

競争場面における対人認知および課題認知の変容***

室 山 晴 美* 堀 野 緑**

A STUDY CONCERNING CHANGING PROCESSES OF INTERPERSONAL COGNITION AND TASK COGNITION IN A COMPETITIVE SITUATION

Harumi MUROYAMA AND Midori HORINO

The aim of the following study was to examine the cognition of the task and the change in cognition of the opponent formed in a competitive situation during a game. The win or loss of a game was considered as the factor influencing the cognition of the task and the opponent. Three conditions, i. e. tying, winning, and losing the game were set. A total of 38 female university and graduate students were selected as subjects. The game was conducted four times and the subjects were asked their evaluation on the task and the opponent in a questionnaire form after completing 1st, 2nd, and 4th games. The main findings were as follows : (1) In the tying condition, task cognition and person cognition were formed more favorably than in the other two conditions. (2) Even in the winning and losing conditions, the negative cognition to the opponent was not seen. (3) Winning and losing a game with a large difference in score might be perceived as the negative information by each of the players, but it was handled in a way having no reflecting on the cognition of unfavorableness for the opponent.

Key words : competition, interpersonal cognition, task cognition

問題と目的

従来の競争に関する研究においては、競争は、集団間および集団成員間において、相手に対する好ましい認知の形成を阻害するということがいわれている (Sherif, 1966, Johnson & Ahlgren, 1976)。しかし、競争状況であっても、スポーツを通しての対人関係などにおいては、最初は敵同士としての関係しかなくとも、競技という共通の課題を通して友情を作りあげるということもありえよう。大橋 (1982) は、スポーツにおけるチャンピオンシップが引き起こす他者への疎外意識は、「相手がいるからこそスポーツを楽しむことができるという認識」を抱くことから克服できるとしている。また、室山 (1988) は、「ライバル」として認知される他

者に対する対人感情について検討し、競争相手であるはずの「ライバル」についての記述には、対人感情として、相手に対して好ましい記述が多く見られるということを見出した。このことは、競争しても、必ずしも競争相手に敵意をもつようになるとは限らないことを示唆している。

そこでまず、従来の研究において扱われている競争状況について検討したい。Deutsch (1949) は、協同と競争を報酬構造の点から定義し、「自己がある目標を獲得するためには、他者もそれを獲得することが条件となるような状況」を「協同」、一方、「自己が目標を獲得するためには、他者がそれを獲得しないことが条件となるような状況」を「競争」とした。そして、「協同」・「競争」という状況を心理的機制として分析していけば、両者の違いは集団成員の持つ目標の相互依存性の違いということに帰することができる。つまり、協同と競争の違いは、両者の目標がお互いに助長であるか、妨害的であるかによるとして、協同と競争を

* 学習院大学大学院人文科学研究科 (Gakushuin University)

** 日本女子大学 (Japan Women's University)

*** 本研究の一部は第51回日本心理学会で発表したものである。

定義している。そして、Deutsch の定義を基盤とする従来の研究では、目標についての相互依存性が妨害的である場合という点から競争をとりあげて、競争状況を結果の勝ち負けという二分法で捉えて、そこで形成される対人認知を検討していると言えよう。

しかし、Deutsch の定義において見落としとしてはならないもう1つの点は、協同も競争も、目標についての何らかの相互依存性が存在する状況であるということが指摘されている点である。競争であろうと協同であろうと相手との関係は相互依存的なものであり、そのような状況に関与する人は、課題達成という問題とともに、課題を分かち合う相手との関係の問題に直面せざるを得ないことが考えられる (Collins & Guetzkow, 1964)。このように、競争状況においても、人は、課題達成という問題と対人関係の問題の処理という2つの問題に直面していると考えられること、また、この2つの問題の処理が相互に不可分の関係にあること (永田, 1973, 1978) を従来の研究は必ずしも十分に考慮に入れていないため、競争においては好ましくない対人認知が形成されるという結果が得られていると考えられよう。

