅威条件よりも、児童の反発が大(説得効果が小)であることを見だし、リアクタンス理論からの予測を支持した。また、児童の反発は、学年が上がるにつれていったん減少し、再び増加するというU字型の変化を示した。小学2年生、4年生、6年生、中学2年生、高校1年生を被験者とした深田(1994)は、反態度的脅威条件の方が順態度的脅威条件よりも、また、高学年の方が低学年よりも言語的脅威に対する児童の反発が大(説得効果は小)であると報告した。そして、深田(1986)は、小学4年生、6年生、中学2年生を被験者とし、母親の言語的脅威が強くなると、また児童の学年が上がると、児童の反発が増加(説得効果が減少)することを示した。日本と台湾の小学4年生、5年生を被験者とし、坪田他(1992)と深田他(1993)は、日本の児童の方が台湾の児童よりも、男子の方が女子よりも、また、5年生の方が4年生よりも反発が大きい(説得効果が小さい)ことを見いだした。

作業速度を速めるように働きかける正誘導と、作業速度を遅らせるように働きかける負誘導が生産性に及ぼす効果を検討した原岡(1965)は、小学5年生と6年生を被験者として、他の成員からのメモによる正誘導が繰り返されると被験者の生産量は増加するが、負誘導は何も効果を生じないことを見いだした。オープン教育を受けた児童が特定のパーソナリティ特性を発達させることに注目した Bengis (1974) は、3年間の伝統的教育を受けた児童よりも3年間のオープン教育を受けた児童の方が説得されにくいであろうという仮説を確証した。学習不全児には、健常児に比べて、自分の選択意見を相手に受容させるための説得力が欠けているであろうという仮説を立てた Markoski (1983) は、小学1年生、2年生、3年生、5年生の学習不全児と健常児のペアの会話を分析したが、学習不全児と健常児の説得力には差が見いだせず、当初の仮説は支持されなかった。

4) 広義の説得効果と他の技法の効果を比較した研究

小学2年生、3年生、4年生、5年生、6年生、中学2年生を被験者とした三隅・原岡(1960)は、課題遂行に及ぼす集団決定、集団討議、講義決定および講義の4通りの方式の効果を検討し、課題と学年によって方式の効果が異なることを見いだした。

2. 先行研究の特徴と問題点

1) 説得話題

説得的コミュニケーションの話題に注目してみると、Bengis (1974)、原岡(1965)、Markoski (1983)の3研究以外は、全て何らかの意味で教育的価値を伴う説得話題が採用されており、説得の方向も社会的望ましき方向に合致している。例えば、① Ramirez & Lasater (1976)らの歯科衛生、Hammes & Duryea (1985)らの喫煙、Chu (1966)の回虫といった説得話題は、受け手である児童の健康増進を、② Miller et al. (1975)の第2研究の算数の学力、上野(1988)の塾と勉強、深田(1983)らのテレビと勉強、三隅・原岡(1960)の漢字の書き取りといった説得話題は、児童の勉学促進を、③ Reich & Robertson (1979)らのゴミの投げ捨て、Rushton (1975)の寄付といった説得話題は、児童の向社会的行動の促進を、④ Yates (1974)の満足遅延、日野他(1983)のマンガといった説得話題は、児童の望ましい態度や習慣の形成を、吉田他(1993)のあだ名という説得話題は、児童の望ましくない態度・行動の抑制・改善を、それぞれ目的としている。このように、小学生を受け手とする説得研究は、アクション・リサーチの性質を帯びており、説得話題の選択と説得方向の決定は、常に社会規範に照らして、あるいは教育的配慮のもとに行われなければならない。

