

ライバル認知の生起過程に関する研究 ——半構造化面接を用いた事例的検討——

太田 伸幸*

A Study of Rival Cognitive Process : Case Study by Semi-Structural Interview

OTA Nobuyuki

抄 録

本研究では、相手をライバルとして認知する前からライバルとして認知した以降の相手に対する感情や行動の変化について探索的に検討することを目的として、ライバルが存在した大学生23名に対して半構造化面接を用いた調査を行った。ライバルを「基準」「目標」「好敵手」に分類し、分類間の比較を行った。結果、ライバルに対する競争心を明確にライバルに示すかどうかが対人関係の進展に影響することが示唆された。「基準」的なライバルに対しては競争心を示さないため、二者関係の親密化には影響がみられないが、「目標」的なライバルでは明確にライバルに競争心を示すため、相手に対する影響の認知も報告され、また、「好敵手」に関係が変化することでより二者関係が親密になる者が多くみられた。この「好敵手」への変化は、明確な競争心を示すことと、能力的に対等になることによりもたらされることが明らかとなった。

キーワード：ライバル 基準 目標 好敵手 半構造化面接

1. 問題と目的

1.1 対人関係次元上のライバルの位置

太田(2008a, b)は、対人的な相互作用への志向性を基準とし、協同志向性と競争志向性を独立した次元として設定した(Figure 1)。そしてこの次元を基に対人関係を4つの型(協同, 競争, 個人志向, ライバル)に分類し、実証的に検討した。その結果、相手をライバルとしてのみ認知している場合、競争的な志向のみが高まるが、同じ対象にライバル・友人の両方として認知している場合、競争的志向・協同志向のいずれの志向も高まることが明らかとなった。

しかしながら、競争相手としてのみライバルを認

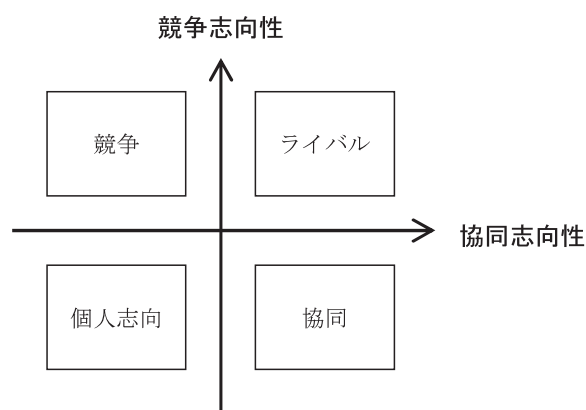


Figure 1 対人志向性による対人関係の分類(太田, 2008a)

知る回答者も存在し、同様にライバル認知を生起させていても、相手に対する感情には個人差が存在する。これは、「ライバル」という概念に対する認識の個人差に由来するものもあるだろうが、ライバルとの関係が未だ進展状況にあるということも考えら

* 中部大学現代教育学部児童教育学科
中部大学現代教育学研究所

れる。すなわち、ライバル認知が友人関係や恋愛関係のように段階的に進展すると推測される。

また、太田（2005）では相手との能力差および競争相手（知人・友人・ライバル）の違いによる検討も行っており、特に相手との能力差があるときに、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せず、努力や関係維持を志向するといえる。

1.2 ライバルの分類

太田（2001）は、ライバルの認知理由についての検討の中で、ライバルを「好敵手」「目標」「基準」に分類した。「好敵手」とは同程度の能力の相手に対して双方向的なライバル認知を形成しており、能力が対等であることや仲が良いことが認知理由としてあげられていた。「目標」は能力が上の相手を一方向的にライバルとして認知し、自分の遂行の目標とすることが認知理由としてあげられていた。そして、「基準」は、能力が同程度もしくは劣る相手をライバルとして認知し、自分の能力を図る基準とすることを認知理由としてあげていた。すなわち、同じライバルと表現される存在であっても、相手の能力や相手との関係性によって認知されるライバル像は異なることが分かる。太田（2001, 2004a, 2004b）は、実際のライバル認知・ライバル関係のとらえ方のいずれにおいても、必ずしも競争関係だけでは説明できず、相手を目標にし、お互いを高め合うといった協同関係としてもライバルは認知されることを明らかにした。

