

平成 22 年 5 月 31 日現在

研究種目：若手研究（B）

研究期間：2007～2009

課題番号：19730389

研究課題名（和文）ライバル関係の対人関係次元上の位置づけに関する総合的研究

研究課題名（英文）Comprehensive study on the location of rival on interpersonal dimension.

研究代表者

太田 伸幸 (OTA NOBUYUKI)

中部大学・教育実習センター・准教授

研究者番号：40367628

研究成果の概要（和文）：

対人関係の 4 つの型(協同, 競争, 個人, ライバル)に分類し, この基準に基づいた尺度を作成した. 次に, 実際にライバルが存在する者を対象とした面接調査を実施し, ライバル認知の成立には社会的比較の対象になることと, 双方向のライバル関係の成立には一定以上の親密性が必要であることを示した. そして, ライバルの概念に関して, 日本の学生およびアメリカの学生を対象にした Web 調査を実施した. 因子分析を用いた検討の結果, 日本人とアメリカ人とは, 競争に対する価値観が異なることが示唆された.

研究成果の概要（英文）：

It classified into four models (cooperation, competition, an individual, and a rival) of personal correlation, and the measure based on this criterion was constructed. Data collection through interviews for those in whom a rival actually exists was conducted. It was suggested in realization of rival cognition that it is the target of a social comparison and that the friendliness more than fixed is required for realization mutual rival cognition. It was conducted Web investigation for a Japanese student and an American student about a rival's concept. The result of factor analysis, it was suggested by Japanese and Americans that the senses of values over competition differ.

交付決定額

(金額単位：円)

	直接経費	間接経費	合計
2007 年度	900,000	0	900,000
2008 年度	900,000	270,000	1,170,000
2009 年度	800,000	240,000	1,040,000
総計	2,600,000	510,000	3,110,000

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：心理学・社会心理学

キーワード：ライバル, ライバル関係, 対人行動志向性, 競争志向性, 協同志向性, 対人関係, 競争心, 肯定的/否定的ライバル観

## 1. 研究開始当初の背景

心理学研究で“ライバル”という用語が使用される場面は, 仕事 (Deutsch, 1982; Wish, Deutsch, & Kaplan, 1976) や, 恋愛 (DeSteno

& Salovay, 1996; White, 1981) などが多く, いずれの場面においても, 競争の文脈からライバルをとらえており, 「競争に勝つ」ことが最終的な目標となる.

しかし、ライバルとの競争では必ずしも勝利のみを志向するわけではない(太田,2005)。従来の対人関係の分類(Fig.1)では、ライバルの位置づけが明確とならない。特に、競争研究は実験的検討が多く、目標を明確にするために、実験参加者に「相手に勝つ」ことが教示として与えられる。これは「競争をさせる」関係を扱っており、「自発的に競争をする」関係であるライバル関係を説明するためには、目標性を基準とした対人関係の次元ではなく、新たな基準を設定し記述する必要があると考えられる。

これまでの研究において、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、お互いを高めあ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が明らかとなっている(太田,2001, 2004a, 2004b)。また、競争的認知と協同的認知は独立した概念であることも同時に示されているため、対人的な相互作用の志向性を基準とし、使用することが妥当であろう。そこで、協同志向性と競争志向性を独立した次元として設定し、対人関係の4つの型(協同、競争、個人志向、ライバル)を分類した(Fig.2)。

Fig.2 において、軸として用いている協同志向性も競争志向性も他者との相互作用を求める意識である。どちらの志向性も高ければ、他者との相互作用を持ちやすいといえる。したがって、いずれの志向性も低い第3象限に個人志向を配置した。第2象限には競争志向性が高く協同志向性が低いため、競争を配置した。第4象限には協同志向性が高く競争志向性が低いため、協同を配置した。そして、どちらの志向性も高い(第1象限)ときに、ライバル関係として認知されるのではないかと考えられる。

Fig.2 のモデルを用いると、ライバルに対する意識の変化についても説明が可能となる。ライバル意識が個人にもたらす影響(Fig.3)では、ライバルに対する競争志向性が優位である場合は悪影響をもたらすが、競争志向性と協同志向性のバランスが取れるようになると肯定的影響をもたらすようになるといえる。

したがって、競争志向性のみが高い場合は“ライバル=競争相手”となり、本人はライバルとして認知しているが競争関係となる。この関係からお互いに対する影響まで認知する(協同志向性が高くなる)ことにより、“ライバル=好敵手”となり、ライバル関係としてとらえることが可能になる。