2) 統制群法

説得的コミュニケーションの効果は、態度あるいは行動に関して、説得的コミュニケーションを呈示する実験群と呈示しない統制群とを比較することによって判定できる。狭義の説得研究で統制群を使用した Grusec et al. (1978)、日野他(1983)および Yates (1974)は、説得的コミュニケーションが有効であることを証明しており、Chu (1966)もそうした傾向を報告したが、Rushton (1975)と Miller et al. (1975)は、説得的コミュニケーションの効果を発見しなかった。説得効果における説得条件間の相対的な差異のみを検討するのであれば統制群は必要ないかもしれないが、各説得条件のもとらす説得効果が絶対的な基準に照らして有意なものであるかどうかを判断するためには、統制群の使用が不可欠である。特に、説得条件によって、促進効果(唱導方向への変化)だけでなく、抑制効果(唱導方向と逆方向への変化)が生じると仮定される研究においては、統制群をベースラインとし、説得による変化の方向性と変化の量を明らかにすることが重要である。しかしながら、アクション・リサーチの性質を強く帯びている研究の場合は、実験操作を何も加えない統制群を設けることが許されないこと

も起こりうると思われる。そうした意味で、標準説得的メッセージのみを呈示する条件を統制条件として、特別の工夫が加えられた実験条件との比較を試みた吉田他(1993)の研究は、学校現場における典型的なアクション・リサーチであるといえよう。

3) メッセージ

メッセージの構成内容や呈示方法などメッセージ要因の効果を検討した研究は14例みられる。受け手の態度の自由に対する脅威の大きいアピール(深田, 1986; 上野, 1988), 受け手の初期態度と逆方向の反態度的脅威アピール(深田, 1983, 1994; 深田他, 1993), 行動の禁止を訴えるリアクタンス・アピール(Reich & Robertson, 1979), はそれぞれ非効果的であることが実証され, 上野(1990)の研究を除けば, 全てリアクタンス理論からの予測が支持されている。また, 有効な対処行動の勧告を伴う場合に, 強恐怖アピールの方が弱恐怖アピールよりも効果的であることが一貫して証明されている(Chu, 1966; Ramirez & Lasater, 1976, 1977)。この他には, 賞賛にあたるポジティブ・アピールの方が叱責・激励にあたるネガティブ・アピールよりも効果的であり(Miller et al., 1975), 共感的アピールの方が規範的アピールよりも効果的であること(Eisenberg-Berg & Geisheker, 1979), 標準的な説得よりも工夫された説得の方が効果を高めること(吉田他, 1993)も報告されている。しかし, 一面的メッセージと二面的メッセージの説得効果の違いは確認されなかった(日野他, 1983)。リアクタンスを引き起こすアピールの説得効果が小さく, 強い恐怖を喚起するアピールの説得効果が大きいという知見は, 本節で得られる唯一の安定した知見である。

4) 受け手の年齢

被験者として使用された受け手の年齢段階から, 先行研究は次の3タイプに分類できる。①学年差を問題にしていない研究, ②複数の学年の小学生を用いて, 学年差を分析している研究, ③複数の学年の小学生や中学生・高校生を用いて, 学年差を分析している研究。説得効果に関する年齢差の分析を試みた研究9例のうち7例がリアクタンス理論の枠組みからの研究であり, しかもこれらの研究で得られた年齢差についての結果は一貫性に欠ける。説得に及ぼす受け手の年齢の影響を検討しようとする場合に最も注意すべき点は, 理解力, 知識量, 関心などの異なる複数の年齢段階の被験者に対して, いかに適切な説得材料を呈示するかである。例えば, 受け手の理解力や知識量から判断して, 難易度の高すぎる説得材料も, 低すぎる説得材料も, 説得効果を低減させてしまう。すなわち, 説得効果は, 受け手の年齢

差だけでなく, 説得材料の適切度もも反映したものとなる恐れがある。これが, 説得の年齢発達の研究を困難にしている最大の理由である。

5) 受け手の性差と個人差

説得に及ぼす受け手の性差の影響を検討した研究はあまりみられないが, 男子に比べると女子の方が被説得性が高いといえるかもしれない(Eisenberg-Berg & Geisheker, 1979; 深田他, 1993; 坪田他, 1992)。また, 説得に及ぼす受け手の特性の効果を扱った研究も非常に少ない(Ramirez & Lasater, 1977の自尊心感情; Bengis, 1974のオープン教育対伝統教育; Rushton, 1975の道徳判断水準)。