このライバルの分類について、太田（2008）は「好敵手」と「目標」を取り上げ、目標志向性およびライバルからの影響の認知の観点からそれぞれの特徴を検討した。ライバルとの競争において「好敵手」では双方向的な関係の維持・進展を志向し、「目標」では関係悪化に対する配慮にとどまることが指摘された。ライバルからの否定的な影響の認知はどちらの分類にもみられるが、「目標」のみ関係の進展を志向する意識の低下に影響を及ぼしていた。これらの結果は、いずれも双方向的なライバル関係を形成しているか否かによるものであると考えられる。太田（2005）では、すべての分類をまとめてライバルと

して目標志向性の検討をしていたが、分類ごとに目標志向性の違いがみられることが明らかとなった。

1.3 ライバルの認知理由

太田（2001）では、ライバルの認知理由について、「好敵手」は心理的・能力的な近接性、「目標」は能力が上であること、「基準」は能力的な近接性をあげている。同時にライバルの不在理由についても検討し、ライバルとなりうる存在がいないことがライバルの存在しない理由の1つとなることを示した。

また、これらの検討をもとに太田（2007）はそれぞれのライバルの分類についてライバルの認知モデルを提示した。このモデルは[ライバル認知の方向]→[競争]→[競争結果]→[自己評価の変化]→[対処方略]より形成されている。Figure 2に「好敵手」の認知モデルを示す。このモデルの中で、[競争結果]→[自己評価の変化]→[対処方略]の流れについては、自己評価維持モデルを用いた検討において、検証されている（太田, 2006a）。しかし、競争を志向するまでの動機づけの形成については十分な考察が行われていないため、この点に関してさらに検討が必要となる。

1.4 本研究の目的

このようにライバルに対する認知の生起や調査時点における対処行動についての検討はなされているが、ライバル認知が生起するまでの過程、およびライバル認知生起後の関係の変化に関する検討は行われていない。そこで、本研究では、相手をライバルとして認知する前からライバルとして認知した以降の相手に対する感情や行動の変化について探索的に検討することを目的とする。

2. 方法

2.1 調査対象

肯定的／否定的ライバル観尺度（太田, 2006b; 30項目）、もしくは対人目標志向性尺度（太田, 2008a; 太田, 2008b; 15項目）と、現在もしくは過去のライバルの有無を尋ねる項目より構成される調査紙を作成し、講義時に予備調査を実施した。ライバルが存在する・したと回答した学生に対して調査紙上で面

