

## 学習場面におけるライバルの有無に影響する要因 —競争と学習に対する態度に注目して—

### Factors that affected the existence of rivals on learning situations: Approach from competitive attitude and learning attitude.

太田 伸幸  
Nobuyuki OTA

**Abstract:** The purpose of this study was to investigate factors that affected the existence of rivals on learning situation among the high-school students and to account for the relevance between those factors and rival cognition or absence. 685 high school students answered 1 or 2 questionnaires of the following 3 types; 1) rival cognition, 2) rival absence, and 3) achievement motive, fear of success motive, competitiveness, personal development competitive attitude, and learning attitude. A discriminant analysis was performed using 3) as predictors of rival existence. It was clearly shown that personal development competitive attitude and learning attitude were more suitable for discriminating between rival presence and absence. A correlation analysis between 3) and 1) or 2) revealed that higher competitiveness was related to lower cognition of mutual action with rivals and that low learning attitude and high fear of success had a large effect on rival absence. These results suggested that belief that one can achieve of personal development competitive attitude and high worth on learning were necessary to have a rival.

#### 1. 問題と目的

我々は社会生活を営む上で、様々な他者との相互交渉を行なっている。その際、相手により、もしくは場面により異なる相互交渉スタイルを取る必要がある。こうした相互交渉を通して他者と多種多様な対人相互関係を築いていくことになる。中村（1983）は、傍らの他者との相互関係を、①目標性（協同—競争）、②結合性（友好—敵対）、③分化性（対等—上下）の3次元でとらえている。この次元では、目標性は複数の個人が同じ目標を持ったときに生じる関係、結合性は他者との心理的結合と分離という相互関係、分化性は他者との役割の分化の関係とされている。また、Deutsch（1982）は、対人関係の次元として①協同と競争、②勢力分布の対等と非対等、③課題指向的と社会・情緒的、④公式的と非公式的をあげている。

このどちらの相互的対人関係の分類においても、協同—競争関係は目標を媒介とした関係とされており、お互いに力を出しあってその目標を達成しようとするれば、その関係は協同関係と称される。反対に一方がその目標を達成した場合、もう一方が目標を達成することがで

きなくなるようになると、その関係は競争関係と称される。競争状況については、Deutsch（1949）以来、多くの研究者によって検討されている。Deutschは競争を、「ある状況下において、同じ目標を持つ人々の中で、一部の者が目標を達成したら、他の者は目標を達成することができない状況」と定義した。以後の研究者においても、競争の定義はこれに基づいている。

競争状況は、スポーツやビジネスの世界など多くの場面で見られ、特に教育場面では競争的な目標構造が支配している（鎌原、1983）と言われている。確かに、学校の成績、受験など、生徒は周りの級友や見知らぬ他者と直接的・間接的競争を行なっている。直接的な競争では、ときには親友が競争相手となることも多い。そのため、競争における否定的な対人認知を生起させない環境作り（室山・堀野、1990）や競争者としての有効な方略の指導（Deutsch、1993）など、有効な競争状況を提供できる環境を整備する必要性が指摘されている。また、吉田・山下（1987）は、児童・生徒の学習意欲に及ぼす要因について調査し、中学生の学習を促進する要因として友人やライバルとの競争意識を指摘した。したがって、競争意識の対象として、友人だけでなくライバルについても検討する必要があることが示唆される。しかし、学習場面のライバルについてのみならず、一般のライバルについては

これまであまり取り上げられていない。

ライバルを Deutsch (1982) の分類に従って分類すると、競争的・課題指向的で公式な関係であり、対等な立場の関係になる。Wish, Deutsch, & Kaplan (1976) は営業成績を競っている関係を、Desteno & Salovey (1996) や White (1981) は、恋愛関係において特定の相手を得るために競っている関係をライバルという呼称を用いて表現している。特に恋愛関係のライバルでは、競争相手に対する嫉妬について検討されており、ライバルという用語が用いられる関係では競争関係、敵対関係であるような対人関係が強調されている。

これに対して太田 (2000a) は、どういう関係がライバル関係と考えられているかについて、数量化Ⅲ類を使用して「協同-競争」, 「友好-敵対」, 「好敵手型-宿敵型」の 3 軸を判断基準としていることを示した。このうち「友好-敵対」の軸でライバルが存在する被験者と存在しない被験者の意識の差が大きく、ライバルが存在する被験者はライバル関係を友好的な関係ととらえていることを指摘した。太田 (2004a) は、太田 (2000a) を基に尺度を構成し、因子分析を使用して、ライバル関係の認知基準について「相互作用」, 「競争意識」, 「対等性・対照性」の 3 因子を抽出した。「相互作用」とはお互いに対する影響力の大きさを表わし、「競争意識」は相手に対する競争心、「対等性・対照性」は同性、能力が同じくらいといった対等性と、立場が逆といった対照性を表わす。このうち「相互作用」と「競争意識」は、太田 (2000a) の「協同-競争」の軸に負荷の高い項目が多く、「協同」に「相互作用」が、「競争」に「競争意識」がそれぞれ対応していると考えられる。このように、協同と競争が独立した因子として抽出されたことは、特定の場面に限定しない一般的な対人関係としてのライバルは、必ずしも競争関係だけでは説明できず、また、敵対関係であるともいいきれないことを表わしている。

では、個人が実際にライバルとして認知している相手はどのような人物であり、相手とはどのような関係にあるのであろうか。室山 (1995) は、ライバル関係のとらえ方の軸として、「対等-非対等」, 「一方的-双方向的」, 「課題重視-人物重視」の 3 軸を提示し、ライバルを「課題を媒介として競争する相手で、実力は同程度であり、競争によってお互いに良い影響を及ぼしあう相手 (p.460)」として定義した。さらに室山は、実際に認知されたライバルとの関係を基に、ライバルとの関係を「課題中心関係」, 「敵対関係」, 「友人関係」, 「親友関係」の 4 群に分類した。この分類のうち「敵対関係」のみが敵対関係としてとらえられる関係であり、ライバルは競争相手ではあるが、必ずしもネガティブな関係を意味しているわけではない。さらに太田 (2004b) によると、