ところが、現実の社会において競争は不可避であり、とりわけ今日の学校教育においては教師が生徒を指導する上で、競争をどう位置づけるかは、重要な問題である。「教師は競争が生徒間の関係や課題目標に対する価値観等に好ましからざる影響を及ぼすことを憂慮しつつも、現実社会に不可避的に存在する競争への適応を求めざるを得ないジレンマをかかえている」と、山本 (1979) は指摘している。また、教師が学習への動機づけのために競争を強調しても、生徒が競争を嫌がり、競争意識をむきだしにして頑張る仲間をかえって軽蔑したりすることもあるだろう。しかし、従来の多くの研究の文脈では、このような現象を、単に生徒の課題への動機づけの低さのみで説明しようとし、生徒同士あるいは、人間関係一般の基本的な機制としてこのような現象をとらえることができないのである。そのために、単に競争を避けようという非本質的な解決を計るか、弱肉強食を前提とするかの論にならざるを得ないのである。このような問題に対する答えを探索するためには、競争関係を勝ち負けという一面から捉えるだけでなく、そのプロセスや状況を考慮に入れて、対人関係を検討することがより重要な意味を持つと考えられる。

ある状況での競争は必ずしも競争相手に非友好的態度を形成させないこと、また、よきライバルとは何か

の問題に対する従来の研究の結果から見い出せる1つの回答は、一般に関係する相手との能力の対等性が認知できる時、その相手に対して「好意的な」態度が形成されやすいということであり、これは実験的にも (出井, 1966)、また、学級という状況でも見出されている (永田, 1973)。したがって競争場面においても、能力の上での対等性が高い場合と低い場合とでは対人認知の形成が異なることが示唆される。室山 (1988) の研究で見い出された「ライバル」に対する好ましい記述も、能力の上での対等性が、相手に対する情緒的魅力を高める要因として働いた結果と思われる。

つまり、同じように競争した場合でも、途中経過が接戦であったり、競争を繰り返した時にほぼ同じ割合で両者が勝ったり負けたりするような互角の場合と、常にどちらかが優勢で、一方が何回も勝ち続けるような勝ち負けの差が大きい場合では、課題認知や対人認知に及ぼされる影響は異なるということが考えられる。互角に競争を行なった場合に比べ、勝ち負けの差が大きい場合には、課題を達成するという目標と相手との関係を維持するという2つの目標において何らかの葛藤が生じてしまい、その事が課題に対する興味を失わせたり、または相手に対して好ましくない方向へと認知を変容させることがあると思われる。この理由としては2つの可能性が考えられるであろう。第1には、ゲームなどの場合、あまりに実力の差がありすぎると、課題そのものが面白く感じられないということである。課題の面白さの減退を相手の実力の程度に結びつけて考えてしまうと、相手の魅力は低減されるかもしれない。また、第2には、勝ち負けの結果が相手自身の属性を含めた相手に対する認知に影響するということがある。すなわち勝った方は、負けた方を能力のない人と判断するかもしれないし、負けた方は負けたということの悔しさによって相手に対して好ましくない感情をもつかもしれない。また、このような感情を相手が自分に対してもっているかもしれないと想像することは両者間に気まずい雰囲気を生じさせることもありうるだろう。

以上のことから、競争が対等に行われた時とそうでない時について、課題面と対人面についての認知の変容を検討すべきであると考えた。“課題についての評価”は課題についての面白さの程度、興味の持続などを評定させることによって測定することができよう。