このように、ライバル関係のように「自発的に競争する」関係では、肯定的な対人認知が形成されており、競争の実験的検討では「競争をさせる」ことの効果についての否定的な知見(否定的な対人認知の形成、他者の

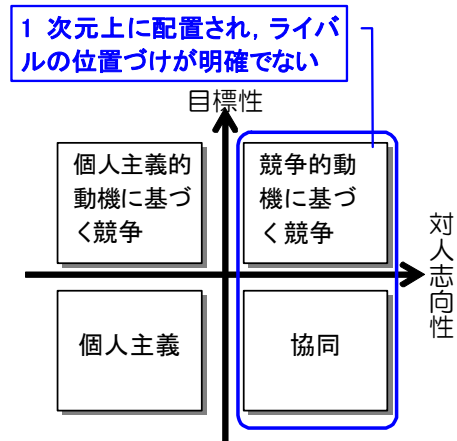


Fig.1 競争と協同の分類 (古畑(2002)を基に作成)

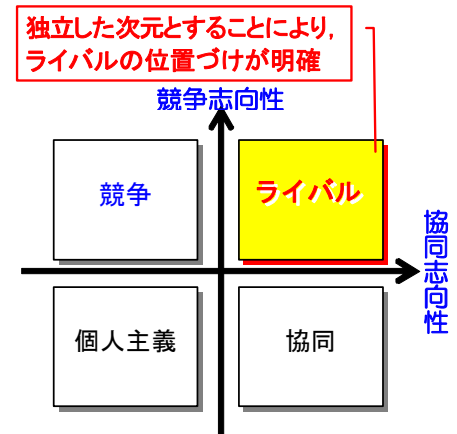


Fig.2 ライバルを含めた競争と協同の次元

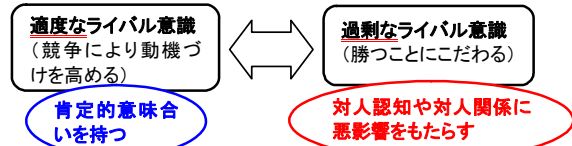


Fig.3 ライバル意識が個人にもたらす影響

遂行の阻害など)と異なる研究成果が示されている(太田, 2004a, 2006)。ライバル関係のように、「自発的に競争する」ことの効果についての知見を示すことによって、例えば学校場面における競争行動の理解および指導などといった、「競争をさせる」ことの効果に関する知見を適用していた分野に対して、新しい知見を提供するとともに、競争の効果的な利用を促進する上で重要な役割を果たすようになると考えられる。

## 2. 研究の目的

Fig.2 のモデルを用いると、ライバルに対する意識の変化についても説明が可能となる。ライバル意識が個人にもたらす影響では、ライバルに対する競争志向性が優位である場合は悪影響をもたらすが、競争志向性と協同志向性のバランスが取れるようになると肯定的影響をもたらすようになるといえる。

したがって、競争志向性のみが高い場合は“ライバル=競争相手”となり、本人はライ

バルとして認知しているが競争関係となる。この関係からお互いに対する影響まで認知する（協同志向性が高くなる）ことにより、「ライバル=好敵手」となり、ライバル関係としてとらえることが可能になる。

研究1では、先行研究から導かれた競争志向性と協同志向性を独立した次元としてとらえた対人関係モデルを実証的に検討するための尺度の作成を目的とする。続く研究2では、友人として認知している相手の場合と、友人・ライバルの両方に認知している相手の場合、ライバルとしてのみ認知している場合における両志向性を比較も行い、ライバル関係の特徴を明らかにすることを目的とする。

研究3では、研究1, 2で得られた知見を基に、面接調査を実施し、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て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。

研究4では、ライバル関係の概念についての国際比較を行い、研究1~3から得られた知見が、日本人以外を対象とした検討においても当てはまるのかについて確認することを目的とする。

### 3. 研究の方法

#### (1) 研究1

調査対象 女子大学生110名（平均年齢19.9歳，SD=2.64）を調査対象とした。

調査内容 1) 競争志向性・協同志向性：課題遂行時の他者への関心の高さや他者との相互作用の志向性を測定する。それぞれ10項目作成した。また、想定する対象は、同じ学科で学内で行動を共にする友人とした。2) 肯定的/否定的ライバル観尺度：太田（2006）で作成された、ライバルの存在に対する肯定的/否定的態度を測定する尺度を使用した。「動機づけ」「関係向上」「過競争心」「プレッシャー」の4つの下位尺度から構成される。

