

ライバルの存在の有効性の検討

ーライバルの有無による社会的比較感情の差の比較からー

指導教員名： 西村 孝史

氏名 ： 永澤 侑乃輔

枚数 ： 27 枚

ライバルの存在の有効性の検討

ーライバルの有無による社会的比較感情の差の比較からー

永澤 侑乃輔

要約

1990 年以降に多くの日本企業が導入した成果主義は、従業員間の競争を引き起こし従業員にチャレンジ精神の喪失やモラルダウンをもたらす結果となった。自分自身の経験から、ライバルの存在がこのような競争から生じる負の影響を低減させることが出来ると考え、本研究では社会的比較理論を参考に、競争場面におけるライバルの有効性の検討を行った。その結果、ライバルの存在、特にお互いに高めあえるようなライバルの存在が競争による負の影響を低減させることが明らかとなった。

キーワード：ライバル、社会的比較理論、競争意識、相互性、成果主義

目次

- I. 問題意識と研究の目的
- II. 既存研究
 1. ライバル
 2. 他者との比較や競争に関する主要研究
 3. 社会的比較論
- III. 仮説の導出
- IV. 調査
 1. 調査対象
 2. 調査概要
 3. 測定尺度
- V. 分析
 1. 分析の第 1 段階
 - 1-1. 天井効果・床効果
 - 1-2. 因子分析
 - 1-3. 社会的比較感情、社会的比較対処行動を用いた相関分析
 - 1-4. 偏相関分析
 - 1-5. 重回帰分析

- 2. 分析の第 2 段階
 - 2-1. ライバルの有無による各項目の平均値の比較
 - 2-2. 交互作用の検証
- 3. 分析の第 3 段階
 - 3-1. ライバルの特徴
 - 3-2. ライバルとの成績差による社会的比較感情の平均値の比較
 - 3-3. 重回帰分析
- VI. 分析のまとめと考察
 - 1. 分析の第 1 段階
 - 2. 分析の第 2 段階
 - 3. 分析の第 3 段階
- VII. インプリケーション
 - 1. 学術的インプリケーション
 - 2. 実務的インプリケーション
- VIII. 本研究の限界
- IX. 参考文献

I. 問題意識と研究の目的

1990 年代以降、多くの日本企業が人件費の抑制や従業員に対する新たなインセンティブシステムの構築を目的として「成果主義」を導入した。しかし、齋藤（2015）では 2004 年には従業員 1000 人以上の大企業において 8 割以上の企業が成果主義を導入していたが、2000 年代半ば以降はそのブームも落ち着き、むしろ成果主義の問題が噴出し始めたと言われている。さらには成果主義を見直す企業や、導入した成果主義を撤回する企業まで現れたとも述べている。それでは成果主義の問題とはいったい何だったのであろうか。岡本（2008）では成果主義の問題として個人評価の場合、個と集団（和）の葛藤が起こる可能性を指摘している。また、鬼丸（2002）では富士通の成果主義の導入の事例を紹介し、導入の結果競争における敗者のモラルダウン、チャレンジ精神の喪失、精神的ストレスの悪化など様々な問題があったことを指摘している。つまり成果主義の導入は従業員間の競争を引き起こし、競争の結果として従業員に様々な負の影響をもたらしたと考えられる。

このような競争による負の影響を和らげる要素はないだろうか。私自身、受験や部活・就活などと、幾度となく競争場面に晒されてきた。それでも、共にそのような競争に立ち向かえるライバルの存在が、先で述べられているようなチャレンジ精神の喪失や精神的ストレスを和らげ、さらにはもっと頑張ろうと思わせてくれたように思える。

しかし、ライバル関係には切磋琢磨するような関係だけではなく、足の引っ張り合いをするような関係といったように様々な関係が存在すると考えられる。

そこで本研究では競争場面におけるライバルの有効性を明らかにした後に、ライバル関

係に着目しどのようなライバル関係がライバルの有効性を高めることが出来るかを明らかにすることを目的とする。

II. 既存研究

1. ライバル

ライバルの定義については様々な議論がなされている。Wish,Detsch,&Kaplan (1976)では仕事において営業成績を競っている関係を、White (1981)では恋愛関係において特定の相手を巡り競っている関係をライバル関係としている。どちらの状況においても、どちらか一方しか達成できない目標に対して競っている関係がライバル関係とされている。これに対し室田 (1995)では、ライバルとは「課題を媒介として競争する相手で、実力が同程度であり、競争によってお互いに良い影響を及ぼす相手」と定義しており、ライバル関係が競争関係だけでは捉えることができないことを示唆している。このような競争的・非競争的なライバル関係の認知差の要因を捉えるための尺度として、太田 (2004)においてライバル観尺度が作成された。

ライバル観尺度とはライバル関係の構造を示す尺度であり、3つの因子で構成されている。第1因子は「相互性」であり、ライバル関係にあるお互いに対する意識や影響に関する項目からなる。第2因子は「競争意識」であり、ライバルに対する競争意識に関する項目からなるものである。第3因子は「対等性」であり、ライバル関係にある両者の対等性に関する項目からなるものである。

2. 他者との競争や比較に関する主要研究

他者との競争や比較の後に生じる感情や行動に関する研究は数多く存在する。①正確な自己評価や自己高揚感を得るために人は他者との比較を行うことを論じた Festinger (1954)の社会的比較理論、②自己と他者の仕事量・努力などの投入 (Input) に対する評価・報酬などの結果 (Output) を比較し不公平を感じた場合、不公平を解消するよう動機づけられることを論じた Adams (1963)の公平理論、③賞罰や競争に起因する動機づけ (外発的動機付け) が好奇心や関心に起因する動機づけ (内発的動機付け) の効果を低減させることを論じた Deci (1975)のアンダーマイニング現象、④自己の能力の誇示や自己価値の維持を目的として、人は他者を凌駕することを目標とし動機づけられること・自分自身の能力の向上を目的として動機づけられることを論じた Dweck(1986)の達成目標理論などの研究が挙げられる。太田 (2004)で述べられているようにライバルの認知要因には様々なものがあり、ライバルを持つ目的も人によって様々である。よって、本研究では、比較対象や比較の目的を分類して比較について論じている社会的比較論に注目する。

3. 社会的比較論

Festinger (1954)の社会的比較理論によると、社会的比較とは「自分と他者とを比較

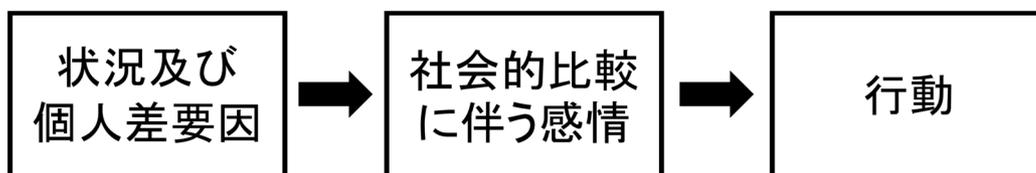
することの総称」と定義され、自分と他者とを比較する目的とは正確な自己評価を得るためだとしている。その後 Wood (1989) により、自己評価の為だけではなく自己高揚や自己改善を目的として社会的比較が行われることが指摘されるようになった。

また神谷・石田 (2013) によれば、社会的比較は (1) 自分と類似した他者との比較 (並行比較) だけではなく、(2) 自分より劣ったものと比較をする下方比較、(3) 自分より優れた他者と比較を行う上方比較の 3 つに分類することが出来る。下方比較は自分よりも劣った他者と比較をすることにより自分自身の自己評価が高められる一方、上方比較は自分よりも優れた他者と比較を行うことで、相手に次は負けたくないという気持ちを抱き、自分自身の向上に努めるようになることが述べられている。しかし、下方比較・上方比較の影響は何もポジティブなものばかりではなく、ネガティブな結果をもたらすことも確認されている。

