

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—

A study of rival cognition on learning situation: Comparison competitive consciousness of rival types and of friend.

太田 伸幸
Nobuyuki OTA

Abstract This study aimed to examine the rivals, the interpersonal relations that presuppose competition. Among 393 high school students (242 men and 151 women) who cooperated, 165 students had a rival and 228 didn't. Students were investigated the consciousness toward competition of themselves and their rivals. Those who did not have a rival answered about a friend instead. First, a rival was categorized into "a standard", "a target person", or "a good match". It was shown that students with a rival had higher competitive consciousness and were more positive toward competition compared to the students without a rival. However, closeness was not a significant factor, which suggested that rivals were identified as friends at the same time. Second, path analyses revealed that each rival type had different path models. As for the relations of one-sided rival cognition ("a standard" and "a target person"), significant paths were drawn toward consciousness of the subject person only, but in the case of a relation of mutual rival cognition ("a good match"), paths toward consciousness of both the subject person and his/her rival were significant. This result suggested assuming the same cognitive process as him/her also to the rival.

1. 問題と目的

対人関係の側面から学校と家庭の学習活動に着目すると、相違点として前者には周りに同じことを学んでいる同朋が存在することがあげられる。生徒の学習意欲に影響を与える他者としては、親、教師、友人などが考えられるが、親や教師は縦の関係として位置付けられるのに対して、友人は横の関係として位置付けられる点が大きく異なる。生徒は周りの同級生との相互作用を通して学習活動を行なっているため、周囲の生徒から影響を受けている。周りの生徒からの影響は、生徒の他者との相互作用を持つとする意識と関連が深い。この意識は対人志向性 (interpersonal orientation) と呼ばれ、対人志向性が高いほど、周囲の生徒との競争・協同意識が生じやすくなることが指摘されている (Swap & Rubin, 1983)。そして、特に生徒の競争意識に影響を与える存在として、友人だけでなくライバルも無視できない存在である。確かに、吉田・山下 (1987) では、中学生の学習意欲に与える存在として、友人だけでなくライバルもあげられている。

“ライバル”は、スポーツやゲームなどの競技、あるいは学校や会社などの社会的な場面で同じ目標に向かって競い合っている人たちを表現する用語としてよく用いられる。心理学研究では、仕事上のライバル (Deutsch, 1982; Wish, Deutsch, & Kaplan, 1976) や恋愛におけるライバル (DeSteno & Salovay, 1996; White, 1981) などのように、仕事や恋愛に関する場面に“ライバル”という用語が使用されている。学習場面においても、他の生徒とテストの点数を競うことはよく見られ、その対象が友人やライバルであることも考えられる。では、ライバルと比較している生徒と友人と比較している生徒では、相手に対する意識には何か相違点はあるのであろうか。特にライバルに対する意識について検討した研究はほとんど見られないため、友人に対する意識と比較することで、ライバルに対する意識の特徴やライバルを持つ生徒の特徴を明らかにすることが必要となろう。

Deutsch (1982) は、対人関係を16に分類し、友人を社会的・情緒的、公式的、協同的で対等な関係に、ライバルを課題志向的、非公式的、競争的で対等な関係にそれぞれ分類した。対等な関係であること以外は、両者は異なった分類に属しており、対称的な扱いがなされている。また Deutsch は、「友好—敵対」の次元は「協同—競争」

の次元に内包されるとらえているため, 友人は友好的, ライバルは敵対的關係であるとしている。

確かに, 相手に対する競争意識は友好的対人感情の形成を阻害することが指摘されている (Deutsch, 1949; Sherif, 1966; Sherif, Harvey, White, Hood, & Sherif, 1961) ため, 教育現場では競争に対して否定的な態度が存在する。しかし, 競争後の関係性に配慮すれば, 必ずしも競争によって相手に対する否定的感情が形成されるわけではないことも指摘されている (室山・堀野, 1991)。また, 中村 (1983) は, 目標に向かって力をあわせていても, 相手への感情評価が必ずしも友好的であるとは限らないと主張し, 対人相互的關係の次元として「協同-競争 (目標性)」と「友好-敵対 (結合性)」を別の次元とらえている。友好的対人感情の形成を阻害することを指摘したこれまでの研究では, 見知らぬ他者との競争に勝つことを強く求めることで, 競争状況を設定している場合が多い。しかし, 現実場面における競争は, 物理的・心理的に近い他者との競争が多い。しかも, 第三者から勝つことが求められるのではなく, 本人が自発的に相手に勝ちたいと思って競争している。ライバルに対する競争意識も自発的なものであるため, 対人感情に関する競争研究の知見をそのまま適用することには問題があると考えられる。

室山 (1995) は, 実際に認知されたライバルの人物像・ライバルとの関係を基に, ライバルを「課題を媒介として競争する関係で, 実力が同程度であり, 競争によってお互いに良い影響を及ぼしあう相手」と定義した。室山はさら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く, 親友あるいは友人として好意的に認知, 評価されていることが確認されている。また太田 (2000a) は, 客観的にライバル関係を認知する基準として, 「協同-競争」, 「友好-敵対」という中村 (1983) の目標性と結合性の次元に相当する基準が存在することを示した。これらの結果は, 中村の「協同-競争」と「友好-敵対」は独立の次元であるという指摘を支持するものである。このように, 実際に認知されるライバル, ライバル関係であると認知するライバルについては, 必ずしも敵対的な関係であるとはいいい切れない。

学習場面におけるライバルとの関係については, 太田 (2000b) が「表面上の付き合い」, 「勉強中心の関係」, 「友人」の 3 群に分類した。この分類において「表面上の付き合い」のみが敵対関係と考えられる関係であり, 学習場面においても, 一般的なライバルと同様に, 必ずし

も敵対的な関係が築かれているわけではない。では, 友人関係, 親友関係としても付き合っているライバルとはどのような人物なのか, またなぜライバルと認知したのであろうか。

