

遊び場面における物をめぐる交渉の成否の要因分析

島田知和・田中洋

遊び場面における物をめぐる交渉の成否の要因分析

島田知和* 田中 洋**

(平成26年2月7日受理)

【要旨】 本研究の目的は、自由遊び場面における物をめぐる交渉の成否の要因を明らかにすることであった。子どもの物をめぐる交渉場面の事例分析を通して以下の3点が明らかとなった。①相手の行動を予測し交渉戦略を選択すること、②相手との親密度に応じた交渉戦略を選択すること、③交渉を成功させるためには交渉戦略の選択だけではなく、対人場面に応じた交渉スキルの習得が必要だということである。今後の課題として、交渉スキルの変容についての継続的な観察の必要性および、その際の大人の支援のあり方について検討することが示唆された。

I. 問題と目的

乳幼児期の子どもの対人関係は、母親などの特定の大人から始まり、家族や親族、その他近隣の大人などの縦の関係を中心に広がっていく。その後、幼稚園・保育園などへの入園をきっかけに同年代の子どもといった横の関係へと広がっていく。2歳児頃になると物を介した他児との関わりが多くみられるようになる。倉持(1989)は遊びの中で生じる遊具や玩具などをめぐるいざこざのような社会的葛藤場面を通して、社会性の発達が促されると述べている。

その他にも、幼稚園・保育園などでみられる社会的葛藤場面として、遊びの仲間入りに関する交渉場面があげられる。遊びの仲間入りに関する研究はこれまでに多くなされており、仲間入りを受け入れる側に焦点を当てた研究や子どもが仲間入りの際に用いる戦略が仲間入りの成否に影響を与えるといったことが明らかにされている(青井, 1991; 倉持・無藤, 1991; 原野, 1992; 原ら, 1994; 小林・野中, 2011; 島田・田中, 2013)。

これらの研究によって、仲間入りにおける交渉スキルに関する研究や遊びの維持の成否に影響を及ぼす交渉戦略に関する研究はなされているが、物をめぐる交渉場面に関して詳細に分析した研究は数えるほどである。その中で、謝(1995)の研究では、遊び場面における子どもの交渉戦略をみることにより、遊びの維持の成否と子ども間の勢力強弱関係との関連について検討している。その結果、勢力の強弱が遊びの維持に影響を与えるということが示されたが、選択された交渉戦略において個々の子どもがどのような言葉や口調を用いたかについては十分な検討がなされていない。物をめぐる交渉場面においては、倉持・無藤(1991)によって「貸して」などの常套句を用いた交渉戦略の成功率の高さは明らか

* しまだともかず 東九州短期大学幼児教育学科

** たなかひろし 大分大学教育福祉科学部

かにされてるものの、物をめぐる交渉の成否の要因について、個々の子どもの要求表現などに焦点をあてた研究が不十分であると思われる。

そこで本研究では、自由遊び場面における子どもの物をめぐる交渉場面に焦点を当て、交渉が成功した事例、失敗した事例をそれぞれ分析し、その成否にどのような要因が関わっているか明らかにすることを目的とした。

II. 方法

対象児：観察対象には、私立K幼稚園3歳児クラス（男子14名、女子12名、合計26名）からA児を抽出した。A児を対象とした理由は以下にあげる3点である。

- ① 他の子どもとの交渉が数多く観察された。
- ② 遊びの中心になることが多く、自分の要求や指示を他の子どもに対して多く出している。
- ③ 多くの交渉場面に関する事例が取りあげられる。

なお、月齢はそれぞれの事例の観察当時のものとする。

観察場面および期間(回数)：観察は自由遊び場面を取りあげた。観察期間は、2013年5月20日から2013年12月16日までであった。観察は、夏休みなどの長期休業を除いた毎週月曜日に週1回を原則として実施し、計14回であった。観察時間は、朝9時30分から10時00分の間であった。

