

國立臺灣師範大學教育心理與輔導學系
教育心理學報, 2012, 43 卷, 3 期, 613-632 頁

兒童說服策略發展之研究*

廖靜宜 金瑞芝

臺北市立教育大學
幼兒教育學系

本研究之主要目的在於探究兒童說服策略發展，以年齡、性別與說服對象為變項，探討兒童說服策略的種類、數量和層次的差異。研究發現幼稚園比國小兒童更無法明確敘述自己的請求，但是隨著年齡增長，兒童較能夠考慮到說服對象的願望。在要東西任務說服同儕和好友時，幼稚園兒童的說服策略數量大於國小兒童。國小兒童在說服成人及說服同儕收拾玩具，所提出的說服策略層次大於幼稚園。在性別差異方面，即男生比女生更常重複表述請求及願望。關於不同說服對象方面，兒童在面對成人時較無法明確敘述自己的請求，但能於說服時反映成人願望；而在說服同儕和好友時較能描述達到目的後的情況；而在面對同儕時，更能說明請求與願望的理由及能察覺對方可能會反駁的論點而事先說服。

關鍵詞：兒童、說服對象、說服策略

一、研究背景與目的

說服 (persuasion) 在人類社會互動過程中扮演很重要的角色，不但是人類溝通上重要的一環，更是個體為了達到目的所使用的社會技巧。以往關於說服的相關研究多聚焦於成人，然兒童比成人更需要他人的配合，才能滿足自己的需要，因此兒童更需要說服他人來達到自己目標。Weiss 與 Sachs (1991) 指出兒童從四歲開始就會出現說服的行為，會與他人分享內心的感受和想法，用語言表達自己想要什麼。Clark 與 Delia (1976) 和 Weiss 與 Sachs (1991) 皆指出說服行為始於幼年期，持續發展到青春前期；隨著年齡增長，說服策略數量增多，且運用技巧越趨純熟。

說服是一種在社會溝通與人際互動中不可或缺的技能，個體透過某些策略，影響他人的行動、信念、態度以及價值，進而促使他人去改變感受、思考或執行，而達到自我目的的一種行為 (Clark & Delia, 1976, 1977; Jones, 1985; Nippold, 1994; Levine, 2003 / 2003)。當個體想要達成的目標必須透過他人的協助，而

* 本論文係廖靜宜提臺北市立教育大學幼兒教育學系碩士班之碩士論文的部分內容，在金瑞芝博士指導下完成。通訊作者：金瑞芝；通訊方式：jchchin@tmue.edu.tw。

他人並無此想法或缺乏配合意願時，個體嘗試執行改變他人意圖和想法以完成自己願望的行為，即為「說服」的歷程。

隨著年齡的增長，兒童社會行為隨著情境需求而能彈性轉換，展現多元的社會技巧與策略。Weiss 與 Sachs (1991) 指出年幼兒童通常只提出簡單的請求，但年長兒童逐漸會運用妥協或和解等溝通策略來進行說服。此外，兒童說服策略的數量和種類會隨著年齡而逐漸增加，並開始覺察出哪些說服策略是有效的，適時調整以達到目的 (Bartsch & London, 2000; Weiss & Sachs, 1991)。因此，本研究擬探討不同年齡的兒童，當面對不同情境要求時，其所認知的說服策略之差異。

除了年齡以外，兒童的說服行為也可能有性別差異。在日常生活中，兒童接受父母親的教導和所傳遞的行為期待，及藉由觀察與模仿，逐漸塑造出符合社會期望的性別角色特質 (李佩樺, 2004)。Kuebli、Butler 與 Fivush (1995) 觀察親子對話的研究發現，母親面對孩子負向情緒時，會傾向要求女孩考量他人觀點立場、順應他人需要；對男孩卻較為包容。由此可見男女孩面對與自己願望需求不一致的情境時，所經歷的社會化歷程和習得技巧是不同的。因此，不同性別的兒童在面對說服情境時，其策略應有所差異。

說服對象是說服研究中最不能忽略的環節。成人之於兒童乃上對下的權力關係，同儕基本上是對等，但也有年齡的差異，誠如 Bragg、Ostrowski 與 Finley (1973) 研究顯示，兒童在說服比自己年幼的對象時，會比年紀相仿或更年長的對象還要積極進取。因此，兒童面對說服對象是成人或兒童，其說服策略亦應有所差異。

綜上所述，本研究目的為探討不同年齡與性別的兒童，要說服不同對象時，所認知之說服策略的差異。

二、文獻探討

(一) 說服的意義與發展

說服是人類社會中非常普遍的行為，Levine 認為說服是用來指稱各項足以使人產生原本不會出現的各項心理動力 (psychological dynamics) 之行為，涵蓋了心理學中一些相關的概念：如影響、控制、態度改變、順從等基本過程 (Levine, 2003 / 2003)。

從社會影響力的觀點來看，Nippold (1994) 認為說服是影響他人的行動、信念、態度以及價值的行為。而 Clark 與 Delia (1976, 1977) 更進一步從人際關係的觀點，定義說服是在社會脈絡下，人與人之間溝通的重要行為；說服技巧與策略是一種人際關係的理解，並根據這種抽象的人際關係而進行影響他人想法的策略。

Jones (1985) 則是定義說服是個體嘗試去達到自我目的或需要的一種行為。除了達到自我目的，更關注友誼分享的因素，認為友誼的期望會影響朋友之間的說服請求，若說服者與說服對象之間有友誼關係，則更容易達成說服的目的；意即說服行為除了達成利己目的，更受人際關係 (如友誼) 的影響。

綜合上述，說服是影響他人行動及信念以達自我目的或需要為目標的行為，會受人際關係所影響。本研究對說服的定義為在社會情境中，個體為了影響對方的想法與行為，以達到自我目的，而與情境中的關係者所進行的口語溝通行為。

說服技巧隨著年齡而成長，年長兒童有較多的策略、較多元的方式，且較能考量他人信念來進行說服。Weiss 與 Sachs (1991) 在研究中指出兒童從四歲開始就會出現說服的行為，與他人分享內心的感受和想法，會說出自己想要什麼。而 Bartsch 與 London (2000) 指出學齡前的兒童僅能用簡單話語提出請求，例如：「我想要這個皮球」，而在考量他人內心想法並據以說服的表現方面尚不穩定；Bartsch、London

與 Campbell (2007) 發現五歲比三、四歲幼兒更能考量他人信念來進行說服，不過仍屬於萌芽階段。Bartsch、Wright 與 Estes (2010) 從語言資料庫中擇取 4 位幼兒於三到五歲時期與成人日常生活的對話，企圖從自然的社會互動歷程去探究幼兒的說服技巧。Bartsch 等人發現三到五歲幼兒能表達自己的心理狀態，如自己在想什麼、希望什麼想要什麼等，而且會以解釋、詢問、評論等方式來說服；在考量他人信念方面，發現幼兒雖能因應他人信念而改變說服內容，但此能力表現並不穩定，且個別差異甚大。

七到九歲兒童開始能夠使用更多樣的說服策略。Kline 與 Clinton (1998) 發現國小兒童的說服策略隨著年齡的增長，呈現系統性的轉變。Clark 與 Delia (1976, 1977) 更進一步說明，此年齡層為說服策略種類和數量比率增加最多的時期。Bartsch 與 London (2000) 指出此時期兒童方能穩定表現考慮他人信念和想法來進行說服的能力。

十一到十三歲的兒童正處於一個停滯期，Clark 與 Delia 研究發現十二歲兒童在說服任務中使用的策略總數較少，但說服策略種類仍然比其他年齡層的兒童還要多。此外，Bartsch 與 London (2000) 的研究進一步顯示十二歲兒童在進行說服的時候，比九歲兒童更能夠察覺說服對象的信念，並能根據說服對象信念來決定策略。十三到十五歲兒童為另一個說服能力發展階段，Clark 與 Delia (1976, 1977) 指出此階段兒童也是處於說服策略種類和數量比率增加最多的時期。Piché、Rubin 與 Michlin (1978) 比較十一歲和十五歲兒童的說服策略，發現十五歲兒童說服時會出現較多的命令、威脅語氣或賄賂的策略，以及在說服時特別強調目標的重要性，由此可知十五歲兒童的說服策略類型更為多元。

