

競争的な場面における目標志向性 ——認知されるライバルの類型による目標志向性の比較——

太田 伸 幸¹⁾

Goal Orientations on Competitive Situation : Comparison with Recognized Rival Types

OTA Nobuyuki

要 約

本研究では、目標志向性だけでなく、原因帰属、対処方略も含めた比較を行い、競争的な場面における目標志向性に及ぼす相手の要因について明らかにすることを目的として実施された。相手はライバル、および提示された場面以外では行動を共にしない知人を設定し、さらに、ライバルの類型も考慮に入れた検討を行った。提示場面としてスポーツ場面を用いた場面想定法による調査を大学生 305 名（男性 208 名、女性 94 名、不明 3 名）を対象に実施した。ライバルを「好敵手」と「目標」に分類し、ライバルの類型とペア・対戦相手の条件による分析を行ったところ、勝利志向にのみ「好敵手」と「目標」に有意差が認められた。本研究で提示した場面では対戦相手もペアを組む相手も能力差が無い相手に設定していたため、この能力差がない相手という設定は「好敵手」に該当する特徴であった。このことより、対等な相手との競争を意識しやすい回答者の方が、より勝利を志向しやすいということが示唆された。

キーワード：ライバル、目標志向性、好敵手、目標、競争的な場面

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した。いずれも認知される目標の内容によって競争関係か協同関係かを規定しているといえる。ただし、この目標が社会的に認知された目標であるか、個人が内包している目標であるかについては言及されていない。

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す。すなわち、その状況において、他者に優越することが求められる程度が高ければ、競争的であると見なすことができる。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す。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。競争は目標を介在した対人関係であるが、個人内の認知過程における競争のプロセスに注目すると、他者よりも先に目標を達成することだけで競争が規定されるわけではないと考えられる。

Martens のモデルに従うと、実験研究などで規定される競争状況は、客観的競争場面に相当し、主観的競争状況については測定していないことになる。

1) 中部大学現代教育学部児童教育学科

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実験研究の問題点としてあげられる。競争場面における個人の行動を検討する場合には、競争場面の認識のしやすさや競争の志向のしやすさの影響を考慮に入れる必要があると考えられる。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おり、競争に勝つという目標(他者に勝つ(Gill & Deeter, 1988; Vealey, 1986, 1988)、他者をしのぐ(Ryckman, Hammer, Kaczor, & Gold, 1990))だけではない。自身の成績に注目した目標(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))や、単に競争をする(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。これらの目標においては、“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」をそれぞれ得点化した。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、「成績志向」と「結果志向」を対極にある概念としてとらえられている。

太田(2005a)は、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。さらに「関係維持志向」が抽出されており、相手との関係性の維持に配慮した行動を取ろうとする目標志向である。これは、競争場面においては、対人感情は敵対的である(Deutsch, 1949b; Sherif, 1966)ことや、相手や課題に対する攻撃性が高まる(Anderson & Morrow, 1995; Nelson, Gelfand, & Harimamm, 1969)ことが指摘されているためであろう。すなわち、競争を行うことで、相手に対する敵対的な感情の形成を予測し、それを回避しようとする意識が生じたためと考えられる。

太田(2005a)の提示した場面では、競争場面であることを前提とした教示(客観的競争状況)となっていたため、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、太田(2006a)では「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に注目した。パーソナリティ特性として競争心を中心に上げ、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検討するために、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した。競争場面としては競争的だと認知されやすい場面(スポーツ場面)と競争的だと認知されにくい場面(アルバイト場面)を提示した。また、競争相手は知人(スポーツ場面)、同時にバイトに入った相手(アルバイト場面)と、提示された場面以外では行動をあまり共にしていないと考えられる相手を想定させた。

その結果、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。

さらに、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（競争への誘引価値が高い）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った。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ことも示されていた。