ライバルは親友あるいは友人のように好意的に認知、評価されていることが確認されている。

このようなライバル関係、ライバル認知を抱く理由について、太田 (2001a) は、高校生が学習場面において、相手をライバルとして認知した理由 (以下、認知理由)、およびライバルを持たない理由 (以下、不在理由) の両面から検討した。太田は、ライバルの存在の意義を認めることがライバルを認知する大きな理由となると主張し、ライバル認知はライバルへの価値付けだけでなく、本人の特性やライバルとして認知される相手の特性、競争の内容 (学習) への価値付けなどにより規定されることを示唆した。しかし、具体的な特性との関連については、測定データに基づく考察でないため、本研究では具体的な特性との関連について検討を行なう。こうした検討を行なうことで、学習場面におけるライバルの位置付けがより明確になるであろう。

ライバルの有無に影響を与える要因として、まず、生徒の学習に対する関与度の高さがあげられる。太田 (2001a) は、ライバルの認知理由について、自己評価維持モデル (Self-Evaluation Maintenance model; SEM モデル) を用いて考察している。SEM モデルとは Tesser, Campbell, & Smith (1984) によって提唱されたモデルで、比較する他者との心理的な近さ、他者の遂行および自分の遂行の認知もしくは遂行そのもの、比較の対象に対する関与度の高さを変化させることによって、個人の自己評価を維持、あるいは高めようとする意識過程を表わす。SEM モデルでは、心理的に近い他者の遂行が、自分の関与度が高い対象 (本研究では学習) に関するものである場合、比較過程が生起するとしている。すなわち、学習場面では学習そのものへの関与度 (意識の高さ) が低いと SEM モデルの比較過程は生起しないことになる。ライバルが存在する生徒は学習に対して積極的であり、ライバルとも心理的にも近いため、ライバルの認知プロセスでは比較過程のモデルに従って検討されている (太田, 2004b)。しかし、学習に対する意識の高さが、ライバルの有無に及ぼす影響の大きさについては検討していないため、学習に対する意識の高さ (学習態度) についての検討が必要であろう。また、成績の自己認知についても、学習に対する意識と関連があると考えられるため、あわせて測定する。

次に、生徒自身の競争心が考えられる。ライバルが存在する被験者の方が競争心が強い (室山・弓削, 1990) ことや、ライバルが存在する生徒のほうが競争に対する態度が肯定的 (太田, 2004b) であることが指摘されており、競争心はライバルの有無を特徴づけるのに有効な特性であろう。本研究では競争心に関する尺度として、弓削・室山 (1990) の競争心尺度、太田 (2004b) の競争肯

定観を使用する。また、競争心は達成動機の側面からも検討が行なわれており、堀野・森（1991）は達成動機について自己充實的達成動機と競争的達成動機の存在を明らかにし、他の特性との関連の検討を行なっている。また、スポーツ心理学でも競争心は達成目標として扱われており、特に競争的な達成動機は成功を目標としているため、成功回避動機とは負の相関を持つのではないかと考えられる。したがって、競争心に関する特性として、堀野・森（1991）の達成動機尺度、および、青柳・斎藤・神谷・北沢・前田（1980）の成功回避動機も使用する。

競争心について太田（2001b）は、競争心と競争肯定観の測定している競争心の側面をそれぞれ目標型競争心、手段型競争心と表現している。目標型競争心とは競争に勝つこと、すなわち競争自身が見かけ上目標となるような競争を行なおうとする意識である。太田（2003）の過剰な競争心や Ryckman, Hammer, Kaczor, & Gold（1990）の過競争尺度（Hypercompetitive Attitude scale; HCAS）などは、目標型競争心についての影響の記述、測定であると考えられる。そして手段型競争心は何か別の目標（例えば自分の成績を伸ばす、動機づけを促す、など）が存在し、その目標を達成する手段として競争を行なおうとする意識である。どちらがよりライバルを持ちやすい生徒の特徴としてとらえられるか、それぞれの側面について検討する必要がある。

また、これらの要因からライバルの有無への影響についてだけでなく、ライバルの認知理由・不在理由とどのような関連を持つのかについても検討されていない。ライバルに対する考え方がそれぞれの理由に含まれており、ライバルに対する価値付けの信念が含まれているため、これらの要因と認知理由・不在理由は関連を持つことが予測される。ライバルに対する価値付けの高さが、どのような要因と関連するかを検討することは、ライバル認知の在り方について重要な示唆を与えるであろう。

本研究では、まず、生徒の競争心や学習態度が、ライバルの有無にどれくらい影響を及ぼしているのかについて検討することを第1の目的とする。そして、その影響は生徒自身のライバルの認知理由・ライバルの不在理由と関連しているのかについて検討することを第2の目的とする。この2点について検討することで、ライバル認知の意味について新たな視点が開けることであろう。

## 2. 方法

### 2.1 調査対象者

愛知県内の公立普通科高校1, 2年生 685名（男子 269名, 女子 412名, 不明 4名）を調査対象者とした。なお、回答の不備により、4名が分析対象から除外された。調査

には3種類の調査紙を用意し（調査紙の内容については後述）、調査対象者にはそのいずれか1種類もしくは2種類の調査紙に回答を求めた。調査紙1は全調査対象者のうち調査時点で学習に関するライバルが存在すると回答した生徒、調査紙2は学習に関するライバルが存在しないと回答した生徒に実施した。調査紙3は全調査対象者のおよそ3分の1に当たる220名（内2名が回答の不備により分析から除外された）を対象に実施した。したがって、調査対象者の内訳は、調査紙1のみ（174名）、調査紙2のみ（289名）、調査紙1および3（82名）、調査紙2および3（136名）となった。