綜合上述，說服行為自幼兒期即開始出現，西方研究顯示隨著年齡增長，國小階段兒童說服策略的數量和種類都有所增加，且更能覺察說服對象的想法和信念。Nippold (1994) 統整出五到十八歲兒童說服行為的發展為逐漸適應說服對象之年齡、權威、親密度等特性、逐漸能說明目的達成後的好處、能預期且回應說服對象提出的反駁論點、能有禮貌或運用協議等更多正面策略、挑剔或乞討等負面策略減少，並發展控制互動的能力。反觀國內研究，在幼兒階段多半探討衝突協商、遊戲歷程中的協商行為(鄭淑貞, 2006; 林妙徽, 2000) 及後設溝通行為(林聖曦, 1995; 陳淑敏, 2002; 廖雅蘭, 2005)，而有關說服研究大多聚焦於成人或傳播媒體的現象，缺乏對兒童說服策略發展的探究。Bartsch 等人 (2010) 指出幼兒與成人的說服互動，有一半以上是由幼兒引發，顯示幼兒在人際互動過程中，其實扮演著積極和主動性的角色，也是兒童參與社會生活的基本技能，值得深入探究。因此本研究擬探討國內幼稚園到國小低年級兒童說服策略之發展。

(二) 說服策略的種類

說服既是一種影響他人意志和行動、以達成自身目的或需要為出發點的口語溝通行為，則說服策略必然會反映出不同的語用方式，或訴求的內容重點。從過去說服研究的編碼系統中，可看出多元的分類角度。以精細度來說，Clark 與 Delia 的分類系統最精細完整，他們將說服分為兩個系統：

1. 針對說服者的請求用語，分為四個子類型：

(1) 不明確的請求敘述：說服者無法清楚表達自己想要達成的請求目的。

(2) 願望或請求的陳述：說服者能說出自己的需要或請求。例如「我想要一隻狗很久了」、「我可以養一隻狗，拜託嘛」。

(3) 請求內容可阻止說服對象的反駁論點：說服者已經能預先想到對方可能反駁的論點，而針對論點先提出說服。例如「你可以養這隻狗嗎？只要養到明天就好，我可以繼續找牠的主人」、「做這件事不會花你太多時間，一下下就好」。

(4) 請求中表達說服者與說服對象的願望：說服者不只單純提出請求，進一步提出說服者本身或說服對象的願望，強化論點的影響力。例如說服者不直接說出請求，而是投其所好地表達說服對象可能喜歡的事物：「你會想要一隻很貼心會陪伴人的小狗嗎」？

2. 針對說服者提出第一個請求後，接著用來支持請求的說詞，也分為四個類型：

(1) 沒有支持：說服者在說出第一個說服請求後，無法說出下一個支持訴求。

(2) 說明請求的理由或必要性：說服者在說服過程中，加入說服者、說服對象或第三者對其目的之需要。例如把說服請求描述為正確該做的事，如「很多像你一樣年紀的人都有一台三輪車」；或解釋這個請求為什麼是必須的、有用的，如「如果我有一輛腳踏車，我的兄弟姐妹也可以騎，大家可以一起玩」。

(3) 處理反駁論點：針對說服對象反駁的論點，再提出說服見解。例如承認反駁的論點：「養這隻狗會花一點錢」；或反駁反駁的論點：「如果你買大包裝的狗食，養這隻狗不會花什麼錢的」；或減輕反駁論點的影響：「如果你願意養的話，我會帶一些食物來」。

(4) 對其他人提供好處：說服者提供說服對象或第三者的好處，如賄賂：「如果你養這隻狗的話，我會來幫你做家事和遛狗喔」；或給對方帶來的好處，如「當你一個人獨居時，這隻狗就會是一隻很棒的看門狗，你就不用擔心」。

Clark 與 Delia (1976, 1977) 將說服策略細分為請求和支持請求之論點兩部分，後續的研究者並未採用如此複雜的分類系統。Piché 等人 (1978) 以兒童說服四種假想對象為測驗任務，依據兒童說服內容分為五類：(1) 命令請求：以命令方式試圖讓對方屈服；(2) 要求：提供對方一個正當理由的要求，或僅提出簡單要求；(3) 脈絡請求：提供請求目的之相關因素或訊息，如「這份報紙也有漫畫和故事」；(4) 地位請求：以說服者和說服對象相互關係為訴求，如「你是我的朋友，你就應該要買一份」、「我們應該為彼此做些事情」；(5) 個人請求：以說服者和說服對象利益或需求為訴求，順從個人感覺、想法、需求或意圖來提出請求，可分為以說服者角度為主，如「如果我募得足夠的捐款，對我意義很大」；以說服對象為主，如「你買了報紙就會知道發生在學校所有的事情」；若以相互利益為主，如「我們都會知道很多事情」；以其他人可獲得益處為主，如「你班上的孩子會喜歡閱讀的」。至於 Jones (1985) 研究則更精簡地以請求的訴求對象，分為三類：請求，如「我可以嗎？」；自我取向請求，集中在自我的需要和希望，如「我需要蠟筆」；及涵蓋其他觀點或以彼此需求為訴求，如「你可以用一下，然後換我」。

從上述文獻的分類，可看出研究者對說服策略的分類方式，因探究面向不同而有所差異。Clark 與 Delia (1976, 1977) 分類系統反應兒童對請求的論述，是否能夠提出強而有力的支持，從剛開始無法對請求提出明確敘述，到以自我觀點出發來提出說服策略，進而開始能考量他人觀點、反映他人需求等，此系統反映兒童是否能考量說服對象內心的想法，並運用於說服策略。Piché 等人 (1978) 以兒童的說服的語用、相關訊息的提供、說服訴求的基礎來分。Jones (1985) 則以說服訴求是以自我與他人或彼此的取向為主。

本研究中，研究者認為說服是個體影響對方想法與行為，以達成自我目的之行為，因此兒童是否能將他人想法列入考量，是說服能力的基礎。由於 Clark 與 Delia (1976, 1977) 對說服策略的分類較能充分反映出兒童回應他人內在觀點和願望的發展層次，是以研究者將參考此系統，作為發展本研究說服策略類別和層次的依據。此外，根據 Lagattuta (2005) 研究，在推論他人遵循或違反行為規範時，七歲兒童比五歲兒童更能以他人內在心理狀態，例如個人對規則的知識、對事物的願望、對後續結果的看法等，做為依據來解釋他人情緒；七歲應是轉折期，因此本研究擬以七歲為界線，比較五、六歲幼兒和七、八歲國小低年級兒童之說服策略在種類、數量和層次的差異。

(三) 影響兒童說服能力之因素

在過去關於兒童說服能力的研究中可以發現，不同年齡的兒童面對不同年齡、性別之對象時，會由於雙方互動關係的不同而使用不同的說服策略。本節將分別討論性別、說服者與說服對象特質及雙方關

係等因素之影響。

1. 性別

男女兒童在溝通情境之語用差異，最常探討的是協商行爲。Maccoby (1988) 指出男孩喜歡用直接的要求，並試圖用口語威脅他人；而女孩則是傾向以勸說或客氣的建議，包括同意和承認對方的解釋，細心地傾聽彼此的敘述來溝通。Fromberg (1999) 則指出遊戲中男孩會以霸道的命令他人，女孩則以理性方式與他人溝通遊戲主題。相同地，Miller、Danaher 與 Forbes (1986) 觀察同性別與混性別的兒童遊戲，發現在口語方面男生喜歡用壓制性、女生喜歡用緩和性的衝突處理策略，尤以澄清或說明他人的感覺、改變遊戲話題和間接表示生氣的溝通方式最多。在國內研究的部分，林妙徽 (2000) 發現幼兒在遊戲協商時，男孩時常出現將他人注意力轉向自己的行爲、多使用簡單否定句，而較少表現贊同和交換訊息的行爲；在被拒絕時，男孩雖有與同儕互動的強烈欲望，卻傾向使用負面和擾亂性的策略來進行互動。由此可知，男孩在溝通協商時，多使用直接要求、口頭威脅或命令等方式，而女孩則使用口頭勸說、間接表達和澄清感受等溝通方式來達到目的。

然而，協商和說服乃是兩種不同的溝通任務。由於直接探討兒童說服策略發展的研究不多，其中將性別列入議題只有 Weiss 與 Sachs (1991) 的研究，結果發現男孩進行說服時大多會說明理由、要求公平或講道理等，例如「我想要玩一下你手上的那個玩具，因為我媽媽都不買給我」；女孩則較直接針對目的，或像是以陳述心願的方式來說服對方，例如「可以給我你手上的玩具嗎？」或「我好想要那個玩具喔！」相較於協商情境，男孩在說服情境中較能運用合理的論點，女孩則以直接說出目的和請求許可方式去影響他人。

