

# 他者の心的状態の理解および利用スキルの適用メカニズムの解明

中 部 大 学 佐 藤 友 美

## Mechanism of using others' mental states and its application of the other-oriented skills

Chubu University, SATO, Tomomi

### 要 約

他者の心的状態を理解し、それを適応的に利用することは、他者との良好な関係を維持する上で重要な能力である。しかし先行研究では、子どもは理解した他者の心的状態に応じることは難しいことが示されてきた。佐藤（2015）は、他者の心的状態への興味が他者の心的状態に応じる行動には重要であることを明らかにした。本研究では大人を対象として、他者の心的状態への興味の測り方に関する妥当性を検討し、その上で他者の心的状態への興味が、社会的スキルに及ぼす影響について検討を行った。その結果、他者の心的状態への興味の測定における妥当性は十分にあることが示された。さらに他者の心的状態への興味は社会的スキルの高さにもつながっていることが示された。最後に、中間報告にて報告した、他者の心的状態への興味が高まることで、他者の心的状態を利用するスキルを日常生活に適用できるようになるということを検証した子どもを対象とした研究と合わせて考察を行った。

**【キー・ワード】 心的状態の利用, 心的状態への興味, 社会的スキル**

### Abstract

Understanding others' mental states and orienting the mental states are important skills to maintain the good social relationship. However, previous studies have shown that the other-oriented behaviors are difficult for young children. Sato (2015) showed that children's interest in others' mental states helps children oriented others' mental states. The present study investigates the validity of the measurement of interest in others' mental states. On the basis of the validity, this study examined the relationship between an interest in others' mental states and social skills. As a result, sufficient validity was found in the measurement of the interest. Moreover, people with an interest in other's mental states had better social skills than people without the interest.

**【Key words】 other-oriented behavior, others' mental states interest, social skills**

## 問題と目的

人は幼いころから、自分の行いたいことや考えていることが他者とくい違う状況、即ち対人葛藤を経験する (Rubin & Rose-Krasnor, 1992)。そのような対人葛藤は、自己の欲求を達成しながらも他者との良好な関係が維持される形で解決されることが望ましい (Chandler, 1985)。この解決方法の一つに説得がある (Rubin & Rose-Krasnor, 1992)。説得とは、自己の欲求を達成するために他者の態度変化を引き起こす、言語的方略である (Erwin, 2001; Perloff, 1993)。説得により他者の態度を変化させるためには、他者が反対している理由を反駁するなど、他者の心的状態に着目する必要がある (Bartsch & London, 2000)。そのため、他者の心的状態に応じた説得のスキルは、対人葛藤の解消といった社会的発達において大きな重要性を持つといえる。

これまでの研究から、他者の心的状態に応じた説得は幼児期初期から可能であることが知られている。例えば Bartsch, London, & Campbell (2007) は、主人公は小鳥を飼いたいものの、母親は小鳥は“うるさい”と、父親は“汚い”と思っており、ともに小鳥を飼うことに反対している状況を設定した。そして、母親と父親のそれぞれを説得するためには、小鳥は“静か”と“きれい”のどちらを言うべきかを子どもに回答させた。その結果、5～6歳児になると母親に対しては“静か”を選び、父親に対しては“きれい”を選ぶことができた。これは、他者の心的状態に応じて説得するスキルが幼児期初期にはすでに獲得されていることを示唆する。

一方で、他者の心的状態に応じた説得は8歳頃まで難しいという知見も存在する。例えば Clark & Delia (1976) は、7歳から14歳の子どもを対象に、“犬を飼ってほしい”と親に頼む状況で相手をどのように説得するかを自由回答で求めた。その結果、7歳児は“犬はかわいいから飼いたい”など、自分の欲求を相手に主張するだけの説得が多かった。一方で8歳以降では、“犬の世話は自分でするから飼いたい”など、自分の欲求を述べるだけでなく相手の反対理由 (e.g., “犬の世話は大変”) を予測した説得を行うようになった。この結果は、8歳頃までは必ずしも他者の心的状態に応じた説得ができるわけではないことを意味する。つまり先の Bartsch らの研究で示された“他者の心的状態に応じて説得するスキルは幼児期初期に獲得されている”という知見を踏まえると、8歳頃までは必ずしもそのスキルをどのような状況や場面でも使用できるわけではないことを示唆する。