また、太田（2005a）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。

このうち、ライバルについて、さらに太田（2008）では、ライバルの類型（「目標」、「好敵手」）に注目し、競争場面における目標志向性の違いについて検討した。そして、認知されるライバルの類型により、ライバル観が目標志向性に及ぼす影響が異なることを指摘した。これらの研究では、競争場面であることを前提とした教示を行っていたため、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。

競争的な場面においても、相手の要因は非常に強い影響を持つと考えられる。特にライバルは競争を前提とした対人関係であるため、客観的競争状況が同じであっても、相手が知人である場合と比較して、より競争的であると認知されやすいことが予測される。そこで本研究では、競争的な場面における相手

の要因に注目した検討を行うこととする。相手の要因は競争を前提とした対人関係であるライバルと、提示された場面以外では行動を共にしない知人を設定する。また、ライバルに関しても、その類型により結果に対する原因帰属や対処方略の傾向が異なる（太田, 2006c）ことが示されており、目標志向性に与える影響も異なることが考えられる。したがって、ライバルの類型も考慮に入れた検討を行う。提示する場面としては、太田（2006a）の予備調査において競争心の高さによらず競争的であると認知されていたスポーツ場面を用いることとする。そして、目標志向性だけでなく、原因帰属、対処方略も含めた比較を行い、競争的な場面における目標志向性に及ぼす相手の要因について明らかにすることを、本研究の目的とする。

2. 方法

2・1 調査対象

大学生 305 名（男性 208 名、女性 94 名、不明 3 名、平均年齢 19.32 歳、SD = 1.36）を対象とした。

2・2 調査内容

1) ライバルの類型に関する項目

太田（2008）と同様の「好敵手」と「目標」を分類するための項目を 6 項目使用した。各項目は「好敵手」の特徴に当てはまる記述と「目標」の特徴に当てはまる記述を両端に置き、そのどちらにより近いかにについて 6 段階で評定を求めた。項目例を Figure 1 に示す。

2) 肯定的 / 否定的ライバル観

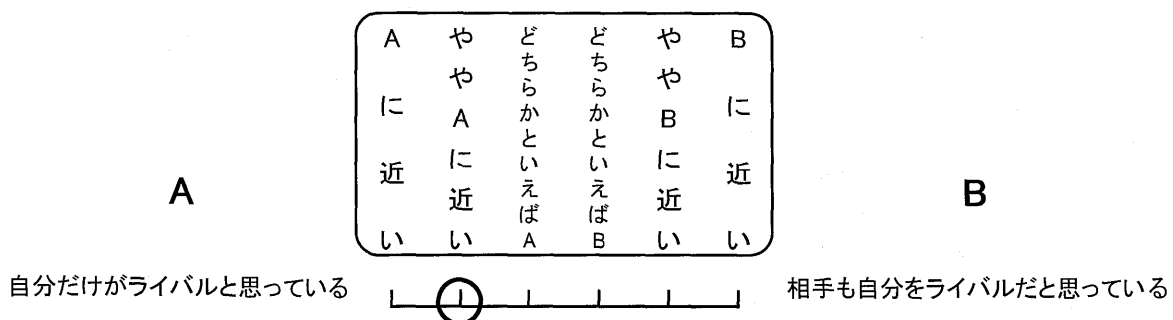


Figure 1 ライバルの分類の項目例

太田 (2006b) が作成した「動機づけ」「関係向上」「過剰な競争心」「プレッシャー」の4つの下位尺度より構成される肯定的/否定的ライバル観尺度 (25項目) に対して、「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) 競争的な場面における目標志向性

提示場面は、太田 (2006a) の予備調査において、競争心の高さに関わらず競争的であると評定されやすかった「スポーツ場面」とし、競技はバドミントンのダブルスのリーグ戦をする場面を提示し、a) ペア・相手条件 (ペアとなる相手がライバルで対戦相手が知人・ペアとなる相手が知人で対戦相手がライバル・ペアとなる相手も対戦相手も知人、の3水準)、b) 試合条件 (最初の試合・最後の試合で勝てば優勝、の2水準) の組み合わせで6条件を設定し、回答者にはいずれか1条件のみを提示した。

