

競争場面における目標志向性

Goal orientations on competitive situations.

太田 伸幸
Nobuyuki OTA

Abstract: The purpose of this study was to investigate goal orientations on competitive situations. In the study 1 on 54 vocational school students and 70 undergraduates, it was examined about the ease of using of Competitive Orientation Inventory (COI). It was found that self-fulfilment achievement motive and personal development competitive attitude affected performance orientation. In the study 2, 190 undergraduates answered the questionnaire about goal orientations on competitive situations. A factor analysis revealed three factors for the goal orientation: “win orientation”, “effort orientation”, and “maintenance orientation”. According to the multiple liner regression analysis, it was clearly shown that win orientation was relevant to hypercompetitive attitude scale (HCAS), and effort orientation was relevant to achievement motive. In an examination for goal orientations on competitive situations, it was suggested that was necessary to take individual difference factors, such as a personality, into consideration.

1. 問題と目的

Deutsch (1949a) は競争を「同一の目標に向かって努力する人々の中で目標を達成するのがただ一人である状況」として定義した。すなわち、競争は目標を媒介とした対人関係であると考えられている。また、中村 (1983) は対人関係を目標性、結合性、分化性の3次元でとらえ、このうち競争-協同を目標性の次元として表わした。競争と協同は目標に関する対人関係となっているため、競争と協同の比較が多く、対人感情は敵対的である (Deutsch, 1949b ; Sherif, 1966) , 相手や課題に対する攻撃性が高まる (Anderson & Morrow, 1995 ; Nelson, Gelfand, & Harimamm, 1969) など、競争に対して否定的な考察がなされている場合が多い。

このように競争研究では、目標達成を前提とした関係を想定されるため、特に実験研究では“競争に勝つ”ことが被験者に教示 (例: 「相手よりも良い成績を取ってください」, 「相手に負けないように頑張ってください」) として与えられる。

Martens (1977) は、競争のプロセスを客観的競争状況 (Objective competitive situation) , 主観的競争状況 (Subjective competitive situation) , 反応 (Response) , 結果 (Consequences) の4つの過程を用いてモデル化した。このモデルを実験研究における競争状況に適用すると、

“客観的競争状況→反応→結果”の検討に留まり、主観的競争状況には言及していないと考えられる。主観的競争状況とは、個人がその状況をどれくらい競争的であるかと認知する程度を示し、これは、同じ状況にあっても個人ごとにその認知が異なることを表わしている。

Martens (1977) のモデルを用いると、<客観的競争状況→結果→影響>の流れで検討しており、主観的競争状況については測定されていない。個人が実験場面で設定される競争場面を競争状況として受け止めているかどうかについては、操作チェックとして簡単に触れられる程度である場合が多い。

これに対して、状況が競争的でも競争場面であるという認識が低ければ、個人の認識の中では競争ととらえられ難いし、状況があまり競争的でなくても競争的な志向が高ければ、競争と認識されやすいことが考えられる。すなわち、競争場面の認識のしやすさや競争の志向のしやすさが行動に影響を与えるということは容易に想定される。この個人差の要因の1つに、競争場面における個人の目標志向性もあげられるだろう。

競争心の測定において、想定される目標の内容は研究ごとに異なっている。他者をしのぐ (Ryckman, Hammer, Kaczor, & Gold, 1990) , より良い成績を取る (Vealey, 1986, 1988) , 自己の成長を促す (Ryckman, Hammer, Kaczor, & Gold, 1996) , 自己目標を達成する (Gill & Deeter, 1988) , 他者に勝つ (Gill & Deeter, 1988; Vealey, 1986, 1988) , 競争をする (Gill & Deeter, 1988; Smither & Houston, 1992)

など, 他者との競争に勝ちたいという意識のみが競争心として測定されるわけではない。したがって, “競争に勝つ”こと以外が最終的な目標になることから, 競争場面における目標認知について検討することが必要となる。また, これらの目標達成をめざす意識の高さは個人的達成動機の強さと関連すると考えられる。

Vealey (1986, 1988) はスポーツの競争場面における目標志向性を「成績志向 (performance orientation)」と「結果志向 (outcome orientation)」の2つとし, このどちらが優位であるかを測定する尺度として競争目標目録 (Competitive Orientation Inventory; COI) を考案した。「成績志向」とは競争場面において勝敗よりも記録の方を重視する志向を表わし, 「結果志向」とは記録よりも勝敗にこだわる志向を表わす。そして, 成績 (4) ×結果 (4) の 16 場面に対する満足度の回答を求め, 「成績志向」と「結果志向」を得点化した。尺度得点の算出方法の関係上, この2つの志向性は高い負の相関を示すため, COI では競争の目標性を考える上で, それぞれを対極にある概念としてとらえられている。