それでは、他者の心的状態に応じて説得するスキルを利用するためには、何が必要なのだろうか。他者の心的状態を利用する能力が備わったとしても、子どもが対人場面においてそれらを適用しようとしなければ、実際に対人場面において他者の心的状態を理解し利用することには至らないと考えられる。そこで佐藤 (2015) では、相手の心的状態に対する興味に着目した。他者の心的状態に対する興味とは、「なぜそう言うのか」「なぜそうするのか」のように、他者の言動の背後にある心的状態に注意を向けることである。子どもは5歳で心の理論を獲得し、他者の心的状態に関するある程度の知識構造を得る。その上で他者の行動を見ることで、自分の予測と実際の事象のずれを認識でき、「なぜそう言うのか・するのか」といった興味を持つことができると考えられる。このような他者の心的状態への興味を持てるようになることで、快感情を伴って他者の心的状態に注意を向けられるようになる。これが、心的状態利用能力の適用につながるのではないだろうか。その結果、子どもは3歳で

すでに他者の心的状態に応じるスキルは持っている。しかし他者の心的状態に興味を持ち、知ろうとするのは8歳頃である。先述したとおり、他者の心的状態に応じるスキルを自発的に適用できるようになるのは8歳頃からであることが示されてきた (Clark & Delia, 1976)。したがって、他者の心的状態に興味を持ち知ろうとする態度が発達することで、他者の心的状態に応じるスキルを適用できるようになる可能性が考えられる。

佐藤 (2015) では、他者の心的状態に応じるスキルの自発的な適用を測る上で、説得場面を提示し、他者の心的状態 (反対理由) が示されていない状況で、相手に自分の心的状態を述べる選択肢 (e.g., “小鳥はかわいいよ”) と、相手の心的状態を聞く選択肢 (e.g., “何で小鳥を飼ってはいけないの?”) から選ばせた。これらの選択肢が示されれば、8歳になれば他者の心的状態を聞くことができる。しかし、説得において相手の心的状態を聞く選択肢は、聞き返すという大人に対しての反抗的な態度ともとれる。つまり、相手の心的状態を知ろうとするというよりも、なぜだめなのかと異議申し立てをしているだけともいえる。したがって、なぜだめなのかという選択肢を取れることが、他者の心的状態に興味を持っていることを測れているかを検討する必要がある。

そこで本研究では、他者の心的状態に興味を持つという指標を、他者の表情への感性から直接測ることとした。人は顔の中でも口に注意を向けやすい (櫻庭・今泉, 2001)。これは、人は口角を上げるか下げるかで表情を変化させるためである。表情の変化という非言語的情報には、感情が無意識的に表れてくるため、表情の変化から感情を読み取ることができる。このような表情の変化に気付きやすいということは、人の表情に敏感であるということであり、ひいては人の感情に敏感であるということとなる。つまり、他者の心的状態への興味があれば、人の表情の変化に気付きやすいと考えられる。他者への表情の感性が高いほど、自発的に相手の心的状態を聞くことができれば、なぜだめなのかと相手に聞くことは他者の心的状態への興味を測れていることになる。本研究ではまず、この点を確認することを第一の目的とする。

さらに、心的状態への興味は社会性の発達に寄与することが推察されるが、具体的に社会性とどのような関連があるのかは明らかにされていない。そこで、実際に心的状態への興味が高いほど、社会性も高いという関連があることを示すことを、本研究の第二の目的とする。

## 方 法

### 参加者

東海地区の大学生 37 名 (男性 25 名,  $M=19.24$ ,  $SD=1.01$ ) を対象とした。

### 実験・調査内容

**表情への感性** 男児と女児の2人のモノクロのイラストをコンピュータ画面に表示した。イラストは2人とも口で表情が示されているもの、2人とも口は同じだが鼻があるものと無いものを4つずつ、計16刺激用意した。また、画面の上下左右に○が1つずつ出るような刺激を作成した。イラストを画面に呈示した後、イラストの左側が男か女かをできるだけ早く判断してボタンを押してもらった。

た（キュー反応）。その後、画面に出てきた○の場所をできるだけ早くボタン押しで判断してもらった（テスト反応）。ルールあり条件では、口角が上がっているときと鼻があるときにはルールが設定してあり、7分の4の確率で左上か左下に○が提示された。ルールなし条件では、これらのルールはなく、○の場所はランダムに提示された。キュー反応とテスト反応は3フェーズに分かれており、ルールあり条件の1フェーズ目から3フェーズ目の差分を取ることで、潜在学習量を取ることができ、ルールなし条件の1フェーズ目から3フェーズ目の差分を取ることで、練習効果量をとることができ、潜在学習量と練習効果量の差分が正の数であるときに、ルール獲得群、負の数であるときにルール未獲得群として分析を行った。実験後、口の変化と鼻の有無に気付いたか、ルールに気付いたかを聞いた。