綜合上述，男女孩的口語表達方式是有差異的，有鑑於國內缺乏探討說服行爲與性別差異的研究，本研究擬探討男孩和女孩在說服策略的差異情形。

2. 說服者與說服對象的特質及雙方的關係

Taylor、Peplau 與 Sears (1997) 指出說服者特性或訊息來源會影響到說服對象是否願意改變態度。首先，說服者的年齡是一項重要因素。Bragg 等人 (1973) 指出兒童面對年幼男孩，比面對年齡相仿或年長者，展現更多的說服策略，且傾向要求年幼的說服對象順從；而面對同儕則傾向以解釋說明的方式進行說服。

其次，說服者的權威性或可信度是另一個重要因素。Cialdini 於 1993 年提出七個與說服相關的特性，其中「權威信任」乃指人們對於有地位和權威人士會較信服的社會現象，例如在傳統的社會裡，年長者即代表權威，其言論意見常常理所當然的壓過其他人，而為大家所接受 (引自陳凌，2005)。Adenrian、Collinsworth 與 Mustric (2007) 認為說服者的可信度能修正說服對象對說服訊息的態度，而此種影響力也會發生在親子之間。由於父母是兒童行爲的楷模，父母可運用純熟的說服策略成功地改變兒童，且透過觀察和模仿，讓兒童習得說服技巧。

此外，說服者與說服對象間的關係，也影響說服者的策略。Jones (1985) 的研究指出社會心理層面的影響，若說服對象與說服者之間的關係越親密，說服者會使用更多策略進行說服，說服對象也越有可能答應說服者的請求。陳凌 (2005) 則提出說服者與說服對象的關係是否達到信任或喜歡的標準，影響說服者如何說服、以及說服對象是否接受的關鍵。誠如 Taylor 等人 (1997) 指出喜歡程度影響說服行爲，由於個體傾向保持認知和情感的一致性，通常會改變態度趨向自己所喜愛對象之想法，因此如果說服對象對說服者越有好感，依循情感轉移原則，越有可能對說服訊息產生好的評價，並且願意修正自己的態度，朝說服者的意圖去改變。換言之，說服對象對說服者的評價，不論是正向或負向，皆有可能轉移至說服者所提出的主張。至於說服者是否能得到好的評價，則與說服者的特質如專家身份、可信度 (credibility) 及人際關係中的喜歡程度 (Liking) 等有關。

從兒童的日常生活所觀察到的說服情境，多半需面對年長、具權威地位的成人或年齡相仿、同等地位的同儕和好友。因此，為了更貼近兒童的真實生活情境，本研究擬以兒童面對不同年齡的說服對象（成人 v.s. 同儕）及關係親密度（同儕 v.s. 好友）為說服情境任務，比較成人、同儕、好友為說服對象時其說服策略之差異。

除上述影響說服的因素外，語言能力與說服目的亦影響兒童說服行為。首先，語言能力是進行說服時的重要關鍵，Howard Gardner 所提出的多元智能理論（multiple intelligences）指出影響說服能力最重要的因素就是語言智能（linguistic intelligence）（Gardner, 1999 / 2000）。Lazear 在 1999 年也指出在多元智能中，語言智能包括分析自己對語文的使用、記憶、運用幽默、進行闡釋，教授與學習、了解句法和文字的意義和說服別人做某事的能力（引自李坤崇，2004）。由此可知，語言確實會影響兒童表現說服策略的能力，當兒童語言能力逐漸發展，了解更多語詞意義、學會更多正確表達自己內心想法的語詞時，就更能夠針對所欲目標來進行說服。本研究說服策略的定義為影響他人想法感受以達自我目的之口語溝通行為，由於兒童口語表達能力會影響其任務表現，本研究擬針對兒童口語能力加以控制。

此外，在說服目的方面，Clark 與 Delia（1976）和 Delia、Kline 與 Burlison（1979）的研究發現說服目的會影響兒童的說服行為，說服目的若與自己生活經驗貼近或符合說服者興趣的話，較能引發說服者強烈的說服動機，竭盡所能地運用各種不同的策略進行說服。因此本研究之說服任務測驗之設計將考量貼近兒童真實的生活經驗，為生活中常見的說服課題，以引起更強的說服動機。

綜上所述，影響兒童說服能力的因素包括年齡、性別、語言能力、說服對象等。據此，本研究目的將探討不同年齡、性別之兒童，在面對不同說服對象時，其說服策略種類、數量及層次的差異。

方 法

一、研究對象

本研究以立意取樣，選取台北縣五所私立園所、及台北市一所公立國小及附幼。研究者經過園長及老師的同意，將同意函發給家長，獲得家長同意者方為本研究之對象。研究對象包括五歲、六歲、七歲和八歲兒童四個年齡層，每個年齡層有 30 位兒童，平均年齡分別為五歲六個月、六歲三個月、七歲一個月和八歲三個月，男女各半，共計 120 位兒童，平均年齡為六歲八個月。五和六歲兒童為幼稚園組、七和八歲兒童為國小組，兒童多來自中產家庭，父母多從事工商及服務業，普遍關心孩子的教育並願意配合施測。

二、施測程序

本研究採個別施測，於說服任務測驗實施的前一週，先進行學齡兒童語言障礙評量表。在進行測驗之前，為了降低受試兒童對於研究者的陌生感，研究者先與兒童閒聊基本資料和當日的學校生活，之後才開始進行施測。本研究之測驗工具及計分方式如下：

（一）兒童語言障礙量表

為控制幼兒口語能力對說服策略的影響，以林寶貴（1994）編訂的學齡兒童語言障礙評量表作為評量工具。該量表適用於評量五到十五歲兒童之語言理解及語言表達能力，並據此評估兒童溝通障礙情形。語言理解包括口語理解和語法，語言表達則涵蓋流暢度、聲音狀態、構音及語言表達能力。由於說

服是個體為達到自我目的所進行的口語溝通行為，與該量表中的咬字發音、唱數、看圖說詞彙、聽指令做動作等測量較無直接關連；為了更精確掌握與說服相關的口語表現，本研究以量表中測量兒童對語句的理解，及要求兒童回應問題等，與日常溝通中理解與回應能力有關的測量，做為溝通題項，並考驗兒童在這些溝通題項與整份量表的得分是否相關；若成顯著正相關，則以溝通項目得分作為共變項。相關分析結果顯示，分量表一中四個溝通題項得分（27、28、29、30）和分量表得分相關係數為 .702 ($p < .001$)，分量表二中五個溝通題項得分（1、2、3、29、30）和分量表得分相關為 .753 ($p < .001$)，兒童在九個題項得分和總量表得分相關為 .722 ($p < .001$)，均達顯著水準，因此本研究以兒童在溝通題項得分作為共變項加以控制。

（二）說服任務測驗

說服任務測驗包含兩種說服課題：「要東西」和「收玩具」，再依三種說服對象而分為向成人、同儕、好友要東西，以及說服成人、同儕、好友收拾玩具等六種說服情境。本測驗設計原則有三：首先，故事情境的設計以符合兒童日常生活為原則。透過故事情境，表明說服者的內在需要，隨著對象轉換而去說服不同對象；例如，說服者想要一個物品，去說服成人、同儕、好友以獲得該物品，如此避免兒童因為聽太多故事而造成認知負荷。其次，為了讓兒童更易於理解故事情境與進行說服，故事主角的性別也會與受試兒童的性別一致。其三，為避免兒童因一再詢問而產生不耐，每一個任務情境只問兒童三次。兩組說服課題採對抗平衡設計，以錄音方式記錄兒童在說服任務測驗的口語反應。

1. 要東西課題

（1）面對成人：

a. 開放性問題：「你現在最想要的是什麼東西？如果你想要爸爸媽媽買給你，要怎麼跟他們說比較好？為什麼？」

b. 追問問題：「如果你的爸爸媽媽還是不肯買給你的話，那你要怎麼跟爸爸媽媽說？為什麼？」接著再次追問：「還有想到其他的說法嗎？」

（2）面對同儕：

a. 開放性問題：「如果後來你在跟你的同學一起玩的時候，你看到他有你很想要的那個東西，你想跟他借，那你要怎麼跟他說？為什麼？」

b. 追問問題：「如果你的同學還是不願意借給你的話，那你要怎麼跟他說比較好？為什麼？」接著再次追問：「還有想到其他的說法嗎？」

（3）面對好友：

a. 開放性問題：「如果今天換成是你在跟○○○（兒童的好友名字）一起玩的時候，你看到他有你很想要的那個東西，你想跟他借，那你要怎麼跟他說？為什麼？」

b. 追問問題：「如果你的好朋友還是不願意借給你的話，那你要怎麼跟他說比較好？為什麼？」接著再次追問：「還有想到其他的說法嗎？」

2. 收玩具課題

任務情境：如果有一天老師跟你們說：「如果今天所有的小朋友都乖乖的把玩具收拾好的話，所有人就都可以出去玩」，可是這裡有一個小朋友叫丁丁（小葵）卻不肯把他玩的玩具收拾好，所以你們都沒辦法出去玩囉！