ペアごとの能力差は同程度、試合結果は成績には考慮されないとした。なお、試合相手およびペアを組む知人とはこの授業でしか付き合いない人とし、調査紙上で教示した。提示場面例を Figure 2 に示す。対戦相手がライバルとな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考えられる。回答は、太田 (2004b) の目標志向性尺度 (10項目) に「ペアを組んだ学生との関係を崩さないようにする」を加え、「全く考えない(1)」～「とても考える(7)」の7件法で求めた。また、この場面における勝利可能性について、0%～100%までの10%刻みで回答を求めた。

4) 結果への原因帰属

3) で提示した場面において試合に負けたとき、その原因についてどれくらいそう思うかについて

「全く影響していない(1)」～「非常に影響している(7)」の7件法で回答を求めた。

5) 結果への対処

3) で提示した場面において、試合後どのような行動を取るかについて「全くそうするとは思わない(1)」～「非常にそうすると思う(7)」の7件法で回答を求めた。

6) 自己意識

菅原 (1984) が作成した自己意識尺度 (21項目) を使用した。「公的自己意識」と「私的自己意識」より構成されており、自分自身にどの程度注意を向けやすいかの個人差を測定する。「全く当てはまらない(1)」～「非常に当てはまる(7)」の7件法で回答を求めた。

2・3 手続き

2006年1月に講義時間の一部を用いて集団実施した。回答時間は15分程度であった。

3. 結果

3・1 ライバルの類型

ライバルの類型に関する項目について、評定値が高いほど「好敵手」の特徴を示すように逆転項目の処理を行った後、評定平均値を算出した。ライバルの類型に関する項目の平均評定値が1～3の回答者 (n = 71) を「目標」、4～6の回答者 (n = 114) を「好敵手」に分類した。評定平均値が3点台の回答者 (n = 120) は類型ごとの分析には用いないこととした。

3・2 下位尺度の構成

体育の授業でバドミントンのダブルスのリーグ戦をすることになりました。

実力的にはどのペアも大差はありません。

また、リーグ戦の結果は授業の評価には影響しません。

まず、同じ学科の顔見知りの学生とペアを組み、ライバルだと思っている学生のいるペアと最後の試合をして勝てば優勝となります。

Figure 2 目標志向性の提示場面例

肯定的／否定的ライバル観、自己意識は、先行研究に基づいて、それぞれ「動機づけ」「関係向上」「過剰な競争心」「プレッシャー」「公的自己意識」「私的自己意識」とした。目標志向性尺度は太田（2004b）の項目に1項目追加していることより、因子分析（主成分分解、promax 回転）を行ったところ、太田（2004b）と同様の「勝利志向」「努力志向」「関係維持志向」の3因子が抽出された。追加した「ペアを組んだ学生との関係を崩さないようにする」は「関係維持志向」因子に高い負荷を示したため、「関係維持志向」因子に含めた。それぞれ下位尺度ごとに評定平均値を算出し、以降の分析に使用した。なお、試合条件は条件間の有意差がほとんど認められなかったため、以降の分析では考慮しないこととした。

3・3 試合結果への原因帰属・対処方略

試合結果への原因帰属、対処方略についてそれぞれ因子分析（主成分分解、promax 回転）を行ったところ、いずれも2因子を抽出した（Table 1、Table 2）。原因帰属では、第1因子に「たまたま調子が悪かつ