**説得質問紙** 相手の心的状態を自発的に利用できるかを測るため、仮想的説得場面2つ（i.e., 親に小鳥を飼うことを説得する、友だちに一緒に遊園地に行くことを説得する）を示し、自分だったら相手に何と言うかと、その理由を自由回答で答えてもらった。回答された説得方略とその理由をあわせて、4カテゴリーに分類した。「不説得」として、説得になっていないもの（行きたくない人と行ってもつまらないからわかったという）、「自己考慮」として、自分の心的状態に言及するもの（一緒に行きたいから一緒に行こうよという）、「他者考慮」として、他者の心的状態を推測して言及するもの（お金がないのかもしれないからおごるよという）、「自発的他者考慮」として、相手の心的状態を聞くもの（相手が何故行きたくないのか知りたいのでどうして行きたくないのと聞いてみる）の4カテゴリーであった。不説得から自発的他者考慮に向かって、他者の心的状態に興味を持つ度合いが高くなっていくため、不説得を0、自己考慮を1、他者考慮を2、自発的他者考慮を3として、心的状態興味得点とした。

**社会的スキル質問紙** 社会的スキルを評定するため、『成人用ソーシャルスキル自己評定尺度』（相川・藤田、2005）を用いた。本尺度は関係開始（相手とすぐに、うちとけられる）、解説（表情やしぐさで相手の思っていることがわかる）、主張性（自分が不愉快な思いをさせられたときには、はっきりと苦情を言う）、感情統制（困ったときは顔にでやすい）、関係維持（相手の立場を考えて行動する）、記号化（表情が豊かである）の6つの下位尺度からなる35項目からなる尺度で、4件法にて評定する。

## 手続き

表情への感性を測る潜在学習実験を行った後、説得質問紙および社会的スキル質問紙を行った。

## 結果と考察

### 他者への表情の感性

はじめに、なぜだめなのかと相手に聞くことは他者の心的状態への興味を測れているのかを明らかにするため、心的状態興味得点と潜在学習量との相関係数を算出した。鼻変化と口変化それぞれにおいての潜在学習量と心的状態興味得点の相関係数は、それぞれ  $r = .01$  ( $n.s.$ ) と  $r = .55$  ( $p < .05$ ) で

あった。つまり、感情を示している口変化により気付くほど、他者の心的状態に興味を示しているが、感情を示さない鼻変化ではそのような関連は見られなかった。したがって、なぜだめなのかと相手に聞くことは、他者の心的状態への興味を測ることができているということができ、仮説は支持された。

### 社会的スキルとの関連

ルール未獲得群とルール獲得群の人数は、鼻変化においてそれぞれ8名と10名、口変化においてそれぞれ11名と8名であり、人数の偏りは見られなかった ( $X^2(1) = 0.67, n.s.$ )。表情への敏感性と社会的スキルの関連を明らかにするため、鼻変化、口変化によって、ルール未獲得群とルール獲得群による、社会的スキルの差を検討した。そこで変化(鼻・口)×ルール(未獲得・獲得)の2要因分散分析を行った。平均値、標準偏差、そしてF値を表1に示した。

その結果、関係開始においては交互作用が有意傾向であったため、単純主効果検定を行った結果、ルール獲得群は有意な主効果が見られ、口変化での獲得群の方が鼻変化での獲得群よりも、有意に関係開始得点が高かった ( $F(1,33) = 5.39, p < .05$ )。さらに、口変化において有意な主効果が見られ、ルール獲得群の方が未獲得群よりも有意に関係開始得点が高かった ( $F(1,33) = 6.61, p < .05$ )。

次に、解読においても有意な交互作用が見られたため、単純主効果検定を行った結果、ルール獲得群は有意な主効果が見られ、口変化での獲得群の方が鼻変化での獲得群よりも、有意に解読得点が高かった ( $F(1,33) = 15.32, p < .001$ )。さらに、口変化において有意な主効果が見られ、ルール獲得群の方が未獲得群よりも有意に解読得点が高かった ( $F(1,33) = 9.74, p < .01$ )。

次に、主張性においては交互作用が有意傾向であったため、単純主効果検定を行った結果、ルール獲得群は有意な主効果が見られ、口変化での獲得群の方が鼻変化での獲得群よりも、有意に主張性得点が高かった ( $F(1,33) = 6.36, p < .05$ )。さらに、口変化において主効果の有意傾向が見られ、ルール獲得群の方が未獲得群よりも有意に主張性得点が高い傾向があった ( $F(1,33) = 3.40, p < .10$ )。