このように COI は競争場面の目標志向性を測定する数少ない尺度であるが, 問題点が2つある。1つ目はスポーツ場面に限定された尺度であり, スポーツ場面以外の競争場面に適用した先行研究は見られないことである。また, スポーツ場面で用いられる尺度以外との関連についてもあまり言及されていない。そこで研究1では, スポーツ場面以外での COI の適用可能性について検討することを目的とする。そして, もう1つはその尺度特性上, 目標間の相関が極めて高いため, 考察にはその相関を考慮に入れる必要がある。したがって, 独立した尺度としての目標志向性の尺度を構成し, 競争場面における目標志向性の構造について検討することを研究2の目的とする。そして, 競争場面における目標志向性と競争に関するパーソナリティ変数との関連についても検討する。なお, 研究2では相手の要因, 相手との能力差の要因についても考慮に入れて検討する。

2. 研究1 COI の適用可能性の検討

2.1 調査1

2.1.1 目的

COI が場面を限定しない場合の有効性について検討する。また, 通常の尺度と異なり, COI は独自の回答方法を持つため, 回答者の回答のしやすさも考慮に入れる。

2.1.2 方法

調査対象 三重県内の専門学校生 54 名 (男性 4 名, 女性 50 名) を調査対象とした。

調査時期 2001 年 9 月に実施した。

調査手続き 講義時間の一部を用いて一斉に実施した。調査用紙を配布した後, COI の回答方法について説明してから回答を求めた。実施時間は教示も含めて約 20 分であった。

調査内容 以下の2種類の尺度に回答を求めた

1) COI: 教示文, 尺度等を日本語訳し, 競争場面の教示をスポーツ場面に限定せず, 一般の競争場面に改めた。回答は Figure1 に示した各状況に「この状況に大変不満である(0)」～「この状況に大変満足している(10)」の 11 段階で求めた。

2) 達成動機尺度 (23 項目): 堀野・森 (1991) の達成動機尺度を使用した。「自己充實的達成動機」(13 項目) と「競争的達成動機」(10 項目) の2つの下位尺度より構成される。「当てはまる(5)」～「当てはまらない(1)」の 5 件法で回答を求めた。

	余裕で 勝つ	僅差で 勝つ	僅差で 負ける	大敗する (相手が余裕で勝つ)	
大変良い 成績					大変良い 成績
平均より 上の成績					平均より 上の成績
平均より 下の成績					平均より 下の成績
大変悪い 成績					大変悪い 成績
	余裕で 勝つ	僅差で 勝つ	僅差で 負ける	大敗する (相手が余裕で勝つ)	

Figure1 COI の回答欄

2.1.3 結果と考察

COI は算出式を用いて COI-Performance (成績志向; 以下 COI-P) と COI-Outcome (結果志向; 以下 COI-O) を算出した。達成動機尺度は下位尺度ごとの合計得点を項目数で割り尺度得点とした。

COI と達成動機尺度の相関係数を算出し, COI 下位尺度の平均, 標準偏差と共に Table 1 に示した。COI-P と COI-O の相関は-.932 であった。自己充實的達成動機は COI-P と正の相関 ($r=.365, p<.01$) を COI-O と負の相関 ($r=-.360, p<.01$) をそれぞれ示した。したがって, 競争場面における目標認知は, 競争心よりもむしろ自己充實的な達成動機と関連が強いことがいえる。すなわち, 競争場面であっても, 自分がより良い達成を目指すという意識の強さのほうが, 競争場面において明確な目標認知を持ちやすいと考えられる。

また、回答者の内省報告に、「場面を特定しないと判断しにくい」、「同じ数字を一度しか使えないと思ってしまう」などが複数見られた。この点について、調査2での実施方法を検討する必要がある。

Table1 COIと達成動機の相関係数

	平均 (SD)	自己充實的 達成動機	競争的 達成動機
COI-P	.460 (0.30)	.365 **	-.148
COI-O	.402 (0.26)	-.360 **	.042

** $p < .01$

2・2 調査2

2・2・1 目的

調査1で指摘された実施方法についての内省報告を受け、調査2では競争場面を「学校での勉強」に設定し、回答方法の教示では同じ数字を何度使っても構わないことを指示することとした。