それぞれの尺度について「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。また、1)の項目の回答後、想定した友人をライバルとして認識することがあるかどうかについて「いつも意識している」「ときどき意識することがある」「あまり意識していない」「全く意識していない」の4段階で回答を求めた。

#### (2) 研究2

調査対象 大学生354名を対象に調査を実施し、回答に不備のなかった342名（男性172名，女性170名，平均年齢19.5歳，SD=1.67）を分析対象とした。

調査内容 1) 競争志向性・協同志向性（太田，2008）：課題遂行時の他者への関心の高さや他者との相互作用の志向性を測定する。提示場面は専門科目の講義で中間レポートの提出が求められた場面を使用した。場面の

重要性を操作するために、科目属性（必修・選択）と成績配分（20%・40%）の組合せで4条件を設定した。また、対象となる他者は、同じ学科で学内で行動を共にする友人、もしくはライバルとした。該当するライバルが存在しない場合は、ライバルだと思える人物を想定した上で回答するよう、調査紙上で教示した。なお、提示場面は調査対象者ごとにならずに1場面のみ提示された。2) 多面的競争心尺度（太田，2007），3) 個人志向性・社会志向性尺度（伊藤，1993），4) 対人的志向性尺度（斎藤・中村，1987）。

1)~3)には「当てはまらない(1)」～「当てはまる(5)」の5件法で、4)には「全く違う(1)」～「全くその通りだと思う(5)」の5件法で回答を求めた。また、1)の質問項目に回答後、操作チェック項目、および友人条件では想定した友人に対するライバル認知の有無、ライバル条件ではライバルに対する友人認知の有無について回答を求めた。

#### (3) 研究3

調査対象 予備調査にてライバルが存在する・したと回答した学生のうち、面接協力を申し出た23名（男性16名，女性7名，平均年齢20.5歳，SD=1.64）を対象とした。

手続き 講義時に予備調査を実施し、ライバルが存在する/したと回答した回答者に対して面接協力を求めた。面接調査の趣旨に同意し、面接調査に協力を申し出た学生を対象に、後日、個別に面接を実施した。

面接は半構造化面接にて実施し、まず調査用紙への回答を行い、続けて面接に移った。面接時間は調査用紙等への回答も含めて40分程度であった。面接協力者から見える状況で面接内容の記録をとり、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。

#### (4) 研究4

調査対象 日本人大学生300名およびアメリカ人大学生219名を対象とした。

手続き 調査は全てWeb調査で実施した。調査を依頼したWebリサーチ会社に登録しているモニターのうち、本研究の調査対象の条件に該当し、協力の意志を示した者を対象とした。日本の調査は8月に、アメリカの調査は1月にそれぞれ実施した。

調査内容 日本人学生・アメリカ人学生の両方に1)多面的競争心尺度（太田，2007），2)肯定的/否定的ライバル観尺度（太田，2006）について回答を求めた。

### 4. 研究成果

#### (1) 研究1

競争志向性・協同志向性について因子分析（主成分分解，Promax回転）を行い3因子を抽出した。第1因子は競争志向性、第2因子は

協同志向性として想定した項目で構成されているのに対し、第3因子は両志向性の項目から構成されていたため、第3因子を構成する項目を除外して再度因子分析（主成分解、Promax回転）を行い2因子を抽出した。第1因子は競争志向性（ $\alpha = .788$ ），第2因子は協同志向性（ $\alpha = .750$ ）と命名した。

次に肯定的/否定的ライバル観尺度との相関係数を算出したところ、競争志向性は否定的ライバル観と協同志向性は肯定的ライバル観とそれぞれ有意な相関が認められた。これは友人に対するライバル認知の有無にかかわらず認められた。

競争志向性・協同志向性の項目において想定した友人を、ライバルとして「いつも意識している」「ときどき意識することがある」と回答した者をライバル認知群（ $n=42$ ）、「あまり意識していない」「全く意識していない」と回答した者を友人認知群（ $n=59$ ）とした。9名の回答者はライバル認知の項目に対する回答が得られなかったため、以降の分析からは除外した。t検定を用いて比較したところ、競争志向性で有意差が認められた（ $t = 6.31$ ,  $p < .001$ ）。競争志向性と協同志向性の相関は全体では有意（ $r = .304$ ,  $p < .01$ ）であったが、ライバル認知群では有意な相関は認められなかった（ $r = .152$ ,  $n.s.$ ）。