これについて太田 (2001a) は, 高校生の学習場面において, 能力的に対等である相手をライバルと認知する生徒と, 能力的に差のある相手をライバルと認知する生徒の両方が存在することを示した。さらに, ライバルと双方向的なライバル関係を築いている生徒は, 実際には半数にも満たず, 一方的にライバルを認知する生徒の多さは無視できないことも指摘した。そこで太田 (2001a) は, ライバル意識の方向性 (一方的ライバル認知-双方向的ライバル認知) とライバルと生徒の成績の差 (非対等 [自分が上] ~ 対等 ~ 非対等 [相手が上]) を用いてライバルを「基準」 (非対等 [自分が上] ~ 対等, 一方的ライバル認知), 「目標」 (非対等 [相手が上], 一方的ライバル認知), 「好敵手」 (対等, 双方向的ライバル認知) に分類した。成績の差を「非対等 [自分が上] ~ 対等 ~ 非対等 [相手が上]」に設定したのは, 一方的ライバル認知においては自分の方が成績が上である場合と相手の方が成績が上である場合では影響の受け方が異なるであろうということと, 双方向的ライバル認知では一方が相手が上と認知している場合, 他方は自分が上と認知しやすいであろうと判断したためであった。実際, 太田 (2001a) において, 双方向的ライバル認知では, 成績の差は同程度を中心に分布しており, 明確にどちらかが上と認知している生徒は少なかった。各類型の特徴をあげると以下ようになる。

- 1) 「基準」: 自分と類似した他者をライバルとして認知しているが, 自己志向的であり, 相手との相互的なライバル関係を必要としていない。
- 2) 「目標」: 自分よりも能力的に上の相手をライバルとして認知している。競争する相手というよりは, 自分の努力目標として設定されているため, 一方的なライバル意識を抱いている。
- 3) 「好敵手」: 類似性が高い相手をライバルとして認知し, 相手との相互作用を求め, 双方向的なライバル関係を築いている。

さらに太田 (2001a) は, ライバルの認知理由として, 「相互作用」 「目標の対象」 「親近性」 「能力対等」 の 4 つを示し, ライバルの類型ごとに認知理由を検討した。「相互作用」は対人志向性の高さの度合いを表し, 他の 3 つは社会的比較 (social comparison) から説明される認知理由であった。社会的比較について Festinger (1954) は, 人間には自分の意見や能力を評価しようとする動機づけがあり, 評価のための客観的基準が使えない時は, 自分の意見や能力を他者と比較することを主張した。こ

のとき、比較の対象となるのは類似した他者が多い。この類似性の定義について、高田（1981）は、Festingerの類似性の定義があいまいであり、このFestingerの言う類似性は類同性を前提とした一致性を含意しているのではないかと指摘している。ここで述べられている類同性が高い人物とは、自己の物理的に所属する集団や周囲にいる人物を指す。すなわち、自分と能力が類似している他者であっても、自分と同じ集団、状況に置かれていることが必要であり、類同性が低ければ比較が行なわれ得ない。この意味において、学校というのは類同性が高い場であり、生徒が社会的比較の対象を身近な生徒に求めることは容易に説明されるだろう。太田（2001a）のライバルの認知理由においても、高田の指摘する類同性には「親近性」が、一致性には「能力対等」が対応しており、ライバルを認知する際にも、社会的比較の対象を選択する場合と同様な基準が存在している。このため、「基準」、「好敵手」では「親近性」や「能力対等」などの類似性が認知理由としてあげられていた。

逆に、非類似性の高い相手を選択する「目標の対象」が、ライバルの認知理由としてあげられていた。これについて、社会的比較の実態についての調査結果（高田，1994）が有用な示唆を与えている。日常事態における比較の理由として「自己高揚」、結果として、「自己向上努力」、「優越感」があることが示されている。自己高揚の機能を持つ比較とは、自分を相手より高い位置に置きたいという意識を持つ比較のことである（Latané，1966）。特に能力の比較においては、他人より優れているのが良いとする向上性の圧力（unidirectional push upward）が、比較を行なう本人に働くため、対象としては自分より少し優れた他者が選ばれやすい。この場合の比較では、行為者のみが比較を行なうことに意味があり、相手を自分の努力目標として認知していると考えられる。このため、相手との能力差のある「目標」において「目標の対象」が認知理由としてあげられていた。

また、類似した他者との比較において、比較を行なっている両者に向上性の圧力が働くと、相手より少し優れた状況に向かってお互いが努力する結果となる。相手より上にいくことが目標となり、この意識が相互的な競争意識を引き起こすことになる（古畑，2000；太田，1999）ため、「好敵手」として認知されやすいと考えられる。このため、「好敵手」では、「相互作用」が認知理由としてあげられていた。

このように「好敵手」では、向上性の圧力により競争が生起すると考えられるが、一方的なライバル意識であっても同様な過程は意識されるのであろうか。また、先行研究において、比較結果に対する意識、相手に対する意識については検討されていない。「好敵手」のような

双方向的な比較の場合と、「基準」や「目標」のような一方的な比較の場合では比較結果や相手に対する意識は異なるのであろうか。

そこで本研究では、比較結果に対する意識や相手に対する意識について、＜社会的比較＞→＜競争＞→＜意識＞のモデルを想定し、類型ごとに比較検討する。したがって本研究は、1)学習場面においてライバルを持つ生徒の特徴を明らかにすること、2)類型ごとの競争結果や相手に対する意識の違いについても言及すること、の2点を目的とする。

測定尺度は、まず社会的比較の要因として「社会的比較の対象」、「学習態度」、「学習成績」、「仲の良さ」を測定する。「社会的比較の対象」は太田（2001a）の「ライバルの認知理由」を用いる。「ライバルの認知理由」は、社会的比較の対象となる人物の条件と相互的な競争意識に関する項目から構成されており、友人が社会的比較の対象としてどのような存在と認知されているかについて測定可能であると考えられる。学習場面において「学習態度」や「学習成績」は社会的比較の内容になるので、相手の「学習態度」や「学習成績」についても測定する。「学習態度」と「学習成績」は、太田（2001a）においてライバルを持たない理由として学習に対する関心の低さがあげられていたため、ライバルを持つ生徒と持たない生徒では違いが認められるのではないかと考えられる。「仲の良さ」は、ライバルがとの関係が、友人関係や親友関係と見なされている（太田，2000b）ため、友人との仲の良さと比較することで、学習場面におけるライバルとの関係が明確になるであろう。