（1）面對同儕：

a. 開放性問題：「那你會怎麼跟他說，讓他願意把玩具收拾好呢？為什麼？」

b. 追問問題：「如果丁丁（小葵）還是不願意收拾玩具的話，那你要怎麼跟他說？為什麼？」接著再次追問：「還有想到其他的說法嗎？」

(2) 面對好友：

a. 開放性問題：「如果今天換成是○○○（兒童的好友名字）不肯收拾玩具，所以你們都不能出去玩囉！那你會怎麼跟他說，讓他願意把玩具收拾好呢？為什麼？」

b. 追問問題：「如果他還是不願意收拾玩具的話，那你要怎麼跟他說？為什麼？」接著再次追問：「還有想到其他的說法嗎？」

(3) 面對成人：

a. 開放性問題：「可是如果到最後，那位小朋友還是不肯把玩具收拾好，可是你們又都想出去玩喔！那你要怎麼跟老師說，讓老師願意讓所有的小朋友出去玩呢？為什麼？」

b. 追問問題：「如果老師還是不願意讓你們出去玩的話，那你要怎麼跟老師說？為什麼？」接著再次追問：「還有想到其他的說法嗎？」

此說服任務測驗是經過預試後修訂而成。參與預試者為五歲與七歲各 10 位兒童，請他們回答上述情境任務，根據其回應來檢視情境任務用詞是否適當、兒童是否能理解、專注力是否能維持，以及兒童所回應的說服策略與文獻分類系統的符應程度等。預試結果除了在用詞方面作修訂外，也根據兒童的回應增加一個策略層次（請見表 1 層次四），並進一步做統計分析，以卡方考驗比較五歲與七歲兒童之說服策略種類的差異。將預期個數小於 5 之種類以合併格數處理後，卡方考驗結果顯示 $\chi^2 = 12.31, p = .031 < .05, df = 5$ ，達顯著水準，不同年齡組別兒童其說服策略種類有顯著差異，顯示本研究的說服任務測驗及分類系統，可以區別不同年齡兒童說服策略的差異。有關分類系統將於下節詳述。

三、資料處理

(一) 分類系統

說服策略編碼修改自 Clark 與 Delia (1976) 發展出的兒童說服策略分類系統，及 Piché 等人 (1978) 採用的說服策略種類，並依據兒童在說服時所反映之觀點取替技巧 (Clark & Delia, 1976)，將口語說服的內涵由低至高排列層級，亦即由無法表述自我目的、能清楚陳述請求或目的性、能補充說服論點或考量可能反駁論點，乃至考量說服對象的願望想法等層次。此外，根據參與預試的國小兒童提出要求說服對象反思立場的說服方式，研究者認為此方式顯示兒童已能從當事者雙方觀點做交替性思考，比只考量說服對象觀點更高，屬最高層次，是以將之列為第九類、層次四的策略。本研究之說服策略包括兒童首次提出的第一個說服策略，及研究者明確表述追問後所提出的第二、三個說服策略。茲將各說服策略種類之內涵說明如表 1。

表 1 說服策略種類與層次之對照表

說明	說服策略種類	
	首次提出之說服策略	對象明確拒絕後之第二、三個說服策略
層次零	1. 無法描述請求 兒童沒有辦法清楚表達自己想要達成的目的，即無法構成說服行為	2. 無法描述請求或放棄說服 兒童在說服對象拒絕以後，仍無法清楚描述想要達成的目的，或直接放棄說服、改變自己的目標。例如：「那就不要買了」。

表 1 (續)

說服策略種類		
說明	首次提出之說服策略	對象明確拒絕後之第二、三個說服策略
層次一	3. 單純強調請求本身的目的性 兒童只能針對自己的說服目的直接提出訴求性的陳述，無法再提出更進一步的說詞；或要他人去做說服，例如：「拜託你可以叫他快點把玩具收好嗎？」；或強調行為表現的價值與重要性，例如：「收拾玩具很重要！」	4. 重複表述請求及願望 兒童於追問問題中所提出的說服策略，僅能單純針對自己的說服目的重複表述其請求或願望。例如：「拜託你把玩具收拾好」。
	5. 精細描述細節 兒童對於說服目的達到之後的狀況加以說明，或是為了排除對方可能反對的論點所做的說明。例如：「那你先收玩具，我也幫你一起收，這樣我們才能出去玩。」 或是嘗試讓說服對象了解自己有考慮到說服對象的想法，例如：「老師，我會去跟小葵說，要她快點收玩具」；或嘗試讓說服對象了解自己為了達成目標所做的努力，例如：「我很想出去玩，可是丁丁都不收玩具，我們都說了很多理由跟丁丁講，但是他都不願意收。」	6. 說明請求與願望的理由或處理反駁論點 兒童能夠更進一步說明請求或願望的理由。例如：「請你把那個借給我，因為我想要玩那個玩具，因為那個玩具我家沒有。」 或是能夠設想到對方可能的反駁，然後針對這些反駁的論點來繼續進行說服。例如：「我們全班小朋友都有收好，為什麼不能出去玩，是他不收玩具而已。」
層次二	7. 表達說服對象的願望或想法 兒童加入了說服對象的願望，試圖改變對方想法並強化願望，以增加達到目的的機會。例如：「你一定很想出去玩，可是你是不是不想收玩具？那我幫你一起收好了！這樣就可以出去玩了。」 或是兒童會考量到說服對象的想法，並根據想法提供其他的解決之道。例如：「我們還有很多時間，回來還可以再玩」、「那你整理別的東西」。	8. 條件交換或引誘賄賂 除了處理反駁論點以外，兒童能用條件交換或者提出以物易物等策略，以增加達到目的的機會。例如：「如果你把玩具收好，那我就會給你一個禮物喔！」
層次三	9. 反思立場 兒童在說服時，要求說服對象將心比心地考慮說服者本身或雙方的立場。例如：「你一直以來都是我的好朋友，我們都是互相幫忙，我們要出去玩你就幫忙我們一下，不然我就跟老師說，你都不幫忙，下次等到你想去公園玩的時候，我們就不收玩具」。	

參考來源：修改自“The development of functional persuasive skills in childhood and early adolescence” by R.

A. Clark and J. G. Delia, 1976, *Child Development*, 47(4), 1008-1014.與“Age and social class in children's use of persuasive communicative appeals” by G. L. Piché, D. L. Rubin and M. L. Michlin, 1978, *Child Development*, 49(3), 773-780.

(二) 計分及信度考驗

兒童的說服策略計分方式，說明如下：

1. 策略數量之計分：本研究有兩種說服課題，每種課題有三個說服對象，共計六個說服情境；每個情境共有三次說服策略的提問，依照兒童在六個說服情境中所提出不同內容的策略數量計分，提出一個說服策略則得 1 分，提出兩個就得 2 分。因此，每位兒童的說服策略數量為六個情境的加總得分。

2. 策略種類之計次：研究者依據兒童所提出說服策略性質，計算每個種類出現次數。

3. 策略層次之計分：兒童在各情境中所回答的三個說服策略層次的平均數，即為策略層次。本研究有六個說服情境，因此每一位兒童在說服層次的平均數為六個情境的總平均數。

本研究之信度考驗以評分者一致性方式進行，研究者與另一位幼兒教育研究生擔任評分者，研究者首先說明說服任務測驗與策略層次的內容，在共同評分者熟悉分類系統後，每個年齡層先抽取五份樣本試評，而後針對不一致進行討論。其中，評分不一致的情形多發生在兒童說服內容有些看似告狀或爭論（例如，想說服老師讓大家出去玩、即使同儕不收拾的情境，兒童看似告狀地陳述自己有努力但同儕不配合，或跟老師反駁說明自己有收拾），其語用形式並非屬於請求或與請求相關的補述。研究者與評分者最後達成的共識為以說服內容所反映的觀點取替能力為主要依據，而非語用形式。達成完全共識後於各年齡層隨機抽取一半的樣本進行編碼，再比較兩者的編碼，以各年齡層兩者一致的人次數為分子，一致和不一致的總人次數為分母，進行一致性考驗。評分者一致性百分比為五歲 0.96，六歲 0.93，七歲 0.93，八歲 0.88，平均為 0.93。