友人をライバルとしても認知している場合、協同的な志向のみならず競争的な志向も高まることが示された。これは対人関係モデルにおける第1象限（ライバル）に該当し、モデルの妥当性が支持されたといえる。さらにライバル認知群では両志向性に有意な相関は認められなかったため、競争と協同を独立した概念としてとらえる方が、ライバル関係の検討には適切であると考えられる。

また、本研究でのライバルは友人をライバルとして認知している場合であるため、今後、ライバルとしてのみ認知している関係についても検討する必要があるであろう。

## (2) 研究2

友人条件（ $n=135$ ）において、友人をライバルとして「いつも意識している」「ときどき意識することがある」と回答した者を友人・ライバル認知群（ $n=50$ ）、「あまり意識していない」「全く意識していない」と回答した者を友人認知群（ $n=85$ ）とした。また、ライバル条件（ $n=207$ ）において、「学内で行動を共にしている友人である」「学校で会えば話をする友人である」もしくは「友人としてつき合える」「たぶん友人としてつき合える」と回答した者をライバル・友人認知群

（ $n=183$ ）、「交流はあるがあまり親しくない」「ほとんど交流はないし、親しくない」もしくは「たぶん友人としてはつき合えない」「友人としてはつき合えない」と回答した者をライバル認知群（ $n=24$ ）とした。

競争志向性・協同志向性の項目について、全体、ライバル条件、友人条件のそれぞれで因子分析（promax回転、主成分解）を行ったところ、いずれも太田（2008）と同様の2因子を抽出した。また、場面の重要性の操作として科目属性（必修・選択）と成績配分

（20%・40%）を設定したが、2要因分散分析を行ったところ主効果、交互作用ともに認められなかったため、以後の分析では場面の重要性については考慮しない。

次に、競争志向性・協同志向性を従属変数、各群を独立変数とした1要因分散分析を行った（Table1）。それぞれに有意差が認められたため、続けて多重比較（tukey法、 $p < .05$ ）を行ったところ、競争志向性では友人認知群が他の群よりも有意に低く、協同志向性ではライバル認知群が他の群よりも有意に低かった。これは仮説を支持する結果であり、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、その対象に対して競争的・協同的いずれの志向も高まることが明らかとなった。

対人的志向性尺度について因子分析

（promax回転、主成分解）を行ったところ、先行研究とは異なる2因子が抽出されたため、第1因子を「人間関係志向」、第2因子を「他者への関心」と命名し、以後の分析に使用した。多面的競争心および個人志向性・社会志向性については先行研究にしたがって下位尺度を構成した。

次にこれらの尺度を独立変数、競争志向性・協同志向性を従属変数とした重回帰分析を行い、標準偏回帰係数を算出した（Table2）。全体では手段的競争心から両志向性に有意な正の影響が認められた。手段的競争心は競争することによる自身の意識やお互いに対する良い影響の認知の高さを表しており、協同的な要素を持つため、特に友人認知群における影響が認められたのであろう。

また、友人・ライバル認知群とライバル・友人認知群では有意な影響をもたらす変数が異なっている。これは、友人は実在する対象を想定しているのに対し、ライバルは必ずしも実在の対象を想定しているわけではないことによるものと考えられる。したがって、実在のライバルにのみを対象とした検討も行う必要があるであろう。

## (3) 研究3

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。

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向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。そこで、変化が認められた事例と認められなかった事例を基に考察を行う。取り上げた事例の概要はTable1に示した。

#### ①事例1(基準→基準)

既に自分がしていたアルバイト先に小・中学校時代の友人が後から入り再会した。仕事を覚えるのが早く、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、とのこと。普通の友人関係を続けているが、相手には負けたくないという思いがあり、一緒にアルバイト入っていない日の相手の状況が気になる。成長の目安は周りの人の反応で分かるため、自分も成長しようとする意識が高まった。特に相手が一緒にアルバイトに入っているときは、相手に見せつけようという意識もあり、普段やらない仕事も引き受けている。彼にとってライバルとは、これより上をいってほしい基準であるそうだ。

#### ②事例2(基準→好敵手)

同学年は7人おり、そのうち3人が男子。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。1年の終わり頃から負けたくないという意識が出てきて、ライバルだと認知するようになった。この時点ではライバルは基準であり、目標は先輩であった。お互いに励まし合い成長していくにつれ、部活について深く言い合える存在となった。2年の中頃には、お互いに相手をライバルとして認知していることを伝え、好敵手へと関係が変化した。この関係は引退するまで続いた。この出来事について「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。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いる。彼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。

