

主観的競争状況における目標志向性 一場面の競争性の高さによる検討一

Goal orientations on subjective competitive situation

太田 伸幸
Nobuyuki OTA

Abstract: The purpose of this study was to investigate the effects of the structure of competitiveness on the perception of competitive situations in which competition is not clearly related to goal achievement. A preliminary survey identified a "part-time job situation" (low competitiveness), and a "sport situation" (high competitiveness) were suitable for this study. Some 266 undergraduates responded to a questionnaire consisting of a competitiveness scale, and goal orientations on the competitive situations. It was discovered that the strength of competitiveness affected their goal orientations. In the competitive situation, even if participants were not competitively motivated, behaviors promoting achievement were based on goal orientation. In situations where the consequences of winning or losing (valence of competition high), relative to just competitiveness, a competitive goal orientation was more influential. However, this influence was not just facilitative, but also suppressive of competitiveness depending on the situation. Furthermore, not only did the degree of the competitiveness of a situation have an influence, but the individual's competitiveness also was important.

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した対人関係となっているため、競争と協同の比較が多く、競争場面における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”ことが実験参加者に教示 (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。

個人内の認知過程における競争のプロセスを注目すると、必ずしもこの教示のみで競争が規定されるわけではな

い。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。客観的競争状況とは、状況としての競争が規定される程度を指し、実験研究における教示は、この客観的競争状況を規定する操作となる。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。

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。個人が実験場面で設定される競争場면을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推測される。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。

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。

太田 (2005) は、Vealey (1986, 1988) の考案した競争目標目録 (COI) を使用した検討において、競争場面においては必ずしも個人は勝利だけを志向しているとは限らないことを指摘した。そして、競争相手との成績の差を提示した場合の競争場面における目標志向性について検討し、「勝利志向」「努力志向」「関係維持志向」を抽出した。このうち、「勝利志向」は COI の「結果志向」に、「努力志向」は「成績志向」に近いと考えられる。そして太田は相手と能力の差があるときに、競争相手によりそれぞれの目標志向の高さが異なることを示した。すなわち、同じ競争場面においても、能力差や競争相手などの条件によっては勝利だけを目標としないといえる。

太田 (2005) では、競争場面であることを前提とした教示 (客観的競争状況) を提示していたため、競争することを回答者に求める状況を設定していたことになる。そのため、課題の内容によらず「勝利志向」を意識しやすくなっていた可能性が存在する。そこで、「客観的競争状況」の影響を低めるために、競争場面であるという教示を与えない場面での目標志向性を取り扱う。提示された場面の競争への誘引価と本人の競争心が、目標志向性に与える影響について検討すること必要であろう。

また、太田 (2001) は、「主観的競争状況」に影響を及ぼす要因として競争心を取り上げ、競争心を別の目標を達成するための手段として用いる「手段型競争心」と、競争に勝つことを目標とする「目標型競争心」に分類した。これは競争場面における目標志向の違いによる分類と考えられる。太田 (2003a, 2003b) は既存の競争心尺度を基に多面的に競争心を測定する尺度を作成し、この 2 種類の競争心が存在することを確認した。競争心が高ければ、競争場面として教示を与えなくても、場面の競争性を強く認知するため、目標志向性に影響を与えられられる。

したがって本研究では、パーソナリティ特性として競争心を中心に取り上げ、競争心の構造によって、競争的な場面 (目標として競争が明確に設定されていない場面) の状況認知がどのような影響を受けるかに関する検討を行うことを目的とする。先行研究では競争場面を設定した上で目標認知と競争心の関連についての検討は行われているが、競争的な場面に対する状況認知についての検討は行われていない。本研究では競争に対する誘引価の異なる場面を複数設定し、競争状況の認知について測定することによって、競争心がどのような影響をもたらすかについて検討可能であると考えられる。

2. 予備調査

2.1 予備調査 1

2.1.1 目的

本調査で用いる場面の候補を収集する。本調査で使用する場面には「競争をする」という教示を設定しないため、共通して競争的だと認知されやすい場面、および競争的だと認知されにくい場面の選定を行う。

2.1.2 方法

調査対象 愛知県内の大学生 167 名を調査対象とした。

調査時期 2002 年 10 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。実施時間は教示も含めて約 10 分であった。