（三）統計分析

本研究統計分析包含兩部分，以卡方考驗來考驗不同年齡和性別的兒童在說服不同對象時，所提出的說服策略種類的差異。其次，在說服策略的數量和層次的差異方面，先以相關分析探究兒童語言障礙量表之溝通得分，與說服策略數量和層次間的相關程度。若有顯著相關，則將溝通得分列為共變項，以三因子共變數分析考驗不同年齡和性別的兒童在面對不同說服對象時，其說服策略數量和層次的差異；若無顯著相關，則以三因子變異數分析進行考驗。

研究結果

一、年齡、性別與說服對象在說服策略種類的差異

（一）年齡在說服策略種類的差異

在描述統計方面，樣本總數為 120 位兒童，共有 1216 個說服策略數量，每位兒童在六個說服情境之策略平均總次數為 10.13 次。其中，「單純強調請求本身的目的性」最多（38.2%），其次為「精細描述細節」（25.2%），第三為「說明請求與願望的理由或處理反駁論點」（11.5%）。表 2 可看出幼稚園組和國小組兒童在九種說服策略的分配情形，兩組兒童都最常提出單純強調請求本身的目的性，其次為精細描述細節，而以反映將心比心的反思立場次數最少。

本研究以卡方考驗比較國小與幼稚園組兒童於說服任務測驗中，其說服策略種類的差異。由於反思立場之預期個數均小於 5，以併入前一類別（條件交換或引誘賄賂）來處理。卡方考驗結果達顯著水準，表示不同年齡組別兒童其說服策略種類有顯著差異。由事後比較的結果發現，幼稚園組在「無法描述請求」的百分比高於國小組；國小組在「表達說服對象的願望或想法」的百分比高於幼稚園組。

表 2 不同年齡兒童在不同說服策略種類之人次分配

年齡 \ 種類	1	2	3	4	5	6	7	8	9	總計
幼稚園	50 (4.1%)	10 (0.8%)	238 (19.6%)	73 (6.0%)	142 (11.7%)	81 (6.7%)	8 (0.7%)	22 (1.8%)	0 (0.0%)	624 (51.3%)
國小	14 (1.2%)	7 (0.6%)	227 (18.7%)	45 (3.7%)	165 (13.6%)	59 (4.9%)	39 (3.2%)	31 (2.5%)	5 (0.4%)	592 (48.7%)
總計	64 (5.3%)	17 (1.4%)	465 (38.2%)	118 (9.7%)	307 (25.2%)	140 (11.5%)	47 (3.9%)	53 (4.4%)	5 (0.4%)	1216 (100%)
卡方考驗	$\chi^2 = 55.89 \quad df = 7 \quad p < .001$									

(二) 男女兒童在說服策略種類的差異

以卡方考驗分析不同性別兒童所提出說服策略種類的差異情形。由表 3 可看出不論男女最常提出單純強調請求本身的目的性，其次為精細描述細節，而以反映將心比心的反思立場次數最少。由於反思立場之預期個數均小於 5，分析時併入前一種類來處理。卡方考驗達顯著水準，表示男生和女生所提出之說服策略種類有顯著差異。由事後比較的結果發現，男生在「重複表述請求及願望」的百分比高於女生的百分比。

表 3 不同性別兒童在不同說服策略種類之人次分配

性別 \ 種類	1	2	3	4	5	6	7	8	9	總計
男生	27 (2.2%)	12 (1.0%)	244 (20.1%)	70 (5.8%)	137 (11.3%)	72 (5.9%)	15 (1.2%)	21 (1.7%)	2 (0.2%)	600 (49.3%)
女生	37 (3.0%)	5 (0.4%)	221 (18.2%)	48 (3.9%)	170 (14.0%)	68 (5.6%)	32 (2.6%)	32 (2.6%)	3 (0.2%)	616 (50.7%)
總計	64 (5.3%)	17 (1.4%)	465 (38.2%)	118 (9.7%)	307 (25.2%)	140 (11.5%)	47 (3.9%)	53 (4.4%)	5 (0.4%)	1216 (100%)
卡方考驗	$\chi^2 = 21.77 \quad df = 7 \quad p < .01$									

(三) 面對不同說服對象時，說服策略種類的差異

由表 4 可看出兒童不論說服何種對象，均最常提出單純強調請求本身的目的性。在說服成人時，次多者為無法敘述請求及精細描述細節，第三為重複表述請求及願望；而說服同儕或好友時，次多者均為精細描述細節，第三均為說明請求與願望的理由或處理反駁論點。而反思立場的預期個數均小於 5，卡方檢驗以併入前一種類來處理。卡方考驗結果達顯著水準，表示兒童在說服成人、同儕與好友說服對象時，所使用說服策略種類之間有顯著差異。

表 4 兒童面對成人、同儕、好友之說服策略種類人次分配

種類 對象	種類									總計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
成人	49 (4.0%)	9 (0.7%)	144 (11.8%)	48 (3.9%)	49 (4.0%)	16 (1.3%)	36 (3.0%)	16 (1.3%)	0 (0.0%)	367 (30.2%)
同儕	6 (0.5%)	3 (0.2%)	166 (13.7%)	33 (2.7%)	138 (11.3%)	67 (5.5%)	7 (0.6%)	20 (1.6%)	2 (0.2%)	442 (36.3%)
好友	9 (0.7%)	5 (0.4%)	155 (12.7%)	37 (3.0%)	120 (9.9%)	57 (4.7%)	4 (0.3%)	17 (1.4%)	3 (0.2%)	407 (33.5%)
總計	64 (5.3%)	17 (1.4%)	465 (38.2%)	118 (9.7%)	307 (25.2%)	140 (11.5%)	47 (3.9%)	53 (4.4%)	5 (0.4%)	1216 (100%)
卡方考驗	$\chi^2 = 178.93 \quad df = 14 \quad p < .001$									

由事後比較的結果發現，兒童說服成人時，提出之「無法描述請求」和「表達說服對象的願望或想法」的百分比高於說服同儕和好友；而在說服同儕時提出之「精細描述細節」和「說明請求與願望的理由或處理反駁論點」的百分比則高於說服成人；說服好友則在「精細描述細節」的百分比則高於說服成人。

綜合上述，兒童所提出的說服策略種類會隨年齡、性別和說服對象而有顯著差異。

二、年齡、性別與說服對象在說服策略數量的差異

表 5 呈現不同年齡組別、性別在面對成人、同儕、好友等六個情境時，說服策略數量平均數和標準差，數量總平均數為 1.69。

表 5 不同性別、年齡的兒童面對不同說服對象時，說服策略數量之描述統計

年齡	說服對象(課題)	男生 (N = 30)	女生 (N = 30)
		平均數(標準差)	平均數(標準差)
幼稚園組	成人(要東西)	1.50 (.78)	1.57 (.77)
	成人(收玩具)	1.60 (.89)	1.47 (.86)
	同儕(要東西)	1.80 (.71)	1.73 (.64)
	同儕(收玩具)	2.00 (.79)	1.97 (.76)
	好友(要東西)	1.73 (.78)	1.77 (.77)
	好友(收玩具)	1.77 (.68)	1.90 (.88)
國小組	成人(要東西)	1.33 (.78)	1.57 (.68)
	成人(收玩具)	1.50 (.73)	1.73 (.78)
	同儕(要東西)	1.43 (.63)	1.40 (.62)
	同儕(收玩具)	2.13 (.68)	2.10 (.66)
	好友(要東西)	1.40 (.62)	1.57 (.73)
	好友(收玩具)	1.77 (.86)	1.77 (.90)

為控制口語能力，先進行 Pearson's r 相關性檢定以了解兒童口語能力和說服策略數量的關係，結果顯示相關係數為-.008 ($p = .928$)，表示「兒童語言障礙量表」溝通題目得分與說服策略數量相關性低。接著，以性別及年齡為獨立、說服對象為相依因子，進行三因子混合變異數分析，發現說服對象 ($F(5, 580) = 13.96, p < .01$) 達顯著水準，顯示兒童說服策略數量會隨著說服對象不同而有差異。此外，年齡和說服對象有交互作用 ($F(5, 580) = 2.99, p < .05$)。進一步以單純主要效果考驗，發現在要東西任務說服好友和同儕時，幼稚園兒童的說服策略數量大於國小兒童 (F 統計值依次為 $F(1, 580) = 4.05, p < .05$; $F(1, 580) = 8.79, p < .01$)。其他不論是年齡、性別的主要效果、交互作用，或性別與說服對象之交互作用等，皆未達顯著。