さらに、外山 (2006) は社会的比較の後に個人に生じる感情を社会的比較感情としている。社会的比較感情の下位概念として、比較の後より努力をしようとする「自己向上」、自分を平均以上だと考える「自己高揚」、自分を平均よりも劣ったものだと考える「自己卑下」が挙げられている。また同研究によると、社会的比較の後に個人が取る行動を社会的比較対処行動としている。社会的比較対処行動の下位概念として、比較他者により親密になろうとする「接近的行動」、比較他者との接触を回避しようとする「回避的行動」、比較の結果がどうであれ何もしようとはしない「無力的行動」が挙げられている。

社会的比較後の影響として、外山 (2009) は学業成績が自分よりも高い友人と比較をしているものほど学業成績が向上することを見出しているが、社会的比較後の影響はポジティブなものばかりではないとも述べられている。例えば、自分よりも能力の高い友人と比較をした際、友人への嫉妬や劣等感といったネガティブな感情を抱いてしまったり、努力の放棄といったネガティブな行動につながったりすることがある。このような社会的比較の後の感情や行動の差異が生じる理由について、同研究は性格などの個人差要因や様々な状況だとしている。また個人に生じた社会的比較感情が個人の行動に影響を与えることが示されている (図表 1 参照)。

図表 1 社会的比較が個人の行動に影響を及ぼす因果プロセスモデル



外山(2009)

Ⅲ. 仮説の導出

先行研究を踏まえた上で、まずはライバルの有無に焦点を当てて仮説を導出していく。

自分自身、受験勉強やテスト勉強において、ただ勉強するよりも誰かと合格校数やテストの点数を競っているときの方が、やる気も高く、結果も良いものであった。よって以下の仮説 1 を導出する。

仮説 1 : ライバルがいた人はライバルがいなかった人に比べて、自己向上の気持ちが高い。

また多田 (2007) では課題の困難さや明確さが目標設定の動機づけに対する効果を強めることが述べられている。ここでライバルに勝つことを目標に置くと、ライバルの模試の点数や結果をより明確に知れることは目標の明確さが高いと考えられる。よって以下の仮説 2 を導出する。

仮説 2 : 周りの人の模試の結果や成績を知れる程度が高いほど、ライバルの存在の比較の後の自己向上の感情に正の影響を強める。

西村・浦・長谷川 (2000) によると社会的比較において比較する対象の抽象度が高いほど、人は自己高揚を行うことが述べられている。ライバルがいなかった人は受験本番など本人が望まなくとも比較を行わなければならない時、特定の他者と比較することが出来ないで、過去の受験生の合格平均点や会ったこともない他の受験生を想定し、「今回の試験は難しかった。きっと他の受験生の点数が低いだろう。だから合格点も下がってきっと自分は合格することが出来るだろう。」といったように自分を鼓舞し、自己高揚の気持ちが高めることが考えられる。よって以下の仮説 3 を導出する。

仮説 3 : ライバルがいなかった人のほうが、ライバルがいた人に比べて比較の後の自己高揚の気持ちが高い。

これ以降の仮説はライバルの特性やライバルとの関係性に焦点を当てたものである。

Wills (1981) による下方比較理論では自尊心や主観的幸福感が低下している場合にはそのさらなる低下を防ぐために、自分よりも劣った他者との比較を行うことが示されている。裏返せば、自分よりも劣った他者と比較を行うことは自分よりも劣った他者がいることを認識させ、自分自身の現状に安心感をもたらすことが考えられる。よって以下の仮説 4 を導出する。

仮説 4：下方比較を行っている人は、比較の後の自己高揚の気持ちが上方比較・並行比較を行っている人よりも高い。

自分自身、相手に勝ちたいという気持ちが強すぎてしまったとき、相手の失敗を願ってしまったり、その相手との競争に負けると必要以上に落ち込んでしまったりすることがあった。よって以下の仮説 5 を導出する。

仮説 5：ライバル関係における競争意識は自己卑下に正の影響を与える。

IV. 調査

1. 調査対象

ライバル関係という言葉はスポーツや恋愛・学習場面など様々な場面で用いられるが、本研究では社会的比較を行った後の感情や行動を尋ねる関係上、その場면을限定する必要がある。そこで神谷・石田（2013）では、学生を対象とした調査において、他者と何らかの比較を行っている人は 6 割を超えており、比較の対象は学習場面に多く見られることが示されていることから場면을学習場面に限定した。さらに学習場面の四年制大学の受験はほとんどの受験生が模試を受けたり、学習塾に通ったりと似たような経験をしてきたと考えられるため、社会的比較感情及び社会的比較対処行動の質問項目の統制が取れると考えた。よって本研究では調査対象を四年制大学の受験を経験した人に限定する。

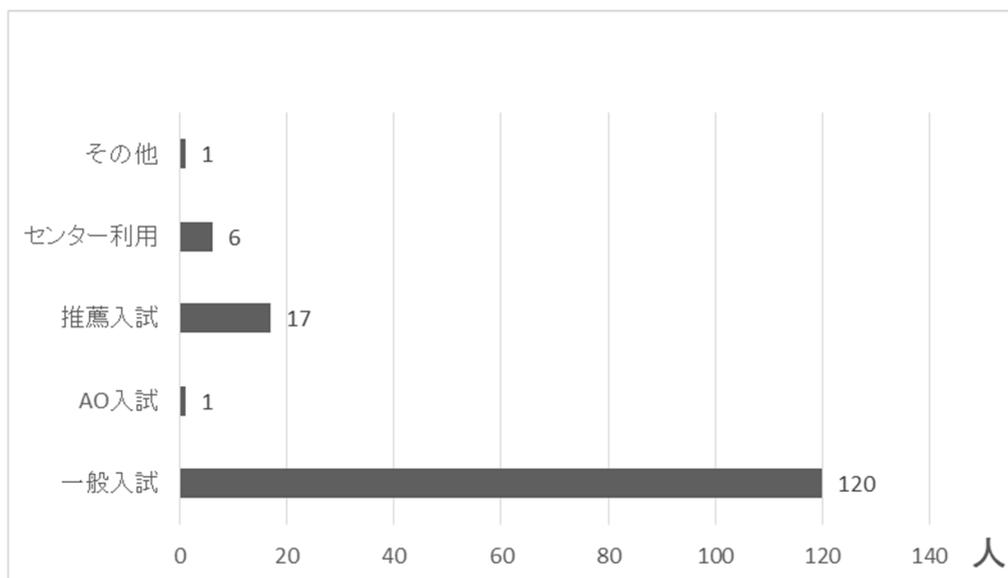
2. 調査概要

2016 年 11 月に実施した。WEB アンケートによる回答が 142 名、手渡しのアンケートによる回答が 3 名の計 145 名からサンプルを得た。以下の図表 2 で回答者の属性ごとに度数と比率 (%) を、図表 3 では回答者の入試区分の度数をまとめた。また「大学受験に際し、模試の点数や結果を意識してしまう特定の相手がいましたか」という質問に対し、「いた」と答えたのは 55 名、「いなかった」と答えたのは 90 名であった。

図表 2 サンプル概要

		度数	比率 (%)			度数	比率 (%)	
性別	男	70	48.3	文理	文系	90	62.1	
	女	75	51.7		理系	55	37.9	
学年	大学1年生	18	12.4	年齢	18歳	8	5.5	
	大学2年生	29	20		19歳	19	13.1	
	大学3年生	36	24.8		20歳	24	16.6	
	大学4年生	51	35.2		21歳	39	26.9	
	大学院1年生	5	3.4		22歳	36	24.8	
	大学院2年生	4	2		23歳	13	9	
	既卒	2	1.4		24歳	2	1.4	
					25歳	1	0.7	
ライバル有無	有	55	37.9		26歳	2	1.4	
	無	90	62.1		27歳	1	0.7	
						有効回答数	145	100