調査内容 調査対象者に「あなたはどのような場面を競争的だと感じますか? また、どのような場面を他者は競争的だと感じると思いますか?」という教示を調査紙上で与え、1)自分も他者も競争的だと思う場面、2)自分だけが競争的だと思う場面、3)他者だけが競争的だと思う場面、4)自分も他者も競争的だと思わない場面の 4 つについて、それぞれ 1 場面ずつ記述するよう求めた。ただし、該当する場面はあるが思いつかない場合は「思いつかない」、該当する場面は無いと思うなら「無い」と記述するよう教示した。

2・1・3 結果

記述は総数で317個得られた。内訳は1)125個, 2)82個, 3)49個, 4)61個であった。同じ場面が記述されていても, 回答者により競争性の程度は異なっているため, 自分も他者も競争的だと思う場面だけでなく, 自分も他者も競争的だと思わない場面まで含めて, 得られた記述をもとに予備調査2で使用する場面を選定した。

2・2 予備調査2

2・2・1 目的

予備調査1で収集された場面について, 競争的であると考える程度について明らかにし, 本調査で使用する場面を決定する。

2・2・2 方法

調査対象 愛知県内の大学生122名を調査対象とした。

調査時期 2003年6月に実施した。

調査手続き 授業時間の一部を用いて, 回答方法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15分であった。

調査内容 以下の質問項目からなる調査紙を作成した。
1) 競争心尺度(37項目): 太田(2003a, 2003b)にて作成された競争心尺度を使用した。「手段的競争心」, 「負けず嫌い」, 「競争回避」, 「過競争心」, 「社会的承認」の5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。
2) 場面の競争状況の程度の評定(32項目): 予備調査1で収集した場面より, できるだけ競争状況の程度に差が出るように配慮して場面を選定した。「とても競争的だ(5)」～「競争的でない(1)」の5件法で回答を求めた。

2・2・3 結果と考察

各場面の競争状況の程度評定の平均値をTable1に示す。競争心尺度の下位尺度ごとに平均値を基準に高群・低群の

Table1 場面の競争性の高さ

	平均	SD	t検定結果
1. テストのとき	3.06	(1.23)	
2. スポーツで違うチームのとき	3.78	(1.05)	a, b, c
3. 雑用とかくだらないことをしているとき	2.28	(1.21)	
4. スポーツの試合のとき	4.05	(1.01)	a, b, c
5. 見栄を張るとき	2.90	(1.12)	b, d, e
6. 受験のとき	3.42	(1.28)	
7. 学校の勉強	2.77	(1.07)	
8. マラソン大会	2.89	(1.27)	
9. 世間話をしているとき	2.52	(1.02)	
10. 相手と意見が対立するとき	3.32	(1.12)	b
11. 恋愛	2.98	(1.12)	b, d
12. バスで並んでいるとき	2.81	(1.22)	
13. バーゲンのとき	2.71	(1.26)	d
14. 就職活動	3.35	(1.08)	
15. グループで作業するとき	2.90	(1.08)	
16. 普通の講義	2.36	(0.90)	
17. 資格取得	3.25	(1.10)	a
18. 体育祭	3.05	(1.28)	b, e
19. 車に乗っていて他の車に追い抜かれたとき	2.80	(1.34)	
20. 朝の電車に乗るとき	2.93	(1.25)	e
21. 合コンのとき	2.80	(1.08)	c
22. 1人で図書館で勉強しているとき	2.19	(1.07)	
23. アルバイトをしているとき	2.61	(1.15)	e
24. 趣味に関する話をするとき	3.32	(1.18)	
25. 食事をしているとき	2.32	(1.07)	d
26. マージャン	3.08	(1.38)	
27. パチンコ	2.88	(1.44)	
28. ゲームをするとき	3.69	(1.22)	
29. 食事のバイキング	2.55	(1.14)	d
30. 読書をするとき	2.14	(1.03)	a, c
31. 歩くスピード	2.48	(1.17)	
32. 学校の成績	3.11	(1.24)	

※1 t検定結果は5%水準で有意であったもののみ表示

※2 a:手段的競争心, b:負けず嫌い, c:競争回避, d:過競争心, e:社会的承認を表す

2 群に分け, t 検定を用いて場面ごとに比較した. 最も競争性の程度が高かったのは「スポーツの試合のとき」であり, 次が「スポーツで違うチームのとき」であった. これらの項目は競争心の高低で有意差が認められた(手段的競争心, 負けず嫌い, 競争回避)が, 低群であっても他の項目よりも高い値であったため, 本調査で使用する場面として採用した. そして, 場面の競争性の程度が低いと評価される項目では, 目標を具体的に設定することが想定しやすい行動が少なかった. その中で比較的目標を設定しやすいと考えられる「アルバイトをしているとき」を本調査で使用する場面として採用した