調査2では、対人的な社会的動機として親和動機を取り上げ、COIとの関連について検討する。

2・2・2 方法

調査対象 愛知県内の大学1年生70名（男性41名、女性29名）を調査対象とした。

調査時期 2002年4月に実施した。

調査手続き 授業時間の一部を用いて、回答についての教示を行ったのち、一斉に実施した。回答時間は説明も含めて約20分であった。

調査内容

- COI：尺度等は調査1と同じものを用いたが、教示文に競争の相手として、「高校時代に学校内でよく行動を共にしていた同性同学年の友人」を加えた。そして、競争の内容は「学校での勉強」とした。
- 親和動機測定尺度（26項目）：岡島（1988）の作成した親和動機測定尺度を使用した。他者と一緒にいたい、仲良くしたいという動機の高さを測定する。「情緒的支持」（7項目）、「ポジティブな刺激」（7項目）、「社会的比較」（5項目）、「注目」（7項目）の4つの下位尺度より構成される。
- 過競争心尺度（8項目）：Ryckman *et al.*（1990）において作成されたか競争心尺度（Hypercompetitive Attitude Scale; HCAS）を日本語訳した。HCASは20項目からなるが、特定の条件を必要とする項目も存在するため、日本人に適用しやすい項目を抜粋して使用した。過剰な競争心の高さを測定する。
- 競争肯定観（6項目）：太田（2004）において使用した尺度をそのまま用いた。競争に対する肯定的な態度を測定する。

1)には調査1と同様の方法で、2)～4)には「当てはまる(5)」～「当てはまらない(1)」の5件法で回答を求めた。

2・2・3 結果と考察

COIは調査1と同様にCOI-PとCOI-Oを算出し、他の尺度は下位尺度ごとの評定平均値を分析に使用した。COIと他の尺度の相関係数を算出し、COI下位尺度の平均、標準偏差と共にTable2に示した。また、COI-PとCOI-Oの相関は-.721であった。

COI-Oは他の尺度との有意な相関は認められなかった。COI-Pはポジティブな刺激 ($r=.214, p<.10$)、社会的比較 ($r=.234, p<.10$)、競争肯定観 ($r=.233, p<.10$)とそれぞれ有意傾向の正の相関が認められた。ポジティブな刺激は接触によって得られる活気や楽しさを示し、社会的比較は自己評価のために比較対象としての他者を求める意識をあらわす。他者と競い合うことよりも他者との相互作用による活気や、自己評価を求める意識が高いほど、成績目標を重視する傾向があると考えられる。また、競争肯定観と有意傾向の相関が認められたことにより、COI-Pが自己成長を意識したときに認知されやすい目標であるという傾向が示唆されたといえよう。また、過競争心とは相関が認められなかったが、これは、競争場面において勝つことだけを重視するのではなく、成績も同様に重視しやすいためではないかと考えられる。

2・3 考察

2・3・1 COIと他の尺度との関連

COI-Pは、自己充實的達成動機と正の相関、競争肯定観と有意傾向の正の相関を示しており、競争場面においても、相手に勝つことよりも自身が成長することを目標として認知する傾向を示している。すなわち、競争状況に置かれても、競争的な目標認知に基づく行動をしていないと考えられる。

次にCOI-Oは、自己充實的達成動機と負の相関を示し、自己の成長を重視しないことが、結果志向的な目標認知を行う要因となっているのであろう。しかし、全般的に他の尺度との相関が低く、競争場面をより具体的に設定しないと目標設定が明確にならないと考えられる。

2・3・2 COIの適用可能性

研究1では一般的な競争場面（調査1）、学習場面（調査2）と、元尺度とは異なる場面を想定した。そのため、回答時に被験者内で想定された競争場面の個人差が大きくなり、回答結果のバラつきが大きくなったと考えられる。特に、競争場面の想起は主観的競争状況によるものであり、結果志向が優位な回答者と成績志向が優位な回

Table2 COIと他の尺度との相関係数

	平均 (SD)	親和動機			過競争心	競争肯定観	
		情緒的支持	ポジティブな刺激	社会的比較			注目
COI-P	.441 (0.31)	-.047	.214 ⁺	.234 ⁺	.077	.185	.233 ⁺
COI-O	.357 (0.26)	.157	-.159	-.080	.122	.030	-.030