6) コミュニケーター

小学生の受け手に対して説得的コミュニケーションを送るコミュニケーターは, 受け手と同じ小学生をコミュニケーターとした原岡(1965)とMarkoski(1983)の2研究を除けば, あとは全て大人である。コミュニケーターの特性として, 人種(Ramirez & Lasater, 1977), 能力(Eisenberg-Berg & Geisheker, 1979; 第3実験), 教師/母親(上野, 1988), 魅力(上野, 1990), 勢力(Eisenberg-Berg & Geisheker, 1979; 第1実験, 第2実験), が検討されているが, 最初の2研究で特性差が得られているにすぎない。このように, 小学生の受け手の説得に対するコミュニケーター要因の効果に関しては, いまだ組織的な検討はなされておらず, 特に, 説得研究で最も重視される信憑性要因を扱った研究は皆無であり, また, 受け手と同年齢のコミュニケーターないしは大人以外のコミュニケーターの説得力を取り上げた研究もほとんど見当たらない。したがって, 説得効果の規定因としてのコミュニケーター要因の検討も急務であろう。

7) 媒体

場面想定法を使用した5研究を除くと, 何らかのコミュニケーション・メディアを使用した研究が11研究と, コミュニケーターが受け手に対面しながら直接説得する場合が9研究みられる。対面説得の形式は, コミュニケーターの非言語的行動や外見といった予期しない要因の影響を事前に統制することが極めて困難なため, 大人を受け手とする通常の説得実験ではほとんど使用されない。しかし, 小学生を受け手とする説得実験では, 実験条件の厳密な統制よりも自然な文脈あるいは現実的な教育効果の方に価値が置かれやすいため, 研究の厳密さは二次的なものとなり, 対面説得が使用されることが多いと思われる。

8) 説得効果の測定

呈示情報の再生を測定とする2研究を除く23研究のうち17研究が、説得効果の測定として行動を採用しており、行動意志、態度、意見といった内的反応のみを説得効果の測定として採用しているのは6研究と少ない。したがって、行動を説得効果の測定とするところに、小学生を受け手とする説得研究の特徴を見いだすことができる。ただし、行動には、寄付行動や歯みがきのような実際行動と、受け手の自己報告に基づく行動とがあり、前者の行動測定に比べて後者の行動測定は主観的で信頼性に劣るという批判を受けやすい。客観的な実際行動の測定を使用することが望ましいといえる。小学生を受け手とする説得は、内面的な態度変化を生じさせるだけでは不十分で、それを外顯的な行動変容へと具現することが望ましい場合が多い。しかし、その一方で、比較的容易に外顯的行動を変化させることが可能であっても、その行動変容に持続性をもたせるためには内面的な態度変化が不可欠な場合も多いし、手順としてまず行動変容を引き起こし、それから態度変容にまで深める場合もあるであろう。後者の場合は、行動変容と態度変容の両方を使用する方が望ましいと考えられる。

9) 説得効果とモデリング効果

説得とモデリングの両技法を取り上げた研究は4例みられる。説得も効果的であるが、モデリングはさらに効果的であること (Grusec et al., 1978; Yates, 1974)、および説得とモデリングを組み合わせた場合に加算効果が生じること (Yates, 1974) が報告されている。しかし、研究計画の制約が原因で、説得効果とモデリング効果を比較できない研究もある (Rushton, 1975; Eisenberg-Berg & Geisheker, 1979の第3実験)。これらの研究は、全て寄付行動という極めて限定された問題について行われているので、説得技法よりもモデリング技法の方が優れているという知見の一般化は、他の問題での結果を待つべきであろう。

Ⅲ. 児童が送り手である場合の説得方略に関する研究

1. 先行研究の概観

児童を説得的コミュニケーションの送り手とする先行研究の主な目的は、説得方略の変化に関する発達の検討である。そのため、独立変数に送り手の年齢が設定され、従属変数として、説得的メッセージを分類・整理し、使用頻度を測定するという方法が採用されている。大半の研究が、仮想の説得場面を呈示し説得的メッセージを生成させる方法を採用している (e.g., Finley & Humphreys, 1974; Clark & Delia, 1976)。また、児童