3. 本調査

3.1 目的

場面の競争的な状況の程度と競争心の高さによる個人の目標志向の比較検討を行う。

3.2 方法

3.2.2 調査対象

本調査には愛知県内の大学生 266 名を対象にした。

3.2.3 調査手続き

2002 年 6 月に, 授業時間の一部を用いて一斉に実施した. 回答時間は約 15 分であった。

3.2.4 調査内容

1)競争心尺度 (37 項目) : 太田 (2003a, 2003b) で作成された競争心尺度を使用した。「手段的競争心」「負けず嫌い」「競争回避」「過競争心」「社会的承認」の 5 つの下位尺度より構成される. 回答は「当てはまらない(1)」～「当てはまる(5)」の 5 件法で求めた。

2)競争的な場面における目標志向性: 提示場面は, 予備調査において, 競争心に高さに関わらず競争的であると評定されやすかった「(1)スポーツ場面」と, 競争心に高さに関わらず競争的であると評定されにくかった「(2)アルバイト場面」を使用した (Table2) .

(1)スポーツ場面: 授業でバレーボールの試合をする場面において, a) 成績条件 (試合結果が成績評価に考慮される・考慮されない), b) 試合条件 (最初の試合・最後の試合で勝てば優勝) の組み合わせで 4 条件を設定した. また, チームごとの能力差は同程度と教示した. 成績評価に考慮される条件や最後の試合の条件が競争への誘引価が高い条件であると予測される。

(2)アルバイト場面: 新規開店の店にアルバイトとして入店する場面において, a)昇給が全員同じ (平等条件), b)

Table2 場面の教示例

(1)スポーツ場面 (成績評価有り・最後の試合条件)

体育の授業でバレーボールのリーグ戦をすることになりました。
実力的にはどのチームも大差はありません。
また, 試合結果は授業の評価に加えられます。
現在2位で, 1位のチームと最後の試合を行い, 勝てば1位となります

(2)アルバイト場面 (能力給条件)

新規開店の居酒屋でバイトをすることになりました。
他にも数名の大学生のバイトが一緒に入りました。
最初の時給は全員同じです。
ただし, 仕事ぶりによって個別に能力給が付けられます。

個別に能力給が付く (能力給条件), の 2 条件を設定した. 能力給条件の方が競争への誘引価が高いと予測される。

これら場面に対して, 太田 (2005) の目標志向性尺度(10 項目)を項目の意味内容を損なわないように配慮し, 本研究で使用する場面に即した表現に変更して使用した. 調査対象者には(1), (2)の場面のいずれか 1 条件のみ提示し, 回答は「とても考える(7)」～「全く考えない(1)」の 7 件法で求めた。

そして, この場面において, スポーツ場面では相手に勝つ可能性, アルバイト場面では自分の能力が店長に評価される可能性を 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。

競争的な場面は調査対象者にランダムに割り当てた. したがって調査対象者は, 競争心尺度と割り当てられた 1 条件に関する競争目標志向性尺度に回答することを求められたため, スポーツ場面に回答した調査対象者は 186 名であり, アルバイト場面に回答した調査対象者は 80 名であった。

3.3 結果

3.3.1 スポーツ場面

目標志向性尺度に対して因子分析 (Promax 回転, 主成分分解) を行ったところ, 太田 (2005) の因子構造とほぼ同様の 3 因子解を抽出した. そのため, 第 1 因子から順に「勝利志向」, 「努力志向」, 「関係維持志向」とした (Table3) .