⁺p<.10

答者としては想定した競争状況自体が質的に異なると推測される。競争相手についても、研究1では調査ごとに異なる対象を想定させた(調査1:自由, 調査2:友人)。調査2では比較的具体的な相手が想定できるが、調査1では想定困難度にバラつきが生じたことも考えられる。したがって、COIを用いるためにはある程度競争場面を具体的に設定する必要があるといえよう。また、このことはCOIを用いる場合だけでなく、競争場面での目標認知を扱う場合にも適用すべきであろう。

COIでは教示文において競争場面を設定している。すなわち、相手に勝つことが求められる状況であると成績志向が優位な被験者も認知しているわけである。それでも相手に勝つことよりも自分が良い成績を取ることを志向しており、競争場面において必ずしも勝つことに動機づけられるわけではないことを意味する。したがって、競争研究において、競争場面の設定による効果(客観的競争状況)だけでなく、目標をどのように設定したか(主観的競争状況)も考慮に入れて検討することが必要となるであろう。

3. 研究2

3・1 目的

COIは尺度の言語的制約が少ないため、回答者が回答方法に慣れれば有用であろう。しかし、下位尺度間相関が極めて高いため、目標志向性の独立した検討を行うことは難しい。したがって、研究2では、独立した目標志向性を測定する尺度を作成する。

3・2 方法

3・2・1 予備調査

愛知県内の大学生104名を対象に、競争場面においてどのようなことを考えて競争するかについて自由記述を求めた。けっか、自由記述は142個得られ、これらの記述をKJ法の手法を用いてまとめ、本調査の質問項目として10項目を作成した。

3・2・2 調査対象

本調査には愛知県内の大学生190名(男性95名, 女性95名, 平均年齢19.3歳, SD=0.51)を対象にした。

3・2・3 調査時期

2002年6月に実施した。

3・2・4 調査手続き

授業時間の一部を用いて一斉に実施した。回答時間は約20分であった。

3・2・5 調査内容

1) 競争場面における目標志向性: 競争場面は必修の科目の成績を比べる場面を設定した。競争相手条件として「知人」・「友人」・「ライバル」の3条件、能力条件として「対等」・「相手が上」・「自分が上」の3条件をそれぞれ設定した。場面設定の教示文の例をTable3に示した。これらの組み合わせにより9場面となるが、回答者にはこのうち3場面を提示した。提示順は、能力条件は「対等」、「相手が上」、「自分が上」の順に固定し、各回答者にはすべての条件に1度ずつ回答するように競争相手条件をランダムに配置した。したがって、調査紙は6種類となり、カウンターバランスを施した。

回答項目は予備調査で作成した10項目に「特に何も考えない」を加えた11項目とし、7件法(「全く考えない(1)」～「とても考える(7)」)で回答を求めた。

そして、この場面で相手に勝つ可能性を0%~100%のうち10%刻みの11段階で回答を求め、さらに教示で提示された相手に近い相手が存在するかどうかについても回答を求めた。

次に、パーソナリティ変数として以下の尺度を使用した。

2) 競争肯定観(6項目): 研究1の調査2と同じ項目を使用した。

3) 過競争心(8項目): 研究1の調査2と同じ項目を使用した。

4) 自己充實的達成動機(13項目): 堀野・森(1991)の達成動機尺度のうち、「自己充實的達成動機」の下位尺度項目のみを用いた。

5) 自尊心(10項目): 山本・松井・山成(1982)が作成した、自尊心尺度を使用した。自己を有能と見る程度を測定する。

6) 社会的比較(5項目): 岡島(1988)の親和動機測定

Table3 教示場面の例

「知人」・「対等」条件 知人に、必修の専門科目の成績をどちらがいいか競争しようと持ちかけられました。同じ科目の中間テストの結果は同じくらいでした。 このとき、 <u>知人</u> というのは、 <u>同じ学科の人でほとんど話をしたことが無い人</u> とします。
「友人」・「相手が上」条件 友人に、必修の専門科目の成績をどちらがいいか競争しようと持ちかけられました。同じ科目の中間テストの結果は相手のほうが少し上でした。 このとき、 <u>友人</u> というのは、 <u>同じ学科の人でよく一緒に授業を受けている仲の良い人</u> とします。
「ライバル」・「自分が上」条件 ライバルに、必修の専門科目の成績をどちらがいいか競争しようと持ちかけられました。同じ科目の中間テストの結果は自分のほうが少し上でした。 このとき、 <u>ライバル</u> というのは、 <u>同じ学科の人でライバルだと思っている人</u> とします。