における日常的なコミュニケーション場面から、児童間で対立が生じた場面を抽出し、その場面で用いられた説得的メッセージに注目した研究も存在する (Haslett, 1983)。

ここで注意が必要であるのは、そのメッセージが「説得的メッセージ」といえるかどうかである。狭義の「説得的コミュニケーション」では、メッセージの中に論議を含んでいることが必要である。しかし、児童が生成するメッセージには、論議が含まれていない場合が多い。従って、先行研究では、広義の定義を採用し、承諾獲得方略なども、説得的メッセージとして捉える場合が多い。

1) 説得的メッセージと送り手の年齢との関連

送り手である児童の年齢に伴う説得的メッセージの変化に関して、先行研究では、説得的メッセージのタイプの数や、生成された説得的メッセージの総数に注目している。

Piché, Rubin & Michlin (1978) は、使用されたメッセージのタイプ数は、5年生よりも9年生のほうが多いという結果を得た。

Finley & Humphreys (1974) は、5, 9, 13歳の女児に、自分がテレビゲームをするために、相手がみたいと思っているテレビ番組を諦めるように説得させる場面を用いた。その結果、使用されたメッセージの総数は、年齢とともに増加した。また、メッセージのタイプ別使用頻度については、「ゲームは楽しいよ」「テレビは目が悪くなるよ」「番組はまた今度見れるよ」などの他者利益を示すタイプのメッセージが年齢とともに増加したが、単なる要求 (ask) は年齢とともに減少した。そして、懇願 (plead) や命令 (command)、「私はゲームがしたい」という欲求といったタイプのメッセージは、5歳から9歳の間に増加し9歳から13歳の間に減少するという傾向を示した。

Clark & Delia (1976) は、2年生から9年生に、3つの説得場面での説得を行わせた。その結果、メッセージの総数、メッセージのタイプ数ともに、学年が上がるにつれて増加することが示された。また、使用されたメッセージの高度さも、学年が上がるにつれて上昇することが示された。

以上の研究は、実験者が説得課題を設定し、被験児に説得的メッセージを生成させるというものであった。他に、児童の日常的なコミュニケーションにおいて使用される説得的メッセージに注目した研究も存在する。Haslett (1983) は、休憩時間中に生じた対立エピソードにおける子供の説得的メッセージのタイプとそれに対する反応を発達の観点から検討している。この研究では、2歳から

5歳の就学前児の休憩時間中の会話が録音され、その中から、77の対立エピソードが分析の対象とされた。その結果、脅迫、否定的主張、単なる主張、肯定という方略の使用頻度は加齢に伴い増加するが、一方、否定、非言語的音声シグナルの使用頻度は減少していた。この結果は、年齢の高い子供ほど、より複雑な説得方略を用いる傾向があると解釈できる。

以上の研究を通じて、送り手の年齢と説得的メッセージとの間には、加齢に伴って、子供の使用する説得方略の多様性や説得的メッセージの総数の増加 (Finley & Humphreys, 1974; Piché et al., 1978)、及び、より複雑で高度なメッセージを使用するようになる (Clark & Delia, 1976; Haslett, 1983) といった変化が確認された。しかし、加齢に伴うメッセージの変化は、より高度なメッセージを使用するようになるという反応カテゴリー間の移行とは単純にいけない。例えば、カテゴリー間でのメッセージの出現頻度の比較を行うと、どの年齢段階においても、概して、単純な要求が最も多いという結果もみられた (Jones, 1985; Clark & Delia, 1976)。すなわち、単純なメッセージから高度なメッセージまで、多様なメッセージを生成できるようになるという変化を意味すると考えられる。