競争心尺度, 目標志向性尺度共に, 下位尺度ごとに平均評定値を算出し尺度得点とした. 目標志向性得点の平均値は「勝利志向」が 5.34 ($SD=1.23$), 「努力志向」が 5.71 ($SD=1.11$), 「関係維持志向」が 4.09 ($SD=1.36$) であった. いずれの志向も中点以上の値を示しているが, 競争的な志向が高いことがうかがえる. 目標志向性得点に対して, 成績(2)×試合(2)の 2 要因分散分析を行ったところ, 「勝利志向」において成績の主効果のみ有意であった ($F_{(1,176)}=3.94, p<.05$). もともと競争心の高さによらず競争的であると評価されやすい場面であるため, どの条件においても「勝利志向」の評定値は 5 を超えていたが, その中でも競争への誘引価が高い, 成績に考慮される条件でよ

り勝利志向が高まることが示された。

次に競争心尺度の下位尺度ごとに平均点を基準に高群と低群に分類し、下位尺度ごとに競争心(2)×成績(2)×試合(2)の3要因分散分析を行った(Table4)。「勝利志向」については、すべての競争心下位尺度において競争心の主効果(「過競争心」のみ有意傾向)が認められた(「競争回避」のみ低群>高群、他の尺度は高群>低群)。もともと競争的と認知されやすい場面では競争心の高さが「勝利志向」を強く意識させるといえる。また、成績要因についても主効果または有意傾向が認められており、自

身の利益に結びつくことが明らかであると、競争心の高さにかかわらず競争的になると考えられる。

「努力志向」では、「社会的承認」以外で主効果または傾向が認められた。すなわち、競争的な場面においては、競争心が高いほど勝利だけでなく努力も志向しやすくなるといえよう。また、「社会的承認」において、競争心と成績の交互作用が認められた。社会的承認高群では成績に関係する場面のほうが努力を志向しやすくなるのに対して、低群ではかえって努力を志向しなくなることを意味し、競争への誘引価を高めることが努力を抑制する原因と

Table3 目標志向性の因子分析結果(スポーツ場面)

	F1	F2	F3
勝利志向			
3. 対戦相手よりも上にいけるようにする	.839	-.078	.112
7. 負けないようにやる	.757	.171	.026
10. 絶対に勝つようにする	.756	.109	-.097
5. 一番になるつもりでやる	.744	.087	-.117
1. 自分が良い成績を取る	.722	-.167	.184
努力志向			
9. 後悔しないように頑張る	.097	.817	-.153
6. 楽しくやる	-.182	.781	.265
8. 自分ができることより少し上を目標にする	.177	.644	-.027
関係維持志向			
4. 対戦相手の選手との関係を崩さないようにする	.017	.221	.758
2. 対戦相手の事を気にしないようにする	.088	-.136	.693
	F1	F2	
	F2	.361	
	F3	-.032	.006

Table4 目標志向性尺度の平均と分散(スポーツ場面)