た」「ペアを組んだ相手が悪かった」など自分以外に原因を求める項目が集まったため、「自分以外への帰属」（ $\alpha = .728$ ）と命名した。第2因子は「練習に仕方が悪かった」「努力が足りなかった」など、自分自身に原因を求める項目が集まったため「自分への帰属」（ $\alpha = .762$ ）と命名した。次に、対処方略では、第1因子に「試合の戦術についても調べる」「練習をもっとまじめにやる」など、課題そのものに対して対処を行っていく項目が集まったため「課題への対処」（ $\alpha = .817$ ）と命名した。第2因子は「ペアを組んだ相手に不満を抱く」「何か気晴らしになることをする」など、課題以外のところに解決手段を持つとうとする項目が集まったため「課題以外への対処」（ $\alpha = .577$ ）と命名した。

3・4 ライバルの類型による目標志向性の比較

目標志向性および勝利可能性を従属変数として、ライバルの類型(2)×ペア・相手(3)の2要因分散分析を行った（Table 3）。努力志向、関係維持志向では主効果、交互作用とも有意な結果は認められなかったが、勝利志向ではライバルの類型の主効果が有意

Table 1 原因帰属の因子分析結果（主成分分解、promax回転）

項 目	F1	F2
たまたま調子が悪かった	.775	-.079
ペアを組んだ相手が悪かった	.716	-.015
たまたま運が悪かった	.701	-.183
審判が自分のペアに不利な判定をした	.699	.101
自分のペアにとっては、相手のペアが強すぎた	.571	.231
練習の仕方が悪かった	.086	.844
努力が足りなかった	-.059	.830
実力が足りなかった	.004	.773
因子間相関		F1 F2 -.091

Table 2 対処方略の因子分析結果（主成分分解、promax回転）

項 目	F1	F2
試合の戦術についても調べる	.868	-.018
練習をもっと真面目にやる	.847	-.057
試合に負けた理由をはっきりさせようとする	.807	.199
あまり深く考えないようにする	-.413	.340
次はできるだけ得意な種目を選択するようにする	-.046	.675
ペアを組んだ相手に不満を抱く（態度に出さない）	-.031	.672
何か気晴らしになることをする	.108	.662
ペアを組んだ相手文句を言う（態度に出す）	-.015	.622
因子間相関		F1 F2 .094

であった。「好敵手」の方が勝利志向は高く、ライバルが相手ペアにいる条件で最も高い値を示していた。また、各志向性の評定値を比較すると、努力志向が全ての条件で5以上の値を示した。それに対して関係維持志向は5を超えた条件はなく、特にペアの相手がライバルの条件では低い値を示していた。

3・5 原因帰属・対処方略の比較

原因帰属、対処方略を従属変数として、ライバルの類型(2)×ペア・相手(3)の2要因分散分析を行った (Table 4)。対処方略には有意な主効果および交互作用は認められなかった。原因帰属では、ペア・相手の有意な主効果が「自分以外の帰属」で、有意傾向の主効果が「自分への帰属」で認められた。また、「自分への帰属」では交互作用も認められた。主効果の認められた「自分以外への帰属」について多重比較 (tukey 法, $p < .05$) を行ったところ、ライバル (ペア) 条件と知人条件の間に有意差が認められた。

次に下位尺度どうしを比較すると、原因帰属では「自分への帰属」が、対処方略では「課題への対処」が全ての条件で他の下位尺度よりも高い得点を示していた。特に、「目標」のライバル (相手) 条件での差が大きく、他の条件では1前後の差であるのに対し、この条件のみ2以上の差が認められていた。

3・6 目標志向性と原因帰属・対処方略との関連

ライバルの類型ごとに、目標志向性と原因帰属・対処方略の相関係数を算出した (Table 5)。好敵手では勝利志向と「自分への帰属」($r = .252, p < .01$)、「課題への対処」($r = .423, p < .001$)に、努力志向と「自分への帰属」($r = .219, p < .01$)、「課題への対処」($r = .410, p < .001$)にそれぞれ有意な正の相関が認められた。

目標では、勝利志向と「自分以外への帰属」と正の傾向の相関が、「自分への帰属」($r = .293, p < .05$)、「課題への対処」($r = .294, p < .05$)、「課題以外への対処」($r = .458, p < .001$)に有意な正