## 2.2 調査内容

本研究では以下にあげる3種類の調査紙を作成した。

### 2.2.1 調査紙1：ライバルの認知理由

- (1)ライバルの成績、自分との実力差の認知：ライバルの成績については10段階で評定を求めた。自分との実力差の認知については、「自分の方が上」「どちらかといえば自分の方が上」「同じぐらい」「どちらかといえば相手の方が上」「相手の方が上」から当てはまるものを選択させた。
- (2)ライバル意識の方向性：「相手もライバルだと思っている」「多分相手もライバルだと思っている」「多分自分だけがライバルと思っている」「自分だけがライバルと思っている」から当てはまるものを選択させた。
- (3)ライバル認知理由尺度：太田（2001a）で使用された、ライバルの認知理由を測定する尺度を使用した。14項目からなり、ライバルに対する価値付け（相互作用）と認知したライバルの特性（親近性、目標認知、能力対等）の4つの下位尺度から構成されている。

### 2.2.2 調査紙2：ライバルの不在理由

- (1)ライバルの不在理由尺度：太田（2001a）で使用された、ライバルが存在しない理由について測定する尺度を使用した。30項目からなり、「自己志向性」、「ライバル回避」、「ライバル無関心」という、主にライバルの価値付けに関する3つの下位尺度から構成されている。

### 2.2.3 調査紙3：競争・学習に関する尺度の項目

- (1)達成動機測定尺度（23項目）：堀野・森（1991）が作成した達成動機測定尺度を使用した。達成動機とは、障害を克服して目的を達成しようとする意欲や持続力のことを指す。「自己充實的達成動機」（13項目；例「いつも何か目標を持っていたい」）、「競争的達成動機」（10項目；例「勉強や仕事を努力するのは、他の人に負けなためだ」）の2つの下位尺度から構成されている。

(2)競争心尺度(10項目): 弓削・室山(1990)が Buss(1986)の尺度を訳出した, 対人間の競争に関する競争意識を測定する尺度である(例「人と力を競い合うときのスリルが好きだ」)。

(3)競争肯定観(6項目): Ryckman, Hammer, Kaczor, & Gold(1996)が作成した PDCAS(Personal Development Competitive Attitude Scale)を太田(2004b)が訳出し, 抜粋して使用している項目を採用した。競争が個人の成長に有効な手段であると考えているかどうかという観点から, 競争を肯定的に評価する態度を測定する尺度である(例「競争を通して自分の能力を発見することがある」)。

(4)成功回避動機(14項目): 青柳・斎藤・神谷・北沢・前田(1980)で作成された尺度で, 仕事や課題において成功することを避けようとする動機を測定する。27項目から構成される尺度であるが, 逆転項目は競争心尺度, 競争的達成動機と内容的・表現的に近い項目となっているため削除した。また, 先行研究であまり分析に使用されていない項目も削除したため, 本研究では14項目のみを使用した(例「何かを成し遂げるためには, 楽しみをあきらめなければならないと思う」)。

(5)学習態度尺度(9項目): 松原・橋川・犬塚(1985)が開発した日本文学学習意欲診断検査(FIGHT)の「学習への興味」, 「学習への価値観」, 「学習達成動機」, 「学習の自己効力感」の項目を参考に作成した(例「計画した勉強は最後までやり遂げる」)。

(6)本人の成績: 自身の成績について10段階で自己評価を求めた。

回答方法は一部の項目(成績, 成績差の認知, ライバルの有無, ライバル意識の方向性)を除き, すべて「当てはまる(5点)」～「当てはまらない(1点)」の5件法で評定を求めた。

### 2・3 手続き

調査は2000年12月～2001年1月に授業時間の一部を用いてクラス単位で集団実施した。調査は別の研究目的を持つ調査と同時に進められたため, 調査紙は調査紙3, 調査紙1, 調査紙2の順に綴じたもの, あるいは調査紙3が綴じられるページに別の研究目的を持つ調査紙を綴じたものを作成し, クラスごとにどちらかを割り当てた。調査紙3(もしくは別の研究目的を持つ調査紙)を回答後, ライバルの有無について「あなたには現在, 学習についてのライバルと呼べる存在はいますか」という教示を調査紙上で与え, その回答内容(ライバルの有無)によって調査紙1もしくは調査紙2に回答するよう教示した。該当する全ての調査項目の回答にはおよそ20分ほどを要した。

## 3. 結果

ライバルが存在する生徒の回答を用いて, 相手との能力差とライバル意識の方向性のクロス集計表を作成したところ, 相手との能力差について2つの傾向が見られた(Table1)。一つ目は実力が同程度の相手と競い合う場合であり, もう一つは自分よりも能力が上の相手を目指して努力する場合である。ライバル意識の方向性と相手との能力差の認知を照らし合わせてみると, 自分よりも成績が上であると認知している相手には一方的にライバルと認知し, 相手を目指している傾向がうかがえる。一方で, 双方向的なライバル関係を認知している生徒の多くは, 実力の差をそれほど強く認知しておらず, お互いに競い合える関係としてライバルを認知している。