		成績に関係しない				成績に関係する				F値		
		最初		最後		最初		最後		勝利志向	努力志向	関係維持志向
		最初	最後	最初	最後	最初	最後					
手段的競争心	高群	勝利志向	5.27 (1.07)	5.77 (1.22)	6.08 (.93)	5.97 (.95)	競争心(A)	33.04 ***	41.63 ***	0.04		
		努力志向	6.22 (.74)	6.18 (.83)	6.18 (.81)	6.14 (.88)	成績(B)	4.56 *	0.95	0.63		
		関係維持志向	3.94 (1.37)	4.40 (1.52)	3.71 (1.34)	4.08 (1.37)	試合(C)	0.01	0.03	2.26		
	低群	勝利志向	4.78 (1.18)	4.59 (1.42)	5.03 (.99)	4.91 (1.13)	(A)×(B)	0.27	0.58	0.39		
		努力志向	5.28 (1.15)	5.38 (1.25)	5.13 (1.15)	5.02 (1.20)	(B)×(C)	0.63	0.11	0.17		
		関係維持志向	3.92 (1.57)	4.26 (1.45)	4.04 (.98)	4.12 (1.26)	(C)×(A)	1.01	0.01	0.25		
負けず嫌い	高群	勝利志向	5.32 (.95)	5.55 (1.29)	5.77 (.97)	5.89 (.81)	競争心(A)	20.81 ***	9.44 **	0.15		
		努力志向	5.75 (.97)	6.06 (.86)	5.84 (.83)	5.88 (1.08)	成績(B)	3.79 +	1.08	0.42		
		関係維持志向	3.50 (1.62)	4.59 (1.47)	4.00 (1.01)	4.11 (1.24)	試合(C)	0.51	0.35	2.16		
	低群	勝利志向	4.70 (1.26)	4.68 (1.53)	4.89 (1.09)	5.03 (1.38)	(A)×(B)	0.09	0.52	0.08		
		努力志向	5.72 (1.20)	5.39 (1.38)	5.02 (1.46)	5.38 (1.22)	(B)×(C)	0.00	0.11	0.39		
		関係維持志向	4.39 (1.12)	3.86 (1.42)	3.71 (1.37)	4.08 (1.47)	(C)×(A)	0.10	0.21	2.62		
競争回避	高群	勝利志向	4.87 (1.08)	4.99 (1.50)	4.73 (.96)	5.28 (.99)	競争心(A)	15.25 ***	6.24 *	0.00		
		努力志向	5.48 (1.06)	5.59 (1.17)	5.57 (.94)	5.46 (1.06)	成績(B)	2.85 +	1.29	0.58		
		関係維持志向	3.83 (1.66)	4.47 (1.40)	4.06 (.86)	3.93 (1.29)	試合(C)	1.41	0.64	2.15		
	低群	勝利志向	5.19 (1.24)	5.61 (1.27)	5.99 (.85)	5.84 (1.25)	(A)×(B)	1.09	0.75	0.15		
		努力志向	6.04 (1.03)	6.14 (.92)	5.56 (1.28)	5.94 (1.20)	(B)×(C)	0.03	0.01	0.26		
		関係維持志向	4.06 (1.20)	4.17 (1.59)	3.79 (1.30)	4.27 (1.35)	(C)×(A)	0.34	0.58	0.02		
過競争心	高群	勝利志向	5.27 (.97)	5.26 (1.34)	6.00 (.97)	5.60 (1.02)	競争心(A)	3.28 +	6.08 *	0.23		
		努力志向	5.06 (1.09)	5.61 (.98)	5.33 (1.53)	5.67 (1.05)	成績(B)	2.96 +	0.31	0.69		
		関係維持志向	3.95 (1.75)	4.48 (1.46)	3.89 (1.54)	4.12 (1.32)	試合(C)	0.27	1.25	1.79		
	低群	勝利志向	4.90 (1.21)	5.25 (1.52)	5.05 (1.01)	5.46 (1.37)	(A)×(B)	0.70	1.64	0.11		
		努力志向	6.03 (.94)	6.02 (1.18)	5.74 (.68)	5.74 (1.33)	(B)×(C)	0.15	0.08	0.26		
		関係維持志向	3.92 (1.35)	4.21 (1.51)	3.91 (.72)	4.05 (1.35)	(C)×(A)	2.46	1.65	0.14		
社会的承認	高群	勝利志向	5.25 (1.05)	5.67 (1.24)	5.84 (1.11)	6.01 (1.05)	競争心(A)	20.60 ***	1.23	2.42		
		努力志向	5.65 (1.16)	5.75 (1.11)	5.63 (1.35)	6.18 (1.03)	成績(B)	5.41 *	0.64	0.39		
		関係維持志向	4.21 (1.50)	4.52 (1.49)	3.81 (1.37)	4.36 (1.37)	試合(C)	1.61	0.94	2.23		
	低群	勝利志向	4.74 (1.22)	4.76 (1.49)	4.94 (.82)	5.21 (1.11)	(A)×(B)	0.08	4.97 *	0.54		
		努力志向	5.83 (.99)	5.93 (1.09)	5.47 (.78)	5.34 (1.11)	(B)×(C)	0.00	0.16	0.17		
		関係維持志向	3.64 (1.38)	4.13 (1.47)	4.03 (.72)	3.90 (1.27)	(C)×(A)	0.16	1.10	0.39		

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

Table5 目標志向性の因子分析結果(アルバイト場面)

	F1	F2
優越志向		
5. 一番になるつもりでやる	.828	-.096
10. 絶対に仕事量が勝つようにする	.820	-.213
3. バイト仲間よりも良い仕事をするようにする	.679	-.044
8. 自分ができることより少し上を目標にする	.560	.152
非競争的志向		
6. 楽しくやる	-.083	.791
9. 後悔しないように頑張る	.127	.786
4. バイト仲間との関係を崩さないようにする	-.057	.744
2. バイト仲間の仕事ぶりを気にしないようにする	-.167	.418
残余項目		
1. 自分が良い仕事をする	.406	.396
7. 仕事量で劣らないようにやる	.460	.483
	F1	F2
		.294