それでは、ゲーム場面において、相手に対して形成される認知的側面にはどのようなものが考えられるだろうか。まず、ゲームのような課題を通じて、相手に

対する認知が形成される場合には、“相手の好ましさに
対する評価”という情緒的側面の他に、“ゲームのパー
トナーとしての好ましさの評価”という課題志向的側
面を分けてとりあげる必要があると思われる。これは、
出井（1966）の「一般的・情緒的 attraction」「課題志向
面からみた attraction」に対応する側面である。これに
加えて、相手の競争的態度をどのように感じているか
という側面も検討すべき点であろう。特に、相手との
直接的相互作用が限られているような場合は、ゲーム
の勝ち負けによって、相手に対する印象が大きく影響
されることが考えられるからである。そこで、本研究
においては、能力の対等性により、課題の面白さや興
味がどのような影響を受けるのかを“課題に対する評
価”を測定し、あわせて対人認知の側面として“ゲー
ムのパートナーとしての好ましさの評価”“相手の好
ましさに対する評価”“相手の好意的態度の評価”を取
り上げる。そして、競争の過程において、勝敗にとも
なって生じる課題と対人認知の変容を明らかにするこ
とを試みる。競争場面に関与している人が課題達成と
対人関係の問題の処理という2つの問題に直面してお
り、その2つの問題の処理が相互に不可分の関係であ
ることが事実であるなら、競争の勝ち負けにともな
って形成される課題認知および対人認知は、複合的に
変容するであろうことが推測される。本研究では課題
と対人認知のいくつかの側面について、どのような変容
が生じるのかを検討したい。

方 法

1. 被 験 者

都内の大学生・大学院生の女子計38名。初対面の者
同士を二人一組とし、3条件にランダムに割りあてて、
ゲームを行わせた。コンピューターの操作方法やプロ
グラムに習熟しているためゲーム結果や手続に疑問を
持った5名を除き、33名を最終的に分析の対象とした。

2. 条 件

ゲームの勝敗に関し、自己とパートナーの得点結果
が常に同点となる同点群、一方的に勝つ勝ち群、一方
的に負ける負け群の3条件を作った。

3. 課 題

課題は、6×6マス（縦方向にA～G、横方向に1～6として
区別される）に区切られたゲーム盤上のあるマスを選
んでマグネットを置き、ブザーが鳴るか鳴らないかによ
り得点を競うというものである。各回のゲーム得点は、
横1列に21マスある得点スケール上（+10点から-10点）
に置かれた、プレイヤーA・Bを表わすマークの位置

によって示される。初めに、A・Bのマークは、2つ
とも中央の11マスめに置かれている。そして、例えば
Aがゲーム盤上に1個のマグネットを置き、ブザーが
鳴ったとすると、得点スケール上のAのマークは、右
方向に2マス進み、同時にBのマークは左方向に1マ
ス下げられる。従って、ブザーが鳴った場合は、Aの
得点が増えるとともに、Bの得点が減ることになる。
一方、ブザーが鳴らなかった時は、Aのマークのみが
左方向に1マス下げられる。この場合はAの得点のみ
が減り、Bの得点はそのままになる。初めにマークが
置かれている中央の11マスめは0点で、右方向への進
行は1マスごとにプラス1点であり、左方向への進行
は1マスごとにマイナス1点とした。このようにして、
最終的な得点は、得点スケール上の何マスまで自分の
マークが進んだか（何点を示したか）ということで決ま
るわけである。なお、毎回の得点を、両者の全ゲーム4
回の得点を対比して記入する別の得点表に、各回終了
後記入した。

4. 手 続

二人の被験者に、ついでてをはさんで着席してもら
い、実験者は、ゲームのやり方の教示を行った（FIG.
1）。教示終了後、ゲーム開始前に被験者に一人ずつ、
ゲーム盤のブザーの鳴る位置を制御しているとされた
コントローラーの操作を行わせる。ブザーの鳴る位置
は、被験者がコントローラーを操作した結果に対応し
て、コンピューターが決定すると教示した。しかし実
際には、ブザーは実験者があらかじめ操作したとおり
に、鳴るようになっている。なお、コントローラーの
操作の順番は、各ゲームごとに交代させた。