図表 3 回答者の入試区分



3. 測定尺度

(1) 社会的比較感情尺度、社会的比較対処行動尺度

社会的比較感情尺度については外山（2006）の作成した 15 項目の社会的比較感情尺度の 3 つの下位概念から学習場面にふさわしいものを取り出し、学習場面に適するように文言を修正したものを計 7 項目使用した。また社会的比較対処行動尺度についても同様に外山（2006）の作成した 12 項目のうち、計 7 項目を使用した。教示文は、ライバルがいたと回答した人に対しては「あなたがその人と比較をした後に、どのような気持ちになったり、どのような行動を取ったりすることが多かったですか。」である。またライバルがいなかったと回答した人に対する教示文は「大学受験において他者との比較を行わなければどのような気持ちになったり、どのような行動を取ったりすることが多かったですか。」である。

(2) ライバル観尺度

ライバル観尺度については太田（2004）の作成した 28 項目のライバル観尺度の 3 つの下位概念から学習場面にふさわしいものを取り出し計 11 項目を使用した。上記尺度はいずれも「全く当てはまらない」～「よく当てはまる」の 5 点尺度である。教示文は、「あなたとその人の関係性に当てはまるものを 1～5 のうちからお答えください。」である。

(3) ライバルの有無

「大学受験に際し、模試の点数や結果を意識してしまう特定の相手はいましたか」と

いう質問に対し、「いた」「いなかった」の 2 択で回答を求めた。

(4) 大学受験に対する努力

「全く努力をしていなかった」～「かなり努力をした」の 5 点尺度で回答をもとめた。

(5) ライバルの成績を知ることができる程度

「高校や学習塾において、周りの人の模擬試験の点数や結果をどの程度知ることができましたか」という質問に対して、「全く知ることは出来なかった」～「かなり知ることが出来た」の 5 点尺度で回答を求めた。

V. 分析

本研究では分析を 3 段階に分けて行う。以下で分析の各段階について説明する。まず第 1 段階ではデータクリーニング・合成変数の作成を行い、また相関分析を行うことで合成変数間の関係性を明らかにする。第 2 段階ではライバルの有無に焦点を当て、分析を行いライバルの存在の有効性を明らかにする。最後の第 3 段階ではライバルの特性に焦点を当て、ライバルのどのような特性が社会的比較感情にどのような影響をもたらしているかを明らかにする。

1. 分析の第 1 段階

1-1. 天井効果・床効果

計 145 名のサンプルに対して記述統計を取り天井効果、床効果を確認した。その結果、ライバル観尺度 11 項目のうち 1 項目に天井効果が検出され、また社会的比較対処行動 7 項目のうち 4 項目に床効果が検出された。よって天井効果・床効果が見られた計 5 項目をこれ以降の分析から除外した。

1-2. 因子分析

(1) ライバル観尺度

合成変数の作成のためにライバル観尺度 10 項目の因子分析を行った結果が図表 4 である。ただしライバル観尺度について尋ねたのは「大学受験に際し、模試の結果や点数を意識してしまう特定の相手がいましたか」という質問に対し、「はい」と答えた 55 名のサンプルのみである。よって因子分析も 55 名のサンプルのみで行った。因子抽出法は最尤法を用い、プロマックス回転後の因子負荷量が 0.4 を超えたものを使用した。その結果、ライバル観尺度は 3 つの因子に分かれた。この結果は先行研究と同じ結果である。そのため各因子には先行研究通りの名前を付けた。第 1 因子は「相手が挫折しそうになると励ます」「お互いに相手がいることで頑張られる」「お互い高めあっている」から成る「相互

性」(クロンバックの $\alpha = 0.878$ 、平均値=3.515、S.D. =1.160)である。第2因子は「お互い相手に負けたくないと思っている」「相手に負けないように行動する」「お互いに相手に勝つことを目標に頑張っている」「2人とも競争を強く意識している」から成る「競争意識」(クロンバックの $\alpha = 0.855$ 、平均値=3.191、S.D. =0.992)である。第3因子は「対照的な過去を持っている」「正反対のタイプである」から成る「対等性」(クロンバックの $\alpha = 0.656$ 、平均値=2.546、S.D. =1.042)である。ここで対等性を構築する2つの要素に注目すると「対照的な過去を持っている」「正反対のタイプである」とどちらも不平等性を表しているの、これ以降の分析では先の対等性のリバース項目を「対等性」として使用する。

図表4 ライバル観の質問項目の因子分析

パターン行列 ^a		因子			相互性	競争意識	対等性
		1	2	3			
相互性	お互い高めあっている	.886	.055	-.010	0.598***		
	お互いに相手がいることで頑張れる	.797	.044	-.069			
	相手が挫折しそうになると励まします	.781	-.034	-.035			
	お互いに相手の学力について認めている	.781	-.047	.068			
競争意識	2人とも競争を強く意識している	-.192	.982	-.041	0.598***		
	お互いに相手に勝つことを目標に頑張っている	.108	.816	.245			
	お互いに相手に負けたくないと思っている	.210	.590	-.059			
	相手に負けないように行動している	.199	.489	-.160			
対等性	正反対のタイプである	.060	-.077	.995	0.049	0.178	
	対照的な過去を持っている	-.108	.088	.498			
因子抽出法: 最尤法 回転法: Kaiser の正規化を伴うプロマックス法					*.05<p<.10 **0.01<p<.05 ***p<.01		
N=55							

(2) 社会的比較感情尺度

同様に社会的比較感情 7 項目の因子分析を行った結果が図表5である。社会的比較感情尺度も先行研究通り 3 因子に分かれた。よって各因子の名前は先行研究通りに名付けた。第1因子は「やる気が出た」「負けたくないと思った」から成る「自己向上」(クロンバックの $\alpha = 0.766$ 、平均値=3.597、S.D. =1.117)である。第2因子は「落ち込んだ」「比べたことを後悔した」「その人をうらやましく思った」から成る「自己卑下」(クロンバックの $\alpha = 0.737$ 、平均値=2.743、S.D. =1.042)である。第3因子は「自分の方が勝ったと思った」「自分に自信がついた」から成る「自己高揚」(クロンバックの $\alpha = 0.786$ 、平均値=2.745、S.D. =1.085)である。

図表 5 社会的比較感情の質問項目の因子分析

パターン行列 ^a		因子			自己向上	自己卑下	自己高揚
		1	2	3			
自己向上	やる気が出た	.839	-.092	.080			
	その人のことを目標にした	.727	.204	-.067			
	負けたくないと思った	.640	.104	.137			
	何もしようと思わなかった	-.599	.234	.168			
自己卑下	落ち込んだ	.026	.819	-.075	0.341***		
	比べたことを後悔した	-.062	.690	.014			
	その人をうらやましく思った	.117	.581	.072			
	仕方がないと思った	-.194	.409	-.055			
自己高揚	自分の方が勝ったと思った	-.202	.029	1.049	0.397***	0.180**	
	自分に自信がついた	.295	-.117	.625			
因子抽出法: 最尤法 回転法: Kaiser の正規化を伴うプロマックス法					*.05<p<.10 **0.01<p<.05 ***p<.01		
N=145							

(3) 社会的比較対処行動尺度

社会的比較対処比較尺度に関しては床効果により、多くの項目が分析から除外されてしまったため因子分析を行うことができなかった。そのため質問項目の「その人のことを目標にした」を接近的行動（平均値=3.228、S.D.=1.235）、「何もしなかった」を無力的行動（平均値=2.876、S.D.=1.026）として使用する。また回避的行動については全ての項目が床効果により分析から除外されてしまったため使用しない。

1-3. 社会的比較感情、社会的比較対処行動を用いた相関分析

社会的比較感情とその後の行動にどのような関係があるかを明らかにするために相関分析を行った。社会的比較感情の3つの下位概念である「自己向上」「自己卑下」「自己高揚」、社会的比較対処行動の2つの下位概念である「無力的行動」「接近的行動」及び個人の大学受験に対する努力の程度を分析に投入した。相関分析の結果が図表6である。ここで多くの項目に有意な相関が見られたことから図表6の中に疑似相関が存在する可能性が考えられる。