さらに、関係維持において有意な交互作用が見られたため、単純主効果検定を行った結果、ルール獲得群は有意な主効果が見られ、口変化での獲得群の方が鼻変化での獲得群よりも、有意に関係維持得点が高かった ( $F(1,33) = 4.67, p < .05$ )。

表 1 変化によるルール獲得群ごとの平均値（標準偏差）および  $F$  値

変化	ルール獲得群	Mean (SD)	分散分析 ( $F$ 値)		
			ルールタイプ	ルール獲得	交互作用
関係開始					
鼻変化	未獲得群	2.05 (0.19)	2.33	3.27 <sup>†</sup>	3.21 <sup>†</sup>
	獲得群	2.05 (0.17)			
口変化	未獲得群	2.00 (0.16)			
	獲得群	2.64 (0.19)			
解読					
鼻変化	未獲得群	2.58 (0.12)	3.12	0.29	14.64 <sup>**</sup>
	獲得群	2.20 (0.11)			
口変化	未獲得群	2.34 (0.11)			
	獲得群	2.84 (0.12)			
主張性					
鼻変化	未獲得群	2.25 (0.17)	3.07 <sup>†</sup>	0.53	3.44 <sup>†</sup>
	獲得群	2.07 (0.15)			
口変化	未獲得群	2.23 (0.14)			
	獲得群	2.64 (0.17)			
感情統制					
鼻変化	未獲得群	2.47 (0.23)	1.01	0.02	2.25
	獲得群	2.18 (0.20)			
口変化	未獲得群	1.93 (0.20)			
	獲得群	2.28 (0.23)			
関係維持					
鼻変化	未獲得群	2.81 (0.15)	0.69	1.11	5.09 <sup>*</sup>
	獲得群	2.35 (0.13)			
口変化	未獲得群	2.61 (0.13)			
	獲得群	2.78 (0.15)			
記号					
鼻変化	未獲得群	2.75 (0.19)	1.48	0.00	2.19
	獲得群	2.50 (0.17)			
口変化	未獲得群	2.71 (0.16)			
	獲得群	2.97 (0.19)			

さらに、鼻変化において有意な主効果が見られ、ルール未獲得群の方が獲得群よりも有意に関係維持得点が高かった ( $F(1,33) = 5.37, p < .05$ )。

これらのことから、口変化での獲得群は特に関係開始、解読、主張性といった社会的スキルが高いことが示され、他者への表情への感性が高いほど、社会的スキルが高いことが明らかになった。

次に、他者の心的状態の利用スキルと社会的スキルとの関連を明らかにするため、説得方略による、社会的スキルの差を検討した。そこで説得方略（不説得、自己考慮、他者考慮、自発的他者考慮）による 1 要因分散分析を行った。平均値、標準偏差、そして  $F$  値を表 2 に示した。

表 2 説得方略ごとの平均値（標準偏差）および F 値

説得方略	Mean (SD)	分散分析 (F 値)
関係開始		
不説得	1.94 (0.41)	0.68
自己考慮	2.23 (0.15)	
他者考慮	2.31 (0.19)	
自発的他者考慮	1.99 (0.18)	
解読		
不説得	2.50 (0.26)	3.76 *
自己考慮	2.68 (0.10)	
他者考慮	2.42 (0.12)	
自発的他者考慮	2.19 (0.11)	
主張性		
不説得	1.71 (0.35)	1.08
自己考慮	2.28 (0.13)	
他者考慮	2.27 (0.17)	
自発的他者考慮	2.40 (0.15)	
感情統制		
不説得	2.25 (0.47)	0.47
自己考慮	2.22 (0.17)	
他者考慮	1.97 (0.22)	
自発的他者考慮	2.32 (0.20)	
関係維持		
不説得	2.25 (0.31)	1.69
自己考慮	2.80 (0.11)	
他者考慮	2.53 (0.14)	
自発的他者考慮	2.52 (0.13)	
記号		
不説得	2.75 (0.36)	1.91
自己考慮	2.93 (0.13)	
他者考慮	2.67 (0.17)	
自発的他者考慮	2.46 (0.15)	

その結果、解読において有意な主効果が見られたため、多重比較を行った結果、自己考慮方略の方が自発的他者考慮方略よりも有意に解読得点が高かった ( $p < .05$ )。つまり、自分の心的状態に言及するような説得方略を使用する人の方が、何でだめなのかと相手の心的状態を聞きだそうとするような説得方略を使用する人よりも、「表情やしぐさで相手の思っていることがわかる」のように、他者の心的状態を表情や言葉から読むことができると自己評定していることが明らかになった。