観察方法：自由遊び場면을子どもたちの物をめぐる交渉場面を中心に観察し、その様子をフィールドメモに随時記入した。メモを取る際には、子どもの表情や口調などに注意した。観察終了後、メモをもとにフィールドノーツを作成した。その際、状況に応じてボイスレコーダーを補助的に活用した。フィールドノーツには、目立つ交渉場面を書き込み、その中で物をめぐる交渉場면을抽出し事例として取り上げた。その後、担任のからの聞きとりや新たに考察したことなどを加筆した。

分析方法：物をめぐる交渉の成否について、謝（1995）の遊びの維持の成否に関する交渉ストラテジーを参照して、観察された事例をもとに独自の交渉ストラテジーを作成した。遊び場面において、先に出された要求を先行交渉ストラテジー、これに応じてその直後に行われた行動を応答交渉ストラテジーとした。さらに、応答交渉ストラテジー表を肯定的応答交渉ストラテジーと否定的応答交渉ストラテジーに分類し、前者がみられた場合は「成功」、後者がみられた場合を「失敗」とした。それぞれの交渉ストラテジーのカテゴリーと内容については表1、表2に示す通りである。

表1 先行交渉ストラテジー

カテゴリー(行動類型)	内 容
A 脅威的・強制的	強引に自分の要求を通し、要求を受け入れさせようとする行動・発言。
B 説得	自分の要求など、交渉を行っている理由を相手に伝え、交渉を成功させようとする。
C 提案	「貸して」など常套句を用いて自分の要求を伝える。
D 援助要請行動	担任や他の子どもに交渉が成功するように第三者の介入を求めるような行動・発言。

表2 応答交渉ストラテジー

カテゴリー(行動類型)	内 容	
肯定的応答		
a	納得	積極的な行動や言動を伴って、自ら進んで相手の要求を受け入れる。
b	妥協	相手の要求を拒んだり、無言で受け入れるなどの消極的な行動や言動を伴い、相手の要求を受け入れる。
否定的応答		
c	直接的	言葉や行動を用いて直接的に相手の要求を拒否する。
d	間接的	表情や態度で間接的に相手の要求を拒否する。

Ⅲ. 結果および考察

本研究の対象児であるA児、および事例に登場するB児、C児、D児の観察時の姿（2013年5月から12月）については表3に示した通りである。表3については、担任からの聞き取りなどを参照に作成した。

表3 A児・B児・C児・D児の観察時の姿

対象児	月齢	性別	自由遊び時間の様子	人との関わり方など
A児	4歳1か月	男	当初、B児、C児と一緒に遊ぶ姿がみられた。遊びの提案をしたり、展開させたり、遊びの中心であった。12月時点でも遊びの中心になることが多かった。	当初、他の子どもに対して強い口調や引っ張るなどの強引な要求を出している姿がよくみられた。12月時点では、あまり変化がみられなかった。
B児	3歳4か月	男	当初、A児、C児と一緒に遊ぶ姿がみられた。それまでの遊びを中断して、A児やC児と同じ遊びを始める姿もみられた。12月時点では他の子どもとも遊ぶ姿がみられるようになった。	自分の要求を出すよりも、他の子どもの要求を受け入れて遊ぶ姿が多くみられた。12月時点では、自分の要求を出すようになった。
C児	3歳7か月	男	当初、A児、B児と一緒に遊ぶ姿がみられたが、自分だけ他の遊んでいる姿も何度かみられた。12月時点では一緒に遊ぶ姿の方が多くみられるようになった。	当初、A児も含め、他の子どもに対して強い口調や引っ張るなどの強引な要求の出し方がみられた。12月時点では、あまり変化がみられなかった。
D児	3歳9か月	男	当初より、A児、B児、C児と一緒に遊ぶ姿はほとんどみられなかった。	当初より、特定の子どものと一緒に遊んでいるような姿はみられず、どの子どもとも同じように遊んでいた。