Table 3 目標志向性の平均と標準偏差

		N	勝利志向	努力志向	関係維持志向	勝利可能性
好敵手 (N=114)	ライバル (ペア)	40	4.85 (1.31)	5.40 (1.32)	4.28 (1.53)	62.45 (20.63)
	ライバル (相手)	37	5.50 (1.31)	5.52 (1.23)	4.45 (1.40)	65.30 (18.74)
	知人	37	5.41 (1.15)	5.52 (0.91)	4.29 (1.09)	61.08 (17.60)
目標 (N=71)	ライバル (ペア)	25	4.71 (1.60)	5.69 (0.90)	3.91 (1.31)	60.32 (18.19)
	ライバル (相手)	24	4.77 (1.81)	5.33 (1.65)	4.44 (1.70)	58.71 (22.05)
	知人	22	4.48 (1.36)	5.43 (1.17)	4.72 (1.52)	65.82 (16.90)
F値	ペア・相手		0.94	0.14	0.01	0.21
	ライバルの類型		7.74**	0.00	1.48	0.18
	交互作用		1.25	0.65	1.17	1.26

** $p < .01$

Table 4 原因帰属・対処方略の平均と標準偏差

		原因帰属		対処方略	
		自分以外への 帰属	自分への帰属	課題への対処	課題以外への 対処
好敵手	ライバル (ペア)	3.30 (1.18)	4.74 (1.42)	3.97 (1.48)	3.24 (1.11)
	ライバル (相手)	3.32 (1.12)	4.71 (1.50)	4.47 (1.36)	3.16 (0.88)
	知人	3.77 (1.23)	4.63 (1.27)	4.13 (1.27)	3.47 (0.99)
目標	ライバル (ペア)	2.99 (1.14)	4.25 (1.54)	4.54 (1.48)	2.99 (1.07)
	ライバル (相手)	3.09 (1.36)	5.49 (1.27)	4.56 (1.52)	3.13 (1.40)
	知人	3.55 (0.90)	4.91 (1.23)	3.92 (1.31)	3.13 (1.22)
F値	ペア・相手	3.27*	2.80*	1.74	0.44
	ライバルの類型	2.07	0.79	0.50	1.62
	交互作用	0.03	3.12*	1.16	0.29

* $p < .10$ * $p < .05$

Table 5 目標志向性と原因帰属・対処方略の相関

	自分以外への 帰属	自分への帰属	課題への対処	課題以外への 対処
好敵手				
勝利志向	.051	.252 **	.423 ***	.113
努力志向	-.036	.219 *	.440 ***	-.006
関係維持志向	.099	.027	-.037	.051
目標				
勝利志向	.205 *	.293 *	.294 *	.458 ***
努力志向	-.151	.184	.260 *	-.130
関係維持志向	.272 *	.324 **	-.077	.303 *

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

Table 6 目標志向性と肯定的/否定的ライバル観の相関

	動機づけ	関係向上	過剰な競争心	プレッシャー
好敵手				
勝利志向	.289 **	-.032	.163 *	.081
努力志向	.384 ***	.154 *	.090	.008
関係維持志向	.125	.181 *	.096	.102
目標				
勝利志向	.300 *	.282 *	.034	-.045
努力志向	.455 ***	.474 ***	-.084	-.123
関係維持志向	.095	.239 *	-.129	.079

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

Table 7 原因帰属・対処方略と肯定的/否定的ライバル観の相関

	動機づけ	関係向上	過剰な競争心	プレッシャー
好敵手				
自分以外への帰属	-.118	-.133	.187 *	.306 ***
自分への帰属	.153	-.089	.096	.143
課題への対処	.169 *	-.028	.182 *	.175 *
課題以外への対処	.029	-.009	.270 **	.275 **
目標				
自分以外への帰属	-.100	-.154	.063	.165
自分への帰属	.292 *	.471 ***	-.136	-.128
課題への対処	.455 ***	.205 *	.158	.114
課題以外への対処	-.127	-.012	.163	.135