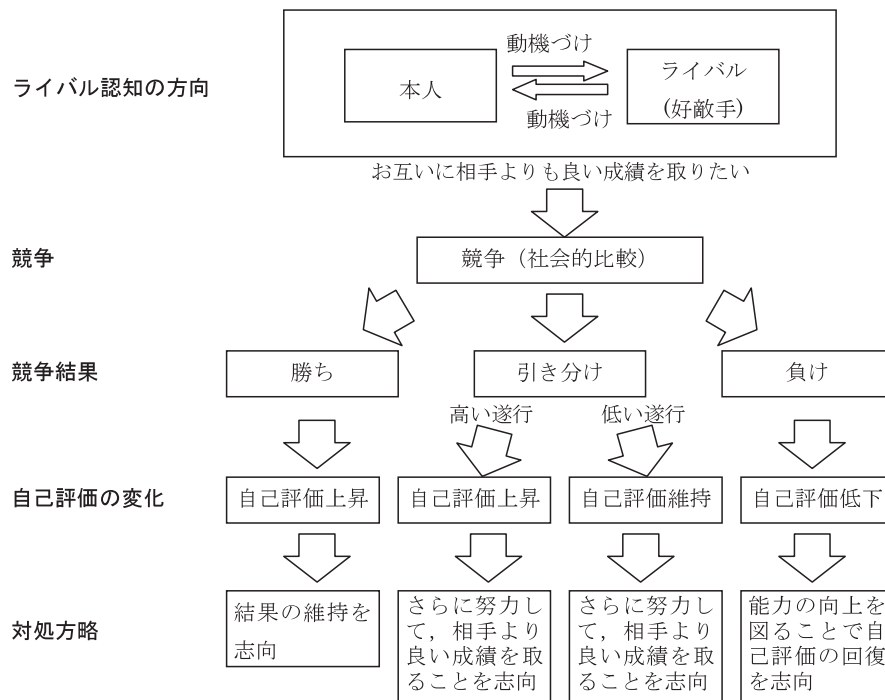


Figure 2 ライバルの認知モデル [好敵手] (太田, 2007)

接協力の依頼を行った。結果、面接協力に同意の得られた 23 名（男性 16 名、女性 7 名、平均年齢 20.5 歳、SD=1.64）が面接調査の対象となった。

2.2 手続き

面接は半構造化面接にて実施した。面接協力者には先に調査紙への回答を求め、続けて面接に移った。調査紙は肯定的/否定的ライバル観尺度（太田, 2006b）、もしくは対人目標志向性尺度（太田, 2008a；太田, 2008b）で構成されており、予備調査で面接協力者が回答しなかった尺度を用いている調査紙を用いた。面接後、予備調査および面接時に回答した尺度についての解説を行った。面接時間は調査紙等への回答も含めて 40 分程度であった。面接の内容は、面接協力者から記録内容が見える状況で記録を取り、さらに面接協力者の同意を得た上で IC レコーダに録音した。なお、録音を拒否した面接協力者はいなかった。

3. 結果

3.1 事例の概要

3.1.1 ライバルとして認知した時期および競争の内容

得られた事例について、競争の内容、ライバルとして認知した時期、ライバルと認知した時点での分類および最終（あるいは現在）の類型を Table 1 に示した。

ライバルを認知した時期では、現在のライバルをあげたのは 8 名、過去のライバルをあげたのは 15 名であった。また、競争の内容では過去・現在のライバル共に部活動が多く、13 名があげていた。また、そのうち 2 名は日常的に交流のない相手（他の学校の人間）であった。次いで、勉強、趣味、能力、いろいろ、などであった。また、過去のライバルについて、小学校時代のライバルをあげたのは 1 名のみで、後の 14 名は中学・高校時代のライバルをあげていた。

3.1.2 ライバルの分類

相手に対するライバル認知が生起してからのライバルとの関係に注目して、ライバルの分類を行った。太田（2001）に従って「基準」「目標」「好敵手」に

Table 1 ライバルとして認知した時期, および競争の内容

ライバルとして認知していた時期	ライバルとの競争の内容	認知時点でのライバル関係	最終的なライバル関係	備考
高校2年	バレー部（部活）	基準	基準	
中学・高校	柔道（部活）	基準	基準	
現在	吹奏楽（部活）	基準	基準	
中学	ピアノ	基準	基準	
現在	アルバイト（本屋）	基準	基準	〈事例1〉
中学3年	勉強	基準	基準	
中学・高校	バスケット部	基準	好敵手	
現在	部活（同じ楽器）	基準	好敵手	
現在	スポーツ（サーフィン）	基準	好敵手	
高校	弓道（部活）	基準	好敵手	〈事例2〉
小学5年～中学3年	勉強からいろいろ	好敵手	好敵手	〈事例6〉
会社員時代	営業成績	好敵手	好敵手	
中学	ソフトテニス（部活）	目標	好敵手	〈事例5〉
現在	勉強	目標	好敵手	
中学・高校	テニス（部活）	目標	好敵手	〈事例4〉
中学生	ソフトテニス（部活）	目標	目標	
現在	勉強	目標	目標	
中学	陸上（大会の時だけ）	目標	目標	
高校～浪人	人間的なもの	目標	目標	
現在	能力	目標	目標	
中学	バスケット部（部活）	目標	目標	
現在	アーチェリー（部活, ただし学外）	目標	目標	
中学	卓球（部活）	目標	目標	〈事例3〉