2) 説得的メッセージの生成と送り手の

コミュニケーション能力との関連

説得的メッセージの発達の容容は、加齢に伴うコミュニケーション能力の発達を反映した結果と考えられる。Clark & Delia (1976) は、コミュニケーション能力のうち、立場推測能力 (role taking ability) の働きを指摘している。立場推測能力とは、他者 (相手) の立場から事態を把握する能力のことであり、効果的な社会的コミュニケーションを行うための社会的スキルの一つと考えられる。一般に、送り手の加齢に伴い、効果的な説得を行えるようになるが、それは、送り手の立場推測能力が加齢とともに発達するため、効果的な説得的メッセージが生成できるからだと考えられる。すなわち、加齢に伴い立場推測能力は向上すると考えられるため、送り手は、受け手の欲求やメッセージに対する反応など、受け手の存在を考慮したメッセージを使用するようになるという仮説が考えられる。Clark & Delia (1976) は、この仮説を検証するために、メッセージに反映された立場推測のレベルに応じて得点化を行う、段階的な方略カテゴリー

を準備し、メッセージの送り手の加齢に伴うメッセージの変化を検討した。¹⁾ 結果は、立場推測能力を反映したメッセージは、低学年と中学年との間で増加するという結果を得ている。同様の結果は、Pellegrini, Galda & Rubin (1984) によっても得られている。

以上より、多様なメッセージの生成の可能性に関する年齢的变化は、送り手の立場推測能力と関連があり、低学年から中学年にかけて生じていることが示唆されている。

3) 説得方略の選択・使用に影響を与える

他の諸要因に関する結果

立場推測能力以外の説得的メッセージに影響を与える要因として、受け手 (Finley & Humphreys, 1974; Piché et al., 1978)、説得課題 (Clark & Delia, 1976) が挙げられる。受け手に関しては、母親と友人との比較 (Finley & Humphreys, 1974)、親密性と権威性との2次元に基づいた親、親友、他人、教師の比較 (Piché et al., 1978)、送り手と受け手との年齢の関係 (Bragg, Ostrowski & Finley, 1973) が検討されている。Finley & Humphreys (1974) は、母親よりも親友に対して、用いるメッセージのタイプが多様であるという結果を得ている。Piché et al., (1978) では、5年生よりも9年生のほうが、義務的アピールを受け手の権威性に応じて、また個人的アピールを受け手の親密性に応じて、それぞれより多く使い分けるという結果を得ている。また、Bragg et al., (1973) は、10歳児が多く使用するメッセージの種類や頻度が、メッセージの受け手の年齢に応じて変化することを示している。

また、Rueda & Zucker (1984) は、説得方略の変更に及ぼす受け手の地位及び説得の失敗の影響について、立場推測能力と関連づけて、精神遅滞児と健常児との比較を行っている。被験者は中程度の精神遅滞児 (MR, 平均年齢13.2歳)・MR と精神年齢が同じ子供 (MA, 平均年齢6.5歳)・MR と同年齢の子供 (CA, 平均年齢13.4歳) の3群であり、被験児は、コミュニケーションにおける送り手の脱中心化、すなわち立場推測能力の発達という点では、MR群とMA群は同じレベルにあり、CA群のみさらに発達したレベルにあることが予想できる。受け手は、被験者が好意を持つ者 (高地位者)、及びあまり好意を持たない者 (低地位者) であり、被験者はそれぞれの受け手に対して1回目の説得を行い、それ

1) Clark & Delia (1977) は、2年生から9年生までの男児、女児それぞれ29名を対象に、Clark & Delia (1976) のカテゴリーと、認知的複雑性および別の立場推測能力との関連性について検討している。その結果、Clark & Delia (1976) のカテゴリーと認知的複雑性との相関は.53、Clark & Delia (1976) のカテゴリーと別の立場推測能力との相関は.64であった。

が失敗した後、2回目の説得を行った。その結果、被験者が受け手の地位に応じて説得方略を使い分けた割合は、1回目で、CA群、MA群、MR群の順に多く、2回目で、MA群、CA群、MR群の順に多かった。また、被験者が説得の失敗後に別の方略に変更した割合は、高地位条件で、CA群、MA群、MR群の順に多かったが、低地位条件では有意な差はみられなかった。また、特に「賞」・「罰」の使用頻度では、MA群とCA群が類似した結果となった。Rueda & Zucker (1984) は、送り手の脱中心化に基づく理論から、これらの結果を十分に説明することはできないと述べている。