図表 6 相関表

		相関					
		大学受験 に対する 努力量	接近的行動	無力的行動	自己卑下	自己向上	自己高揚
大学受験に 対する努力の 程度	Pearson の相関係数	1					
	有意確率 (両側)						
	度数	145					
接近的行動	Pearson の相関係数	.253***	1				
	有意確率 (両側)	.002					
	度数	145	145				
無力的行動	Pearson の相関係数	-.220***	.018	1			
	有意確率 (両側)	.008	.828				
	度数	145	145	145			
自己卑下	Pearson の相関係数	.026	.452***	.293***	1		
	有意確率 (両側)	.754	.000	.000			
	度数	145	145	145	145		
自己向上	Pearson の相関係数	.396***	.674***	-.009	.341***	1	
	有意確率 (両側)	.000	.000	.918	.000		
	度数	145	145	145	145	145	
自己高揚	Pearson の相関係数	.155	.267***	-.099	.180**	.397***	1
	有意確率 (両側)	.063	.001	.237	.030	.000	
	度数	145	145	145	145	145	145

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

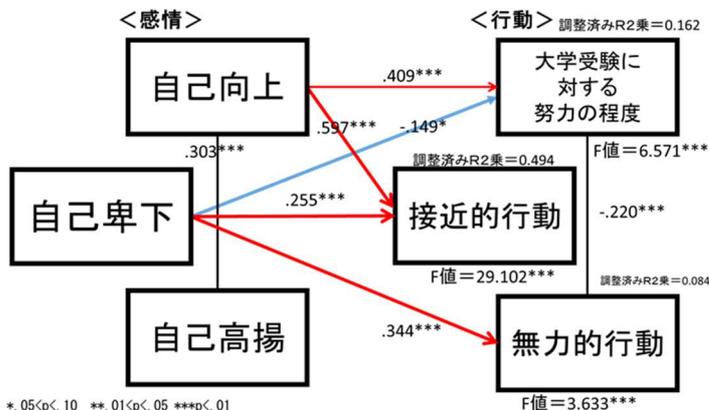
1-4. 偏相関分析

2 項目間の純粋な相関を明らかにするために偏相関分析を行う。分析の結果、「自己高揚と自己卑下」(有意確率=0.513)「自己向上と自己卑下」(有意確率=0.679)「大学受験に対する努力量と接近的行動」(有意確率=0.806)「自己高揚と接近的行動」(有意確率=0.819)に疑似相関が見られた。

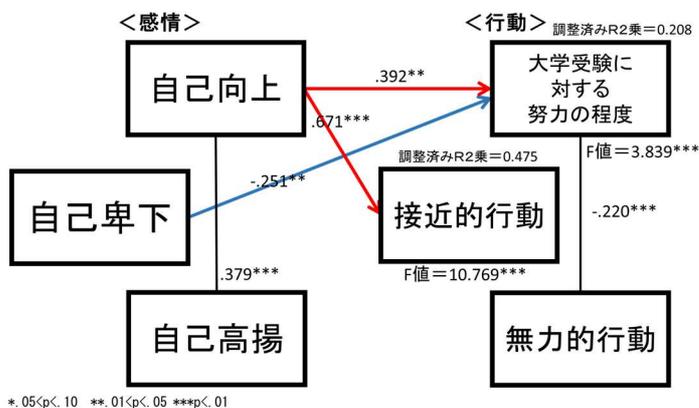
1-5. 重回帰分析

さらに比較の後の感情と行動の因果関係を特定するために強制投入法による重回帰分析を行う。独立変数に社会的比較感情を、従属変数には社会的比較対処行動を投入し、コントロール変数には性別と学年を投入した。偏相関分析と重回帰分析の結果をまとめたものが図表 7 である。自己卑下と大学受験に対する努力の程度には相関関係は見られなかったが因果関係が見られた。その他の変数の影響により相関関係がないと見なされていたと考えられる。分析の結果から自己向上の気持ちを強く持つことで大学受験の努力の程度が増すことが明らかとなった。つまり「仮説 1 : ライバルがいた人はライバルがいなかった人に比べて自己向上の気持ちが高い。」が支持されれば大学受験におけるライバルの有意性を明らかにすることが出来ると思われる。また同様の手続きでライバルの有無ごとに社会的比較感情と社会的比較対処行動の関係性を明らかにしたものが図表 8、9 である。

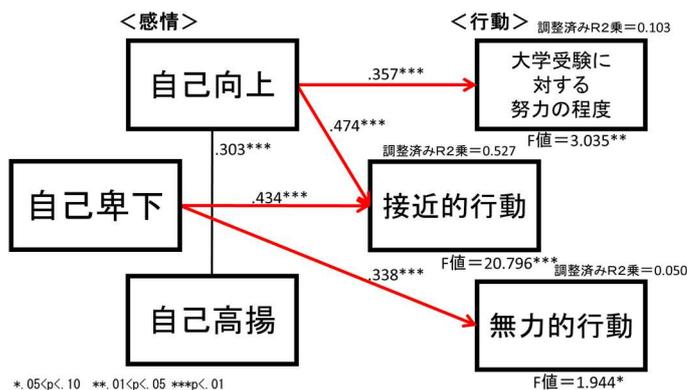
図表 7 社会的比較感情と社会的比較対処行動のパス図 (サンプル全体)



図表 8 社会的比較感情と社会的比較対処行動のパス図 (ライバル有)



図表 9 社会的比較感情と社会的比較対処行動のパス図 (ライバル無)



2. 分析の第2段階

2-1. ライバルの有無による各項目の平均値の比較

仮説 1、3 を検証するためにライバルの有無による各項目の平均値の比較を行った。独立変数にライバルの有無を、従属変数に社会的比較感情尺度を投入した結果が図表 10 である。ライバルの有無によって平均の差に有意な差が認められたのは自己向上だけであった (1%水準有意)。ここで仮説 1 を検討すると自己向上の項目はライバルを持つ人がラ

イバルを持たない人に比べて 0.581 高い。よって仮説 1 は支持された。また仮説 3 については自己高揚の項目の平均に有意な差が認められなかったため棄却された。有意な差は認められなかったが自己卑下についてはライバルを持たない人の方が持つ人よりも 0.249 高いという結果が見られた。

図表 10 ライバルの有無による社会的比較感情の平均の比較

ライバル有無	N	自己卑下		自己向上		自己高揚	
		平均	標準偏差	平均	標準偏差	平均	標準偏差
有	55	2.588	1.036	3.946	0.989	2.827	1.057
無	90	2.837	1.04	3.383	1.142	2.694	1.135
F値		0.02		2.597***		0.77	

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

2-2. 交互作用の検証

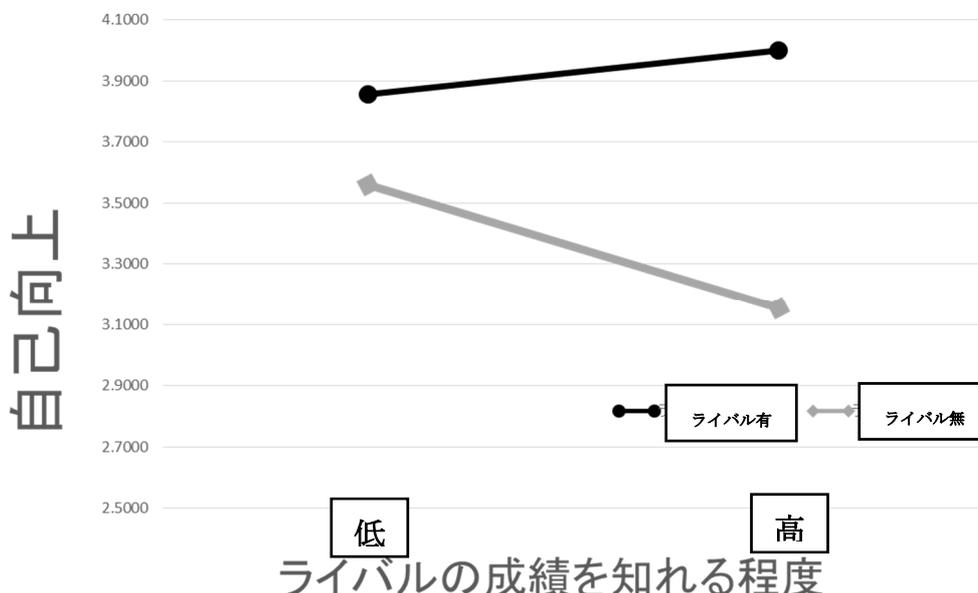
仮説 1 が支持されたため、仮説 2 の交互作用の検証を行う。まずライバルの成績をどの程度知ることが出来たかという質問項目の平均値を取り、平均値よりも高いグループを高群、低いグループを低群とした。次に自己向上を従属変数に、ライバルの有無・ライバルの点数をどの程度知ることが出来たかの質問項目を固定因子に投入し、2 要因の分散分析を行った結果が図表 11 である。「ライバル有無×ライバルの成績を知れる程度」の交互作用は F 値=2.098、有意確率=0.150 で有意差は見られなかった。よって仮説 2 は棄却された。有意差は見られなかったものの参考のために平均値を比較する (図表 12)。図表 12 からはライバルがいた人には周りの人の成績を知れる程度は効果を持たなかったが、ライバルがいなかった人には負の効果を持つ可能性がある。