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

の相関がそれぞれ認められた。また、努力志向と「課題への対処」($r = .260, p < .05$)に、関係維持志向と「自分以外への帰属」($r = .272, p < .05$)、「自分への帰属」($r = .324, p < .01$)、「課題以外への対処」($r = .303; p < .01$)に、それぞれ有意な正の相関が認められた。

3・7 肯定的/否定的ライバル観との関連

ライバルの類型ごとに、目標志向性、原因帰属・対処方略と肯定的/否定的ライバル観との相関係数

を算出した (Table 6, Table 7)。好敵手では動機づけと勝利志向 ($r = .289, p < .01$)、努力志向 ($r = .384, p < .001$)、過剰な競争心と「自分以外への帰属」($r = .187, p < .05$)、「課題以外への対処」($r = .270, p < .01$)、プレッシャーと「自分以外への帰属」($r = .306, p < .001$)、「課題以外への対処」($r = .275, p < .01$)で有意な正の相関が認められた。また、関係向上と努力志向 ($r = .154, p < .10$)、関係維持志向 ($r = .188, p < .10$)、および過剰な競争心と勝利志向 ($r = .163, p < .10$)、「課題への対

Table 8 自己意識尺度と目標志向性、原因帰属・対処方略との相関

	勝利志向	努力志向	関係維持 志向	自分以外 への帰属	自分への 帰属	課題への 対処	課題以外 への対処
好敵手							
公的自己意識	.251 **	.130	.227 *	-.038	-.088	.080	.055
私的自己意識	-.010	.186 *	.159 *	-.057	.091	.113	.175 *
目標							
公的自己意識	.153	-.118	.154	.321 **	-.140	.072	.290 *
私的自己意識	.006	.113	.112	-.198	.070	.251 *	.059

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

処」($r = .182, p < .10$)、プレッシャーと「課題への対処」($r = .175, p < .10$)において有意傾向の正の相関が認められた。

次に、目標では動機づけと勝利志向($r = .300, p < .05$)、努力志向($r = .455, p < .001$)、「自分への帰属」($r = .292, p < .05$)、「課題への対処」($r = .455, p < .001$)、関係向上と全ての目標志向(順に $r = .282, p < .05$; $r = .474, p < .001$; $r = .239, p < .05$)、「自分への帰属」($r = .471, p < .001$)に有意な正の相関が認められた。また、関係向上と「課題への対処」($r = .205, p < .10$)に有意傾向の正の相関が認められた。

3・8 自己意識との関連

自己意識尺度(公的自己意識・私的自己意識)と目標志向性、原因帰属、対処方略との相関係数を算出した(Table 8)。好敵手では、公的自己意識と勝利志向($r = .251, p < .01$)、関係維持志向($r = .227, p < .05$)、私的自己意識と努力志向($r = .186, p < .05$)に有意な正の相関が、私的自己意識と関係維持志向($r = .159, p < .10$)、「課題以外への対処」($r = .175, p < .10$)に有意傾向の正の相関がそれぞれ認められた。目標では、公的自己意識と「自分以外への帰属」($r = .321, p < .01$)、「課題以外への対処」($r = .290, p < .05$)、私的自己意識と「課題への対処」($r = .251, p < .05$)に有意な正の相関がそれぞれ認められた。

4. 考察

4・1 ライバルの類型ごとの特徴

どちらの類型においても目標志向性と肯定的ライバル観との正の相関が多く認められていた。太田

(2008)では関係向上との相関が認められていたが、本研究では動機づけとの相関の方が認められた。これは、太田では競争の相手がライバルであったのに対し、本研究ではライバルもしくは知人であったことによるものと考えられる。すなわち、積極的に相互作用を行おうとするライバルとそうではない知人の差が、関係向上および動機づけとの相関の傾向に現れたのであろう。また、好敵手では公的自己意識、私的自己意識ともに正の相関が認められる妄評志向が存在した。対等な競争に対して、自分自身のみならず周りの反応も意識していることがうかがえる。