次に、競争場面の構成として本人の競争に対する意識と競争結果を測定する。本人の競争に対する意識として、学習目標として競争的な目標を選びやすいかどうかを測定する「競争志向性」と、競争により自身が成長するという信念の強さを測定する「競争肯定観」を用いる。また、競争結果は、「対等な結果」、「非対等な結果」、「結果の恒常性」に分けて測定する。

最後に、競争結果および相手に対する意識として、「競争結果に対する感情」と「相手に対する競争意識」を測定する。また、相互的な競争関係を認知しているかどうかも検討するため、「相手の競争結果に対する感情」と「相手の自分に対する競争意識の認知」もあわせて測定する。

本研究では、以上の尺度を用いて学習場面におけるライバル関係や競争意識についての検討を行なう。本研究の結果は、学習場面における競争的な対人関係のあり方、ひいては良い競争関係のあり方についても新たな知見をもたらすことにつながるであろう。

2. 方法

2・1 調査対象者

愛知県内の公立普通科高等学校 2 年生 393 名 (男子 242 名, 女子 151 名) に対して調査を実施した。ライバルの有無に関して「現在, 学習におけるライバルが存在する」と回答したのは 165 名 (男子 120 名, 女子 45 名) であった。

2・2 調査紙

以下の 3 つの質問項目群から構成される調査紙を作成した。相手に対する意識や相手との関係の項目について, ライバルが存在する生徒はそのライバルについて, ライバルが存在しない生徒は, ライバルの代わりに同性同年の友人を 1 人想起させ, その人物について評定するよう指示した。したがって質問項目では, 被験者によりライバルもしくは友人を指す場合があるため, 「その人」という表現を用いた (例: 「その人は勉強と遊びの区別はつける」)。回答方法は, 学習成績のみ 10 段階で回答を求め, その他の項目には「あてはまる(5)」～「あてはまらない(1)」の 5 件法を用いた。

1) 社会的比較に関する項目

社会的比較の対象 相手の特徴に関して, 太田 (2001a) において, ライバルの認知理由として示された 4 因子を尺度として採用した。「親近性」(3 項目, 例: 「その人といつも一緒にいる」), 「能力対等」(2 項目, 例: 「その人とあなたは成績が同じくらい」), 「相互作用」(5 項目, 例: 「その人より関わりをもちたいと思う」), 「目標の対象」(4 項目, 例: 「その人はあなたの目標を考えるときにちょうどいい学力の存在である」) からなる。

学習態度 松原 (1967) が作成した, 学力向上要因診断検査<FAT> (中・高校生用) を参考にした。FAT は「健康」「学習態度」「対人関係」「環境」の 4 分野の項目から構成されているが, 本研究では「学習態度」の項目から 5 項目を採用した。本人 (例: 「計画を立てて勉強する」) と相手 (例: 「その人は計画を立てて勉強する」) の両方について測定する。

学習成績 本人および相手 (ライバル・友人) の成績について 10 段階で評定を求めた。なお, この質問項目における本人およびライバル・友人の成績は, 生徒が認知している成績であり, 実際の成績とは異なっている。

仲の良さ ライバル・友人との仲の良さを測定する。4 項目よりなる (例: 「その人とは仲がよい」)。

2) 競争場面に関する項目

競争志向性 谷島・新井 (1994) で用いられた学習目標志向性尺度のうち, 競争志向性に関する下位尺度を採用

した。5 項目からなる (例: 「今まで解いたことのないような新しい問題が出されたときは, 他の人より早く解けるようになりたい」)。

競争肯定観 Ryckman, Hammer, Kaczor, & Gold (1996) が作成した PDCAS (Personal Development Competitive Attitude Scale) を日本語訳し, さらに項目の内容を損なわないように配慮しながら表現を改めた。元尺度は 15 項目から構成されているが, 本研究ではそのうち 6 項目を採用した。この尺度は, 個人の発達目標に基づき, 競争に対する態度における個人差を測定することを目的とした, 競争を肯定的にとらえる態度を測定する尺度である (例: 「競争することによって他の人との友情を築いたり, 深めたりすることがある」)。

競争結果 普段行なっている学習場面における競争結果を測定する。対等な結果 (2 項目, 例: 「競争結果を見る限り, その人との能力差は小さいと思う」), 非対等な結果 (2 項目, 例: 「なかなかその人に勝てない」), 結果の恒常性 (1 項目, 「競争の内容によってその人との勝ち負けは大体決まっている」) の 5 項目からなる。

3) 競争結果および相手に対する意識に関する項目

結果に対する感情 競争結果に対する感情を測定する。4 項目からなる。本人 (例: 「その人に負けると悔しい」) と相手 (例: 「その人はあなたに負けると悔しそうにする」) の両方について測定する。

競争意識 相手に負けたくないといった, お互いに対する競争意識を測定する。5 項目からなる。本人の相手に対する競争意識 (例: 「その人にだけは負けたくないと思っている」) と, 相手の本人に対する競争意識の認知 (例: 「その人はあなたにだけは負けたくないと思っている」) を測定する。

2・3 調査手続き

上記の調査紙を用いて, 担任教師によりクラスごとに集団実施された。実施時間はおよそ 15 分程度であった。

3. 結果と考察

3・1 ライバルの類型, 友人に対する意識の比較

3・1・1 ライバルの有無・ライバルの類型

「現在, 学習におけるライバルが存在する」と回答した 165 名 (男子 120 名, 女子 45 名) を, 本人およびライバルの成績と「相手はあなたをライバルとして意識している」の質問項目を利用して, 太田 (2001a) に基づき分類基準を設定し (Table 1), 「基準」「目標」「好敵手」の 3 類型に分類した。その結果, ライバルがいる生徒は「基準」50 名, 「目標」51 名, 「好敵手」61 名 (分類不可能 3 名) に分類された。分類不可能であった 3 名は以

Table1 ライバルの分類基準

	ライバルとの成績の差 (ライバルの成績－本人の成績)	相手の競争意識 「その人は自分をライバルと思っている」	分類人数
基準	1以下	当てはまらない～どちらともいえない	50
目標	2以上	当てはまらない～どちらともいえない	51
好敵手	-3～3	やや当てはまる・当てはまる	61
分類除外	-4以下または4以上	やや当てはまる・当てはまる	3