また、説得話題がメッセージに及ぼす影響は、Clark & Delia (1976) においてみられている。彼らの説得課題は、組織的に操作されているわけではないが、特定の話題において、メッセージの数や種類が多くなるという結果を得ている。

他には、送り手の性 (Clark & Delia, 1976)、送り手の出生順位 (Bragg et al., 1973)、送り手の社会階層 (Piché et al., 1978) とメッセージを媒介するための手段 (Pellegrini et al., 1984; Erftimer & Dyson, 1986) が検討されている。このうち、性、社会階層に関しては、有意な効果はみられていない。また、出生順位に関しても、10歳児のみ検討されており、有意な効果はほとんど見い出されていない。一方で、メッセージの媒介手段に関して Pellegrini et al. (1984) は、年齢と手段との有意な交互作用を検出し、中学年において、筆記の方が口述よりもメッセージの数も種類も多いことを示している。

2. 先行研究の問題点

多くの先行研究が、仮想の説得場面を設定し説得的メッセージを測定するという手法を採用している。この手法に関しては、現実場面との対応関係が問題点として指摘される。Bearison & Gass (1979) は、送り手が受け手から実際に金銭を受け取る現実条件と、実際には金銭を受け取らない仮想条件とを比較した。その結果、現実条件の方が仮想条件よりも、メッセージの質的レベルが高いことを見いだした。これは、説得に対する送り手の動機づけのレベルが、現実条件の方が仮想条件よりも高かったためと考えられる。この研究は、送り手の動機づけの程度が説得に影響を及ぼすことを示すだけでなく、仮想法を用いてメッセージを生成させる手法を採用した場合の結果は、慎重な解釈が不可欠であることを示唆している。

さらに、多くの研究が、送り手の年齢にともなう説得

的メッセージの変化を記述するレベルにとどまり、現状では、説得方略の選択・使用に関わる要因について、一定の知見を提出できていないことが指摘できる。これは、説得的メッセージを分類するカテゴリーが、研究者の間で一貫しておらず、多数の研究による研究成果の蓄積が充分に行えない状況にあるためと考えられる。さらには、説得方略の選択・使用の規定因の操作が十分に体系化されていない点も指摘できるであろう。

IV. 概括

児童を対象とした説得的コミュニケーションの先行研究には、児童が受け手である場合の説得の効果に関する研究と、児童が送り手である場合の説得方略に関する研究との、2つのタイプの研究が存在することを指摘し、それぞれについて概要を述べた。小学生を受け手とする25例の説得の効果を取った先行研究から、説得的コミュニケーションが小学生の受け手の態度変容や行動変容を生じさせる手段として有効であることが証明された (Chu, 1966; Grusec et al., 1978; 日野他, 1983; Yates, 1974; 吉田他, 1993)。しかし、小学生を受け手とする説得研究の絶対数そのものが非常に少なく、かつ、特定の問題に関する系統的あるいは体系的アプローチが全くといってよいほどみられないのが現状である。したがって、小学生を受け手とする説得研究は、説得効果の規定因に関する問題も、説得効果の生起機制に関する問題も、ほとんど解明されていない段階にあるといえる。研究の蓄積を必要とする現段階では、たとえ単発的な研究であってもそれなりの価値をもつし、特定の問題に関する系統的・体系的研究の実施は、一層価値のあることだと考えられる。

児童が送り手である場合の説得方略の発達の検討に関しては、2つの点に注目する必要がある。1つには、多様な説得的メッセージを生成できるかどうかという点である。この点に関して、先行研究の結果は、送り手の加齢に伴って、多様な説得的メッセージが生成できるようになることを示しており、こうしたメッセージ生成能力の発達の变化は、立場推測能力の視点から検討されている。もう1つの点は、どのようなメッセージを使用するかという点である。説得的メッセージの送り手は、受け手の送り手との対人関係の認知や説得課題の特徴など、送り手である自分以外の様々な条件を判断し、生成できる説得的メッセージの中から適した説得的メッセージを選択・使用すると考えられるが、説得的メッセージの選択・使用という点に関する発達の検討は、充分とはいえない。今後、説得的メッセージの生成可能性と、説得的