### 3・1 ライバルの認知理由・不在理由の構造の確認

まず, ライバルの認知理由についての相関行列の対角要素に1.00を入れ主成分分析後, プロマックス回転による斜交回転を行なった。回転前の固有値の減衰状況(第1固有値より3.66, 2.73, 1.51, 1.23, 0.87, …以下略)を基に固有値1.0以上の4因子解を採用した(Table2)。この4因子で回転前の全分散の65.3%が説明可能となる。各因子の内容は太田(2001a)を支持し, 第1因子から順に「親近性」(3項目; 例「いつも一緒にいたから」), 「目標の対象」(4項目; 例「相手のほうが自分より少し上にいたから」), 「能力対等」(2項目; 例「気がついたら自分と能力が並んでいたから」), 「相互作用」(3項目; 例「お互い競ったほうが向上できるから」)であった。ただし相互作用のみ一部の項目の因子負荷が低いため, 2項目を残余項目とし3項目とした。「親近性」は物理的な近さや相手との親しさを示し, 「目標の対象」は目標の対象となるような人物をライバルとして選ぶ傾向を示す。そして, 「能力対等」は能力的に同じ位の生徒をライバルとして選ぶ傾向を示し, 「相互作用」は相手と関わりあいを持つことによって, 動機づけや向上心を持つ傾向を示す。各因子について $\alpha$ 係数を算出したところ, 第1因子から順に.82, .68, .85, .72となり, 内的一貫性による信頼性は一応確認されたといえる。

次に, ライバルの不在理由についても同様に主成分分析後, 斜交プロマックス回転を行なった(Table3)。回転前の固有値の減衰状況(8.97, 1.97, 1.75, 1.69, 1.43, 1.08, …以下略)は, 太田(2001a)と同様, 単因子性を示しているが, 因子解釈の可能性から5因子解を採用した。この5因子で回転前の全分散の52.7%が説明可能となる。

第1因子は「他人と比べる必要がないから」など他者との比較する必要性を感じない7項目が集まったため,

Table1 ライバル意識の方向とライバルとの成績の差の認知 (n=250)

	自分の方が上	やや自分の方が上	同じくらい	やや相手の方が上	相手の方が上
一方的ライバル認知	3	6	25	32	56
双方向的ライバル認知	3	19	59	37	10

Table2 ライバルの認知理由の因子分析結果(主成分分解, プロマックス回転後) (n=256)

	F1	F2	F3	F4
<b>第1因子 『親近性』(3項目)</b>				
いつも一緒にいたから	.936	.056	-.098	-.090
常に近い関係にあったから	.902	.035	.011	-.059
お互いに親友だったから	.682	-.104	.010	.273
<b>第2因子 『目標性』(4項目)</b>				
相手のほうが自分より少し上にいたから	.125	.780	.230	-.033
なかなかその人に勝てなかったから	-.009	.716	-.145	-.048
自分の目標になる人を考えるときに、ちょうどいい学力の持ち主であったから	.001	.680	-.120	.132
自分よりすぐれているのが悔しかったから	-.058	.680	.297	-.112
<b>第3因子 『能力対等』(2項目)</b>				
気がついたら自分と能力が並んでいたから	-.042	.097	.920	.000
成績が同じくらいだったから	-.007	.040	.899	.122
<b>第4因子 『相互性』(3項目)</b>				
お互い競ったほうが向上できるから	.019	-.057	.168	.838
相手の頑張っている姿が自分を奮起させるから	-.112	.136	-.177	.755
お互いに刺激あって、共に向上する喜びを覚えたから	.175	-.067	.089	.723
<b>残余項目(2項目)</b>				
相手を自分の目標にしたかったから	-.017	.576	-.471	.154
相手と関わりあいを持ちたかったから	.379	.037	.049	.309
因子間相関				
	F1	F2	F3	
F2	.088	—		
F3	.252	-.175	—	
F4	.340	.233	.065	—

「自己指向性」の因子と命名した。第2因子は「ライバルとして意識した人を嫌いになりそうだから」、「他人と競うのが好きではないから」など他者との競争やライバルそのものを避ける傾向を示す6項目が集まったため、「ライバル・競争回避」の因子と命名した。第3因子には「ライバルを持つことを考えたことがなかったから」など、ライバルそのものの必要性を感じていない6項目が集まったため、「ライバル不要」の因子と命名した。第4因子には「学習に関心がないから」など、競争の対象となる学習に対して関心が低い傾向を表わす3項目が集まったため、「学習無関心」の因子と命名した。第5因子には「自分と同じ成績の人がいないから」など、ライバルとなる対象が存在しないことを表わす3項目が集まったため、「対象不在」の因子と命名した。この5因子について $\alpha$ 係数を算出したところ、第1因子から順に.81, .83, .76, .71, .49となった。第5因子のみ値がやや低いが、他の4因子は内的一貫性による信頼性が高いといえる。

太田(2001a)では、ライバルの不在理由は「自己志向

性」「ライバル無関心」「ライバル回避」の3因子構造とされていた。本研究では、太田(2001a)と共通する因子は「自己指向性」のみであった。ただ、「ライバル不要」の項目は「ライバル無関心」の項目と類似し、「ライバル・競争回避」の項目は「ライバル回避」の項目と内容がそれぞれ類似しているため、対応する因子であると考えられる。そして「対象不在」と「学習無関心」の2因子は本研究で新たに示された因子である。「対象不在」については、信頼性が低い、因子間相関は他の全ての因子と弱い負の相関を示しており、内容的に独立した因子とみなすことは可能であろう。また、「学習無関心」は競争の対象となる学習に対する関与度の低さに関する因子である。SEMモデルでは学習に対する関心が低い場合、他者との比較は起こりにくいとされている。したがって、「学習無関心」は他者との比較を生起しにくくする因子であると考えられる。

### 3・2 競争・成績に関する尺度の分析

競争・学習に関する尺度について、尺度ごとに合計得

Table3 ライバルの不在理由の因子分析結果(主成分分解, プロマックス回転後)(n=423)