Table4 目標志向性項目の因子分析結果

	F1	F2	F3
c. 相手よりも上にいけるようにする	.924	-.119	.066
j. 絶対に勝つようにする	.858	.137	-.175
a. 自分が良い成績を取る	.826	-.054	.035
g. 負けないようにやる	.811	.057	.077
e. 一番になるつもりでやる	.610	.206	.071
h. 自分ができることより少し上を目標にする	.017	.863	.030
i. 後悔しないように頑張る	.057	.858	-.014
f. 楽しくやる	-.147	.117	.737
d. 相手との関係を崩さないようにする	.131	-.027	.664
b. 相手の事を気にしないようにする	.102	-.068	.594
	F1	F2	
	F2	.456	
	F3	.341	.286

尺度のうち、「社会的比較」の下位尺度項目のみを用いた。

2)～6)の尺度には「当てはまらない(1)」～「当てはまる(5)」の5件法で回答を求めた。

3・3 結果

3・3・1 目標志向性尺度の因子分析

回答者1人あたり3場面に回答しているが、それらを場面ごとに1ケースとし、計570ケースとして分析を行うこととした。因子分析(主成分法、プロマックス回転)を行ない、固有値が1.0以上であることを基準に3因子解を採用した(Table4)。

第1因子は、「相手よりも上にいけるようにする」、「絶対に勝つようにする」など、相手に優越することを目標とする4項目がまとまったため、「勝利志向」因子($g=.89$)と命名した。第2因子には、「自分ができることより少し上を目標にする」、「後悔しないように頑張る」の2項目がまとまった。いずれも自分が努力することを志向する項目であるので「努力志向」因子($g=.74$)と命名した。第3因子には、「楽しくやる」、「相手との関係を崩さないようにする」など、直接的には競争を

志向しない3項目がまとまった。いずれも競争に伴う対人関係の悪化を回避する傾向を示すため、「関係維持志向」因子($g=.42$)と命名した。下位尺度ごとに平均評定値を算出し、下位尺度得点とした。全体ではいずれも中点である4を越えており(勝利志向 $M=4.47$, 努力志向 $M=4.86$, 関係維持志向 $M=4.11$)、「勝つ」ことだけが選好されているわけではないことが示された。

3・3・2 目標志向性得点の場面間比較

競争相手条件、能力条件のそれぞれにおいて目標志向性得点を従属変数とした1要因分散分析を行なった(Table5)。

競争相手条件では、勝利志向で「相手が上」(ライバル>知人, 友人; $F_{(2,186)}=8.77, p<.001$)、「自分が上」(ライバル>知人; $F_{(2,186)}=4.20, p<.05$)に有意差が認められた。努力志向で「相手が上」(ライバル>知人; $F_{(2,185)}=3.89, p<.05$)、「自分が上」(ライバル>知人; $F_{(2,187)}=3.23, p<.05$)に有意差が認められた。関係維持志向で「相手が上」(友人>知人; $F_{(2,185)}=3.22, p<.05$)「自分が上」(友人>知人, ライバル; $F_{(2,187)}=6.00, p<.01$)に有意差が認められた。

Table5 目標志向の分散分析結果

	知人	友人	ライバル	F値
勝利志向				
対等	4.16 (1.51)	4.17 (1.45)	4.51 (1.21)	1.32
相手が上	4.08 (1.44)	4.17 (1.29)	5.04 (1.52)	8.77 ***
自分が上	4.36 (1.52)	4.66 (1.49)	5.11 (1.29)	4.20 *
F値	0.59	2.54 +	3.78 *	
努力志向				
対等	4.88 (1.49)	4.54 (1.53)	4.85 (1.35)	1.06
相手が上	4.59 (1.56)	4.78 (1.32)	5.28 (1.41)	3.89 *
自分が上	4.63 (1.50)	4.96 (1.34)	5.28 (1.41)	3.23 *
F値	0.68	1.42	2.01	
関係維持志向				
対等	4.08 (1.27)	3.99 (1.30)	4.28 (1.12)	0.89
相手が上	3.71 (1.25)	4.25 (1.19)	4.13 (1.35)	3.22 *
自分が上	3.86 (1.44)	4.64 (1.26)	4.07 (1.27)	6.00 **
F値	1.24	4.35 *	0.45	