なることを表している。

3・3・2 アルバイト場面

目標志向性尺度に対して因子分析 (Promax 回転, 主成分分解) を行ったところ, 太田 (2005) の因子構造とは異なる 2 因子解を抽出した。そこで第 1 因子を, 他者よりも優れることを目標とする「優越志向」, 第 2 因子を, 他者との競争を回避または気にしない「非競争的志向」と命名した (Table5)。

競争心尺度, 目標志向性尺度共に, 下位尺度ごとに平均評定値を算出し尺度得点とした。目標志向性得点の平均値は「優越志向」が 4.12 ($SD=1.16$), 「非競争的志向」が 5.20 ($SD=1.02$) であり, 非競争的な志向がやや高いことがうかがえる。次に競争心尺度の下位尺度ごとに平均点を基準に高群と低群に分類し, 競争心下位尺度 (高・低) × 場面 (平等・能力給) の 2 要因分散分析を行った (Table6)。

「優越志向」では, 「手段的競争心」と場面の交互作用 ($F_{(1,76)}=8.81, p<.01$) が認められ, 場面の競争への誘因価が高まると, 手段的競争心が高い場合には「優越志向」が高まるが, 低いとかわって「優越志向」が低下することが示された。「負けず嫌い」と場面においても同様の交互作用 ($F_{(1,76)}=4.15, p<.05$) が認められた。これらの結果は, 競争を明示しない場面において, 競争への誘因価を高めることで, かわって競争への動機づけを低下させる場合があることを意味する。さらに「負けず嫌い」では競争心の主効果が認められており, 「負けず嫌い」が強いと, 競争への誘因価に関わらず他者に優越することを志向しやすいことが示された。

4. 総合考察

4・1 競争的な場面における目標志向性

本研究では, 競争場面であることを教示として与えない

場合における目標志向性について検討した。主観的競争状況に影響を与える要因として場面 (スポーツ場面, アルバイト場面) の競争性の高さや競争心を取り上げた結果, 競争心の高さが目標志向性に影響を与えることが示された。特に「勝利志向」「努力志向」などの COI に対応する目標志向性に競争心の影響が大きく認められた。

特に「手段的競争心」「負けず嫌い」はどちらの場面においても目標志向性を高める効果があった。これらの下位尺度は積極的に競争を行おうとする尺度であり, 場面の競争性を強く認知した結果であると考えられる。個人の競争心の高さが場面の競争性の認知, すなわち目標志向性に影響を与えたといえよう。

先行研究において, 実験研究とパーソナリティ研究の両面から検討した研究は少ない。Houston, Kinnie, Lupo, Terry, & Ho (2000) は競争心を説明変数とした実験研究を行い, 競争心が高いほど競争行動が増加することを示したに過ぎず, 競争場面の状況認知については検討されていない。本研究では, 競争場面の状況認知変数として目標志向性を取り上げた。これにより, 同じ場面を提示した場合でも, 競争心の高さによって場面の競争性の認知の程度が異なることが明らかとなった。

また, 目標志向性として「勝利志向」「努力志向」が同様に高く認知されていた。これは競争場面において同様な行動を示したとしても, その動機が異なることを表す。すなわち, 競争場面においては競争に勝ちたい (勝利志向) という動機によって行動が説明されていたが, 実際は競争の勝敗に関係なく最善を尽くしたい (努力志向) によって行動が生起することを意味する。競争的な場面であっても, 勝利を志向させるのではなく個人の努力を引き出す側面を持つのである。

4・2 場面の競争性の高さの影響

予備調査の結果を基に競争的だと認知されやすい場面

Table6 目標志向の平均と標準偏差(アルバイト場面)

	高群		低群		競争心	F値 場面	交互作用
	平等	能力給	平等	能力給			
手段的競争心							
優越志向	4.00 (1.18)	4.67 (1.26)	4.26 (1.00)	3.46 (0.86)	3.61 ⁺	0.04	8.81 ^{**}
非競争的志向	5.55 (0.99)	5.53 (0.88)	4.83 (0.82)	4.83 (1.21)	10.62 ^{**}	0.00	0.00
負けず嫌い							
優越志向	4.18 (1.17)	4.80 (1.13)	4.09 (1.02)	3.68 (1.12)	5.33 [*]	0.04	4.15 [*]
非競争的志向	5.42 (0.85)	5.50 (0.93)	4.93 (1.05)	5.03 (1.16)	4.31 [*]	0.16	0.00
競争回避							
優越志向	4.31 (0.99)	3.88 (1.25)	3.95 (1.17)	4.36 (1.21)	0.05	0.01	2.59
非競争的志向	5.31 (0.95)	5.21 (1.15)	5.06 (1.00)	5.22 (1.04)	0.27	0.01	0.31
過競争心							
優越志向	4.02 (1.00)	4.25 (0.99)	4.20 (1.14)	3.91 (1.54)	0.10	0.03	0.93
非競争的志向	4.71 (0.93)	4.98 (1.22)	5.44 (0.90)	5.54 (0.79)	7.98 ^{**}	0.60	0.13
社会的承認							
優越志向	4.19 (0.99)	4.44 (0.94)	4.08 (1.18)	3.76 (1.43)	2.26	0.03	1.16
非競争的志向	5.11 (1.13)	5.11 (1.07)	5.25 (0.83)	5.34 (1.12)	0.65	0.04	0.04