	F1	F2	F3	F4	F5
<b>第1因子 『自己志向性』(7項目)</b>					
他人と比べる必要がないから	.704	-.057	.024	.150	-.046
自分の成績にしか興味がないから	.687	-.137	-.103	.000	.166
他人と成績を比べても意味がないから	.673	.161	-.005	.101	.019
自分は自分だと思っているから	.655	.150	.043	-.153	.068
他人の成績は気にならないから	.597	-.075	.028	.270	.129
他人を気にしたくないから	.545	.332	.021	-.059	-.069
他人を目標とはしていないから	.489	-.102	.332	-.139	-.107
<b>第2因子 『ライバル・競争回避』(6項目)</b>					
ライバルとして意識した人を嫌いになりそうだから	-.152	.761	.033	-.147	.149
他人にライバルと思われたくないから	-.090	.744	.158	.069	.049
他人と競うのが好きではないから	.082	.713	-.042	-.108	-.059
他人と成績を比べられたくないから	.313	.679	-.227	-.055	-.056
ライバルを持ちたくないから	.055	.619	.196	.015	-.061
他人をライバルと思いたくないから	-.088	.610	.261	.202	.014
<b>第3因子 『ライバル不要』(6項目)</b>					
ライバルを持つことを考えたことがなかったから	-.014	-.120	.699	.175	-.129
ライバルというものがぴんとこないから	-.127	.058	.626	.165	.258
他人をライバルとして意識できないから	-.063	.169	.572	.114	.004
今の状況で良く頑張っていると思うから	.027	.092	.559	-.307	.014
他人をライバルとまでは考えられないから	.088	.286	.481	.063	.122
学習でライバルを持つことが考えられないから	.240	.074	.449	.219	-.076
<b>第4因子 『学習無関心』(3項目)</b>					
学習に関心がないから	.075	-.136	-.054	.892	.016
勉強自体が嫌いだから	-.070	.008	-.081	.864	.051
他人が頑張っているても気にならないから	.298	-.023	.142	.412	.021
<b>第5因子 『対象不在』(3項目)</b>					
自分と同じ成績の人がいないから	.027	.213	-.075	.064	.750
ライバルとなるような人がいないから	.243	-.048	-.078	.004	.682
今までたまたまいなかった	-.177	-.179	.328	-.039	.569
<b>残余項目 (5項目)</b>					
他人と目標(進路等)が違うから	.551	-.019	-.003	.022	.480
ライバルがいても成績は変わらないから	.394	.094	.206	.074	-.061
ライバルを持ってまで勉強しようと思っていないから	.213	.082	.325	.386	-.155
他人と競ってまで成績を上げようとは思わないから	.255	.233	.145	.300	-.138
ライバルがいなくても頑張れるから	.340	-.094	.629	-.452	-.007
因子間相関	F1	F2	F3	F4	
F2	.454	—			
F3	.440	.456	—		
F4	.278	.363	.366	—	
F5	-.265	-.202	-.177	-.158	—

点を求め、それを項目数で割り尺度得点とした。ただし、成績の自己評価についてのみ10段階評定をそのまま尺度得点として用いた。成績の自己評定以外の尺度において $\alpha$ 係数を算出したところ、.73~.84の範囲にあり、高い信頼性があると判断された。

ライバルの有無別に尺度間の相関係数を算出し Table4 に示した。ライバル存在群(上三角成分)・不在群(下三角成分)ともに有意な相関が認められたのは、自己充實的達成動機と競争肯定観(存在群  $r=.290, p<.01$ , 不在群  $r=.411, p<.001$ ) および学習態度(存在群  $r=.375, p<.001$ ,

不在群  $r=.376, p<.001$ )、競争的達成動機と競争心(存在群  $r=.654, p<.001$ , 不在群  $r=.702, p<.001$ )、競争心と競争肯定観(存在群  $r=.295, p<.01$ , 不在群  $r=.527, p<.001$ )、成功回避動機と学習態度(存在群  $r=.331, p<.01$ , 不在群  $r=.177, p<.05$ )、学習態度と成績の自己認知(存在群  $r=.228, p<.05$ , 不在群  $r=.284, p<.001$ )であった。

次に、ライバルの存在する生徒と存在しない生徒で、各尺度の平均値について t-検定を行なったところ、成功回避動機以外の全ての尺度で有意差が認められた(Table5 参照)。特に競争肯定観、学習態度に関して得点

Table4 尺度間相関

	自己充實的達成動機	競争的達成動機	競争心	競争肯定観	成功回避動機	学習態度	成績の自己認知
自己充實的達成動機	—	-.192 <sup>+</sup>	-.106	.290 <sup>**</sup>	.074	.375 <sup>***</sup>	-.033
競争的達成動機	.260 <sup>**</sup>	—	.654 <sup>***</sup>	.130	.019	-.135	-.001
競争心	.206 <sup>*</sup>	.702 <sup>***</sup>	—	.295 <sup>**</sup>	.022	-.042	.177
競争肯定観	.411 <sup>***</sup>	.400 <sup>***</sup>	.527 <sup>***</sup>	—	-.133	.198 <sup>+</sup>	.030
成功回避動機	.282 <sup>***</sup>	.394 <sup>***</sup>	.396 <sup>***</sup>	.226 <sup>**</sup>	—	-.331 <sup>**</sup>	-.054
学習態度	.376 <sup>***</sup>	.186 <sup>*</sup>	.227 <sup>**</sup>	.377 <sup>***</sup>	.177 <sup>*</sup>	—	.228 <sup>*</sup>
成績の自己認知	.121	.024	.049	.088	.088	.284 <sup>***</sup>	—

右上三角成分：ライバル存在群(n=82)

左下三角成分：ライバル不在群(n=136)

<sup>+</sup> p<.10    <sup>\*</sup> p<.05    <sup>\*\*</sup> p<.01    <sup>\*\*\*</sup> p<.001