三、年齡、性別與說服對象在說服策略層次的差異

表 6 呈現不同年齡組別、性別在面對成人、同儕、好友等六個情境時，說服策略層次平均數和標準差，層次總平均數為 1.38。其中在樣本數量的部分，當兒童沒有回應時，其數量計分為零，但在層次編碼時因有零層次，為了區辨故以 9(遺漏值)計分，致使樣本數量有所改變。為控制口語能力，先以 Pearson 相關檢定，確認溝通得分和說服層次有關；結果發現溝通題目得分與說服策略層次平均數的相關係數為.330 ($p < .001$)，顯示溝通題目得分與說服策略層次平均數有關。經由組內迴歸係數同質性檢定，年齡、性別與溝通得分之交互作用均未達顯著 ($F(1, 114) = .284, p > .05$; $F(1, 114) = .225, p > .05$)，因此進一步以溝通題目得分為共變項，以年齡、性別為獨立因子，說服對象為相依因子，進行三因子共變數分析。

結果發現年齡與說服對象的交互作用達顯著水準 ($F(5, 470) = 3.434, p < .01$)，意即兒童的說服策略層次會隨年齡及說服對象的不同而產生差異。進一步以單純主要效果考驗，發現國小兒童在說服成人之要東西、收玩具任務，及說服同儕收拾玩具任務，所提出的說服策略層次大於幼稚園組 (F 統計值依序為 $F(1, 470) = 5.02, p < .05$; $F(1, 470) = 20.69, p < .01$; $F(1, 470) = 8.24, p < .01$)。其他不論是年齡、性別、說服對象之主要效果、性別和年齡、性別和說服對象等交互作用皆未達顯著。

表 6 不同性別、年齡的兒童面對不同說服對象在說服策略層次之描述統計

年齡	說服對象 (課題)	男生		女生		總計	
		人數	平均數 (標準差)	人數	平均數 (標準差)	人數	平均數 (標準差)
幼稚園組	成人(要東西)	24	1.03(.44)	24	.84(.49)	48	.93(.47)
	成人(收玩具)	24	1.03(.61)	24	1.09(.84)	48	1.06(.73)
	同儕(要東西)	24	1.17(.46)	24	1.33(.47)	48	1.25(.47)
	同儕(收玩具)	24	1.61(.44)	24	1.67(.56)	48	1.64(.50)
	好友(要東西)	24	1.17(.40)	24	1.19(.64)	48	1.18(.53)
	好友(收玩具)	24	1.69(.39)	24	1.76(.43)	48	1.73(.41)
國小組	成人(要東西)	24	1.13(.64)	27	1.33(.68)	51	1.24(.66)
	成人(收玩具)	24	1.53(.87)	27	1.96(.80)	51	1.76(.85)
	同儕(要東西)	24	1.24(.42)	27	1.24(.38)	51	1.24(.40)
	同儕(收玩具)	24	1.88(.45)	27	1.88(.53)	51	1.88(.49)
	好友(要東西)	24	1.20(.44)	27	1.39(.58)	51	1.30(.52)
	好友(收玩具)	24	1.68(.51)	27	1.88(.48)	51	1.78(.50)

綜合上述，本研究發現幼稚園與國小兒童的差異有三方面：首先，在策略種類方面，幼稚園比國小兒童更無法明確敘述自己的請求，但是隨著年齡增長，兒童較能夠考慮到說服對象的願望。其次，在策略數量有差異，在要東西任務說服同儕和好友時，幼稚園兒童的說服策略數量大於國小兒童。第三，在策略層次方面，國小兒童在說服成人及說服同儕收拾玩具，所提出的說服策略層次大於幼稚園組。

在性別差異方面，只顯示在說服策略種類，即男生比女生更常重複表述請求及願望。

關於不同說服對象方面，比較成人、同儕及好友的說服策略種類，發現兒童在面對成人時較無法明確敘述自己的請求，但能於說服時反映成人願望；而在說服同儕和好友時較能描述達到目的後的情況；在面對同儕時（相較於成人），更能說明請求與願望的理由及能察覺對方可能會反駁的論點而事先說服。在數量和層次方面，發現年齡和說服對象有交互作用，研究發現已在年齡差異處陳述。

討論與建議

一、研究結果的討論

研究結果的討論以三部分為主：年齡差異、性別差異，及說服對象的影響。

首先在年齡差異方面，過去文獻發現七到九歲的兒童開始能夠使用多樣的說服策略（Bartsch & London, 2000; Clark & Delia, 1976, 1977; Piché et al., 1978），本研究更進一步指出兒童從不能明確表達目的和只能簡單陳述，到更能表達說服對象的願望。此研究結果顯示，隨著年齡增長，兒童越來越能考量他人內在願望，並整合於說服策略。因此，本研究結果除支持 Bartsch 與 London 提出心智理論的功能其中之一為說服他人的能力，當兒童能夠了解並猜想他人的信念或想法時，就能夠根據這些信念和想法提出說服策略；以及 Lagattuta（2005）發現，七歲兒童比學前幼兒更能依據他人內在心理狀態來解釋他人經驗外，可能也反映另一個能力差異，也就是兒童整合多方觀點的能力。

有關兒童整合多方觀點能力，可從道德情緒文獻來借鏡；根據 Arsenio、Gold 與 Adams（2006）和 Keller、Gummerum、Wang 與 Lindsey（2004）探討兒童對加害者與受害者的情緒認知，研究結果指出即便幼兒也能理解受害者和加害者的情緒感受；但七、八歲兒童之所以能有較成熟的判斷，在於他們能同時考量受害者訊息，並將兩者（加害者達到目的的正向情緒和受害者的負向受苦情緒）整合所致。上述文獻反映幼兒整合情緒訊息能力的限制，也可推論到整合意圖訊息。根據 Thompson 與 Lagattuta（2006）的研究，認為幼兒情緒理解與心智能力是互相交織性地影響；例如，五、六歲幼兒瞭解個體會因為相信眼前飲料是自己愛喝的而高興，亦即理解信念與情緒間的關係。Meltzoff、Gopnik 與 Repacholi（1999）指出幼兒能瞭解慾望滿足時會快樂且停止尋求欲求，但慾望不滿足時會難過且會持續地去追尋所欲；換言之，幼兒對他人情緒、慾望和意圖理解的發展是相互關連的。依此推論幼兒整合多方觀點能力的限制，除了情緒也包括意圖訊息，說服行為是影響他人想法意圖，進而產生配合自我目的需求的行動，因此兒童除了解自我需求或目的之外，也需掌握他人意圖或期望，更重要的是將他人願望整合融入在達成自我需求的行動中。此種整合運用的能力，是幼稚園兒童所欠缺的。

說服策略數量及層次的差異，與說服對象和課題有關。此部分的研究結果將於說服對象的影響段落中討論。

此外，本研究也發現兒童所提出的種類中，能提出層次四「反思立場」種類有 5 人，且均集中在國小組；由此可知，已經有少數的兒童會更進一步要求說服對象將心比心地考量說服者本身或當事者雙方的立場。相較於 Selman 觀點取替發展之相互角色取替階段，八至十歲兒童除了能同時思考自己和他人

觀點之外，也能從第三者角度來思考每個當事者的觀點 (Shaffer & Kipp, 2007)，本研究發現少數國小低年級兒童已能理解，若說服對象轉換角色為說服者或從第三者角度同時考慮雙方立場，就會產生與說服者（自己）相同看法。由於只有少數兒童陳述此層次的策略，可見七、八歲仍處於相互角色觀點取替能力的萌芽階段。

其次，在性別差異方面，只有呈現在說服策略種類，即男生單純針對說服目的提出請求的比例比女生高。本研究結果與 Maccoby (1988) 的研究提出在口語表達上，男孩喜歡用直接的要求來進行溝通協商的研究結果一致。

相反地，本研究結果與 Weiss 與 Sachs (1991) 指出女孩會直接針對目的說服對方、男孩會講道理，及 Clark 與 Delia (1976) 發現男女孩說服策略種類無差異等結果並不一致。探究其原因可能為研究設計方面，Weiss 與 Sachs (1991) 的說服任務中，研究者以違反規則為由來探索幼兒如何進行說服，而發現男孩更傾向訴求規範；而本研究之說服任務測驗，並無陳述說服對象拒絕的理由，是以男孩並不會訴諸道理，而是再直接提出訴求。此外，Clark 與 Delia (1976) 其任務情境皆為下對上的請求，例如：要求父母買東西、辦一個派對等；而本研究設計的任務除了單純下對上的請求以外，還有同輩間協商溝通情境。根據 Bragg 等人 (1973) 的研究指出兒童說服同輩時，比起說服年長者和年幼兒童還要更常使用較溫和的策略。因此，由於情境的差異，男生和女生在面臨同輩間平行的溝通情境時，所使用的口語表達方式也會和面對長輩時的下對上請求不同。