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

Table6 目標志向性の重回帰分析結果

	競争肯定観	過競争心	自己充實的 達成動機	自尊心	社会的比較	R ²
勝利志向						
対等	.148 +	.447 ***	.113	.147 *	-.123	.286 ***
相手が上	.121	.380 ***	.089	.145 *	.034	.274 ***
自分が上	.153 +	.386 ***	-.033	.063	-.007	.220 ***
努力志向						
対等	.304 ***	.098	.258 **	-.080	-.191 *	.216 ***
相手が上	.190 *	.131	.299 ***	-.015	-.089	.200 ***
自分が上	.165 +	.158 +	.242 **	-.154 *	-.202 *	.156 ***
関係維持志向						
対等	.133	.031	.133	-.130 +	.053	.086 **
相手が上	.193 *	-.004	.075	-.075	.001	.058 +
自分が上	.251 **	.032	.185 *	-.131 +	-.015	.156 ***

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

能力条件では、勝利志向で「友人」($F_{(2,186)}=2.54, p<.10$) に有意傾向、「ライバル」(自分が上>対等; $F_{(2,186)}=3.78, p<.05$) に有意差が認められた。関係維持志向で「友人」(自分が上>対等; $F_{(2,187)}=4.35, p<.05$) に有意差が認められた。

3.3.3 パーソナリティ変数との関連

パーソナリティ変数は、社会的比較のみ他の項目との相関が著しく低い1項目を除外し、それぞれ評定平均値を尺度得点として使用した。

次に目標志向性尺度得点を従属変数、パーソナリティ変数を独立変数とした重回帰分析を能力差条件ごとに行ない、標準偏回帰係数を算出した (Table6)。

勝利志向にはいずれの条件も過競争心が正の係数を示した (対等 $\beta=.447, p<.001$; 相手が上 $\beta=.380, p<.001$; 自分が上 $\beta=.386, p<.001$)。自尊心では「対等」および「相手が上」の条件で正の係数を示した (対等 $\beta=.147, p<.05$; 相手が上 $\beta=.145, p<.05$)。また、競争肯定観は「対等」と「自分が上」で有意傾向を示した (対等 $\beta=.148, p<.10$;

自分が上 $\beta=.153, p<.10$)。

努力志向にはいずれの条件も自己充實的達成動機が正の係数を示した (対等 $\beta=.258, p<.01$; 相手が上 $\beta=.299, p<.001$; 自分が上 $\beta=.242, p<.01$)。競争肯定観では「対等」と「相手が上」が有意な、「自分が上」が有意傾向の正の係数を示した (対等 $\beta=.304, p<.001$; 相手が上 $\beta=.190, p<.05$; 自分が上 $\beta=.165, p<.10$)。過競争心では「自分が上」が有意傾向の正の係数を示した ($\beta=.158, p<.10$)。自尊心では「自分が上」が負の係数を示した ($\beta=-.154, p<.05$)。社会的比較では「対等」、「自分が上」が負の係数を示した (対等 $\beta=-.191, p<.05$; 自分が上 $\beta=-.202, p<.05$)。

そして、関係維持志向には、競争肯定観で「相手が上」、「自分が上」で正の係数を示した (相手が上 $\beta=.193, p<.05$; 自分が上 $\beta=.251, p<.01$)。自己充實的達成動機で「自分が上」で正の係数を示した ($\beta=.185, p<.05$)。自尊心では、「対等」、「自分が上」が有意傾向の負の係数を示した (対等 $\beta=.130, p<.10$; 自分が上 $\beta=.131, p<.10$)。

3・4 考察

3・4・1 目標志向性得点の場面間比較

因子分析結果より、競争を直接志向する「競争志向」、高成績を志向する「努力志向」、競争をあまり意識しない「関係維持志向」の3因子が認められた。競争を直接的には志向しない「努力志向」、関係維持志向も平均値は中点を越えており、競争場面では“競争に勝つ”こと以外の目標も認知されることが見出された。これは、競争場面においては、客観的競争状況のみならず主観的競争状況も考慮に入れた検討が必要であることを示す。同じ競争場面において同等の達成を示したとしても、それが「競争志向」によるものなのか、「努力志向」によるものなのかによって解釈が異なることは明らかである。特に、努力志向の得点が勝利志向の得点よりも高い値を示している場面が多く、状況として競争場面を提示されたとしても、目標として「競争」よりも「努力」を志向しやすいことが考えられる。