帰属傾向・対処方略と肯定的／否定的ライバル観との相関では、好敵手と目標とでは相関が認められる部分が全く異なっていた。好敵手は否定的ライバル観と結びつき、「自分以外への帰属」「課題以外への対処」と正の相関を示した。それに対して、目標では肯定的ライバル観と結びつき、「自分への帰属」「課題への対処」と正の相関を示した。「自分への帰属」では交互作用が認められており、目標でより自分への帰属が高くなることが認められた。これは太田(2006c)を支持する結果であり、目標型のライバルを意識する回答者は、否定的な競争結果を自分に帰属しやすいということが再確認されたといえよう。すなわち、目標型のライバルとの競争に負けた場合に最も「自分への帰属」が高まる。この、ライバルを相手にしたときの課題への積極的な関与が、肯定的なライバル観との相関に結びついたのであろう。逆に、好敵手では、目標のように相手による差はあまり見られない。相手による意識の差が認められないため、競争に対する消極的な帰属・対処の方が否定的なライバル観に反映したのであろう。

4・2 相手の違いによる目標志向性

対戦相手・ペアを組む相手を変えたときの目標志向性の違いでは、勝利志向にのみ好敵手と目標に有意差が認められた。これは、本研究で提示した場面では対戦相手もペアを組む相手も能力差が無い相手に設定していたためであると考えられる。この、能力差がない相手という設定は好敵手の特徴に該当する。したがって、対等な相手との競争を意識しやすい回答者の方が、より勝利を志向しやすかったのではないだろうか。また、条件ごとに見てみると対戦相手にライバルが存在する条件が最も勝利志向が高くなっていた。これは、提示場面で示されるライバルの特徴が合致していることと、ライバルに「勝つ」ということがより強く意識された結果と考えられる。また、知人条件では、対戦相手にもペアを組む相手にもライバルは設定されていない。しかし、好敵手的なライバルを意識しやすい回答者であるため、対等な競争相手に対してもライバルに対するのと同様な競争心が生起しやすかったのではないかと推測される。

志向性ごとに評定平均値を比較すると努力志向のすべての条件で5を超えており、全体的に努力を志向しやすいといえる。これは太田(2006a)の結果を支持しており、太田(2006a)では知人のみを対象としていたが、対象の属性にかかわらず競争的な場面では努力を志向しやすいことが示唆されたといえよう。これは目標志向性と原因帰属・対処方略との相関にも泡割れている。好敵手では勝利志向・努力志向と「自分への帰属」「課題への対処」に有意な相関が認められた。勝利志向・努力志向ともに競争に対して積極的な目標志向であり、原因帰属は自分で制御できる要因、対処方略は課題に直接対処する方略である。すなわち、好敵手型のライバルを意識しやすい回答者では、課題に対して積極的に取り組む姿勢があるとより課題に積極的に対処する原因帰属・対処方略を選択しやすいといえる。

4・3 原因帰属・対処方略の違い

原因帰属と対処方略を条件間で比較した場合、原因帰属にのみ有意差が認められた。「自分以外への帰属」では知人が最も高い値を示し、対戦相手でもペアを組む相手でもライバルが同じ試合に参加して

いる場合、自分以外の要因に帰属することへの抵抗感の存在が示唆される。ただし、いずれの条件においても「自分以外への帰属」よりも「自分への帰属」の得点の方が高く、ペア・相手条件に有意差が認められたとはいえ、全体的に自分以外の要因への帰属には抵抗があるといえよう。また、「自分への帰属」では対戦相手のペアにライバルが参加している条件が最も「自分への帰属」が高くなる。