ライバルを分類したところ、認知時点では「基準」が10名、「目標」が11名、「好敵手」が2名であった。そして、最終時点では「基準」が6名、「目標」が8名、「好敵手」が9名であった。ライバルと認知した時点での分類と最終時点での分類が異なる者は7名存在した。いずれも一方的ライバル認知から双方ライバル認知への変化となる「基準」「目標」から「好敵手」への変化であった。

3.2 典型的な事例の概要

面接では、ライバルとの競争の内容、ライバルとして認知するようになったきっかけ・理由、ライバルと認知するようになってからの相手との関係の変化、ライバルに対する認知、ライバルが存在することによる行動の変化および具体的な行動について質

問した。すべての事例のうち、それぞれの分類の特徴を表している事例を取り上げ、概要をまとめた。取り上げた事例は、認知時点で「基準」が2事例、「目標」が3事例、「好敵手」が1事例である。このうち、最終時点において「基準」1事例、「目標」2事例が「好敵手」へと関係が変化していた事例である。

《事例1》A（基準→基準）

Aは、同じアルバイト先（書店）で働いている友人をライバルとしてあげた。先にAが勤めていたアルバイト先に小・中学校時代の友人Xが後から入り再会した。Xとは高校・大学と別の学校に進学しており、普段はあまり連絡を取らないが、合えば話をする程度の関係であった。

Aの方が先にアルバイトをしていたため、Xに仕事を教えることとなった。Xは仕事を覚えるのが早く、Aが5ヶ月かけてできるようになったことがXは2・3ヶ月でできるようになった。Xがアルバイトに入って半年ほどした頃、Aの能力に追いついてきたため、負けたくないと思ったそうだ。後から考えると、この時点でライバルとして認知したのではないかと、このことであった。小・中学校の頃はいろいろなことでAの方が勝っていたし、アルバイトの後輩にも自分の方ができることを示したいということも影響していたそうだ。

アルバイトに入った当初はXはAを頼っていたが、仕事を覚えてからはそういうこともなくなった。また、Xとは普通の友人関係を続けているが、Xには負けたくないという思いはあり、一緒にアルバイトに入っていない日のXの状況が気になっている。ライバルを認知したことによる自身の変化として、成長の目安は周りの人の反応で分かるため、A自身の成長しようとする意識が高まったということをおぼえた。特にXと一緒にアルバイトに入っているときは、Xに見せつけようという意識もあるため、普段やらない仕事も引き受けている。Aにとってライバルとは、これより上をいっていたい基準であり、基準より上を行くために頑張っている。

《事例2》B（基準→好敵手）

Bは高校時代の部活動（弓道部）の同級生をライバルとしてあげた。同じ学年には7人おり、そのうち3人が男子であった。この3人のうちの1人がライバルとして認知することとなるXである。3年間クラスは別であったが、部活動を通して仲良くなった。同学年の男子のうち、BとX以外のもう1人の男子は部活動に熱心ではなく、あまりBやXとは仲が良くなかった。

BとXはお互い初心者から始めて、ある程度上達した頃からお互いに勝負するようになった。練習の時に自然と声をかけるようになり、試合でも勝負をするようになり、1年の終わり頃からXには負けたくないという意識が出てきて、Xをライバルとして認知するようになった。この時点ではライバル（X）は基準であり、目標は先輩であった。Xに対する意識も、負けたくないのと同時に一緒に頑張る