降の分析対象からは除外した。

3・1・2 ライバルの有無，類型による測定尺度の比較

測定した尺度ごとに主成分分析を行なったところ，全ての尺度で第1主成分のみ1以上の固有値を抽出し，1因子性が示された。また， α 係数は.62～.86の範囲にあり，一応の信頼性はあると判断された。よって尺度ごとに合計点数を算出し，これを尺度得点とした。

まず，男女でライバルの存在割合が異なっているため，尺度ごとにライバルの有無(2)×性別(2)の2要因分散分析を行なったところ，いずれの尺度においても有意な交互作用は認められなかった。男女でライバルの有無による得点差の傾向には違いが無いと考えられる。

次に，ライバルの3類型と友人で測定尺度に関する1要因分散分析を行なった。「結果の恒常性」のみ有意差は認められず，「学習態度(本人)」と「親近性」で有

意傾向の差が，その他の尺度では有意差が認められた。続いて，有意差が見られた各尺度について，tukey法($p<.05$)を用いて多重比較を実施した。各尺度の平均，標準偏差および分散分析結果をTable 2に示す。

「競争結果」や「能力対等」はライバルとの成績差を反映する結果を示した(結果の対等性:好敵手>基準>友人>目標;結果の非対等性:目標>基準・好敵手・友人,能力対等:基準・好敵手>友人>目標)。友人は，基準や好敵手よりはやや成績が上であると認知されていることがうかがえる。

「成績」，「学習態度」は，本人よりも相手の方が高く認知されており，本人と相手の学習態度は「目標」以外で有意な相関を示していた(基準, $r=.38, p<.001$;目標, $r=.02, n.s.$;好敵手 $r=.30, p<.05$;友人 $r=.33, p<.001$)。「目標」では自分の学習態度に関係なく，学習に対して積極的な態度を持つ相手をライバルとして選択し，「目標」以外では自分の学習態度を基準にライバル・友人を選択

Table2 測定した尺度の平均と標準偏差

	全体(392)		基準(50)		目標(51)		好敵手(61)		友人(227)		F値	多重比較					
	Mean	SD	Mean	SD	Mean	SD	Mean	SD	Mean	SD							
社会的比較の対象																	
相互作用(5項目)	16.79	(4.56)	17.98	(3.34)	a	19.00	(3.56)	a	19.39	(4.01)	a	15.33	(4.56)	b	22.52	***	a>b
目標の対象(4項目)	13.20	(3.61)	13.54	(2.76)	b	16.35	(2.47)	a	14.41	(2.67)	b	12.07	(3.69)	c	26.15	***	a>b>c
親近性(3項目)	10.48	(2.75)	10.24	(2.68)		10.06	(2.83)		11.26	(3.08)		10.43	(2.63)		2.20	+	
能力対等(2項目)	5.27	(2.37)	6.52	(1.98)	a	3.67	(1.76)	c	7.20	(2.13)	a	4.81	(2.19)	b	35.93	***	a>b>c
学習態度																	
学習態度(本人;5項目)	12.97	(4.72)	13.98	(5.02)		13.31	(4.43)		13.67	(4.98)		12.48	(4.62)		2.13	+	
学習態度(ライバル/友人;5項目)	16.20	(4.74)	16.16	(4.50)		18.58	(4.24)	a	16.68	(4.79)		15.55	(4.76)	b	5.80	***	a>b
学習成績																	
※1 本人の成績	5.20	(2.20)	6.10	(2.25)		4.98	(1.79)		6.13	(1.96)		4.80	(2.22)				
※1 ライバル/友人の成績	6.77	(2.27)	6.32	(2.39)		8.75	(1.23)		6.93	(2.12)		6.36	(2.23)				
仲の良さ(4項目)	13.88	(3.72)	13.28	(3.80)		13.24	(3.77)		15.00	(4.12)		13.86	(3.55)		2.79	*	
競争志向性(5項目)	18.05	(4.53)	18.50	(4.21)		19.98	(3.95)	a	19.44	(3.58)	a	17.13	(4.74)	b	8.72	***	a>b
競争肯定観(6項目)	20.64	(4.73)	21.66	(4.02)	c	23.88	(3.68)	a	23.27	(3.70)	b	18.96	(4.59)	d	29.51	***	a>c>d, b>d
競争結果																	
結果の対等性(2項目)	5.94	(2.26)	6.82	(1.76)	b	4.38	(1.84)	d	8.17	(1.37)	a	5.49	(2.16)	c	43.49	***	a>b>c>d
結果の非対等性(2項目)	6.94	(2.17)	6.44	(1.68)	b	9.04	(1.51)	a	6.36	(1.78)	b	6.73	(2.24)	b	21.41	***	a>b
結果の恒常性(1項目)	3.49	(1.15)	3.34	(0.98)		3.80	(1.29)		3.39	(1.04)		3.48	(1.17)		1.65	n.s	
結果に対する感情																	
結果に対する感情(本人;4項目)	13.21	(3.70)	14.44	(2.90)	a	15.59	(2.55)	a	15.59	(2.77)	a	11.76	(3.61)	b	36.85	***	a>b
結果に対する感情(ライバル/友人;4項目)	11.41	(3.77)	12.20	(3.28)	b	11.77	(3.56)	b	14.75	(2.73)	a	10.23	(3.58)	c	28.97	***	a>b>c
競争意識																	
相手に対する競争意識(4項目)	15.56	(5.11)	17.54	(3.03)	a	19.64	(3.53)	a	19.31	(3.79)	a	13.16	(4.72)	b	58.65	***	a>b
※2 本人に対する競争意識の認知(3項目)	9.92	(3.88)	11.00	(2.86)	b	8.63	(3.55)	c	13.57	(2.84)	a	8.89	(3.70)	c	33.21	***	a>b>c