図表 11 2 要因の分散分析

被験者間効果の検定					
従属変数: 自己向上					
ソース	タイプ III 平方和	自由度	平均平方	F 値	有意確率
修正モデル	14.676 ^a	3	4.892	4.181	.007
切片	1736.016	1	1736.016	1483.757	.000
ライバルの成績を知れる程度平均分け	.562	1	.562	.480	.489
ライバル有無	10.712	1	10.712	9.155	.003
ライバルの成績を知れる程度平均分け * ライバル有無	2.454	1	2.454	2.098	.150
誤差	164.972	141	1.170		
総和	2055.250	145			
修正総和	179.648	144			

a. R2 乗 = .082 (調整済み R2 乗 = .062)

図表 12 「ライバル有無×周りの人の成績を知れる程度」の交互作用



3. 分析の第3段階

また分析の第3段階においては「大学受験に際し、模試の点数や結果を意識してしまう特手の相手がいまいたか」という質問に対し、「はい」と答えた55名のサンプルを用いて分析を行う。

3-1. ライバルの特徴

ライバルの特徴を掴むためにライバルに関する質問項目の結果を以下の図表 13 にまとめた。ライバルとの親しさは1.まったく親しくなかった～5.かなり親しかった、の5点尺度で回答を求めた。

図表 13 ライバルの特徴

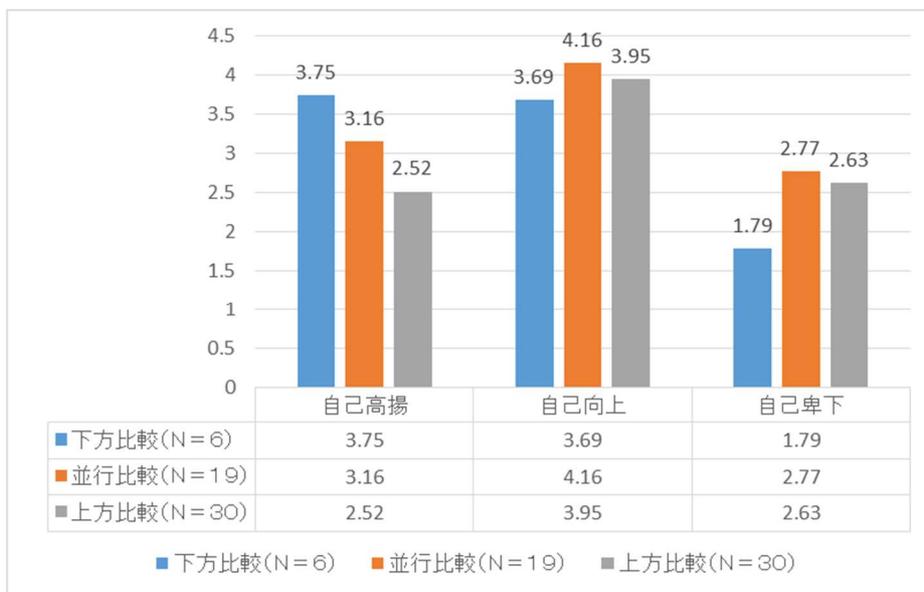
質問項目	N	平均値	標準偏差
ライバルと意識してしまった人とはどれくらいの親しさでしたか。	55	4.2	0.779

		度数	比率(%)
ライバルと認識した時期	高校入学以前	24	43.6
	高校1年生	13	23.6
	高校2年生	6	10.9
	高校3年生	12	21.8
ライバルとの性別一致	一致	50	90.9
	不一致	5	9.1
	合計	55	100

3-2. ライバルとの成績差による社会的比較感情の平均値の比較

仮説4を検証するため因子に「ライバルとの成績差」、従属変数に「社会的比較感情」を投入した一元配置分散分析を行った。その結果が図表14である。自己高揚に関しては「自分よりも成績が下」のグループの平均値(=3.75)と最も高く、「自分と同じくらいの成績」・「自分よりも成績が上」のグループと1%水準で有意な差が見られた。よって仮説4は支持された。仮説にはないが参考のため自己向上・自己卑下についてもライバルとの成績差による平均値を比較した。自己向上には各グループの平均値に有意差は見られなかったが、自己卑下に関しては「自分よりも成績が下」のグループの平均値(=1.79)が最も低く、「自分と同じくらいの成績」・「自分よりも成績が上」のグループと10%水準で有意な差が見られた。

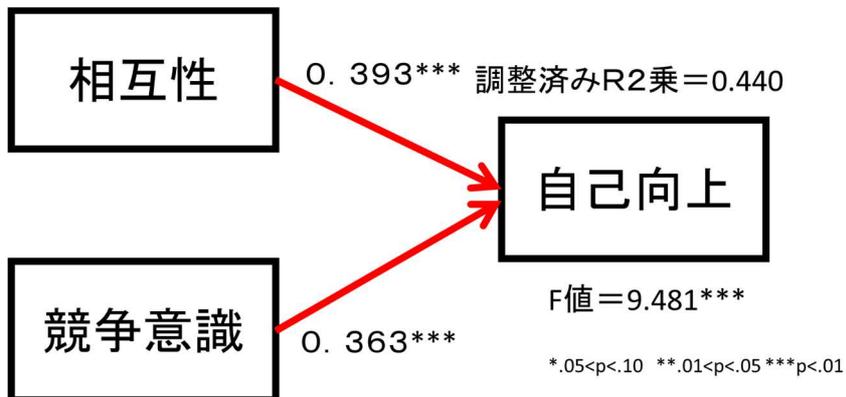
図表14 ライバルとの成績差による社会的比較感情の平均値の比較



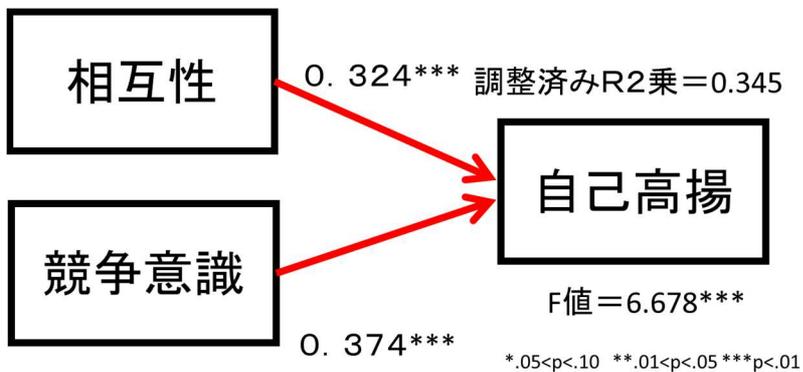
3-3. 重回帰分析

仮説5を検討するために強制投入法による重回帰分析を行った。従属変数には社会的比較感情の3つの下位概念を投入し、独立変数にはライバル観尺度の3つの下位概念及びコントロール変数として性別と学年を投入し、結果をパス図にまとめたものが図表15・16・17である。これらより競争意識が自己卑下に正の影響をもたらしていることから仮説5は支持された。ライバルがいた人の分析結果をまとめたものが以下の図表18である。