うというものであった。

Xとはお互いに励まし合い成長していくにつれ、部活動について深く言い合える存在となった。時にはケンカもしたが、一緒にいた時間が長かったので親しみの方が強く、そのことで余計にライバル視していた。一緒に頑張ろうという意識も強く、相手が落ち込めば励ますし、一緒に喜んでた。部活動のことでケンカをすることも多かったが、Xだからこその内容であり、Xをライバルとして意識していたからこそ強く言えたのではないかと考えている。

そして、2年の中頃に、XがBのことをライバルだと認知していることを知り、BもXのことをライバルだと認知していることを伝えた。この時点で、お互いに相手をライバルとして認知していることを知り、双方向的なライバル関係（好敵手）へと関係が変化した。ライバル関係は部活を引退するまで続いた。この出来事について、Bは「自分は嬉しいと思ったし、相手に自分のことを認めてもらえたと思った」と述べている。お互いにライバルとして認知することにより、相手の練習内容により突っ込んだアドバイスをしあうようになった。お互いに性格もあっているし、ライバルとして競い合っているため、ライバル関係だけでなく親友として認知していた。Bにとってライバルとは、仲間（相棒）という存在であるそうだ。

また、ライバルがいなければ、部活もそこまで楽しめなかったし、上達もしなかっただろうと考えており、大学でも弓道が続けようと思ったのはこの経験があったためだと述べている。

《事例3》C（目標→目標）

Cは中学校時代の部活動の同級生をライバルとして認知していた。1年の3学期に転校してきたXがCと同じ卓球部に入部した。部活を通して仲良くなり、クラスでも話をするようになった。仲良くなってからはクラスでも行動を共にするようになった（中学1年・2年は同じクラス、中学3年は違うクラス）。そして、中学2年の秋から部活動の運営の中心となり、Xがキャプテンとなった。

最初はCの方が実力が上であったが、Xの実力が伸び、同学年で実力が一番上となった。3年の引退

試合でXだけが抜擢され、Xの方が上手であることは認めていたため、仕方がないとは思ったが、納得しきれない部分もあった。練習中の試合でもXに負けることが増えていき、同じ学年で実力が上の相手ができ、追いかける、追い抜いてやるという意識が強くなったことにより、Xをライバルとして認知するようになった。

Xをライバルとして意識してからも仲の良さは変わらず、教室での関係には変化はなかったが、練習ではXと一緒にやるときは熱心に行うようになっていった。一番になりたいというよりもライバルを抜きたいという意識の方が大きく、Xに追いつくためにダブルスからシングルスに転向した。練習量も多くなり、ライバルの存在によりモチベーションを維持していた。X自身はCをライバルとして意識しておらず、自分が上であるという雰囲気を出していた。そのため、より負けたくないという意識が強くなっていった。学年も同じで卓球を始めたのも同じ時期であるため、努力すればXを抜けると考えていた。

3年に入る前には実力はXが1番でCが2番となっていたため、発言や態度には認められなかったが、CがXを追いかけていることをXは意識していたのではないかとCは思っていた。そのため、Xが成長していったのはCがXを追いかけているせいもあった、と述べている。Cにとってライバルとは、張り合い、あるいは超えるべき目標であるそうだ。特に実力が上のライバルがいることにより明確な目標ができ、より成長できたし、実力が同程度であったら、相手に追いつくためにシングルスに転向しなかっただろうとも述べている。

《事例4》D（目標→好敵手）

Dは中学・高校時代の部活動（テニス部）の同級生であるXをライバルとして認知していた。Xとは中学・高校と同じ学校で、大学は別の大学に進学した。Xとは部活動で知り合い、中学2年では同じクラスであった。同じ学年には16,7人いたが、仲良くしていたグループ（6人）の中でXと1番仲良かった。