Table5 競争に関する尺度の平均

	ライバル存在 (n=82)	ライバル不在 (n=136)	t-値	判別係数
自己充實的達成動機	3.97 ( .53 )	3.79 ( .61 )	2.18 <sup>*</sup>	.341
競争的達成動機	3.73 ( .54 )	3.47 ( .66 )	2.94 <sup>**</sup>	.470
競争心	3.01 ( .52 )	2.78 ( .63 )	2.89 <sup>**</sup>	.437
競争肯定観	3.82 ( .57 )	3.35 ( .71 )	5.36 <sup>***</sup>	.775
成功回避動機	2.94 ( .50 )	2.94 ( .56 )	-.026 <i>n. s.</i>	-.010
学習態度	3.29 ( .63 )	2.85 ( .66 )	4.88 <sup>***</sup>	.773
成績の自己認知	6.22 ( 1.79 )	5.44 ( 1.89 )	2.98 <sup>**</sup>	.488

<sup>\*</sup> p<.05    <sup>\*\*</sup> p<.01    <sup>\*\*\*</sup> p<.001

差が大きく、ライバルが存在する生徒の方が競争を肯定的にとらえており、学習にも積極的に取り組んでいる姿勢がうかがえる。また、達成動機については自己充實的達成動機、競争的達成動機のどちらの下位尺度もライバルが存在する生徒の方が高得点を示し、ライバルが存在している生徒の方がより意欲的に学習に取り組んでいるといえる。

これらの結果を確認するために、ライバルの有無を従属変数、各尺度を独立変数とした判別分析を行なった。なお、判別の精度を示す相関比の2乗は.855であり、判別の中率は.682であった。t値がもともと高かった競争肯定観(判別係数.775)が判別の重みが高いことが示され、続いて学習態度(判別係数.773)も判別の寄与が高い。以下、成功回避動機以外の各尺度が正の判別情報を示しており、学習や競争に対する態度がライバルの有無に最も影響が強いことが確認された。

### 3・3 ライバルの認知理由・不在理由との比較

まず、ライバルの認知理由・不在理由との関連を検討するために、ライバルの認知理由と測定尺度の相関係数を算出した(Table6 参照)。相手に勝つことを重視する特性(競争的達成動機、競争心)と「相互作用」との間に負の相関が認められた(競争的達成動機  $r=-.320, p<.01$ , 競争心  $r=-.307, p<.01$ )。「相手に勝つ」ことを重視する競争ではライバルとの相互作用はあまり価値付けられていないことを示している。また、自己を成長させようとする

特性(自己充實的達成動機、競争肯定観)についても「相互作用」と有意傾向の相関を示しており(自己充實的達成動機  $r=.216, p<.10$ , 競争肯定観  $r=.217, p<.10$ )、「自分を成長させる」ために競争するという意識がより現われていると考えられる。

そして、成功回避動機は「親近性」( $r=.220, p<.01$ )、「能力対等」( $r=.339, p<.01$ )と正の相関を示した。これは心理的に近い相手や能力差のない相手など、競争しやすい相手をライバルとして選択する方が、「勝つ」ことを意識し過ぎないですむためではないかと考えられる。すなわち、心理的に近い相手であれば「相手に勝つ」ことだけを目指した競争にはなりにくいいため、競争に負けたとしてもそれほど傷つかずに済むのではないかと考えられる。これに対して、学習態度は「親近性」( $r=-.282, p<.05$ )、「能力対等」( $r=-.385, p<.001$ )と共に負の相関を示した。学習態度が高い場合、競争のしやすさよりも学習向上に対するメリットとして、より上の相手をライバルとして認知する傾向があると考えられる。

次に、ライバルの不在理由との関連を検討するために、ライバルの不在理由と測定尺度の相関係数を算出した(Table7 参照)。「自己指向性」は自己充實的達成動機と正の相関( $r=.213, p<.05$ )を、競争肯定観と負の相関( $r=-.208, p<.05$ )をそれぞれ示した。自己成長の動機はあるものの、競争によって成長できるとはとらえていないと考えられる。「ライバル・競争回避」は競争的達成動機( $r=-.205, p<.05$ )、競争心( $r=-.331, p<.001$ )、競争肯定観( $r=-.377,$

Table6 競争に関する尺度と認知理由の相関 (n=82)

	親近性	目標認知	能力対等	相互作用
自己充實的達成動機	-.033	.001	-.059	.216 <sup>+</sup>
競争的達成動機	-.010	.045	-.163	-.320 <sup>**</sup>
競争心	-.137	.092	-.134	-.307 <sup>**</sup>
競争肯定観	-.038	.100	-.118	.217 <sup>+</sup>
成功回避動機	.220 <sup>**</sup>	.032	.339 <sup>**</sup>	.002
学習態度	-.282 <sup>*</sup>	.039	-.385 <sup>***</sup>	.126
成績の自己認知	-.060	.248 <sup>*</sup>	-.146	-.007

+ p<.10    \* p<.05    \*\* p<.01    \*\*\* p<.001

Table7 競争に関する尺度と不在理由の相関 (n=136)

	自己志向性	ライバル・ 競争回避	ライバル 不要	学習無関心	対象不在
自己充實的達成動機	.213 <sup>*</sup>	-.077	.058	-.233 <sup>**</sup>	-.045
競争的達成動機	-.138	-.205 <sup>*</sup>	-.129	-.042	.129
競争心	-.176 <sup>*</sup>	-.331 <sup>***</sup>	-.067	-.013	.222 <sup>**</sup>
競争肯定観	-.208 <sup>*</sup>	-.377 <sup>***</sup>	-.155 <sup>+</sup>	-.241 <sup>**</sup>	.139
成功回避動機	.005	.233 <sup>**</sup>	.168 <sup>+</sup>	-.007	.056
学習態度	-.162 <sup>+</sup>	-.246 <sup>**</sup>	-.165 <sup>+</sup>	-.656 <sup>***</sup>	.133
成績の自己認知	.008	-.046	.098	-.177 <sup>*</sup>	.041