このことから、なぜだめなのかと他者の心的状態への興味を示さない人は、そもそも他者の心的状態をその人に聞かなくても分かると過度に評価しているためであることが示唆された。

## 総合考察

総合考察では、中間報告（佐藤, 2015）とあわせて考察を行う。

まず本研究から、表情への感受性と心的状態興味得点との間に正の相関が見られたことから、なぜだめなのかと聞けることは他者の心的状態への興味を示していることが示された。なぜだめなのかと相手に聞くことは、他者の心的状態への興味を測ることができているということができ、仮説は支持された。したがって、佐藤（2015）で明らかにされたとおり、8歳頃から子どもは他者の心的状態に興味を持つようになり、他者の心的状態を自発的に利用するスキルを持つようになるといえる。

また、表情への感受性によって測定された他者の心的状態への興味が、関係開始、解説、主張性といった社会的スキルの高さに関連していることが示された。これらのことから、他者の心的状態への興味を持つことは、他者との良い関係を築くためには重要であるということが実証されたといえるだろう。

しかし、なぜだめなのかと相手に聞くことから見た他者の心的状態への興味と社会的スキルとの関連を見たところ、なぜだめなのかと他者の心的状態を知ろうとしない人の方が、他者の気持ちを表情や言語から読み取れると自己評価していることが示された。したがって、他者の心的状態を知ろうとしない、興味を持たない人は、そもそも他者の心的状態をその人に聞かなくても分かると過度に評価しているためであることが示唆された。

このことから、他者の心的状態を自分は理解していると過信する傾向が、他者への興味を示すことを阻害している可能性が考えられる。他者の心的状態は不可視的なものであり、その人の行動や言動から推測することでしか、理解することができない。したがって、推測している内容が誤りである可能性も高い。しかし、“他者の心的状態に関する自分の理解はただの推測に過ぎない”という認識がなければ、推測した心的状態を正しいものとして捉え、それにのっとって他者と関わっていくことになる。以上のことから、他者の心的状態に興味を持ち知ろうとする態度の発達には、“他者の心的状態に関する自分の理解はただの推測に過ぎない”という認識、つまり他者の心的状態の不確実性の認識を育てることが重要であることが示唆されたといえる。今後、他者の心的状態への興味の発達に、他者の心的状態の不確実性の認識がどのように関わってくるのかを明らかにすることが必要であると考えられる。

## 引用文献

- 相川 充・藤田 正美 (2005). 成人用ソーシャルスキル自己評定尺度の構成 東京学芸大学紀要 第 1 部門, 教育科学, 56, 87-93.
- Bartsch, K., & London, K. (2000). Children's use of mental state information in selecting persuasive arguments. *Developmental Psychology, 36*, 352-365. doi:10.1037/0012-1649.36.3.352
- Bartsch, K., London, K., & Campbell, M. D. (2007). Children's attention to beliefs in interactive persuasion tasks. *Developmental Psychology, 43*, 111-120. doi:10.1037/0012-1649.43.1.111



- Bartsch, K., Wright, J. C., & Estes, D. (2010). Young children's persuasion in everyday conversation: Tactics and attunement to others' mental states. *Social Development, 19*, 394-416. doi:10.1111/j.1467-9507.2009.00537.x
- Chandler, M. (1985). Social structures and social cognitions. In R.A. Hinde, A. Perret-Clermont, & J. S. Hinde (Eds.), *Social relationships and cognitive development*. (pp. 252-266), Oxford, U.K.: Clarendon Press.
- Clark, R. A., & Delia, J. G. (1976). The development of functional persuasive skills in childhood and early adolescence. *Child Development, 47*, 1008-1014. doi:10.2307/1128437
- Erwin, P. (2001). *Attitudes and persuasion*. East Sussex, UK: Psychology Press.
- Perloff, R. M. (1993). *The dynamics of persuasion: Communication textbook series. General communication theory and methodology*. Hillsdale, NJ, England: Lawrence Erlbaum.
- Rubin, K. H., & Rose-Krasnor, L. (1992). Interpersonal problem solving and social competence in children. Van Hasselt, B. Vincent, & H. Michel (Eds.), *Handbook of social development: A lifespan perspective: Perspectives in developmental psychology* (pp. 283-323). New York, US: Plenum Press.
- 櫻庭 京子・今泉 敏 (2001). 2~4 歳児における情動語の理解力と表情認知能力の発達の比較. 発達心理学研究, *12*, 36-45.

## 謝 辞

本研究の実験にご参加くださった学生の皆さまに心から感謝申し上げます。また、本研究に助成いただきました公益財団法人発達科学研究教育センターに心より御礼申し上げます。