メッセージの選択・使用とを区別し、それらに影響を与える種々の要因とその影響のメカニズムを詳細に検討することが望まれる。

引用文献

- Bearison, D. J., & Gass, S. T. 1979 Hypothetical and practical reasoning: Children's persuasive appeals in different social contexts. *Child Development*, 50, 901-903.
- Bengis, L. 1974 The degree of persuasibility among open classroom children and traditional classroom children: A comparative study. *Graduate Research in Education and Related Disciplines*, 7, 53-76.
- Bragg, B. W. E., & Ostrowski, M. V., & Finley, G. E. 1973 The effects of birth order and age of target on use of persuasive techniques. *Child Development*, 44, 351-354.
- Brehm, J. W. 1966 *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Brehm, S. S., & Brehm, J. W. 1981 *Psychological reactance: A theory of freedom and control*. New York: Academic Press.
- Chu, G. C. 1966 Fear arousal, efficacy, and imminency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 517-524.
- Clark, R. A., & Delia, J. G. 1976 The development of functional persuasive skills in childhood and early adolescence. *Child Development*, 47, 1008-1014.
- Clark, R. A., & Delia, J. G. 1977 Cognitive complexity, social perspective-taking, and functional persuasive skills in second-to ninth-grade children. *Human Communication Research*, 3, 128-134.
- Eisenberg-Berg, N., & Geisheker, E. 1979 Content of preachings and power of the model/preacher: The effect on children's generosity. *Developmental Psychology*, 15, 168-175.
- Erttimer, T., & Dyson, A. H. 1986 "Oh, ppbtt!": Differences between the oral and written persuasive strategies of school-aged children. *Discourse Processes*, 9, 91-114.
- Finley, G. E., & Humphreys, C. A. 1974 Naive psychology and the development of persuasive appeals in girls. *Canadian Journal of Behavior Science*, 6, 75-80.
- 深田博己 1983 心理的反発に関する発達の研究 島根大学教育学部紀要, 教育科学編, 17, 31-39.
- 深田博己 1994 心理的リアクタンスにおける性差と年齢差 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), 43, 125-133.
- 深田博己・坪田雄二・周玉慧 1993 母親の言語的脅威に対する児童の心理的リアクタンス(2) —日本と台湾の比較— 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), 42, 37-43.
- 深田成子 1986 子どもの心理的反発に及ぼす母親の言語的脅威の効果 鳥取女子短期大学研究紀要, 15, 84-91.
- Grusec, J. E., Saas-Kortsak, P., & Simutis, Z. M. 1978 The role of example and model exhortation in the training of altruism. *Child Development*, 49, 920-923.
- Hammes, M., & Duryea, E. J. 1985 Teaching verbal and cognitive resistance techniques to a six-grade population. *Journal of Human Behavior and Learning*, 2, 19-25.
- Hammes, M., & Petersen, D. 1986 Teaching decision-making skills to a sixth grade population. *Journal of Drug Education*, 16, 233-242.
- 原岡一馬 1965 誘導の方向, 凝集性の特性, 及び生産性に関する実験的研究 佐賀大学教育学部研究論文集, 13, 33-43.
- 原岡一馬 1970 態度変容の社会心理学 金子書房 Pp. 66-73.
- Haslett, B. 1983 Preschoolers' communicative strategies in gaining compliance from peers: A developmental study. *Quarterly Journal of Speech*, 69, 84-99.
- 日野雅子・上野徳美・石井眞治 1983 説得による態度変化の年齢的差異に関する研究——面説得対二面説得の効果について— 教育心理学研究, 31, 337-341.
- Jones, D. C. 1985 Persuasive appeals and responses to appeals among friends and acquaintances. *Child Development*, 56, 757-763.
- Markoski, B. D. 1983 Conversational interactions of the learning disabled and nondisabled child. *Journal of Learning Disabilities*, 16, 606-609.
- Miller, R. L., Brickman, P., & Bolen, D. 1975 Attribution versus persuasion as a means for modifying behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 430-441.