+ p<.10    \* p<.05    \*\* p<.01    \*\*\* p<.001

$p<.001$ )と負の相関を, 成功回避動機 ( $r=.233, p<.01$ )と正の相関をそれぞれ示した。競争に対して否定的な態度を持つがゆえに競争心が低くなり, 競争, あるいは競争に勝つことを避ける態度が生じていることがわかる。さらに「ライバル・競争回避」と学習態度 ( $r=-.246, p<.01$ )も負の相関を示しており, 学習に対する価値付けが低いため, 競争やライバルを避けようとする意識がうかがえる。「学習無関心」では, 自己充實的達成動機 ( $r=-.233, p<.01$ ), 競争肯定観 ( $r=-.241, p<.01$ ), 学習態度 ( $r=-.656, p<.001$ )と負の相関を示した。競争に対して否定的であり, 自分を伸ばそうとする意欲も低いため, 学習態度も低くなり, ライバルがいない理由として学習に対する関心の低さが現われたのであろう。

そして, ほかの因子と違う傾向の相関を示したのが「対象不在」である。「対象不在」は競争心 ( $r=.222, p<.01$ )と正の相関が認められた。これは, ライバルとなりうる相手がいないと認知している生徒ほど, 競争心が高い傾向にあることを示している。競争心はライバルの価値付けに関する因子(自己指向性, ライバル・競争回避)と負の相関を示しており, 他の因子を理由として強くあげている生徒と違い, 「対象不在」を理由として強く認知している生徒はライバルに対する価値付けをしていると考えられる。そのため, 「対象不在」を理由として強く認知している生徒はライバルとなりうる相手が存在すれば, その相手をライバルと認知しやすい生徒であると考えることが可能であろう。

#### 4. 考察

##### 4・1 認知理由・不在理由との関連の検討

ライバルの不在理由の分析において, 太田(2001a)では抽出されなかった「学習無関心」と「対象不在」が認められた。太田は, ライバルの不在理由はライバルに対する価値付けの低さとしてまとめていたが, 「学習無関心」はライバルではなく学習に対する価値付けの低さを, 「対象不在」はライバルとして考えられる存在がいないことをそれぞれ表わしており, ライバルに対する価値付けの高さとは異なっている。ライバルが存在しない生徒の学習態度が低いことと, 学習態度が「学習無関心」と非常に強い負の相関を持つことより, ライバルを持たない大きな理由として, 学習に関心がないから学習でライバルを持つとうと考えない人々が存在することは明らかであろう。そして, 「対象不在」は競争心と正の相関を持っており, 競争相手としてのライバルの不在をより意識することが示唆される。さらに, 「対象不在」は弱いながらも他の不在理由の因子と負の相関を示している。すなわち, ライバルとなるべき相手がいなく(「対象不在」の得点が高い)場合には, ライバルや学習をそれほど否定的にとらえているわけではなく, ライバルとなりうるべき相手が存在すればライバルを認知すると考えてもよいことを示唆するといえよう。

そして, ライバルの認知理由は, ライバルに対する価値付けの因子(相互作用)と認知したライバルの特性に関する因子(親近性, 目標認知, 能力対等)からなるが,



競争心に関する尺度（競争的達成動機、競争心）と相関が認められたのは、ライバルに対する価値付けの因子である「相互作用」のみであった。しかも、相関係数は負であり、競争心が強いとかえってライバルに対する価値付けが低くなることを示している。これについて、太田（2003）のライバルが存在することによる肯定的・否定的影響に関する知見が有効な示唆を与えている。太田は、過剰な競争心によって否定的な影響をもたらされることを指摘しており、ライバルが存在する生徒は存在しない生徒よりも競争心は強いが、競争心が強すぎると勝つことを重視し、ライバルが存在することによる肯定的な影響の意識がかえって低くなってしまふことが推測される。したがって、競争心のみが高い生徒は、ライバルの存在がもたらす学習に対する動機づけや方向付けなどの影響についての意識は高くなく、それよりも「相手に勝つこと」のみを意識してライバルを認知する傾向があることが考えられる。逆に自己充実の達成動機や競争肯定観などの得点が高い、すなわち自分を成長させる意識が高い生徒では、ライバルに対する価値付けが高い傾向が認められた。すなわち、ライバルを持つ生徒でも競争心が強すぎて、ライバルを単なる競争相手としてのみ認知する生徒と、自己成長のための存在として認知する生徒が存在する可能性を示唆しているといえる。

#### 4・2 競争心がライバルの有無にもたらす影響について

本研究で測定している競争心と競争的達成動機は強い正の相関を持ち、共に目標型競争心を測定していると考えられる。また、同様に競争肯定観は自己充実の達成動機、学習態度と正の相関を示しており、こうした自己成長を望む意識を基に、自分を成長させる手段として競争を利用する意識、すなわち手段的競争心を測定していると考えられる。

判別分析の結果からは、競争心、競争肯定観共に判別係数は正であるが、競争肯定観の方が寄与が高く（競争心.437、競争肯定観.775）、競争心よりも競争肯定観の方がライバル認知に及ぼす影響が高いことは明らかであろう。競争心が高い生徒はライバルを持ちやすいが、その中でも、競争を肯定的にとらえられる生徒の方がライバルをより認知しやすいといえる。すなわち、手段的競争心が強い生徒ほど、実際にライバルを認知しているのである。

本研究の結果は、競争の勝敗以外の面の認知がライバルを持つ生徒の特徴としてあげられることを示している。競争心が対人関係に与える影響として、Cheng & Chan（1999）は、競争心が友情を深めるための触媒の効果を果たす可能性を指摘している。また、太田（2003）

も、ライバルが存在することによる肯定的影響として、お互いに対する理解が深まることや、お互いが成長することを見出している。そのため、特定の相手と競いあうことになっても、互いの仲の良さは友人と変わらない（太田, 2004b）のであろう。このように、過剰な競争心を抱かない場合であれば、ライバル認知は、そのライバルと競争する場面における自己成長、ひいてはライバルとの相互理解のための積極的な方略として位置付けられるのではないかと考えられる。