中学1年の秋に行われた新人戦でXよりも1つランクが下にいると先生に言われ、実際の試合結果

もXが上であった。同じ後衛でXが上でDがその次であり、下に1人いた。新人戦でははっきりと結果がでたため、Xに負けたくないと思うようになり、1年の冬にはライバル視するようになった。Xがライバルであると自覚したのは正レギュラーをとれるかどうかであった2年の夏であり、以来ライバルとして認知し続けていた。

Xをライバルとして認知するようになってからも仲の良さは変わらず、大学に進学してからも一緒にテニスをするほどの仲が続いている。しかし、練習ではXに対してのみ競争心を明確に示すようになった。初めはXの方が実力が上であったため、競争心を示すのはDのみであったが、中学1年の終わりにペアが変更になった（お互いのペアの前衛が入れ替わった）ことによりペアとしての実力が同程度になり、XもDに対して競争心を示すようになった。このことについてDは、XがDをライバルとして認知するようになったと考えており、「実力が対等になったとの認識を持つようになったからではないか」と述べている。

練習中はお互いに対する競争心をはっきりと示していたが、Xとの仲はさらに良くなり、関係の悪化はみられない。ライバルとして認知しているのもテニスに関してのみであった。お互いに相手がその場で頑張っていることが自身のモチベーションにつながっており、Dは「Xがライバルでなかったら、練習に対する取り組みは変わらなかったと思う」「自分が強くなっていなかったらコート上では自分に注目しなくなる」とも述べている。

《事例5》E（目標→好敵手）

Eは小学校からの幼馴染Xをライバルとして認知していた。Xとは小学校の頃から仲が良く、中学校に進学した際、一緒にソフトテニス部に入部した。部活動の仲間（8名）で友人グループを形成し、3年間、友人・部活動仲間として付き合ってきた。

そして、3年生が引退した2年生の夏から同じダブルスの後衛であるXをライバルとして意識するようになった。ダブルスは4組あり、Eは3番手のペアであった。試合は実力順に3ペアまで出場できるため、初めは3番手でも試合に出られれば良いと考えていたが、次第に上の番手を目指すようになっていった。

た。実力が上の2ペアのうち、1番手はかなり上に感じていたが、Xのいる2番手は努力すれば追いつける存在であると考えていた。

最初はXに追いつくことを目標にして、Xに対してライバル意識を示していた。Xに対してライバル意識を明確に示していたため、Xの方も自分に対してライバル意識を形成していたと考えており、お互いに試合で対戦した際には、お互いに対するライバル意識が明確に出ていたと述べている。お互いにライバルとして意識するようになってからも、部活動の後でも一緒に遊べるし、練習も一緒に行い、より励まし合い、相談も増えるなど、より仲が深まったそうだ。

ライバルが存在することの影響について、1年生の時は部活動にはそれほど熱心ではなかったため、ライバルがいなかったら練習もそれほど行わなかったのではないかと述べている。また、2年になり、部活動に熱心になってきてからも、ライバルという練習に対して張り合いが持てる存在がいるからこそ頑張れたとも述べている。

《事例6》F（好敵手→好敵手）

Fは小学校・中学校時代の友人をライバルとして認知していた。FがライバルとなるXと知り合ったのは転校先の小学校であった。小学4年の3学期に知り合い、小学5年になるあたりからライバルとして認知するようになったと述べている。

最初は仲の良い友人であったが、遊びの中で競争することが次第に増えていった。小学校の時は勝っても負けてもそれほど深くは受け止めておらず、遊びの競争みたいな感じであったが、中学に進学してからは何についても競争しており、どちらから競争を持ちかけるわけでもなく、当たり前のように競争していた。中学2年のあたりにこの関係がライバルであると気が付いたそうだ。

ライバルと認知してからも小学校時代からの競争が続いており、仲の良さに変化はみられなかった。中学時代、特にライバルであると気が付いてからは勝負にこだわっていたが、それで仲が悪くなったということはない。また、XもFのことをライバル、あるいはライバルに近い存在として認知していたとFは考えている。