※1・・・ライバルの分類に用いているため，分散分析を実行していない

+ $p<.10$ * $p<.05$ *** $p<.001$

※2・・・ライバルの分類に用いた1項目を除いている

する傾向があると考えられる。

「目標の対象」, 「相互作用」は友人よりもライバルに対しての方が強く意識されていた(目標の対象:目標>基準・好敵手>友人;相互作用:基準・目標・好敵手>友人)。これはライバルの存在が, 自分の学習目標や努力目標, 動機づけの対象などの役割を果たすことを現わしている。「結果に対する感情(本人)」や, 「相手に対する競争意識」などもライバルとの競争の方が高い得点を示し(結果に対する感情(本人):基準・目標・好敵手>友人;相手に対する競争意識(本人):基準・目標・好敵手>友人), ライバルの存在が学習に関して積極的意義を持つといえよう。この意味ではライバルは課題を媒介とした競争関係である。ただし, 双方向的な競争関係を築いているのは「好敵手」のみであるので, 相手からの反応や意識の認知は「好敵手」が有意に高かった(結果に対する感情(相手):好敵手>基準・目標>友人;本人に対する競争意識の認知:好敵手>基準>目標・友人)。競争関係が明確でない友人や, 対等な競争が実現しにくい「目標」では, 相手の反応や意識を低く認知しており, 相互的な競争関係を築きやすい関係の方が相手の感情や競争意識を認知しやすいことが明らかとなった。

競争について, 本研究では, 競争に対する意識として, 「競争志向性」, 「競争肯定観」の2尺度を用いた。「競争志向性」とは, 学習を行なうときに, 競争的な目標を持って競争を行なうかどうかについての尺度であり, 「競争肯定観」は, 自分の成長のために競争を行なうことは意義があると思っているかどうかを測定する尺度, つまり競争を肯定的にとらえる尺度であった。どちらの尺度においても有意差が認められ(競争志向性:目標・好敵手・友人;競争肯定観:目標>好敵手>基準>友人), 競争を肯定的にとらえ, 競争に積極的な生徒の方が, ライバルを持ちやすいということがうかがえる。あるいはライバルが存在するからこそ, 競争をより肯定的にとらえられるようになったとも考えられる。また, 競争に対する態度の尺度(競争志向性, 競争肯定観)では性差(男子>女子)が認められた。競争に対して男子の方が積極的であるため, ライバルが存在する生徒の割合が男子の方が高くなったと考えられる。

「競争志向性」と「競争肯定観」の間に強い正の相関が検出されることが予測されたが, ライバルを持つ生徒での相関は, 弱い正の相関($r=.17, p<.05$)しか示さなかった。逆に, ライバルを持たない生徒の相関は, 強い正の相関($r=.50, p<.001$)を示した。どちらの尺度についても, ライバルを持たない生徒の得点が低かったことを考慮に入れると, 競争を肯定的にとらえていることは競争志向性には直結しないが, 競争に対して否定的にとらえ方をしていると, 競争志向性に影響を与え, 競争的な目

標認知が阻害されるのではないかと考えられる。ライバルを持つ生徒は競争に対して肯定的な見方をしているため, 競争的な目標認知を起こすこともあるが, 必ずしも競争を行なう必要はないと考えているのであろう。ライバルとの競争は, 数ある学習方法, 学習動機づけの手段の1つとして存在し, 場面にあわせて有効な学習方略の1つとして利用している可能性がうかがえる。

また, 競争に対して肯定的であるため, 競争意識が強くてもライバルとの親密度は友人との親密度と同程度であり, 「親近性」, 「仲の良さ」では多重比較における有意差は見られなかった。ライバル関係を敵対関係としている記述(Deutsch, 1982)もあるが, 本研究の結果は太田(1999)を支持しており, ライバルが存在する生徒は友人とライバルを同一視している, もしくはライバルと意識するようになってから親密度が増したことが考えられる。したがって自発的意思による競争においては, 競争意識の強さが有効な対人関係の形成を阻害するという見解は必ずしも適用できるとは限らない。Deutschの分類では, 友人は社会的・情緒的關係, ライバルは課題志向的關係とされていたが, 室山(1995)によれば, 友人関係ととらえられるようなライバルでは, 競争よりも情緒的つながりの方を重視するとされる。競争行為や競争結果ではなく, むしろ相手と競争することによって得られる情緒的つながりや, 相手の存在による自分の向上を重視する関係が, 学習場面におけるライバル関係の姿といえよう。

このように, ライバル認知に至った結果としての相手に対する認知という点で考えると, 本研究の結果の持つ意味は大きい。友人と同じように, 仲が良い人物をライバルとして認知していても, 相手に対する意識, 友人関係とは異なった認知プロセスが存在することは明らかである。

3・2 競争意識に影響を及ぼす要因の類型による比較

3・2・1 ライバル認知を規定する測定尺度の検討

ライバルが存在する生徒の競争意識に関する尺度間の関連の予備的検討のため, ライバルが存在する生徒のみを対象として, 測定尺度を用いた因子分析(主成分分解, プロマックス回転)を実施した。結果, 固有値の減少と解釈の可能性から6因子が妥当であると判断した。プロマックス回転後の因子パターンをTable 3に示す。この6因子によって回転前の全分散の73.6%が説明できる。

第1因子には, 「結果の非対等性」, 「目標の対象」, 「結果の対等性」, 「能力対等」の4尺度が集まった。「結果の対等性」, および「能力対等」は負の因子負荷を示し, 相手との能力差の認知を現わしていると考えられる。よ

Table3 ライバル存在群の因子分析結果主成分分解・プロマックス回転後の因子パターン)