第三部分，在面對不同說服對象時，兒童說服策略種類有所差異。兒童在面對成人比面對同儕和好友時，較無法在說服中明確敘述自己的請求，但較能反映成人願望；而在說服同儕和好友時，較能描述達到目的後之情況，在面對同儕時較能說明請求與願望的理由或察覺同儕可能會反駁的論點而事先說服。本研究結果與 Bragg 等人 (1973) 的研究結果一致，說服對象的身分會影響說服者的說服策略。

本研究結果可從文化脈絡來討論。東方社會通常教育兒童的是下對上必須順從的觀念 (楊國樞, 1981)，在兒童的日常生活中，父母與教師代表具有權威身份的成人；因此在說服成人情境中，兒童通常採取的是下對上的妥協或商量態度，甚至放棄原本想要達成的目標，例如：「那不要買好了，再吵爸爸會生氣」。研究者也在訪談中發現有些兒童認為達到目的的機率較低，因而傾向直接放棄請求，例如：「爸爸不要我買，那我就不要買好了」。也有兒童轉而順應成人的期待，將請求轉化以符合成人想法，例如：「老師你讓我們出去玩，我們等一下回來一定會把玩具收好」，即說服者本身在請求時，已將老師的期待「要小朋友把玩具收好」陳述其中。但是如果說服同儕或好友時，兒童就會變成互惠對等的立足點 (Schaffer & Kipp, 2007)，較會以要求、補充訊息或反駁等平等溝通、非順應的方式，才會造成在說服策略種類的差異。由上述討論可知，兒童在說服過程中之說服目標、意願，及其與說服對象的關連性，都是後續研究者可延伸探討的議題。

在數量與層次方面，說服對象身份與年齡有交互作用。國小兒童在說服成人時能考量對方的想法願望的能力漸增，而在要求同儕配合收拾比分享物品時，其策略層次較高。前者結果可由種類差異看出端倪，且根據 Flavell、Miller 與 Miller (2002) 指出六歲兒童對於期望影響個體知識和行動的理解方才萌芽，因此國小低年級較能於說服策略中反映成人的願望。而在要求平輩時，收拾物品是學童應有的行為，在教室生活中應遵守的行為和執行的責任，年齡較長的兒童對社會規範能更敏銳覺察 (Thompson, Meyer, & McGinley, 2006) 及考量一時滿足所導致的未來後果 (Lagatutta, 2005)，是以能呈現如描述收拾狀況或方式，和處理反駁論點等較高層次的說服策略。

有趣的是，並非國小兒童在說服策略的表現方面都優於幼稚園兒童，在向同儕和好友要東西時，幼稚園兒童的說服策略數量多於國小，此現象相當值得省思。本結果反映出說服課題難易度或經驗究竟何者影響較大，亦即向同儕和好友要東西，對幼兒及國小兒童而言，是否為困難的任務？根據 Jackson 與

Tisak (2001) 探討兒童的利社會認知，發現兒童認為幫助是比分享更有責任義務去執行的行為；換言之，要說服他人分享物品，難度是更高的；但對幼兒而言，向同儕和好友要東西似乎是日常生活的課題，經驗累積是影響說服數量的最主要因素。因此，對不同年齡的兒童而言，說服課題難易度和說服經驗的多寡，與說服策略的層次和數量的關連性，是後續研究者可進一步探索的方向。

值得一提的是本研究並未發現說服同儕和好友在策略數量的顯著差異；從描述統計來看，說服同儕的策略比好友還要多。而在種類方面，兒童面對同儕比面對成人有更多說明請求理由和處理反駁論點的策略，然好友與成人相比並沒有顯著差異。上述結果與 Jones (1985) 提出說服者與說服對象之間的關係越親密的話，說服者會使用更多策略進行說服的研究結果並不一致，其反映東方文化中對於好朋友互動的給與取、人際期待可能與西方文化不同。例如，研究者在訪談時，兒童面對好友通常會直接說：「那我幫你一起收好了」，或是提出：「因為我們是好朋友，所以我要他做什麼他就會做什麼」。好朋友也許對兒童而言，是不需要努力說服，好友就會配合的。

二、研究建議

(一) 給父母與教育工作者的建議

1. 引導兒童進行說服

本研究發現不同年齡的兒童在進行說服時，使用說服策略種類之間有顯著差異；但是發現年齡差異僅在國小兒童開始能夠考慮到說服對象的願望，並非如同國外研究，隨著年齡的增加，兒童也能呈現更多種類的說服策略。此外，研究者發現在施測過程中，兒童說服時會說出「你不再收玩具，我就跟你絕交」、「我要告訴老師，讓老師處理你」或「爸爸媽媽小氣鬼」等。研究者認為這可能是因為父母或教育工作者在日常生活中，較少給兒童機會獨立面對問題，或經常代替兒童解決問題，因而導致兒童說服時，如果被拒絕就容易放棄說服，或是轉而要成人來幫忙達到說服目的。因此建議父母和教育工作者在家庭與學校生活中，就能夠引導兒童嘗試思考對方的意圖或想法、適時示範如何說服、鼓勵兒童用說服方式去達成其社會目標，增進說服策略的發展及運用策略的能力。

2. 當對環境有所要求時，鼓勵兒童表達想法，將生活課題轉化為學習說服的機會

本研究發現兒童在面對成人時較無法在說服中明確敘述自己的請求，在施測過程中，兒童在說服成人的情境中經常產生放棄自身說服目的，轉而順從父母或老師期待的想法，即使在研究者鼓勵下，兒童仍然不敢說出自己想要的是什麼，甚至會說出：「不能亂吵，爸爸會罵會生氣！」這些現象反映出兒童在日常生活中對成人有所要求時，可能未獲得充分表達的機會、經常被要求順從或以順從父母為手段才讓兒童達成願望、常被制止要求，甚至或不聽從長輩的話就會有被處罰的危機等緣故。成人在面對兒童有所要求時，其回應態度和方式，也決定兒童是否有機會在日常生活中學會說服。因此建議父母或教育工作者盡量鼓勵兒童多表達，表達自己的意圖，及思考他人觀點，幫助兒童體驗說服的歷程。

(二) 給未來研究者的建議

在資料收集方面，本研究為了避免兒童因一再詢問而產生不耐，因此限制了每位兒童回答的次數，每一題只問兒童三次；而非如同 Clark 與 Delia (1976, 1977) 與 Piché 等人 (1978) 的研究是追問兒童直到無法回答，較能收集所有可能的說服策略。因此建議後續研究者在任務測驗設計上，可不用限制兒童的回答次數，降低次數限制的影響。

本研究在研究過程中以問答的說服任務測驗方式來進行，並控制兒童口語溝通能力，但並未發現溝通能力與說服數量有關。在施測方式的部分，Bearison 與 Gass (1979) 的研究指出兒童在真實說服情境中所提出的策略層次，會高於在假設任務中提出的策略層次。因此建議未來研究者在施測時可以採取更

多元方式，例如：以偶戲或圖片的方式輔助口語說明來呈現任務情境，讓兒童以布偶回應（含動作）的方式回答問題，使兒童有更多元的方式來理解和回應情境內容；或觀察兒童在真實情境下產生的說服行為，或許就能夠激發兒童產生更多元的說服策略。

其次，在研究設計方面，研究者發現說服課題的難易度及相關經驗，可能會影響不同年齡兒童之說服數量與層次。因此建議後續研究者在設計任務時，可以將說服課題的難易度及經驗多寡，納入研究變項加以操弄或控制，進一步探討與年齡的關係。另一方面，本研究為降低兒童的認知負荷，情境故事設計是以說服者相同的需求，隨著說服對象的轉換來進行說服。然實際上，在面對成人和面對同儕、好友的說服課題，並不盡相同；例如，說服成人是買東西，面對同儕、好友是借東西。因此，說服課題本質的差異，可能會影響兒童說服策略，這是本研究設計上的限制。建議後續研究在設計說服任務測驗時，宜控制說服情境的任務是一致的。