目標では勝利志向と「課題以外への対処」に有意な相関が認められていた。これは目標型のライバルを認識する回答者は、競争に負けても自分の努力に帰属し、積極的な対処を行うという太田(2006c)の結果とは異なる。この原因には、相手が必ずしもライバルではないことと、設定場面がダブルスであり、条件によってはライバルとペアを組んでいることなどが関係しているのではないかと考えられる。すなわち、ダブルスの試合に負ける状況では、ペアとして敗北を受け取ることにより、自分だけでなくペアを組んだ相手にも原因を求める意識が向きやすくなることを示唆する。太田(2005b)では、同じバドミントンの試合場面においてシングルスとダブルスでは目標志向性に差が認められたことを報告しており、ダブルスでは試合という競争的な場面であっても協同的な行動が求められることの影響を指摘している。本研究では、相手の要因にライバルを追加しており、この相手の要因により太田(2006c)と異なる結果を示した可能性が示唆される。

4・4 まとめと今後の課題

本研究では、競争的な場面における目標志向性に及ぼす、相手の要因について明らかにすることを目的としていた。相手の要因として知人とライバルを設定し、ライバルはさらに好敵手型ライバルと目標型ライバルに分類して検討した。その結果、ライバルの類型による影響が認められた。これはライバルとしてイメージされる存在の違いが目標志向性にも影響をもたらすことを意味する。したがって、相手の要因についての検討においては、イメージされる存在の統制がさらに必要となると考えられる。

また、本研究で取り上げた場面は競争的であると認知されやすいスポーツ場面であったが、ダブルスを場面として使用したため、対戦ペア同士では競争

的認知が促進され、ペア内では協同的認知が促進された可能性が示唆される。先行研究と一部異なる結果が示されたのも、そうした場面設定の要因が影響していると考えられるため、場面設定についても慎重に行う必要がある。

これらをふまえて、今後の課題として目標志向性の対象となる相手の要因の統制があげられる。ライバルの類型による違いが明確に認められたことより、競争的認知の対象となる相手との関係性を考慮に入れた検討が必要である。したがって、本研究では知人とライバルであったが、友人やクラスメイトなど、相手との関係性の強さをさらに段階的に区分した上で目標志向性を比較することが早急に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.
- 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.
- 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.
- 太田伸幸 2005a 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 2005b 競争的な場面における目標志向性(3) 日本社会心理学会第46回大会発表論文集, 738-739.
- 太田伸幸 2006a 主観的競争状況における目標志向性—場面の競争性の高さによる検討— 愛知工業大学研究報告, 41A, 33-40.
- 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 2006c 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 2008 ライバルの分類に関する検討—「目標」型ライバルと「好敵手」型ライバルの比較— 中部大学現代教育学研究紀要, 1, 29-38.
- 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.
- 菅原健介 1984 自意識尺度 (self-consciousness scale) 日本語版作成の試み 心理学研究, 55, 184-188.
- 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

受付日 2008 年 9 月 30 日

受理日 2008 年 11 月 4 日

Abstract

The purpose of this study was to clarify how the counterparty's existence and behavior affects a person's goal orientation in a competitive environment, by making comparison of not only goal orientation itself but also casual attributions and coping strategies. For this purpose we inspected 305 undergraduate (208 male, 94 female and 3 unknown) as participants, by adopting an environment-setting method that presumes a specific given environment in sports activity. We defined the counterparty as a rival, an acquaintance who comes in touch with the participant only in the given environment, and other people who are of similar types of the rival. In the analysis processes, we classified rivals into "a good match" and "a target person", and set conditions about pairs, opponents and persons similar to the rival. As a result, a significant difference was observed between "a good match" and "a target person", only when participants have a winning orientation. In this study it was presumed that the opponent and the person forming a pair with the participant have the same level of ability as the participant. This "same level of ability" is a distinctive feature that "a good match" has. Accordingly, this result suggests that when participants assume competition with the counterparty who is on a equal level, they become more winning-oriented.

[Keywords] rival, goal orientation, a good match, target person, competitive situation