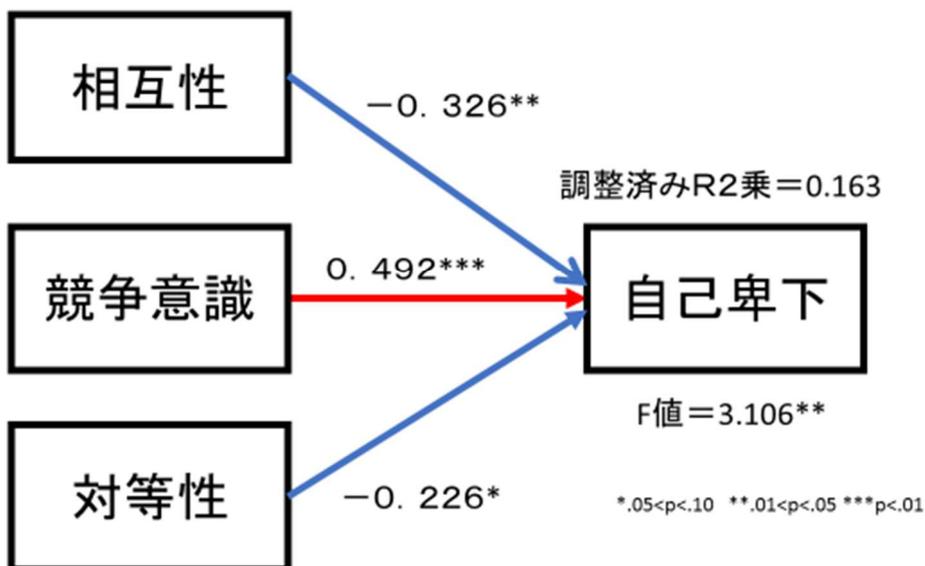
図表 15 重回帰分析パス図 従属変数：自己向上



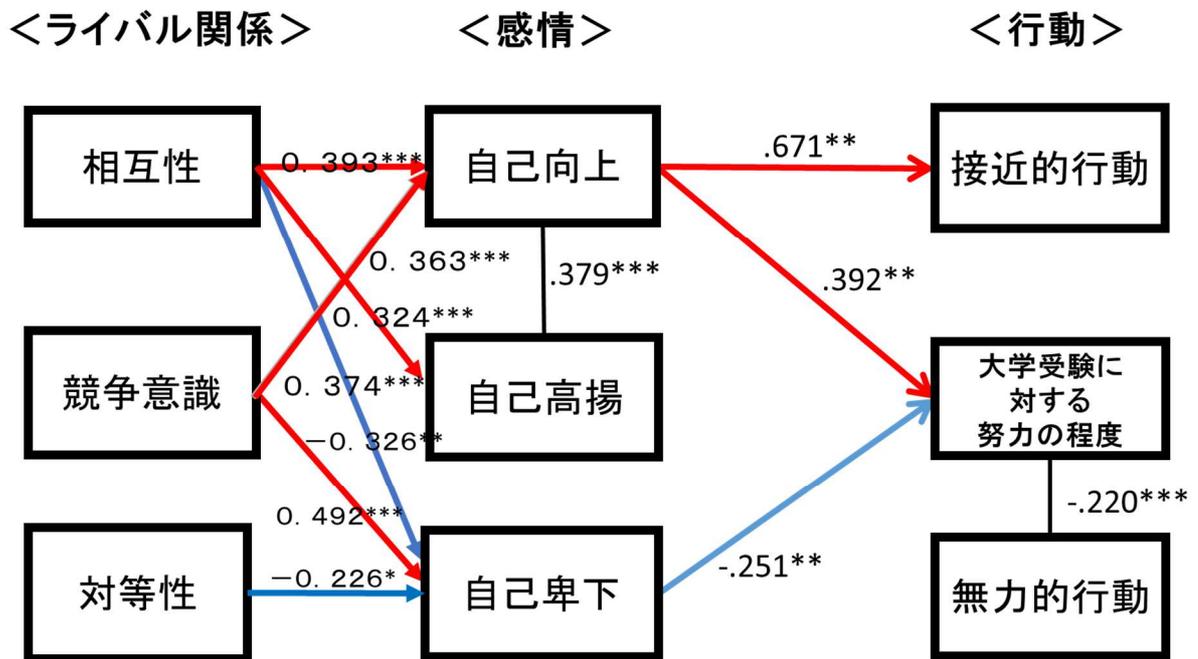
図表 16 重回帰分析パス図 従属変数：自己高揚



図表 17 重回帰分析パス図 従属変数：自己卑下



図表 18 ライバルがいた人の分析結果まとめ



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

VI. 分析のまとめと考察

1. 分析の第1段階

分析の第1段階では、天井効果・床効果の確認、合成変数の作成、作成した合成変数間の相関関係の分析を行った。

記述統計の結果から、社会的比較対処行動の下位概念である回避的行動の3項目（「その人のことを馬鹿にした」「その人のことを無視した」「その人と話さなくなった」）全てに床効果が見られたことから学習場面においては回避的行動があまり見られないことが明らかになった。

また社会的比較感情・社会的比較対処行動・受験に対する努力を変数として投入した重回帰分析の結果をライバルの有無ごとに比較すると、大きく2つの違いが見られた。1点目の違いは、自己卑下と無力的行動の因果関係の有無である。ライバルがいなかった人にも自己卑下と無力的行動に正の因果関係が見られた。つまりこの違いから、ライバルがいた人は、たとえ他者との比較の後に自己卑下の感情を抱いても気持ちを切り替えることで、無力的行動を取ることはないと言える。しかしライバルがいなかった人は、他者との比較の後に自己卑下の感情を抱くとその気持ちを切り替えることが出来ずに無力的行動を取る傾向にあることが明らかになった。

2点目の違いは、自己卑下と大学受験に対する努力の程度の因果関係である。ライバルがいた人のみ自己卑下と大学受験に対する努力の程度に負の相関関係が見られた。つまり

この違いから、ライバルがいた人は他者との比較の後に自己卑下の感情を抱くと努力の程度が下がってしまう傾向があることが明らかとなった。この結果はライバルの負の側面を示している。

2. 分析の第2段階

分析の第2段階ではライバルの有無による社会的比較感情の平均値の比較、交互作用の検証を行った。

まずライバルの有無による社会的比較感情の平均値の比較から「仮説1：ライバルがいた人はライバルがいなかった人に比べて、自己向上の気持ちが高い。」は支持された。また「仮説3：ライバルがいなかった人のほうが、ライバルがいた人に比べて、比較の後の自己高揚の気持ちが高い。」は自己高揚の項目の平均値に有意差が見られなかったため棄却された。ライバルがいた人の自己向上項目の平均値は3.946とライバルがいなかった人と比べ0.563高い数値となった。自己向上の気持ちは、分析の第1段階で大学受験に対する努力の程度に正の影響をもたらすことが明らかになっており、ライバルのいた人の自己向上の平均値が、ライバルがいなかった人の自己向上の平均値よりも高いことはライバルの有効性を示す結果となった。

交互作用の検証により「仮説2：周り人の模試の結果や成績を知れる程度が高いほど、ライバルの存在の比較の後の自己向上の感情に正の影響を強める。」は棄却された。この結果は、ライバルがいた人の自己向上の平均値がもともと3.946と高い水準であったために、周りの人の成績を知れる程度が自己向上にあまり効果を持たなかったからだと考えられる。また周りの人の成績を知れる程度は、ライバルがいた人の自己向上には影響を与えなかったが、参考のため行った平均値の比較から、周りの人の成績を知れる程度はライバルがいなかった人の自己向上に負の影響を与える可能性が示された。そこで周りの人の成績を知れる程度の高低を用いてt検定を行ったところ、「ライバルがいなかった人×周りの人の成績を知れる程度」には10%水準で有意な差が見られた。つまり周りの人の成績を知れる程度は、ライバルがいなかった人の自己向上に負の影響を与えることが明らかになった。ライバルがいなかった人は、競争を意識する機会が少なく、競争に負のイメージを持ってしまっていることが予想できる。それが周りの成績を知れる程度が上がることで競争を意識させられてしまい、精神的プレッシャーから自己向上に負の影響が与えられたのだろう。