此外，有些兒童在借東西任務說服同儕和好友的時候，常會說出「那不要了，我叫爸爸媽媽買給我就好了」或「弄壞的話我再買一個賠你」等說服內容。其反映出兒童的說服能力與其對說服任務目標有關聯，兒童會認為某些事情是不需要說服他人的，因此不會有策略的產生。是以，後續研究在測量時，可訪談兒童對說服目標的看法，例如：是否要說服？其說服目標為何？並將說服目標作為自變項進一步探討目標對策略的影響。研究者認為兒童容易放棄說服的狀況，與日常生活中父母的教養態度或家庭社經地位可能有關連。根據 Piché 等人（1978）的研究指出兒童的說服策略並不會因為家庭社經地位的高低而有所差異，本研究也未將家庭社經地位列入自變項或控制變項，然資料收集過程促使研究者反思家庭社經的可能影響，仍建議未來研究可延伸探討父母教養態度、家庭社經地位與說服策略的關連。

參考文獻

- 李坤崇（2004）：**多元適性、激發潛能－談九年一貫課程多元評量的理念**。取自澎湖縣國教輔導團全球資訊網：<http://ceag.phc.edu.tw/~act/9301d.doc>，2007年9月5日。
- 李嫻樺（2004）：**幼稚園兒童在學習與遊戲中的性別差異之研究**。國立中山大學教育研究所碩士論文。
- 林妙徽（2000）：**臺灣兒童在扮演區的溝通行為與性別及社會地位之關係**。**臺南師院學報**，33，367-427。
- 林聖曦（1995）：**幼兒對假扮遊戲的啟動與維持之男女比較**。國立臺東師範學院主辦「八十四學年度師範學院教育學術論文發表會」宣讀之論文（臺東）。
- 林寶貴（1994）：**學齡兒童語言障礙評量表指導手冊**。臺北：國立臺灣師範大學特殊教育學系。
- 陳凌（2005）：**說服傳播-過程和實踐**。臺北：五南。
- 陳淑敏（2002）：**幼兒在社會戲劇遊戲中後設溝通語言之運用**。行政院國家科學委員會專題研究成果報告（編號：NSC90-2413-H-153-008）。
- 楊國樞（1981）：**中國人的性格與行為：形成與蛻變**。**中華心理學刊**，23（1），39-55。
- 廖雅蘭（2005）：**幼兒於戲劇遊戲中之協商內容與策略**。國立臺南大學幼兒教育學系碩士班碩士論文。
- 鄭淑貞（2006）：**幼兒於戲劇遊戲中之協商內容與策略**。國立台南大學幼兒教育學系碩士班碩士論文。
- 李心瑩譯（2000）：**再建多元智慧**。台北：遠流。Gardner, H. (1999). *Intelligence reframed*. New York, NY: Basic Books.
- 李明譯（2003）：**收買與出賣的祕密：關於說服的創意、魅惑，及其弔詭**。台北：大塊文化。Levine, R. V. (2003). *The power of persuasion: How we're bought and sold*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Adenrian, R., Collinsworth, E., & Mustric, G. (2007). Parent-child persuasion. In S. L. Broz & M. J. Smith

- (Eds.), *Other-oriented communication, The Wittenberg University Department of Communication Yearbook* (Vol. 2 pp. 28-40). Springfield, OH: Wittenberg University.
- Arsenio, W., Gold, J., & Adams, E. (2006). Children's conceptions and displays of moral emotions. In M. Killen & J. Smetana (Eds.), *Handbook of moral development* (pp. 581-609). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Bartsch, K., & London, K. (2000). Children's use of mental state information in selecting persuasive arguments. *Developmental Psychology, 36*(3), 352-365.
- Bartsch, K., London, K., & Campbell, M. D. (2007). Children's attention to beliefs in interactive persuasive tasks. *Developmental Psychology, 43*(1), 111-120.
- 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*(2), 394-416.
- Bearison, D. J., & Gass, S.T. (1979). Hypothetical and practical reasoning: Children's persuasive appeals in different social contexts. *Child Development, 50*(3), 901-903.
- 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*(2), 351-354.
- Clark, R. A., & Delia, J. G. (1976). The development of functional persuasive skills in childhood and early adolescence. *Child Development, 47*(4), 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*(2), 128-134.
- Delia, J. G., Kline, S. L., & Bureson, B. R. (1979). The development of Persuasive communication strategies in kindergartners through twelfth-graders. *Communication Monographs, 46*(4), 241-256.
- Flavell, J. H., Miller, P. H., & Miller, S. A. (2002). *Cognitive development* (4th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Fromberg, D. P. (1999). A review of research on play. In C. Seefeldt (Ed.), *The early childhood curriculum: Current findings in theory and practice* (pp. 27-53). New York, NY: Teachers College Press.
- Jackson, M., & Tisak, M. S. (2001). Is prosocial behavior a good thing? Developmental changes in children's evaluations of helping, sharing, cooperating, and comforting. *British Journal of Developmental Psychology, 19*(3), 349-367.
- Jones, D. C. (1985). Persuasive appeals and responses to appeals among friends and acquaintances. *Child Development, 56*(3), 757-763.
- Keller, M., Gummerum, M., Wang, X., & Lindsey, S. (2004). Understanding perspectives and emotions in contract violation: Development of deontic and moral reasoning. *Child Development, 75*(2), 614-635.
- Kline, S. L., & Clinton, B. L. (1998). Developments in children's persuasive message practices. *Communication Education, 47*(2), 120-136.
- Kuebli, J., Butler, S., & Fivush, R. (1995). Mother-child talk about past emotions: Relations of maternal language and child gender over time. *Cognition and Emotion, 9*(2/3), 265-283.
- Lagattuta, K. H. (2005). When you shouldn't do what you want to do: Young children's understanding of desires, rules, and emotions. *Child Development, 76*(3), 713-733.
- Maccoby, E. E. (1988). Gender as a social category. *Developmental Psychology, 24*(6), 755-765.
- Miller, P. M., Danaher, D. L., & Forbes, D. (1986). Sex-related strategies for coping with interpersonal conflict

- in children aged five and seven. *Developmental Psychology*, 22(4), 543-548.
- Meltzoff, A., Gopnik, A., & Repacholi, B. (1999). Toddlers' understanding of intentions, desires, and emotions: Explorations of the dark ages. In P. Zelazo, J. Astington, & D. Olson (Eds.), *Developing theories of intention* (pp. 7-41). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Nippold, M. A. (1994). Persuasive talk in social contexts: Development, assessment, and intervention. *Topics in Language Disorders*, 14(3), 1-12.
- 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(3), 773-780.
- Shaffer, D. R., & Kipp, K. (2007). *Developmental psychology* (2nd ed.). Elmont, CA: Thomson Wadsworth.
- Taylor, S. E., Peplau, L. A., & Sears, D. O. (1997). *Social Psychology* (9th ed.). NJ: Prentice Hall.
- Thompson, R., Meryer, S., & McGinley, M. (2006). Understanding values in relationships: The development of conscience. In M. Killen & J. Smetana (Eds.), *Handbook of moral development* (pp. 243-266). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Thompason, R. A., & Lagattuta, K. (2006). Feeling and understanding: Early Emotional development. In K. McCartney & D. Philips (Eds.), *The blackwell handbook of early childhood development* (pp. 317-337). Malden, MA: Blackwell Publishing.
- Weiss, D. M., & Sachs, J. (1991). Persuasive strategies used by preschool children. *Discourse Processes*, 14(1), 55-72.

收稿日期：2009年10月29日

一稿修訂日期：2010年03月05日

二稿修訂日期：2010年08月31日

三稿修訂日期：2010年10月13日

四稿修訂日期：2010年11月24日

五稿修訂日期：2010年12月10日

接受刊登日期：2010年12月10日

Bulletin of Educational Psychology, 2012, 43(3), 613-632

National Taiwan Normal University, Taipei, Taiwan, R.O.C.

The Development of Children's Persuasive Strategies

Ching-Yi Liao Jui-Chih Chin

Department of Early Childhood Education
Taipei Municipal University of Education

The purpose of this study was to explore how the development of children's persuasive strategies varied as a function of age, gender, and persuadees. The subjects consisted of 60 five- and six-years old, and 60 first- and second-grade children in Taipei. The results indicated that kindergarteners were less able to state requests explicitly than elementary children. On the other hand, elementary children were able to phrase requests that acknowledged persuadees' desires. Elementary children used higher levels of strategies more than kindergarteners, when persuading adults for buying stuff as well as persuading adult and peer for cleaning up. When persuading peers and best friends for sharing toys, kindergarteners used more strategies than elementary children. Regarding gender differences, boys used simple requests more than girls. Furthermore, children were more able to acknowledge adults' desires. On the other hand, when persuading peers and best friends, they were more able to elaborate details of proposal. When persuading peers, they were more able to explain the reasons of requests/desires or to deal with counterarguments in their requests.

KEY WORDS: children, persuadee, persuasive strategies