次に、観察された4つの事例を時系列にそって、それぞれ交渉の成否についてその要因を分析した。なお、交渉ストラテジーの行動類型は表1、表2に基づいて斜体で書かれたアルファベットで示した。

表4 事例1 「B児の行動を予測した交渉ストラテジーの選択」

5月27日

朝の自由遊びの時間に、4～5人の子どもがテーブルの上でブロック遊びをしている。A児(4:1)、B児(3:4)はブロックを武器のようなものにみたくて一緒に遊んでおり、他の子どもは車やポケモンなどにみたくて遊んでいる。作り終えた2人はテーブルから少し離れた場所で遊び始める。

A児	ねえ、(ブロックで作った武器にみたくたもの)合体しよう。 (楽しそうに笑顔でB児の顔を覗き込みながら言う)	C
B児	(困惑した表情で何も言わずに体をそむける。)	d
A児	わるいんで。(体をそむけたB児を手でA児の方にやや強引に 向けながら強い口調で言う。)	A
B児	(納得できていないような表情で何も言わずにA児にブロックで 作った武器にみたくたものを渡す。)	b
A児	やったぁ。(うれしそうな表情で語尾をあげて言い、B児の方を見ずに 受け取る)	

その後、合体はうまくいかず、2人がつくったものはどちらも床に落ちて壊れてしまう。A児はばつが悪そうな表情をしていた。B児の方がA児よりも残念そうな表情をしていた。

表4に示したとおり、A児は初め楽しそうにB児に対して「提案」(C)をしているが、B児が「否定的応答・間接的」(d)で要求を拒否すると、交渉ストラテジーを変えて再び交渉を試みている。その結果、再び行った交渉が「脅威的・強制的」(A)ではあるが、B児が「肯定的応答・妥協」(b)を行いブロックをA児に渡していることから、この事例での交渉は成功したといえる。

表3からわかるように、A児とB児は普段からよく遊んでいる関係であり、また2人の自由遊び場面における関係性として、A児の方が遊びをリードすることが多く、B児もその要求を受け入れながら遊びを展開していく姿が観察中にも多くみられていた。そのため、A児はC児に対して「自分の要求を受け入れてくれる」という予測が普段からあるため、この事例でもA児は一度、拒否されたにも関わらず、強い口調で強引に自分の要求を押し通そうとしたといえる。

表5 事例2 「関係性の違いに基づく交渉戦略の選択」

7月8日

A児(4:2), C児(3:10), B児(3:6)が3人でブロックを使いポケモンやヒーローの武器のようなものを作って遊んでいる。C児がクラスに1つしかない車のついたブロックを見つけ、1人でタイヤを転がして遊び始める。A児, B児はその様子を見ており, A児が車のついたブロックを欲しがり, それをめぐるA児とB児の言い合いが始まる。

A児	くるまかして (C児に向かって強い口調で言う)	C
C児	かさん (強い口調で言い返す)	a
A児	それ弱いよ (C児が使っている車のついたブロックをさして強い口調で言う)	B
B児	(2人が言い合っている様子をだまってみている)	
C児	弱いて言った方が弱いんで (強い口調で言う)	
A児	先生, Cくんが車貸してくれん (強い口調で担任の方を見ながら言う)	D
担任	順番に貸してあげて (子どもに向かって話している様子ではなく, 別のことに手を取られながら, 普段と同じような口調で話す。)	
C児	(担任の方を見ることもなく, そのまま遊び続ける。)	

B児も含めて, A児とC児は納得しない様子でしばらくだまって座っていた。その後しばらくして, A児から家での出来事を話し始める。それに応じてC児やB児も家での出来事を話す。C児はそのまま車のブロックを使って遊び続けていた。A児は家での出来事は話しながら「貸して」と要求を続けていた。

