

学習活動におけるライバルの意味 — ライバル認知の分析を通して —

太田伸幸

《問題と目的》

心理学研究において、対人関係として“ライバル”という用語が用いられるのは、仕事上のライバル(Deutsch, 1982; Wish et al., 1976)、あるいは恋愛のライバル(DeSteno & Salovey, 1996; White, 1981)である場合がほとんどである。これらは競争関係の1つとしてみなされ、“競争に勝つ”ことが最終目標として存在することを前提とした考察が行なわれている。競争意識や対人認知、嫉妬などが考察の中心となっており、“ライバル”という用語は、競争関係にある2者を描写する一般的用語としての役割しか果たしていない。さらに、先行研究において学習上のライバルについての考察はほとんど見られない。これは教育現場においては競争という状況が回避されがちであり、ライバルは競争を促進する要因だと考えられているためであると思われる。しかし、ライバルを含めた友人や同級生との競争は現実として存在し、それを主目標としないまでも学習動機づけを担う1つの要因になっているのではないかと考えられる。そうであるならライバルという存在についての分析を通して、生徒の学習行動、学習に対する意識に対して何らかの知見が得られるのではないだろうか。

学習場面においては、テスト成績などの勝ち負けは学習過程における1つの区切りであり、“勝つ”ことが最終目標となる場面（例えば、指定校推薦の推薦枠を競う場合）はあまり多くない。これは、ライバルが競争の勝敗を競うためだけの存在ではないことを示している。ライバルは学習者に対して、競争心だけでなく他の面についても影響を与えていていると考えられる。その影響を考えるに先立って、なぜ特定の人物をライバルとして意識するようになったのか、というライバル認知の生起プロセスを考えることが必要であろう。

こうした検討を行なう上で、ライバルに関する検討が十分になされていないという現状が、より深い考察を行なうことを難しいものにしている。“ライバル”という概念自体についての情報を集め、それに対する分析を通して理解を深めることが必要である。そこで本研究では、ライバル認知がどのように形成されるか、どういう生徒がライバルとなるのかについて検討を行なうこととする。

《研究1》

(調査1)

目的 学校場面において、①生徒がどのような人物をライバルとして認知しているのか、②ライバルとして認知した相手を、どのような理由でライバルとして認知するようになったのか、以上2点について検討する。さらにライバルの多様性を意識した分析を行なうために、ライバルの類型化(好敵手・目標・基準)を行ない、その類型に基づいて分析を進めていく。

方法 高校2年生295名（男子150名、女子145名）を調査対象にした。これは、①中学生よりも確実に受験を経験している高校生の方が学習に対する意識が高いであろう、②職業科に比べて普通科の生徒の方が学習に対する意識、価値付けが高いであろう、③大学受験という特別な競争状況に対する意識が3年生より低いであろう、④高校に入学して1年以上経過しているため、同級生の中にも親密になっており、級友の特性についてもよく認知しているであろう、という理由から決定された。以降の調査においても、同様の理由で高校2年生を調査対象にしている。

調査紙は、①太田(1996)のライバルとの関係・人物像(14項目)、②予備調査の結果を用いて作成したライバルの規定因(22項目)、③谷島・新井(1994)の学習志向性尺度(20項目)から構成された。フェイスシートにおいて、性別、ライバルの有無、ライバルの性別・学年についての回答を求めた。ライバルの規定因の質問項目では、ライバルが存在する・存在した生徒には、その人物について、存在しない生徒については、どんな人物がライバルとなり得るかについて回答を求めた。回答は、①は項目により4件法または5件法で、②・③は5件法で回答を求めた。

結果と考察 ライバルが存在する・存在した生徒は、290人中152人であった。また、そのライバルの性別と学年については、ほぼ同性同学年となっており、太田(1996)の結果を支持した。また、ライバルとの関係は、ほとんどの生徒が「仲が良い」と回答しており、“ライバル=敵対関係”といった認識を生徒が持っていないことがうかがえる。

ライバルの規定因について、因子分析の結果から「相補性、関わりあい」、「心理的・物理的近接性」、「目標の

学習活動におけるライバルの意味

対象」、「能力的近接性」の4因子が抽出された。そして、ライバルの多様性をとらえるために、太田（1996）の類型基準をもとに「好敵手」、「目標」、「基準」の3類型にライバルを分類し、類型ごとに大きな影響を持つライバルの規定因子を検討した。「好敵手」では「相補性、関わりあい」因子、「心理的・物理的近接性」因子、「能力的近接性」因子の影響の強さが、「目標」では「目標の対象」因子の影響の強さが、「基準」では「能力的近接性」因子の影響の強さが、それぞれ示された。