また、競争場面を扱う実験室実験では、競争相手として互いに未知の相手を用いることが多い。しかし、実際の競争場面では、既知の相手との競争が多い。そして、相手との関係性によって、同じ競争場面においても志向する目標が異なる。特に相手との友好的関係を築いている友人との競争場面では、知人やライバルよりも関係維持を志向する程度が高く、相手よりも自分の能力が上だと認知しているときにその傾向が強くなる。ライバルとの競争では、他の関係よりも勝利を志向する程度が高くなり、特に相手の方が自分よりも能力が上と認知しているとき、よりその志向の差は明確となった。

3・4・2 パーソナリティ特性との関連

相手との能力差にかかわらず、勝利志向では過競争心が、努力志向では自己充實的達成動機がそれぞれ有意な正の係数を示した。これは特定のパーソナリティ傾向の高低によって、同じ競争場面におかれても志向する目標が異なり、またそれは相手との能力差によらないことを意味する。したがって、競争場面の認知を検討する際には対象のパーソナリティを考慮に入れた検討が求められるといえる。

自尊心は条件により影響の仕方が異なっていた。自尊心が高いがために、相手との能力差が自分の方が優位でない場合に勝利を志向しやすくなり、自分が優位にある場合には、自尊心が低いほど、その位置を保とうとして努力を志向しやすくなると考えられる。

競争肯定観は、努力志向と関係維持志向に正の係数を示した。努力志向では特に能力が対等であるときに高い値を示し、どちらが勝ってもおかしくない条件のときに、より競争を自身の動機づけのために利用しようとする意

識がうかがえる。逆に能力差があるときには競争肯定観が正の係数を示しており、結果がある程度予想できるときには、結果よりも競争そのものを楽しむ意識と結びつきやすいのではないかと考えられる。これは競争肯定観が、競争の勝敗よりも競争が自身の成長に結びつく意識の高さを測定していることから明らかであろう。

社会的比較は努力志向のみに負の係数を示した。他者との比較を意識する傾向が強いと、努力志向のように他者の結果に関係なく自身の達成を高めようという目標は認知しにくいであろう。特に対等や、自分が上の条件では、勝利の可能性が相手が上に比べて高く、相手の達成を意識してしまうため、負の係数を示したと考えられる。

4. 総合考察

4・1 競争場面における目標志向性

目標志向性として、研究1では「成績志向」と「結果志向」、研究2では「勝利志向」、「努力志向」、「関係維持志向」が見出された。研究1の「成績志向」と「結果志向」はCOIの下位尺度であるため尺度間相関が極めて高く独立した検討は難しかったが、研究2で示された3因子の因子間相関は、COIの下位尺度間相関よりは低く、独立した尺度として扱うことが可能となった。

COIの成績志向、競争目標志向性尺度の努力志向は共に自己充實的達成動機と関連していた。COIの結果志向と競争に関する意識との関連は認められなかったが、研究2では、競争目標志向性尺度の勝利志向に過競争心が強く影響を及ぼしていた。これは、COIが成績志向との相対的優位性を測定しているためであろう。COIの下位尺度間相関が極めて高いことを考慮に入れると、COIの成績志向と競争目標志向性尺度の努力志向、COIの結果志向と競争目標志向性尺度の勝利志向がそれぞれ対応する目標志向であると考えられる。

さらに競争目標志向性尺度では、関係維持志向が見出された。この志向は競争相手との関係性により認知される程度が異なる。競争結果や達成に直接関与する志向ではないが、競争行動の制御に影響することは考えられる。したがって、この志向性が他の志向性と同程度に認知されるということは、競争場面における行動選択を検討する際には、相手との関係維持を志向する程度も考慮に入れる必要性を意味する。

4・2 主観的競争状況としての目標志向性

Martens (1977)の競争のプロセスモデルは、主観的競争状況の認知により行動選択が異なることを示唆している。本研究では、競争場面における目標志向性をCOIと

尺度構成から検討した。いずれの尺度でも、教示として競争場面を与えられたとしても、必ずしも競争を志向する目標志向性のみが高得点を示すわけではないことが明らかとなった。この結果は、競争研究において個人差要因は無視すべき要因ではないことを意味する。特にパーソナリティ特性との関連の分析結果から、競争心が強いと勝利志向をより意識し、自己成長動機が強いと競争場面であっても努力志向を意識するようになると考えられる。このように特定のパーソナリティ傾向が強いと競争に勝つこと以外の目標も認知しやすくなることが示唆されているため、対象者のパーソナリティ特性も考慮に入れた考察が必要となるだろう。