- 三隅二不二・原岡一馬 1960 集団決定に関する実験的研究Ⅲ 教育社会心理学研究, 1, 28-45.
- Pellegrini, A. D., Galda, L., & Rubin, D. 1984 Persuasion as a social-cognitive activity: The effects of age and channel of communication on children's production of persuasive messages. *Language & Communication*, 4, 285-293.
- Piché, G. L., Rubin, D. L., & Michlin, M. L. 1978 Age and social class in children's use of persuasive communicative appeals. *Child Development*, 49, 773-780.
- Ramirez, A., & Lasater, T. L. 1976 Attitudinal and behavioral reactions to fear-arousing communications. *Psychological Reports*, 38, 811-818.
- Ramirez, A., & Lasater, T. M. 1977 Ethnicity of communicator, self-esteem, and reactions to fear-arousing communications. *Journal of Social Psychology*, 102, 79-91.
- Reich, J. W., & Robertson, J. L. 1979 Reactance and norm appeal in anti-littering messages. *Journal of Applied Social Psychology*, 9, 91-101.
- Rueda, R. S., & Zucker, S. H. 1984 Persuasive communication among moderately retarded and non-retarded children. *Education and Training of the Mentally Retarded*, 19, 125-131.
- Rushton, J. P. 1975 Generosity in children: Immediate and long term effects of modeling, preaching, and moral judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 459-466.
- 坪田雄二・深田博己・周玉慧 1992 母親の言語的脅威に対する児童の心理的リアクタンス—日本と台湾の比較— 広島大学教育学部紀要, 第一部(心理学), 41, 49-56.
- 上野徳美 1988 説得によるリアクタンス効果の発達社会心理学的研究 茨城大学教養部紀要, 20, 21-32.
- 上野徳美 1990 教育場面における説得への抵抗に関する発達の研究 教育心理学研究, 38, 251-259.
- Yates, G. C. R. 1974 Influence of televised modeling and verbalization on children's delay of gratification. *Journal of Experimental Child Psychology*, 18, 333-339.
- 吉田寿夫・深田博己・浜名外喜男・武川亮治 1993 児童の態度および行動の改善に対する説得の効果 実験社会心理学研究, 33, 131-140.

A Review of Research on Persuasive Communication: Studies with Elementary School Children

HIROMI FUKADA (*Hiroshima University*)

KOHTARO HARADA (*Hiroshima University*)

ITSUHIRO KIMURA (*Hiroshima University*)

YUJI TSUBOTA (*Takamatsu University*)

YUH HUEY JOU (*Sun Yat-Sen Institute for Social Sciences and Philosophy, Academia Sinica, Taiwan*)

Studies on persuasive communication which employed elementary school children as receivers or senders were reviewed.

First, studies where children were only 'receivers' of communication were discussed. The following attributes were found to be problems of interest in previous studies; 1) topic, 2) control group method, 3) message, 4) receiver's age, 5) gender and individual differences, 6) communicator, 7) media, 8) indicator of the persuasion-effect, and 9) persuasion and modeling effect. Most notably, on the factor of 3) message, the tendency that persuasive appeals which cause reactance have small persuasive effect, and that appeals which arouse strong fear have large effect, was found commonly throughout the studies. Other factors did not show any remarkable common tendencies.

Secondly, studies where children were only 'senders' of communication were discussed. Most studies in this field aimed to clarify children's development in producing persuasive messages. Therefore, sender's 1) age, 2) communication-skill, and 3) other factors were discussed in relation to the produced message. As a conclusion, a major dependent variable, variability of message production, was related to age, and this relation was often discussed in relation to the role taking ability of the sender. One limitation of the use of hypothetical method, was also pointed out.

Finally, as for study of receiver, while persuasion itself can be said to be an effective method for children's attitudinal or behavioral change, more systematic research is required. As for study on sender, it was suggested that variability of message production, and the process of its selection and use should be investigated in future studies.

Key words: persuasive communication, elementary school children, message effects, message production

(1995年10月30日受稿)
(1996年2月26日受理)