	F1	F2	F3	F4	F5	F6
第1因子 能力差認知($\alpha=.84$)						
結果の非対等性	.915	.084	.058	.013	-.066	-.135
目標の対象	.789	.146	.075	.079	.221	-.029
結果の対等性	-.645	.000	.012	.029	.449	-.032
能力対等	-.699	.009	.193	.063	.276	-.073
第2因子 本人の競争意識($\alpha=.79$)						
競争肯定観	-.029	.820	.100	.029	-.141	-.080
結果に対する感情(本人)	.111	.797	-.121	-.116	.216	-.035
相手に対する競争意識	.193	.718	.040	-.028	.194	.162
相互性	.047	.504	.486	.245	.006	.084
第3因子 親密性($\alpha=.91$)						
親近性	-.044	.009	.916	-.062	-.063	.065
仲の良さ	.010	.044	.891	-.127	-.028	.049
第4因子 学習状況の情報($\alpha=.67$)						
本人の成績	-.151	-.146	-.250	.797	.131	.087
ライバルの成績	.289	.022	-.180	.656	-.175	.168
学習態度(本人)	-.193	.101	.277	.655	-.082	-.219
学習態度(ライバル)	.395	.047	-.034	.629	.075	-.055
第5因子 ライバルの競争意識の認知($\alpha=.78$)						
結果に対する感情(ライバル)	.044	.168	-.132	-.086	.862	-.004
本人に対する競争意識の認知	-.246	-.006	.037	.101	.803	.013
残余項目						
競争志向性	-.275	.428	-.096	-.014	-.123	.784
結果の恒常性	.204	-.373	.340	.013	.140	.670
	因子間相関	F1	F2	F3	F4	F5
	F2	.201				
	F3	-.100	.167			
	F4	.104	.255	-.045		
	F5	-.190	.245	.178	.144	
	F6	.246	.087	-.050	.147	.050

って第1因子を「能力差認知」因子と命名した。第2因子には、「競争肯定観」、「結果に対する感情(本人)」、「相手に対する競争意識」、「相互作用」の4尺度が集まった。本人の競争に対する意識や、相手に対する意識の尺度であるので、第2因子を「本人の競争意識」因子と命名した。第3因子には、「親近性」、および「仲の良さ」の2尺度が集まった。相手との親密度を現わしていると考えられるので、第3因子を「親密性」因子と命名した。第4因子には、「学習態度(本人)」、「学習態度(ライバル)」、「本人の成績」、「ライバルの成績」の4尺度が集まった。成績や態度などの学習状況の情報に関する尺度で構成されているので、第4因子を「学習状況の情報」因子と命名した。第5因子には、「結果に対する感情(ライバル)」、および「本人に対する競争意識の認知」の2尺度が集まった。相手の競争に対する意識の尺度で構成されているので、第5因子を「相手の競争意識の認知」因子と命名した。各因子に含まれる尺度得点を用いて α 係数を算出したところ、第1因子から順に.84, .79, .91, .67, .78, .22で

あった。第6因子の α 係数が著しく低いため、第6因子を残余項目による因子と判断し、以後の分析から除外した。第5因子まででは、全分散の68.6%が説明可能となる。

自分と相手の意識の尺度がそれぞれ因子として抽出された。相手の意識の認知については、結果に対する感情や競争意識であり、自分に対する競争意識の認知の因子となっている。本人の意識については、競争意識だけでなく、相互的な競争関係を求める意識も含まれていた。この違いは尺度の設定の問題であり、相手の意識についても測定していれば、同様な因子が抽出されたと考えられる。

そして、残りの3因子は、Tesser, Campbell, & Smith (1984) が提唱した自己評価維持モデル (self-evaluation maintenance model: SEMモデル) により説明可能である。SEMモデルは自己高揚の働きに重点を置いて社会的比較について理論化している(高田, 1992)モデルである。SEMモデルでは、個人がポジティブな自己評価を維

持もしくは高揚しようと, 他者との心理的な近さ, 対象に対する関与度, 遂行の認知あるいは実際の遂行を変化させる. 本研究で抽出された因子では, 学習状況の情報が関与度, 能力差の認知が遂行の認知, 親密性が心理的近さに対応していると考えられる. ただし, SEM モデルでは, 成績は遂行の認知に含まれるため, 学習状況の情報は関与度と遂行の両方に対応していると考えるのが妥当であろう.

3・2・2 因子分析結果を用いたライバル認知のプロセスの検討

測定尺度の因子分析結果より得られた 5 因子を利用し, パス解析を行なった. 尺度ごとに得点可能範囲が異なるため, すべての尺度について標準化を施した. 次に各因子に含まれる測定尺度の標準化得点を合計し, 尺度得点とした. 類型ごとの尺度得点の平均と標準偏差を Table4 に示す.

本研究では<社会的比較>→<競争>→<意識>の流れを想定していたが, 因子分析から導かれた因子は, この予測とは異なるまとまり方を示した. したがって, <社会的比較>→<競争>の部分, 因子の解釈にあげられた SEM モデルを基に再検討した. ライバルを持つ生徒は, ライバルを持たない生徒よりも成績や学習態度が良く (太田, 2001b), 学習に対する関与度が高いと考えられるため, ライバルとの比較においては, 主に SEM モデルの比較過程が生起することが考えられる. そのため, 第 1 水準には, 関与度に関連した因子である「学習状況の情報」因子を配置した. 第 2 水準には, 遂行と心理的近さの因子である「能力差認知」, 「親密性」の 2 因子を配置した. 第 3 水準には, 競争結果に対する意識に関する「本人の意識」, 「相手の競争意識の認知」の 2 因子を配置した.

修正されたモデルに従って, 第 1 水準から第 3 水準への単方向の因果関係を仮定し (Figure 1), 重回帰分析を用いてパス係数 (標準偏回帰係数) を求めた. 「学習状況の情報」からは「能力差認知」, 「本人の競争意識」, 「相手の競争意識の認知」に正の影響が認められ ($\beta = .19, p < .001$; $\beta = .40, p < .001$; $\beta = .27, p < .001$), 「親密

性」に対しては負の影響が認められた ($\beta = -.10, p < .05$). 第 2 水準の因子では「能力差認知」から「本人の競争意識」に正の影響 ($\beta = .10, p < .05$) が, 「相手の意識意識の認知」に負の影響 ($\beta = -.37, p < .001$) が認められた. そして「親密性」から「本人の競争意識」に正の影響が認められた ($\beta = .18, p < .001$)

次に, ライバルの類型ごとに同様の手順でパス解析を行なった (Figure 2~4). 「基準」では, 「親密性」から「本人の競争意識」へ正の影響が認められた ($\beta = .33, p < .05$). 「目標」では「学習状況の情報」から「本人の競争意識」へ正の影響 ($\beta = .32, p < .05$) が, 「能力差認知」から「本人の競争意識」へ正の影響の傾向 ($\beta = .24, p < .10$) が, 「親密性」から「本人の競争意識」へ正の影響の傾向 ($\beta = .26, p < .10$) が認められた. 「好敵手」では「学習状況の情報」から「本人の競争意識」, 「相手の競争意識の認知」へ正の影響 ($\beta = .37, p < .01$; $\beta = .35, p < .01$) が, 「能力差認知」から「本人の競争意識」へ正の影響の傾向 ($\beta = .23, p < .10$) が, 「親密性」から「本人の競争意識」へ正の影響 ($\beta = .28, p < .05$) が認められた.