初めにジャンケンで先攻、後攻を決定した後、交代
に自分のマグネットを置きたいマスを口頭で指定させ
た。マグネットの操作およびブザーが鳴った時の得点

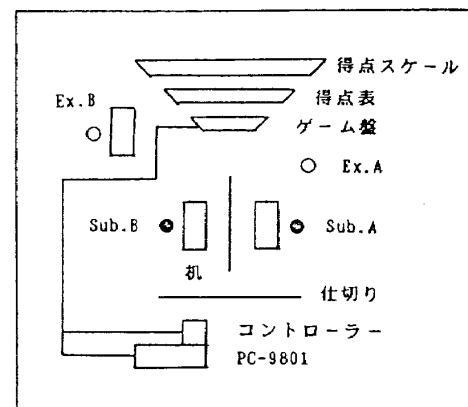


FIG. 1 実験室

スケール上のマークの移動は、実験者が行った。ゲーム中の会話はすべて禁止した。

このような手続の後、実際にゲームを4回行った。各ゲームの得点は、1回目は、3つの条件群ともに5対5の同点で終了し、2回目以後は条件群により、毎回同点、毎回勝ち、毎回負けになるように設定した。点数差は同点群では毎回5対5で差がないとしたが、勝ち群、負け群の場合は、点数差による影響が入ると考えられる。そこで、勝ち群の被験者と負け群の被験者の得点については、2回目は9対1、3回目は7対3、4回目は9対1で終了するようにした。そして、1回目・2回目・4回目の後に質問紙に回答させた。したがって、勝ち群、負け群については、条件導入後の質問紙の評定を行う回の2人の点数差は9対1で同一となる。

質問項目は、結果に対する満足度、課題と相手とに対する評価、ゲーム結果に対する原因帰属の計33項目からなり、7段階尺度で評定させた。このうち本研究では、“課題に対する評価”、“相手に対する評価”、“相手の課題認知に対する推測”(“課題に対する評価”と同じ項目について、相手がどう評価していると思うかについて評定させる)項目を分析の対象とした。

結 果

1. 勝ち負けの認識に関する操作の確認

まず、実験操作上の確認として、勝ち負けに関する認識を、各ゲーム終了後、そのゲームにおいて「自分が相手より大差で勝ったと思う」から「大差で負けたと思う」までの7段階尺度で評定させた。その結果、同点群では、3回ともすべての被験者が「勝ったとも負けたとも言えない」という評定をした。勝ち群・負け群では1回目においては同点群と同様の評定を示し、2回目・3回目においては、勝ち群は、「大差で勝った」、負け群は「大差で負けた」という回答をした。このことからゲーム得点によってひきおこされる勝ち負けの認識は、実験者の意図した通りに操作されたことが確認された。

2. 課題と相手とに対する評価

7段階尺度のうち「非常にそう思う」から「全くそう思わない」までの評定段階について、7点から1点までの得点化を行った。

そして、課題の評価と相手に対する評価の項目について、1回目、2回目、3回目をそれぞれ独立して、主成分分析法・バリマックス回転による因子分析を行っ

TABLE 1 課題と相手に対する評価の因子分析の結果 (主成分分解・バリマックス回転後の負荷量)