3. 分析の第3段階

分析の第3段階ではライバルに関する質問項目の結果のまとめ、ライバルとの成績差による社会的比較感情の平均値の差の比較、社会的比較感情を従属変数に、ライバル観尺度を従属変数に投入した重回帰分析を行った。

ライバルに関する質問項目の結果のまとめからいくつかのライバルの特徴が明らかとな

った。まずライバルの特徴として、ライバルと個人の親しさの高さが挙げられる。その親しさの平均値は 4.2 であり、標準偏差が 0.779 であることから多くの人々がライバルとの親しさに対して、かなり親しいと答えたことになる。また 55 名のサンプルのうち、50 名が同性をライバルとして認知していた。

またもう一つの特徴がライバルと認識している期間の長さである。40%以上の人々が高校入学以前から対象をライバルとして認識していると回答した。この結果は Ambrose, Harland & Kulik (1991) による「人は自分と属性が近い人間や接触頻度が高い人間を比較対象に選びやすい」という主張を裏付けることとなった。

次にライバルとの成績差による社会的比較感情の平均値の差の比較から「仮説 4：下方比較を行っている人は、比較の後の自己高揚の気持ちが上方比較・並行比較を行っている人よりも高い」が支持された。また仮説にはないが自己卑下にも有意な差が確認された。上方比較もしくは並行比較を行っている人は下方比較を行っている人に比べて自己卑下の平均値がおおよそ 0.8~0.9 高かった。これは、そもそも自己卑下という気持ちは自分が平均よりも劣っていると感じることであり、自分よりも下の人と比較を行っている人には生まれにくいことが理由だと考えられる。

最後に社会的比較感情を従属変数に、ライバル観尺度を独立変数に投入した重回帰分析の結果から「仮説 5：ライバル関係における競争意識は自己卑下に正の影響を与える。」が支持された。またライバル関係における競争意識は自己高揚・自己向上にも強い正の影響を与えていた。競争意識以外の変数に注目すると、ライバル関係における相互性が自己高揚に対して強い正の影響、自己向上に対しては競争意識より強い正の影響を与えていることが分かった。また相互性・対等性は自己卑下に負の影響を与えていることが分かった。つまり競争的なライバル関係を築くよりも相互的・対等的なライバル関係を築くことが個人により良い影響を及ぼすといえる。

VII. インプリケーション

1. 学術的インプリケーション

これまで社会的比較感情に関する研究の多くは比較の対象の認知要因に焦点を当てていたが、比較の後の感情や行動には焦点があまり当てられてこなかった。比較の後の感情や行動に焦点を当てた先駆的研究である外山 (2009) は、その感情と行動の因果関係の違いを性別で分けて論じていた。またその際、社会的比較の仮想場面を提示し、社会的比較感情及び対処行動を回答させた。それに対し本研究は、比較の後の感情と行動の関係を実際のライバルの有無で分けて論じている。またライバルがいたと回答した人には社会的比較の実際の場面を思い出してもらい、社会的比較感情及び対処行動を回答させた。そのため本研究は社会的比較後の感情や行動の関係のより本質に迫ったといえる。

2. 実務的インプリケーション

本研究の実務的インプリケーションとして以下の2点が挙げられる。1点目として周りの人の成績を知れる程度が、ライバルがいた人の自己向上には何も影響を与えず、ライバルがいなかった人の自己向上に対して負の影響を与えたことから、例えば営業成績の可視化を行っている企業は可視化を廃止することで従業員の自己向上の気持ちの低下を防ぐことが出来ることが挙げられる。しかし、営業成績の可視化を廃止した場合、従業員は短期・長期の目標設定が困難になることが考えられる。よって完全な営業成績の可視化の廃止ではなく、見たい人だけが他者の営業成績を見ることが出来るようなシステムを提唱する。

2点目としてライバルの存在が自己向上に正の影響を与えることが明らかになったことから、企業が積極的にライバル関係を作れるような人材配置を行うことで従業員の自己向上の気持ちを高めることが出来ることが挙げられる。その際、企業が留意しなければならないのは過度に競争意識を煽ってはいけないということである。なぜなら過度な競争意識は従業員の自己卑下的な気持ちを生んでしまう可能性があるからである。ここで注目すべきなのがライバル関係における相互性である。相互性が個人に与える影響を見てみると相互性は自己向上・自己高揚の気持ちを増大させ、自己卑下の気持ちを低減させる。しかし、個人の業績による評価を行っている現在の成果主義下ではお互い高め合うような相互的なライバル関係を築くことは難しい。むしろ競争意識ばかりが増大してしまうであろう。そこで企業は個人の業績による評価を見直し、チームの業績による評価を行い、そのチームの中での個人の貢献度から個人を評価することを視野に入れてみることを提唱する。高旗・岡本(1976)でも「協同的事態が仕事への満足度を相対的に深め、従業員を仕事に没頭させ、成員相互の関係性を良好にし、相互に肯定的な反応を持つようになる。」、また「競争的であるよりも協同的である方が集団や組織の生産性が高いと期待される。」と述べている。つまり協同的な働き方・評価基準が個人間の相互的なライバル関係の発生を促し、最終的には企業の生産性を上げることが期待できる。

VIII. 本研究の限界

本研究の限界としてまずサンプル数の不足が挙げられる。全体のサンプル数が145、ライバルがいたと答えたサンプルが55である。さらにそこからライバルとの成績差により3タイプに分け分析を行っているので、タイプによってはサンプルに偏りがある。さらに分析の第3段階で行った重回帰分析ではサンプルが55しかなかったため独立変数に5つの変数しか投入できなかった。そのため他の変数が従属変数に影響を与えていた可能性を捨てきれない。

次に、本研究で用いた2つの変数の妥当性である。天井効果・床効果により多くの項目が分析から除外されたため、接近的行動・無力的行動の2つの変数はそれぞれ1つの項目から形成されている。そのため変数として妥当性に欠けている可能性がある。より多くの項目を回答させることで変数の妥当性を向上させ、分析の正確性を上げることが出来る。

IX. 参考文献

- Adams, J. S. (1963) "Toward an understanding of inequity". *Journal of Abnormal Social Psychology*, Vol.67, No.5, pp.422-436.
- Ambrose, M. L., Harland, L. K. and Kulik, C. T. (1991) "Influence of Social Comparisons on Perceptions of Organizational Fairness". *Journal of Applied Psychology*, Vol.76, No.2, pp.239-246.
- Deci, E. L. (1975) *Intrinsic Motivation*, Plenum Publishing Company Limited.
- Dweck, C.S. (1986) "Motivational processes affecting learning". *American Psychologist*, Vol.41, No.10, pp.1040-1048.
- Festinger, L. (1954) "A theory of social comparison processes". *Human Relations*, Vol.7, pp.117-140.
- Locke, E. A. (1968) "Toward a theory of task motivation and incentives". *Organizational Behavior and Human Performance*, Vol.3, pp.157-189.
- Wood, J. V. (1989) "Theory and research concerning social comparisons of personal attributes". *Psychological Bulletin*, Vol.106, pp.231-248.
- White, G. L. (1981) "Jealousy and partner's perceived motives for attraction to a rival." *Social Psychology Quarterly*, Vol.44, pp.24-30.
- Wish, M., Deutsch, M., & Kaplan, S. J. (1976) "Perceived dimensions of interpersonal relations" *Sociometry*, Vol.40, pp.234-248.
- Wills, T. A. (1981) "Downward comparison principles in social psychology". *Psychological Bulliten*, Vol.90, pp.245 -271.
- 大久保暢俊 (2009) 「社会的比較による自己評価と対人関係」『東洋大学人間科学総合研究所紀要』第 10 号 pp.111-121.
- 太田伸幸 (2003) 「ライバルの肯定的側面と否定的側面の検討」『名古屋大学大学院教育発達科学研究科紀要』 Vol.50, pp.11-18.
- 太田伸幸 (2004) 「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』 Vol.19, No.3 pp.221-233.
- 太田伸幸 (2005) 「ライバルの分類に関する検討 (3)：競争心・親和動機との関連」『日本教育心理学総会発表論文集』 vol.47 pp.275.
- 鬼丸朋子 (2002) 「日本企業における賃金の個別化—成果主義賃金の現状と課題をめぐって—」『労務理論学会誌』第 14 巻 pp.161-171.
- 神谷彩由美・石田靖彦 (2013) 「社会的比較感情尺度の作成—上方比較と下方比較を包括した感情の検討—」『愛知教育大学教育臨床総合センター紀要』第 3 号 pp.71-77.
- 齋藤隆志 (2015) 「成果給が企業のパフォーマンスに与える影響」『*Works Discussion Paper Series*』 No.6
- 瀬村公弘・小市朋子 (1999) 「社会的比較方向の決定に及ぼす比較側面への自己評価と感