表5に示したとおり, A児は初め交渉戦略「提案」(C)を用いていたが, それでは自分の要求が通らなかったため, なんとか交渉を成功させようと「説得」(B)や「援助要請行動」(D)などの他の交渉戦略を使用している。それでもC児が「否定的応答・直接的」(a)を続けたため, 交渉が失敗している。

表3からわかるように, A児とC児は自由遊びの時間においては日頃からお互いに自分の要求を出し合い, 対等な関係で遊びを展開している。これに対して, B児はA児・C児に比べ自分の要求を出すことが少なく, 他の子どもの要求を受け入れることが多い。こういったA児とB児, C児それぞれとの関係性の違いから, A児はB児との交渉ではみられなかった「説得」(B), 「援助要請行動」(D)といった交渉戦略を複数用いて交渉を行っていると考えられる。

A児が交渉に失敗した要因として, 選択したこれらの交渉戦略が効果的な結果をもたらすための交渉スキルが, A児にはまだ十分に身につけていなかったのではないかと考えられる。表5からわかるように, A児はC児に対して強い口調で交渉し続けているが, C児に対してこのような態度は交渉を成功させる上で不適切だったといえる。これらのことから交渉の成否に影響を与える要因として, 相手との関係性の違いに基づく交渉戦略の選択だけでは

なく、相手との関係性に応じた口調や態度などの交渉スキルにも配慮することが必要だといえる。

表6 事例3 「C児の行動に配慮した交渉戦略の選択」

9月30日

教室にはいくつかテーブルが出されており、A児（4:5）・C児（3:11）・B児（3:8）の3人は同じテーブルの周りに集まって座っている。3人はブロックでつくったものを仮面ライダーなどのヒーローの武器にみたてて、それぞれが思い思いにブロックでヒーローの武器をつくって遊んでいる。

A児	（ブロックを）かして（リズムをつけてB児に向かって軽い口調で言う）。	C
B児	だめよ（困った表情だが、リズムをつけて、A児に合わせて軽い口調で言う）。	d
A児	そしたら同じやつ（A児が手にしているブロックでつくった武器）つくっちゃうるか（B児の顔を覗き込んで楽しそうに言う）。	C
B児	（あまり表情を変えず、何も言わずにうなづく）	b
A児	ねえ、Cくんその長いやつひとつ貸して（手を出さずに、C児に向かって尋ねるように語尾を上げて言う）。	C
C児	だめ（A児の方を見ずに言う）。	d
A児	2つもちょっとけん1ついいやろ。Bくんに武器つくってあげるんやけど（特に口調を変えることなく、説得するように言う）。	B
C児	（初め困った表情でうつむいていたが、言われてあまり間をおかずに、あまり嫌な表情をせずに納得した様子でA児にブロックを渡す）	b
B児	（2人のやりとりを何も言わずにじっとみている）	

A児はC児からもらったブロックですぐにB児に自分と同じ武器をつくってあげる。B児はA児に「ありがとう」と言い、受け取り3人はそれぞれがつくった武器を持ち、テーブルから離れて走りながら楽しそうに遊び始める。

表6に示したとおり、初めA児は、B児が持っているブロックを貸してもらおうと「提案」(C)したが、「否定的応答・間接的」(d)によって拒否されたため、提案の意図(B児に自分が使っているものと同じものをつくってあげる)を再度「提案」(C)し、B児もこの要求に「肯定的応答・妥協」(b)で応じている。その後、A児はC児に対してブロックを貸してほしいと「提案」(C)し、一度は「否定的対応・間接的」(d)によって断られるが、再度「説得」(B)し、C児から「肯定的対応・妥協」(b)を得ている。従って、この交渉が成功したといえる。

事例3でA児が用いた主な交渉戦略は、事例2でもみられた「説得」(B)であり、交渉の相手も同じC児である。事例3では、強い口調で自己の要求を通そうとはせず、いつもの口調で提案の意図を説明することでC児の肯定的対応を引き出している。事例3での成功の