#### 4・3 まとめと今後の課題

本研究では、達成動機、競争心、競争肯定観、学習態度を中心に、高校生の学習場面におけるライバルの有無に及ぼす影響、ライバルの認知理由・不在理由との関連について検討した。本研究の結果から、ライバルは課題を媒介とした競争相手ではあろうが、相手にただ勝ちたい（競争心が強い）だけではライバルを認知しにくい。学習に対する高い価値付け、および競争によって自己が成長できるという信念を持つことが必要であることが示された。すなわち、自己成長のための手段として競争が有効であると考えられる生徒ほど、ライバルを持ちやすいといえよう。

しかし、また一方で、過剰な競争心から、競争相手としてしかライバルを認知していない生徒の存在の可能性も示唆された。そして、ライバルが存在しない生徒の中にも、ライバルとなるべき対象が存在すれば、ライバルを認知する可能性のある生徒も存在した。本研究ではこうした生徒を区別せず、ライバルが存在する生徒・しない生徒として考察を行なった。今後、これらの生徒の特徴を明確にし、ライバル認知のあり方についてさらに検討していく必要があるだろう。

本研究で示されたように、ライバル認知が、生徒の自己成長のための手段として機能するのであれば、生徒どうしの自発的競争を妨げたり、目標を歪めたりしない環境を提供することが求められる。そのためには、ライバルに関する検討のみならず、学習場面における競争の態態に関して、より深い検討が必要となろう。

#### 引用文献

- 青柳肇・斎藤浩子・神谷恵子・北沢みゆき・前田睦美 1980 成功回避動機に関する研究その2—遂行水準に及ぼす効果について— 都立立川短期大学紀要, 13, 61-66.
- Buss, A. H. 1986 *Social Behavior and Personality*. Lawrence Erlbaum Associates, New Jersey, Hillside.
- 大淵憲一（監訳）1991 対人行動とパーソナリティ 北大路書房

- Cheng, S-T., & Chan, A. C. M. 1999 Sex, competitiveness, and intimacy in same-sex friendship in Hong Kong adolescents. *Psychological Reports*, **84**, 45-48.
- DeSteno, D. A., & Salovey, P. 1996 Jealousy and the characteristics of one's rival: A self-evaluation maintenance perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **22**, 920-932.
- Deutsch, M. 1949 A theory of co-operation and competition. *Human Relations*, **2**, 129-152.
- Deutsch, M. 1982 Interdependence and psychological orientation. In V. L. Derlega, & J. Grzelak (Eds.) *Cooperation and helping behavior*. Academic Press. chap. 2, 15-42.
- 堀野緑・森和代 1991 抑うつとソーシャルサポートとの関連に介在する達成動機の要因 教育心理学研究, **39**, 308-315
- 鎌原正彦 1986 高校生の LOCUS OF CONTROL に関する研究—期待および学習動機との関連— 東京大学教育学部紀要, **26**, 107-117.
- 松原達哉・橘川真彦・犬塚文雄 1985 日本文学学習意欲診断検査 (FIGHT) 日本文化科学社
- Meeker, B. F. 1990 Cooperation, competition, and self-esteem: Aspects of winning and losing. *Human Relations*, **43**, 205-219.
- 室山晴美 1995 ライバルとして記述される対人関係に関する一考察 心理学研究, **65**, 454-462.
- 室山晴美・堀野緑 1990 競争場面における対人認知および課題認知の変容 教育心理学研究, **38**, 269-276.
- 室山晴美・弓削洋子 1990 日常の対人行動および生活意識と性格特性との関連 日本社会心理学会第31回大会発表論文集, 226-227.
- 中村陽吉 1983 対人場面の心理 東京大学出版会
- 太田伸幸 2000a ライバル関係の認知の基準—大学生の自由記述の分析から— 名古屋大学大学院教育発達科学研究科紀要 (心理発達科学), **47**, 197-204.
- 太田伸幸 2001a 学習におけるライバルを認知する理由の検討 性格心理学研究, **10**, 45-57.
- 太田伸幸 2001b 競争心概念の再検討—競争心の測定に関する文献レビューより— 名古屋大学大学院教育発達科学研究科紀要 (心理発達科学), **48**, 301-313.
- 太田伸幸 2003 ライバルの肯定的側面と否定的側面の検討 名古屋大学大学院教育発達科学研究科紀要 (心理発達科学), **50**, 11-18
- 太田伸幸 2004a ライバル関係の認知の基準: ライバル観尺度の作成 社会心理学研究, **19**, 221-233.
- 太田伸幸 2004b 学習場面におけるライバル認知に関する研究—ライバルの類型・友人に対する競争意識の比較— 愛知工業大学研究報告, **39A**, 33-43.
- Ryckman, R. M., Hammer, M., Kaczor, L. M., & Gold, J. A. 1990 Construction of a Hypercompetitive Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, **55**, 630-639.
- Ryckman, R. M., Hammer, M., Kaczor, L. M., & Gold, J. A. 1996 Construction of a personal development competitive attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, **66**, 374-385.
- Tesser, A., Campbell, J., & Smith, M. 1984 Friendship choice and performance: Self-evaluation maintenance in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, **46**, 561-574.
- 吉田道雄・山下一郎 1987 児童・生徒の学習意欲に影響を及ぼす要因と現職教師の認知 教育心理学研究, **35**, 309-317.
- 弓削洋子・室山晴美 1990 Buss (1986) による Personality Scale の信頼性・妥当性の検討 日本社会心理学会第31回大会発表論文集, 224-225.
- White, G. L. 1981 Jealousy and partner's perceived motives for attraction to a rival. *Social Psychology Quarterly*, **44**, 24-30.
- Wish, M., Deutsch, M., & Kaplan, S. J. 1976 Perceived dimensions of interpersonal relations. *Sociometry*, **40**, 234-248.

(受理 平成17年3月17日)