項 目 内 容	I	II	III	IV	h ²
今回のゲームは楽しかった	.82	.10	-.01	.11	.70
ゲームの間、興味が持続した	.75	.33	.14	-.14	.69
ゲームに対して一生懸命取り組んだ	.66	.09	.21	-.13	.50
今回のゲーム展開は好ゲームだったと思う	.66	-.34	-.04	.30	.64
このゲームをまたやってみたい	.64	.31	.09	.28	.60
この実験の後、パートナーと友達になれそうな気がする	.19	.92	-.04	.09	.88
この実験の後、パートナーと友達になりたい	.26	.82	.09	.18	.79
次回またこのゲームをやるとしたら、今回のパートナーとやりたい	.01	.81	.09	.05	.68
このゲームを今回のパートナーとやって楽しかった	.51	.63	-.16	.03	.60
(-)ゲーム中パートナーは闘志をあからさまに示していたと思う	.16	-.11	.85	-.14	.78
(-)パートナーのゲーム中の態度に反発を感じた	.14	.09	.80	-.25	.73
(-)パートナーは勝ち負けにこだわっていたように思う	-.26	-.17	.63	.23	.54
パートナーの言動は感じがよかった	.21	.31	.59	.38	.63
パートナーは好敵手だと思う	.07	.01	.09	.78	.63
このパートナーとならば好ゲームができると思う	.23	.36	.04	.70	.63
パートナーはカンの良い人だと思う	-.13	.03	-.35	.67	.67
寄 与 率	20.28	19.19	14.63	13.09	67.20

因子I：課題に対する評価 (K)

因子II：相手の好ましさにに対する評価 (A)

因子III：相手の好意的態度の評価 (I)

因子IV：ゲームのパートナーとしての好ましさの評価 (P)

注) (-)の項目は逆転項目

た。その結果、各回においてほぼ同じ因子構造があらわれた。そこで、因子分析に用いる被験者数は少ないものの、安定した因子構造をもっていることが確認されたため、この因子構造に基づいた下位尺度を作成した（抽出された因子は“課題に対する評価”、“相手の好ましさにに対する評価”、“相手の好意的態度の評価”“ゲームのパートナーとしての好ましさの評価”として解釈した。そして、各因子について因子負荷量の高い項目の得点を合計し、その平均値を算出して、それぞれの因子の得点とした。）まず、条件の操作がおこなわれる前の1回目の値についての因子分析の結果をTABLE 1に示す。また、この4変数についての、同点群、勝ち群、負け群の平均値と標準偏差をTABLE 2に示す。

TABLE 2 課題評価と相手に対する評価の項目群の平均値 ($\bar{X}$) と標準偏差 (SD)

変数	回数	同点群 N=12		勝ち群 N=12		負け群 N=9		計 N=33	
		$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
K	1	5.22	1.00	5.37	0.59	5.09	0.76	5.24	0.78
	2	5.12	0.85	5.13	0.57	4.11	0.78	4.85	0.85
	3	5.23	0.84	5.03	0.73	4.02	0.66	4.83	0.89
	計	5.19	0.87	5.18	0.63	4.41	0.86	4.97	0.75
A	1	4.25	0.40	4.10	0.73	4.19	0.37	4.18	0.53
	2	4.48	0.58	4.38	0.66	4.25	0.93	4.38	0.70
	3	4.63	0.78	4.40	0.75	4.08	0.82	4.42	0.81
	計	4.45	0.61	4.32	0.74	4.18	0.72	4.31	0.62
I	1	5.52	0.51	5.42	0.71	5.56	0.80	5.49	0.65
	2	5.08	0.62	5.48	0.79	5.08	0.88	5.23	0.90
	3	5.27	0.61	5.40	0.91	5.25	0.97	5.31	0.81
	計	5.29	0.59	5.43	0.79	5.23	1.03	5.34	0.68
P	1	4.53	0.59	4.58	0.51	4.52	0.47	4.54	0.52
	2	5.00	0.71	4.08	0.43	4.67	0.47	4.58	0.67
	3	4.72	0.79	3.94	0.65	4.70	0.95	4.41	0.84
	計	4.75	0.71	4.20	0.59	4.60	0.63	4.52	0.54

K：課題に対する評価

A：相手の好ましさにに対する評価

I：相手の好意的態度の評価

P：ゲームのパートナーとしての好ましさの評価

次に、TABLE 2の数値に関して、4つの変数各々について条件(3)×回数(3)の2要因の分散分析を行い、有意差($p < .05$)がみられたところでは、Student-Newman-Keulsによる多重比較を行った。まず、操作導入以前に各条件が等質である事を確認するため、4つの変数それぞれにおいて、1回目における条件の単純主効果をみたところ、条件群間に有意差は見られなかった。つまり、1回目のゲーム終了後にはすべての変数に対する認知には条件差がなかったことが認められた。