要因として、選択した交渉戦略とC児に対する口調や態度などの交渉スキルが適切であったことが考えられる。C児に対しては「強い口調などの強引なやり方では自分の要求を受け入れてもらえない」という予測がA児にはあり、C児の行動に配慮したからだと考えられる。

表7 事例4 「遊び場面における相手との親密度に応じた交渉戦略の選択」
10月21日

A児(4:5), D児(4:2)はブロックでつくった馬をそれぞれ1体ずつ持っている。また、C児(4:1)はブロックでつくった馬を2体持っており、その2体を組み合わせてより大きな馬をつくっている。ブロックで作った馬を本物の馬のようにみだてて3人で床や机の上を走らせるように遊んでいる。この馬をつくるためには長いブロックが1つ必要であり、このブロックの数は教室に少ない。A児はC児が持っている大きい馬をつくるために必要な長いブロックをもう1つ探している。

A児	Cくんみたいに大きい馬をつくる(独り言のように言う) かして(D児に向かって強い口調で言う)	C
D児	えー(困った表情でそう言いながら、A児から遠ざかるように教室の反対の方へ行く)	d
A児	かしてくれん(近くにいたC児に対して不満そうな表情で同意を求めるように言う)	D
C児	(A児が言ったことに対して何も言わずに、またA児の方を向かないまま自分の馬で遊び続ける)	d
A児	かして、かして(床に落ちているブロックの中から長いブロックを探す様子もなく、足音をさせながら、威圧的にD児の後を追いかける)	C
D児	あるよ(教室の壁際に追い込まれたD児は、床に落ちている長いブロックを1つ見つけて困った表情でA児に渡す)	
A児	やっとできた(特にD児に対して何かを言うこともなく、うれしそうな表情で大きな馬をつくり出す)	
D児	(安心した様子で笑顔になる)	

そのまま3人で大きな馬を床や机の上を走らせながら遊び始める。

表7に示したとおり、事例2、事例3でA児は自分が用いた交渉戦略が上手くいかなかったことに対して、他の交渉戦略を用いたり、同じ交渉戦略でも口調などの交渉スキルを変えたりと変化がみられたが、事例4では初めに使用した交渉戦略「提案」(C)を拒否されたにも関わらず、途中で「援助要請行動」(D)がみられたものの再度「提案」(C)を用いて強引な口調や態度で自分の要求を出し続ける姿がみられた。偶然にD児がもうひとつブロックを見つけ、それを渡すことによって、A児はブロックを手にはしているが、当初のA児の要求は通っておらず、交渉は失敗したといえる。

A児からは、表6に示すように自分の要求が通らなかったことに対して、交渉ストラテジーを変化させて相手に配慮して交渉する姿がみられている。それに対して、事例4ではそのような姿がみられなかった。その理由として、A児とD児の自由遊び場面での関係性がB児、C児との関係性と比べ、それほど密なものではないからだと考えられる。表3からわかるように、D児は観察期間中にA児と一緒に遊んでいる姿はあまりみられなかった。これに対して、A児はB児、C児とは日頃からよく遊んでおり、相手に応じて交渉ストラテジーを選択している。事例4でA児はD児に対して強い口調で要求を出し続けた結果、上手くいかなかった。今後、一緒に遊ぶ機会が増えることによって、D児に合わせた他の交渉ストラテジーがみられるのではないかと考えられる。

事例1から4の分析を通して、子どもの遊び場面における物をめぐる交渉の成否に影響を与える要因として、以下の3点が明らかとなった。

第1に、交渉を成功させるためには交渉相手の行動を予測し、それに配慮した交渉ストラテジーを選択することである。第2に、交渉を成功させるためには交渉相手との親密度に応じた交渉ストラテジーを選択することである。遊び場面における親密度は一緒に遊ぶ機会が増えることによって高くなる。そのような経験を重ねることによって、どのような交渉ストラテジーだと相手に受け入れられやすいのかが、理解できるようになる。また、初めて遊ぶ相手には「説得」(B)や「提案」(C)などを用い、さらに穏やかな口調で交渉することで成功率は高くなると考えられる。交渉ストラテジーの選択には、謝(1995)が述べているような勢力関係の強弱に加え、相手との関係性によっても影響されるということが明らかになった。