全体でのパスモデルによると, 学習に対する意識が高く, 親密性が共に高く, 能力差を認知していることが, 本人とライバルの双方の意識に影響を及ぼす要因となっている. 「相手の競争意識の認知」に「親密性」の影響が認められなかったのは, 「本人の競争意識」が相手との相互作用を求める意識まで含んでおり, 「相手の競争意識の認知」には競争意識に関する尺度しか含まれないためであることが考えられる. 加えて, ライバルが存在する生徒のうち, 相手のライバル視まで認知しているのは「好敵手」のみであり, 本人と同様に「親密性」がライバルの競争意識に影響を及ぼす過程を想定しにくいことも理由としてあげられよう.

全体でのパスモデルとライバルの類型ごとのパスモデルを比較すると, 特に「基準」, 「目標」が大きく異なっている. 「基準」では「親密性」から「本人の競争意識」へのパスのみが導かれた. 比較の基準として妥当な相手を選択しているため, 能力差や競争の結果を客観的情報として認知している. それよりも, 相手との相互作

Table4 類型ごとの尺度得点の平均と標準偏差

	基準		目標		好敵手	
	Mean	SD	Mean	SD	Mean	SD
能力差認知	-1.05	(2.52)	3.19	(2.05)	-1.73	(2.27)
本人の競争意識	1.18	(2.34)	2.61	(2.40)	2.53	(2.52)
親密性	-0.25	(1.89)	-0.33	(1.95)	0.59	(2.15)
学習状況の情報	0.42	(3.07)	1.34	(2.03)	0.74	(3.02)
相手の競争意識の認知	0.43	(1.40)	-0.23	(1.57)	2.02	(1.16)

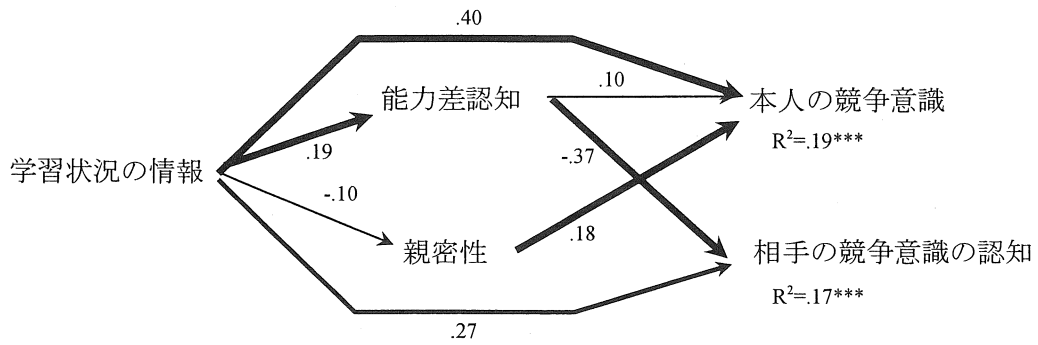


Figure1 ライバル意識に影響を与える要因のパスダイアグラム (全体)

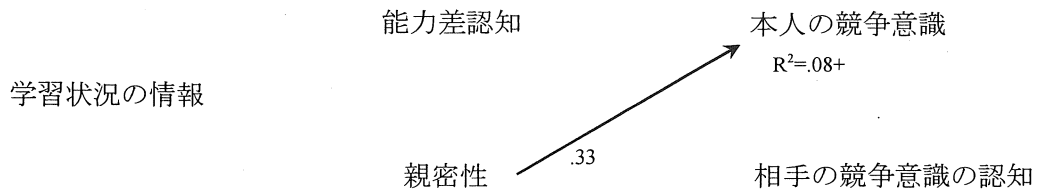


Figure2 ライバル意識に影響を与える要因のパスダイアグラム (基準)

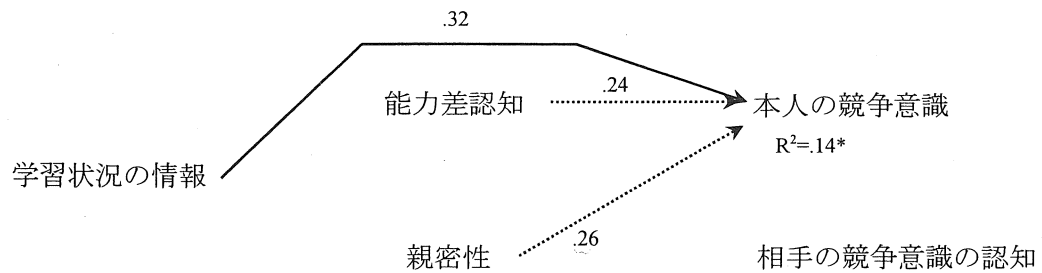


Figure3 ライバル意識に影響を与える要因のパスダイアグラム (目標)

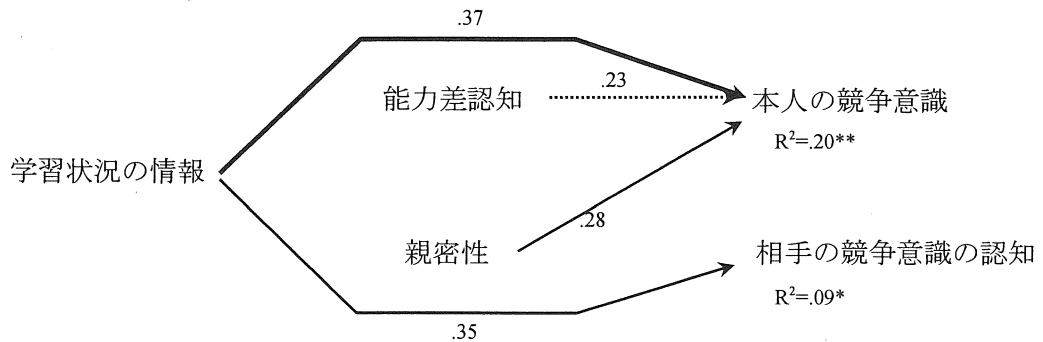


Figure4 ライバル意識に影響を与える要因のパスダイアグラム (好敵手)