4. 考察

4.1 各事例にみられる“ライバル”概念のとらえ方

太田（2001）の分類において、「基準」は自分と同程度か低い能力を持つ相手に対する一方的なライバル認知とされていた。本研究においても、能力差とライバル認知の方向性によってライバルを分類したが、「基準」に分類されるライバルに対する認知として共通していたのは、ライバルは自分の能力をはかる目安としての存在であることであった。「目標」が将来的に達成したい水準であり、それに向かって努力するのが動機づけになっているのに対し、「基準」は現在達成すべき（事例1）、あるいは達成できるはず（事例2）という意識が動機づけとなっていた。

「目標」では、自分よりの能力が高い相手をライバルとして認知して、ライバルに追いつくために努力していた。事例3ではライバルが目標であり続けることで動機づけを維持し、事例4、5では、目標に追いつき、相手からもライバル視されることでさらに動機づけを高めていっていた。関係が能力的に対等な「好敵手」に移行した事例4、5のように、ライバルは達成すべき目標としてとらえられているが、その能力差は努力すれば追いつけるはずという意識を同時に持つことが動機づけの維持をもたらししていると考えられる。すなわち、願望や羨望の対象としての目標ではなく、具体的な達成目標となる対象としてライバルがとらえられている。

そして、「好敵手」の事例6では、ライバルと認知する前からお互いに相手を競争相手として位置付けている。お互いに相手に勝つことを目標にすることにより、双方の動機づけを高めているといえる。「基準」「目標」と異なり、「好敵手」では競い合い・高め合う相手としてライバルがとらえられている。

4.2 分類ごとの相手をライバルとして認知した理由・影響の認知

「基準」に分類されるライバルを認知した者の特徴として、ライバルとの競争の対象となっている事柄以外での交流が、他の分類と比較して少ない者が多いことがあげられる。相互作用は競争に関するも

のがほとんどであり、他の場面での交流が少ない。事例1はアルバイト以外での交流が少なく、アルバイトにおけるライバルの行動のみに注目している。それに対して「好敵手」へと関係が変化した事例2では、部活動を通して交流を深めており、心理的に関係が深まることが関係の変化をもたらしたと考えられる。したがって、ライバルが「基準」のままである場合、相手に勝つことのみが明確な目標となり、ライバルとの関係性の向上をもたらす相互作用は他の分類と比較して乏しいといえる。

「目標」においては、一方的なライバル認知であるため、明確な達成目標となる対象が存在することが必要となる。事例4に報告されているように、そうした対象が存在することで活動に強く動機づけられる。特定の相手に勝つ、あるいは追いつくために努力することで、事例5のようにライバルに対する競争心がライバルに認識されることもある。また、事例3では、関係の変化は報告されていないが、ライバルが目標と認知されることによって努力していたのではないかと考えており、ライバルに対して競争心を示すことによるライバルへの影響は、同じ一方的なライバル認知である「基準」よりも強く認知されている。

「好敵手」では初めから明確な競争相手として認知されているため、お互いの関係を深める手段として競争が活用されていると考えられる。競争を通して関係を深めているため、自然と競い合うだけでなく高め合う関係へと成長していったのであろう。

4.3 ライバル関係の変化のプロセス

事例1では自分が上でありたい、事例3では相手に追いつきたいという思いからそれぞれ相手をライバルとして認知し、能力が対等になることなくその関係を維持している。それに対して、事例2, 4, 5では相手と実力が対等になってきたことから双方向的なライバル認知（好敵手）へと関係が変化した。太田（2007）は「目標」から「好敵手」への関係の変化について、ライバルとの差が縮まってくるにつれて、ライバル側も自身と同様のライバル認知を生起させる可能性があることを指摘しており、この場合、お互いに刺激し合うことが向上につながる、としている。事例2, 4, 5においても、ライバルの存