（調査2）

目的 調査1でライバルがいないと回答した生徒が全体の半数を占めた。そのため、ライバルがいないと回答した生徒のライバルを持たない理由の構造を明らかにすることを目的とする。

方法 調査1で対象となった高校2年生259名（男子123名、女子136名）に、ライバルを持たない理由についての質問紙（30項目）を実施した。回答は5件法で求めた。フェイスシートにおいて、性別とライバルの有無に対して回答を求めた。ただし、ライバルの有無に関しては調査1と同じ回答をするようにフェイスシートの質問文中にて教示した。

結果と考察 ライバルがいない理由について、因子分析の結果から、「ライバル無関心」、「学習無関心」、「自己志向性」、「ライバル回避」の4因子が抽出された。このライバル不在理由因子について、ライバルの有無による差について検討したところ、ライバルを持たない生徒は、どの因子でも有意に得点が高いことや、「ライバル無関心」因子がライバルを持たないことに強い影響を持つことが示された。またライバルが以前いた生徒では、学習に対する関心が低くなっていることが、ライバルを現在持たない理由になっていると考えられる。

《研究2》

目的 ①ライバル、友人についての特性を測定し、ライバルと友人の差異を明らかにする、②ライバル認知を規定する次元からライバル意識を持つまでのプロセスについての検討を行なう、以上の2点を目的とする。

方法 高校2年生393名（男子242名、女子151名）を対象に質問紙調査を行なった。研究2では、ライバルが存在しない生徒に対しては、同性同学年の友人を1人思い浮かべてもらい、その人物について評定してもらう方式をとった。調査紙は、①ライバルの有無に関する項目（7項目）、②学習態度測定尺度（7項目）、③類似性尺度（5項目）、④競争志向性尺度（5項目）、⑤仲の良さ（4項目）、⑥PDCAS（Personal Development Competitive Attitude Scale）（6項目）、⑦関わりあい尺度（5項目）、⑧目標性尺度（4項目）、⑨競争の結

果（5項目）、⑩結果に対する感情（4項目）、⑪ライバル意識尺度（5項目）から構成され、下線を付した尺度はライバル／友人と本人の両方について測定した。回答は①は記述、②～⑪については5件法で回答を求めた。

結果と考察 各測定尺度に対して、ライバルの有無に関してt-検定を実施した結果、ライバルとの成績差は友人ととの成績差よりも有意に小さいことが示された。さらにライバルと本人の成績は強い正の相関を示した。また、ライバルを持つ生徒は友人と同じくらい親しい人物をライバルとして認知しており、学習や競争を肯定的にとらえ、学習に対する意識も高いと考えられる。競争結果に対する感情、相手に対する意識についてもライバル関係にある2者の方が強いことが示された。

次に、測定した16尺度と生徒の成績、ライバルの成績を用いて、ライバルがいる生徒に対して因子分析を実施した結果、「能力差認知」、「本人の意識」、「親密性」、「学習状況の情報」、「相手の意識」、「目標志向性」の6因子が抽出された。この6因子を用いてパス解析を実施したところ、「能力差認知」因子から「自分の意識」因子、「相手の意識」因子の2因子に対する影響が認められた。次に、この3因子に含まれる尺度を用いてパス解析を実施した結果、「対等な結果」、「非対等な結果」の両方から、生徒・ライバルの「ライバル意識」への影響が認められた。

《総合的考察》

ライバルを持つ生徒の特徴として、学習に対する意識、学習成績はライバルを持たない生徒よりも高いことがあげられる。また、ライバルとの関係は友好的であり、ライバルとして相手を認知することにより、対人認知がネガティブなものに変化するとは考えていないともいえるだろう。

次に、ライバル認知をもたらす次元から実際のライバル意識までの流れについて、本研究の結果からライバル認知モデルを構成した。ライバル認知が1度きりの競争結果から起ることは考えにくいため、社会的比較から競争結果に対する感情が繰り返される中から、ライバル意識が強まり、ライバル認知に至るモデルとした。

本研究を通して、生徒は、競争を“競いあう”手段ではなく、“高めあう”手段としてとらえていることがうかがえた。そして、ライバルを競争相手ととらえるよりも、一緒に同じ目標に向かって努力している仲間として認知していた。この意味において、ライバルは競争者としての側面を持つだけでなく、協同者としての側面をもあわせ持つと考えられる。今後は、競争的な側面からライバルについての検討をしていくだけではなく、協同的な側面からも検討を行なうことが必要となるだろう。