#### ③事例3(目標→目標)

1年の3学期に転校してきた相手が自分と同じ卓球部に入部した。最初は自分の方が実力が上だったが、相手の実力が伸び、試合でも相手だけが抜擢された。同じ学年で上が

り、追いかける、追い抜いてやるという意識が強くなりライバルとして認知するようになった。練習でも一緒にやるときはムキになっていた。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、相手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、相手の存在によりモチベーションを維持していた。相手も成長していたが、自分が追いかけているせいもあった、と思っている。彼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。

#### ④事例4(目標→好敵手)

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1番仲の良かった1人を1年の冬ぐらいからライバルとして認知するようになった。新人戦での役割が相手よりも下で、結果は相手が上であったため、負けたくないと思い、練習ではこの相手にだけ競争心をはっきりと示すようになった。最初は相手の実力が上であったため、自分だけがライバルとして認知していたが、1年の終わりにペアが変更になったあたりから相手も自分のことをライバル視するようになった。これについて「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、仲はさらに良くなり、関係の悪化はみられない。お互いに相手がその場で頑張っていることがモチベーションにつながっており、「彼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」とも述べている。

以上、事例1～事例4において、相手との能力差を同じか自分を上に認知している場合を「基準」とし、相手が上の場合を「目標」としている。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(2006)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。

#### (4)研究4

多面的競争心尺度、肯定的/否定的ライバル観尺度のそれぞれについて因子分析(主成分分解、promax回転)を行った。日本人学生に

については先行研究とほぼ同じ因子構造が認められた。アメリカ人学生についても、日本人学生と同様に多面的競争心尺度については5因子、肯定的/否定的ライバル観尺度では肯定的側面2因子、否定的側面2因子が認められた。しかし、一部の項目の因子負荷が日本人を対象にした研究とは異なっていた。

多面的競争心尺度では、「過競争心」と「社会的承認」に含まれる項目が一部入れ替わっており、社会的承認に対する価値観や競争に勝つことに対する態度に関して文化差の存在が示唆された。

肯定的/否定的ライバル観尺度では、肯定的側面ではほぼ同様の結果を示していたが、否定的側面は「過剰な競争心」「プレッシャー」の2因子が抽出されたものの、各項目の因子負荷は大きく異なっていた。日本人では「過剰な競争心」は相手に勝つことにつながっており、相手との関わりに関する項目も「過剰な競争心」に含まれていた。しかし、アメリカ人では相手との関わりは「プレッシャー」に含まれており、「過剰な競争心」は競争を行うことに言及した項目のみから構成されていた。また、下位尺度の平均評定値についても、日本人は「プレッシャー」の方を高く評価していたのに対し、アメリカ人は「過剰な競争心」の方を高く評価していた。これは、相手との関わりに関する項目がどちらの因子に含まれるかの違いであると考えられる。すなわち、日本人・アメリカ人ともにライバルの存在による肯定的側面の法を高く評価しており、ライバルとの関わりにおいて否定的な評価を行いにくい。そのため、否定的側面では、競争を行うという行為自体に対する否定的な評価が高まった結果であると考えられる。

#### 5. 主な発表論文等

(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

[雑誌論文] (計3件)

- ① 太田伸幸 2010 多面的競争心尺度作成の試み 中部大学現代教育学部紀要, 2, 57-65. 査読有
- ② 太田伸幸 2009 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— 中部大学現代教育学部紀要, 1, 129-139. 査読有
- ③ 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. 査読有

[学会発表] (計5件)

- ① 太田伸幸 2009 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—日本社会心理学会第50回大会・日本グループ・ダイナミクス学会第56回大会合同大会発表論文集, 864-865. 大阪大学 (大阪府)

- ② 太田伸幸 2009 競争的な場面における目標志向性(5)—競争者の類型による比較— 日本社会心理学会第50回大会・日本グループ・ダイナミクス学会第56回大会合同大会発表論文集, 616-617. 大阪大学 (大阪府)
- ③ 太田伸幸 2008 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. かがしま県民交流センター (鹿児島県)
- ④ 太田伸幸 2008 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・ダイナミクス学会第55回大会発表論文集, 114-115. 広島大学 (広島県)
- ⑤ 太田伸幸 2007 競争心の構造に関する研究(2) 日本社会心理学会第48回大会発表論文集, 686-687. 早稲田大学 (東京都)

#### 6. 研究組織

##### (1) 研究代表者

太田 伸幸 (OTA NOBUYUKI)

中部大学・教育実習センター・准教授

研究者番号: 40367628