また、関係維持志向はあまり強い影響をもたらさず変数が認められなかった。これは、関係維持志向が競争に直接結びつかない目標志向であるためと考えられる。しかし、相手との関係性（知人 or 友人 or ライバル）により関係維持も志向することが明らかとなった。親密度の低い知人と、新密度が高い友人とでは、今後の関係性の維持を志向する程度が異なるのは容易に推測できる。相手との関係性の維持を強く意識すれば、結果として現れる行動にも影響を及ぼすため、同じ競争場面に置かれたとしても結果が異なることになる。

このように同じ競争場面に観察される行動であっても、その行動の原動力となる目標志向性は個人ごとに異なり、相手との関係性や個人のパーソナリティ特性などの影響も受ける。したがって、客観的に設定された競争場面における行動が、すべて相手に勝利することを志向して発現するわけではない。競争結果の解釈には、こうした個人が競争をどのようにとらえているかという視点を考慮に入れた考察が必要不可欠である。

4・3 まとめと今後の課題

本研究の結果から、競争場面における目標志向性として「勝利志向」、「努力志向」、「関係維持志向」が見出され、いずれの志向性も競争場面において目標として認知されやすいことが示された。特に、競争的な動機よりも自己成長動機が努力志向と関連しており、他者と競うためよりも自己を成長させることに競争を利用する意識が認められた。競争は好意的な対人認知の形成を阻害するという知見（Sherif, 1966）もあるが、これは相手に勝つことを意識しすぎるために生ずる効果であり、必ずしも勝利を志向しない目標認知を持つ場合、好意的な対人認知の形成を阻害することは考えにくい。したがって、今後は、教示された競争場面を個人がどのようにとらえているかという、主観的競争状況に関する検討をさらに進めていく必要がある。

また、太田（2001）はパーソナリティとしての競争心

を手段的競争心と目標的競争心に分類しており、競争に勝つこと以外を目標とする場合において競争を志向する意識も競争心に含めている。太田（2003a, 2003b）はこの分類を元に多面的競争心尺度を構成しているため、本研究で構成された競争目標志向性尺度との関連も検討する必要があるだろう。こうした検討を進めることで、競争場面における個人の認知傾向および行動傾向についてより詳細な考察が可能となる。

引用文献

- Anderson, C. A., & Morrow, M. 1995 Competitive aggression without interaction: Effects of competitive versus cooperative instructions on aggressive behavior in video game. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **21**, 1020-1030.
- Deutsch, M. 1949a A theory of co-operation and competition. *Human Relations*, **2**, 129-152.
- Deutsch, M. 1949b An experimental study of the effects of co-operation and competition upon group process. *Human Relations*, **2**, 199-231.
- Gill, D. L., & Deeter, T. E. 1988 Development of the sport orientation questionnaire. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, **59**, 191-202.
- 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.
- Martens, R. 1977 *Sport Competition Anxiety Test*. Champaign, IL: Human Kinetics.
- 中村陽吉 1983 対人場面の心理 東京大学出版会
- Nelson, J., Gelfand, D., & Hartmann, D. 1969 Children's aggression following competition and exposure to an aggressive model. *Child Development*, **40**, 1085-1097.
- 岡島京子 1988 親和動機尺度の作成 日本教育心理学会第 30 回総会発表論文集, 864-865.
- 太田伸幸 2001 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 2003a 競争心に関する検討—多面的な競争心の測定および行動の意図との関連— 日本教育心理学会第 45 回総会発表論文集, 682.
- 太田伸幸 2003b 競争心の構造に関する検討—競争目標目録（COI）との関連— 日本社会心理学会第 44 回大会発表論文集, 562-563.
- 太田伸幸 2004 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.
- Sherif, M. 1966 *Group conflict and co-operation: Their social psychology*. London: Routledge & Kagan Paul.
- Smither, R. D., & Houston, J. M. 1992 The nature of competitiveness: The development and validation of the competitiveness index. *Educational and Psychological Measurement*, **52**, 407-418.
- Vealey, R. S. 1986 Conceptualization of sport-confidence and competitive orientation: Preliminary investigation and instrument development. *Journal of Sport Psychology*, **8**, 221-246.
- Vealey, R. S. 1988 Sport-confidence and competitive orientation: An addendum on scoring procedures and gender differences. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, **10**, 471-478.
- 山本真理子・松井豊・山成由紀子 1982 認知された自己の諸側面の構造 教育心理学研究, **30**, 64-68.
(受理 平成 17 年 3 月 17 日)