第3に、以上のような相手に応じた交渉ストラテジーの選択だけではなく、対人場面に応じた交渉スキルの習得が必要だということである。すなわち、相手に対する口調や態度などの交渉スキルが未熟であると交渉が失敗することが多いことが明らかになった。

今後の課題として、本研究で対象となったA児、およびB児、C児、D児について引き続き観察を行い、どのようにして交渉スキルが習得されていくか分析・検討を行い、また子どもに適切な交渉スキルを習得させるために、担任などの大人によるどのような支援が必要か分析・検討していくことが求められる。

参考文献

- 1) 青井倫子(1991) 遊び場面における幼児の仲間入りのストラテジー, 広島大学教育学部紀要 第1部 第40号 pp.187-192.
- 2) 青井倫子(2000) 幼児の仲間入り場面における規範の機能, 幼年教育研究年報 第22巻 pp.45-52.
- 3) 原孝成・片岡美菜子・謝文慧・祐宗省三(1994) 幼児の仲間入りに関する研究—遊び集団の組織性と維持について—, 幼年教育研究年報 第16巻 pp.27-32.
- 4) 原野明子(1992) 幼児の仲間入り場面における仲間の意図の解釈と方略, 広島大学教育学部紀要 第1部 第41号 pp.221-225.
- 5) 謝文慧(1995) 幼児の遊びにおける交渉ストラテジー —勢力関係と遊びの維持との関連—, 幼年教育研究年報 第17巻 pp.91-98.

- 6) 飯島典子 (2008) 「気になる」子どもの遊びの共有と社会性の発達—遊びの分類—, 発達研究 第22巻 pp.151-162.
- 7) 岩田恵子 (2011) 幼稚園における仲間づくり—「安心」関係から「信頼」関係を築く道筋の探求—, 保育学研究 第49巻 第2号 pp.41-51.
- 8) 小林由乃・野中弘敏 (2011) 4歳児の仲間入り過程における拒否・阻止の事例研究—仲間を受け入れる側の視点から—, 山梨学院短期大学研究紀要 第31号 pp.39-46.
- 9) 倉持清美 (1989) 幼稚園のなかのいざこざ, 幼児の教育 第11号 pp.40-49.
- 10) 倉持清美・無藤隆 (1991) 「入れて」「貸して」へどう応じるか—一時的遊び集団における遊び集団外からのかかわりへの対処の方法—, 保育学研究 第29号 pp.132-144.
- 11) 島田知和・田中洋 (2013) 遊びの仲間入りにおける受容の要因分析, 大分大学教育福祉科学部附属教育実践総合センター紀要 30 pp.31-39.
- 12) 横井紘子 (2006) 保育における「遊び」の捉えについての—考察—現象学的視座から「遊び」理解の内実を探る—, 保育学研究 第44巻 第2号 pp.189-199.

An Analysis on the Result of the Negotiation in the Free Play Situation

Tomokazu SHIMADA Hiroshi TANAKA

The purpose of this study was to analyze the factor of the result of the negotiation in free play situation.

The results were as follows;

1. It was to choose the negotiation strategy on the basis of the other' s behavior.
2. It was to choose the negotiation strategy on the basis of friendship.
3. It was necessary that result of the negotiation in the free play situation not only have to choose the negotiation strategy but also carry out thenegotiation skill in time.

It was suggested that longitudinal observation on the development to negotiation skill and examination on the educational support was important.

Key words :free play, peer relationship, negotiate skill