- 情状態の効果 -下方比較理論と選択的プライミングモデルの統合に向けて-」『信州大学人文科学論集 <人間情報学科編>』 Vol.33 pp.71-90.
- 外山美樹 (2006) 「社会的比較によって生じる感情や行動の発達的变化:パーソナリティ特性との関連性に焦点を当てて」『パーソナリティ研究』第 16 巻 pp. 1-12.
- 外山美樹 (2009) 「社会的比較が学業成績に影響を及ぼす因果プロセスの検討-感情と行動を媒介にして」『パーソナリティ研究』第 17 巻 第 11 号 pp.168-181.
- 高旗正人・岡本哲生 (1976) 「学習集団における協同・競争の構造分析 : 因子分析法による」『滋賀大学教育学部紀要』 第 26 号, pp.69-81.
- 多田瑞代 (2007) 「職場における目標の共有が仕事の動機づけに及ぼす影響」『経営科学行動学』第 20 巻 第 3 号 pp.345-353.
- 西村太志・浦光博・長谷川孝治 (2000) 「出来事の特質の差異が自己評価過程における他者選択に及ぼす影響-自己査定動機と自己高揚動機の観点から」『社会心理学研究』第 16 巻 第 11 号 pp.39-49.
- 室山晴美 (1995) 「ライバルと記述される対人関係に関する一考察」『心理学研究』 第 65 号 pp.454-462

II. あなたの大学受験の経験やその際の環境についてお答えください。

Q5 あなたが現在、在学している大学に入る際の入試区分をお答えください。

1. 一般入試
2. A0入試
3. 推薦入試
4. センター利用
5. その他 ()

Q6 現在、在学している大学の受験直前期における志望順位を教えてください。

1. 第1志望
2. 第2志望
3. 第3志望
4. 第4志望以降

Q7 あなたは大学受験に対してどの程度努力したと思いますか。

1. まったく努力をしていない
2. あまり努力をしていない
3. どちらともいえない
4. やや努力をした
5. かなり努力をした

Q8 あなたが第一志望校を決めた際、その当時の自分の学力と比較して志望校のレベルはどの程度でしたか

1. 自分の学力よりかなり下
2. 自分の学力よりやや下
3. 自分の学力と同じ
4. 自分の学力よりやや上
5. 自分の学力よりかなり上

Q9 現在、在学している大学のレベルに満足していますか。

1. まったく満足していない
2. あまり満足していない
3. どちらとも言えない
4. やや満足している
5. かなり満足している

Q10 高校や学習塾において、周りの人の模擬試験の点数や結果をどの程度知ることが出来ましたか。

1. まったく知ることは出来なかった
2. あまり知ることは出来なかった
3. どちらともいえない
4. 少し知ることが出来た
5. かなり知ることが出来た

Q11 高校や学習塾において、周りの人の模擬試験の点数や結果をどのように知ることが出来ましたか。以下の項目のうち、当てはまるものをすべてお答えください。

1. 点数や結果の掲示から知った
2. 他者から直接教えてもらい知った
3. 偶然に知った
4. 第三者からの噂で知った
5. 故意的に覗き見た
6. その他 ()

Q12 あなたには大学受験に際して、「模試の点数や志望校などを気にかけてしてしまう」特定の相手はいましたか。

1. はい
2. いいえ

これ以降の質問は過去、あなたが大学受験に際して「模試の点数や志望校などを気にかけてしまう」相手と聞いて思い浮かべた人の中から、特に印象に残っている人、1人についてお答えください。またQ12 でいいえと答えた方はQ18 へお進みください。

Ⅲ. あなたが思い浮かべた「模試の点数や志望校などを気にかけてしまう」相手についてお答えください。

Q13 その人の性別を教えてください。 【 男 ・ 女 】

Q14 その人とはどれくらいの親しさですか

1. まったく親しくない 2. あまり親しくない 3. どちらともいえない
4. やや親しい 5. かなり親しい

Q15 その人の成績は自分と比較してどの程度でしたか。

1. 自分の方が上 2. 自分の方がやや上 3. 同じくらい
4. 相手の方がやや上 5. 相手の方が上

Q16 その人とはどのような場所に関わりがありましたか。以下の項目のうち当てはまるものをすべてお答えください。

1. 高校 2. クラス 3. 学習塾 4. 部活 5. その他 ()

Q17 その人のことを気にかけてしまうようになったのはいつからですか。

1. 高校入学以前 2. 高校1年生 3. 高校2年生
4. 高校3年生 5. 浪人時代 6. その他 ()

Q18 以下の 11 項目についてあなたとその人の関係性に当てはまるものを 1～5 のうちからお答えください。

またQ12 でいいえと答えた方はあなたがテレビ・漫画・小説の登場人物やスポーツ・芸能界の人々の中で「ライバル関係」だと思う関係性に当てはまるものを 1～5 のうちからお答えください。

		まったくあてはまらない	あまりあてはまらない	どちらともいえない	すこしあてはまる	よくあてはまる
1	お互いに相手の学力について認めている	1	2	3	4	5
2	お互いに相手がいることで頑張れる	1	2	3	4	5
3	相手が挫折しそうになると励ます	1	2	3	4	5
4	お互い高めあっている	1	2	3	4	5

5	お互いに相手に負けたくないと思っている	1	2	3	4	5
6	相手に負けまいと行動している	1	2	3	4	5
7	お互いに相手に勝つことを目標に頑張っている	1	2	3	4	5
8	2 人とも競争を強く意識している	1	2	3	4	5
9	正反対のタイプである	1	2	3	4	5
10	対照的な過去を持っている	1	2	3	4	5
11	2 人とも学力が高い	1	2	3	4	5

Q19 以下の 14 項目に対してあなたがその人と比較をした後に、どのような気持ちになったり、どのような行動を取ったりすることが多かったかを 1～5 のうち当てはまるものをお答えください。

〔また Q12 でいいえと回答した方は大学受験において他者との比較を行わなければいけない状況を想定してお答えください。〕

		まったくあてはまらない	あまりあてはまらない	どちらともいえない	すこしあてはまる	よくあてはまる
1	比べたことを後悔した	1	2	3	4	5
2	落ち込んだ	1	2	3	4	5
3	その人をうらやましく思った	1	2	3	4	5
4	その人と話さなくなった	1	2	3	4	5
5	その人のことを無視した	1	2	3	4	5
6	その人のことを馬鹿にした	1	2	3	4	5
7	その人のことを目標にした	1	2	3	4	5
8	負けたくないと思った	1	2	3	4	5
9	やる気が出た	1	2	3	4	5
10	諦めようと思った	1	2	3	4	5
11	何もしようと思わなかった	1	2	3	4	5
12	仕方がないと思った	1	2	3	4	5
13	自分の方が勝ったと思った	1	2	3	4	5
14	自分に自信がついた	1	2	3	4	5

質問は以上となります。ご協力ありがとうございました

本調査についてご不明な点がございましたら下記アドレスまでお問い合わせ下さい

お問い合わせ先：永澤 侑乃輔