.....→ $p < .10$ → $p < .05$ → $p < .01$ → $p < .001$

用が高くなる親密性の高さと競争意識が関連している。SEM モデルでは、相手との心理的距離が遠ければ比較過程は生起しないため、親密性が高い程、比較過程が生起しやすくなり、自己評価維持のための方略として競争意識が高まったと考えられる。「目標」では「学習状況の

情報」からのパスが強い影響を示しており、自分とライバルの学習に対する関与度の高さが、本人の競争意識をより高める作用をもたらしている。特に、能力に差のある相手に対する競争意識なので、相手との能力差を強く認知するほど、より相手に追いつきたいと考える。すな

わち, 成績が上の相手と自己高揚の比較を行ない, ライバルとの差を縮めることで自己評価を高めようとする. そして, 「好敵手」

ではお互いの学習に対する関与度が高い程意欲が高まることを示している. 「基準」, 「目標」とは異なり, 双方向のライバル認知を形成しているため, 相手の意識に影響を及ぼすパスが「好敵手」でのみ導かれている. ライバルとする相手の側にも, 本人と同様な自己評価維持の意識過程を想定していることの現われであろう.

3・3 本研究のまとめと今後の課題

本研究では, 競争に関する意識についてライバルと友人の比較した結果, ライバルに対する競争意識の方が友人に対するものよりも強かった. しかし, ライバルを持つ生徒は競争を肯定的にとらえており, 必ずしも競争意識を持つことによって相手に対する否定的な感情を持つわけではないことが示された. すなわち, 教育現場でライバル関係が否定的にとらえられる原因となっている, ライバルに対する敵対心は見られなかった. 対人関係も友好であることから, 学習場面におけるライバル関係は, 結果を重視する関係というよりも, 情緒的つながりを重視する関係であることが本研究の結果より示された.

競争意識に影響する要因についても, 仲が良いほど, 相手に負けたくないとか, 刺激を受けるとかといった感情が, ライバルの類型に関係なく喚起されている. 心理的に近い相手に負けたくないという感情がまず存在し, その上で, 相手の学習態度や成績, 相手との能力差が本人の意識を高めるということが考えられる. そして, 双方向的なライバル関係に至ると, 相手の意識に対する影響も認知するようになっていく.

本研究は, 競争に関する意識についての検討であったため, 実際の行動についての検討までは行っていない. ライバルとの競争は, SEM モデルの比較過程を用いて検討されたが, 比較過程における自己評価を維持するための方略には, 他者との心理的近さを遠くする (Pleban & Tesser, 1981), 学習に対する関与度を低下させる (Tesser & Paulhus, 1983), 相手の遂行を歪曲させて認知する (Tesser et al., 1984), 自分の遂行を上昇させる (磯崎・高橋, 1993) などがあげられる. 今後は, ライバルを持つ生徒が実際に取る行動に注目して, ライバルが存在することにより, 生徒の学習に対する姿勢, 実際の行動がどのように変化するかを検討していく必要がある.

引用文献

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 An experimental study of the effects of co-operation and competition upon group process. *Human Relations*, **2**, 199-231.

Deutsch, M. 1982 Interdependence and psychological orientation. In Derlega, V.L. & Grzelak, J. (Eds.), *Cooperation and helping behavior*. Academic Press. chap.2 Pp.15-42.

Festinger, L. 1954 A theory of social comparison processes. *Human Relations*, **7**, 117-140.

古畑和孝 2000 競争心 詫摩武俊・鈴木乙史・清水弘司・松井豊 編 シリーズ人間と性格第 3 巻 性格と対人関係 Pp.251-268 ブレーン出版

磯崎三喜年・高橋超 1993 友人選択と学業成績の関連の時系列的変化にみられる自己評価維持機制 心理学研究, **63**, 371-378.

Latané, B. 1966 Studies in social comparison: Introduction and overview. *Journal of Experimental Psychology, Supplement1*, 1-5.

松原達哉 1967 学力向上要因診断検査<FAT> (中・高校生用) 日本文化科学社

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 1991 競争場面における敗北者の課題認知と対人認知—負け方と勝者からのフィードバックの効果— 教育心理学研究, **39**, 298-307.

中村陽吉 1983 対人場面の心理 東京大学出版会

太田伸幸 1999 学習におけるライバルの人物像についての基礎的検討 名古屋大学教育学部紀要(心理学), **46**, 275-285.

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 2000b 学習におけるライバルの人物像—学習場面において認知したライバルの人物像と関係の認知基準— 日本心理学会第 64 回大会発表論文集, 1134.

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 ライバルの認知理由・不在理由に影響する要因の検討—競争に関する特性に注目して— 日本教育心理学会第 43 回総会発表論文集, 264.

Pleban, R. & Tesser, A. 1981 The effects of relevance and quality of another's performance on interpersonal closeness. *Social Psychology Quarterly*, **44**, 278-285.

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.
- Sherif, M. 1966 *Group conflict and co-operation: Their social psychology*. London: Routledge & Kagan Paul.
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., & Sherif, C. 1961 *Intergroup conflict and cooperation: the robber's cave experiment*. University Books Exchange.
- Swap, W. C. & Rubin, J. Z. 1983 Measurement of interpersonal orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **44**, 208-219.
- 高田利武 1981 社会的比較過程理論における類似性仮説—その批判的検討(1)— 群馬大学教育学部紀要(人文・社会科学編), **31**, 275-290.
- 高田利武 1992 他者と比べる自分 サイエンス社
- 高田利武 1994 日常事態における社会的比較の様相 奈良大学社会学部紀要, **22**, 201-210.
- 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.
- Tesser, A. & Paulhus, D. 1983 The definition of self: Private and public self-evaluation management strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, **44**, 672-682.
- 谷島弘仁・新井邦二郎 1994 学習の目標志向の発達の検討および学業達成との関連 筑波大学心理学研究, **16**, 163-173.
- 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.
- 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 16 年 3 月 19 日)