⁺p<0.10 ^{*}p<0.05 ^{**}p<0.01

としてスポーツ場面、競争的だと認知されにくい場面としてアルバイト場面を設定し、それぞれの場面においても場面の競争性を操作する条件を設定した。これにより、場面の競争性の高さが目標志向性に与える影響について明らかとなった。

スポーツ場面では勝敗が明確であることにより、競争場面として認知されやすいが、外発的に競争意識を高める要素（勝敗を成績に考慮する）や、最終的な勝敗が決定される要素（最後の試合で勝てば優勝）など、さらに場面の競争性を高める操作を行うことにより、目標志向性も競争の勝敗にこだわる志向（勝利志向）が高められることが示された。ただし、競争に勝利することによる利益が明確な条件である成績条件でのみ有意差もしくは傾向差が認められており、競争の勝敗に対する誘引価を高めることで、より競争を意識した目標構造の形成をもたらすといえよう。

アルバイト場面では、場面の競争性を高める要因として、能力給の有無（個人の達成に優劣を付けて評価する）を取り上げた。もともと競争的だと認知されていない状況において能力給という競争を意識させる要素を提示することで、競争的だと受け入れられやすいスポーツ場面と異なる結果が示された。競争への誘引価を高める条件（能力給条件）では、競争心高群は「優越志向」が高まるのに対し、低群は「優越志向」が低下するという交互作用が認められたのである。

もともと競争的だと認知されやすい場面では競争を志向しても容認されやすい。しかし、競争的だと認知されにくい場面において競争を志向することは、競争心の高さによる影響が強く作用すると考えられる。すなわち、競争的でない場面においては、場面の競争性が高められることによって個人の競争的な目標志向が促進されるか抑制され

るかは、個人の競争心の高さに依存しやすいといえよう。場面の競争性を高めるだけでは競争的な目標志向が高まるとは限らないのである。したがって、競争場面においては主観的競争状況の影響を考慮に入れた検討が必要となる。

4・3 本研究のまとめと今後の課題

本研究では、競争的だと認知されやすい場面における目標志向性について検討した結果、競争心の高さや競争への誘引価を高めることが「勝利志向」や「努力志向」などの達成行動に直接結びつく目標志向を高めることが示された。競争的な場面においては、競争を志向していなくても、達成行動を促進する目標志向に基づいて行動が生起していることが明らかとなった。これは、競争行動を検討する上では、その目標志向も考慮する必要があることを意味する。

また、場面の競争性によらず、勝敗がもたらす利益が明確である（競争への誘引価が高い）場面において、競争的な目標志向は影響を受けやすいことが示された。しかし、その影響は必ずしも促進方向に作用するわけではなく、抑制方向にも作用する場合がある。そして、場面の競争性の高さだけでなく、個人の競争心の影響も受ける。したがって、努力の抑制要因についても今後さらに検討する必要があるだろう。

そして、本研究では直接的に提示された場面の競争性を測定しておらず、目標志向性によって場面の競争性の程度を判断していた。そのため、場面の競争性の程度を直接測定し、目標志向性が場面の競争性を構成する要素であることを確認することが求められるであろう。

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.
- Houston, J. M., Kinnie, J., Lupo, B., Terry, C., & Ho, S. S. 2000 Competitiveness and conflict behavior in simulation of a social dilemma *Psychological Reports*, **86**, 1219-1225.
- 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.
- 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 2005 競争場面における目標志向性 愛知工業大学研究報告, **40A**, 57-65.
- 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 & Kegan 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.

(受理 平成 18 年 3 月 18 日)