在だけでなく具体的な行動でお互いに刺激し合っており、「好敵手」として機能していたと考えられる。

また、事例4, 5において、いずれも努力すれば追いつけそうな相手をライバルとして認知している。これは、社会的比較における上方比較に相当し、比較可能な結果を示された上で、上方比較の対象となる相手が存在したことがライバル認知をもたらすことにつながったと考えられる。

そして、明確な目標を持つことにより、比較対象となる事柄（テニス、ソフトテニス）への動機づけが高まり、ライバル意識を伴った行動をライバルに示すことで、相手のライバル意識を高めることにつながったと考えられる。これはいずれの事例においても、お互いに互いの存在による取り組みの変化および意識の変化についての言及が認められたことから明らかであろう。また、こうした相互作用を通して、ライバル意識をより高めていき、「好敵手」として認知することに至ったと考えられる。

「好敵手」に変化した事例2, 4, 5のいずれにおいても、双方向的な競争関係になってからの心理的な関係の悪化は報告されていない。逆に、より関係が深まったとの報告がなされている。「好敵手」の事例である事例6では、競争を通して関係を深めているため、「好敵手」になることにより、競争を通して競い合い、高め合う関係へと進展したと考えられる。すなわち、競争も二者関係の親密化に寄与したといえよう。

5. まとめと今後の課題

本研究では、ライバルを認知することによる影響について、半構造化面接を用いてライバルの分類による比較を行った。対人関係の進展の観点からは、ライバルに対する競争心を明確にライバルに示すかどうかの影響することが示唆された。「基準」に分類されるライバルを持つ者は、あまりライバルに対して競争心を示さないため、二者関係の親密化には影響がみられない。それに対して、「目標」では明確にライバルに競争心を示すため、相手に対する影響の認知も報告され、また、「好敵手」に関係が変化することでより二者関係が親密になる者が多くみられた。

本研究では、ライバル関係という二者関係のうちの片方のみの報告を取り上げている。今後は両者の視点から関係をとらえた検討を加える必要があると考えられる。

引用文献

- 太田伸幸 2001 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 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.
- 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.
- 太田伸幸 2006a ライバルとの競争の結果に対する原因帰属・対処方略に関する検討 愛知工業大学研究報告, 41A, 23-31.
- 太田伸幸 2006b ライバルの存在が個人の意識や行動にもたらす影響の検討 東海心理学研究, 2, 58-62.
- 太田伸幸 2007 ライバル関係の心理学 ナカニシヤ出版.
- 太田伸幸 2008a ライバルの対人関係次元上の位置づけに関する研究(1) 日本グループ・ダイナミックス学会第55回大会発表論文集, 114-115.
- 太田伸幸 2008b ライバルの対人関係次元上の位置づけに関する研究(2) 日本社会心理学会第49回大会発表論文集, 454-455.
- 本研究は平成20年度科学研究費(若手研究(B):課題番号19730389)の補助を受けて実施された。

受付日 2011年9月30日

受理日 2011年11月14日

Abstract

The purpose of this study was to conduct an exploratory examination of the changes in the feelings and behavior of people towards another party prior to their acknowledging them as a rival and after acknowledging them as a rival, which it did by performing surveys using semi-structured interviews on 23 undergraduate who had a rival. Rivals were classified into “standard,” “target,” and “good match,” and a comparison was performed between these classifications. The results suggested that whether or not the person clearly demonstrated a competitiveness towards their rival had an impact on the development of their interpersonal relationship. They did not demonstrate a competitiveness towards “standard” rivals, and thus no impact was seen in terms of developing intimacy between the two people. But they clearly demonstrated a competitiveness towards “target” rivals, and so an acknowledgment of an impact on the other party was reported. What is more, with “good match” many of the people were seen to reach intimacy in their relationship between the two people due to a change in the relationship. This revealed that showing a clear competitive spirit and accommodating the other person in terms of their capabilities brought about a transition to “good match.”

[Keywords] Rival, standard, target, good match, semi-structured interview