課題に対する評価 (TABLE 2 参照) 条件 ($F=4.16, df=2, p < .05$), 回数 ($F=12.80, df=2, p < .001$) に有意な主効果と、有意な交互作用が見られた ($F=5.32, df=4, p < .001$)。

多重比較の結果、条件群に関しては負け群の平均値 ($\bar{X}=4.41$) は、同点群 ($\bar{X}=5.19$), 勝ち群 ($\bar{X}=5.18$) よりも有意に低かった ($p < .05$)。回数では、1回目の平均値 ($\bar{X}=5.24$) は、2回目 ($\bar{X}=4.85$), 3回目 ($\bar{X}=4.83$) の各々よりも有意に高かった ($p < .001$)。次に単純主効果の検定として、まず、各回における条件群間の比較を行った。その結果、1回目には有意な差がみられなかったが、2回目と3回目の各々においては、条件群間に有意差が認められ ($F=6.31, df=2, p < .005$; $F=7.75, df=2, p < .005$), 負け群は同点群, 勝ち群より課題に関する評価を低めていた ($p < .01$)。次に、各条件群における回数の効果を検定したところ、同点群, 勝ち群においては有意差は認められなかったが、負け群において、1回目に対する2回目と3回目の各々の平均値に有意差が見られた ($F=22.19, df=2, p < .001$)。負け群は2回目, 3回目の評定では1回目比べて、課題に対する評価を低めていることが示された ($p < .01$)。

相手の好ましさにに対する評価 (TABLE 2 参照) 回数において有意な主効果が見られた ($F=3.51, df=2, p < .05$)。多重比較の結果、1回目の平均値 ($\bar{X}=4.18$) よりも2回目 ($\bar{X}=4.38$), 3回目 ($\bar{X}=4.39$) の値が高くなっていた ($p < .05$)。しかしながらTABLE 2において明らかなように、2回目, 3回目における平均値の増加は同点群, 勝ち群において顕著であり、負け群では2回目には増加しているものの、3回目の平均値は1回目よりも低下している。したがって有意な交互作用は認められなかったが、回数にともなう相手に対する評価の高まりは、同点群, 勝ち群の平均値の変化を反映するものであると言える。負け群に関しては、回数の効果は他の2群ほど明らかではない。

相手の好意的態度の評価 (TABLE 2 参照) 回数の主効果に有意差が見られた ($F=5.53, df=2, p < .01$)。多重比較の結果、1回目 ($\bar{X}=5.49$) に対する2回目 ($\bar{X}=5.23$) と3回目 ($\bar{X}=5.31$) の各々の平均値間に有意差が検出された ($p < .01$; $p < .05$)。つまり、1回目より2回目, 3回目においてパートナーがより好戦的であると判断されていることが示された。ただし、交互作用が有意水準に近かったため ($F=2.09, df=4, p < .10$), 単純主効果の検定を行った。各回ごとの条件群間の比較においては有意差は認められなかったが、各条件群における回数の効果としては同点群と負け群において、有意差が見られた ($F=3.24, df=2, p < .05$; $F=7.86, df=2, p < .005$)。多重比較の結果、同点群では、1回目と2回目の平均値間に有意差が見られた ($p < .05$)。負け群では1回目と2回目, 1回目と3回目の各々の平均値間に有意差が見ら

れ ($p < .01$; $p < .05$)。回数の主効果に見られた有意差は、主として同点群、負け群における平均値の低下を反映しているといえよう。

ゲームのパートナーとしての好ましさの評価

(TABLE 2 参照) 条件群間に有意な主効果 ($F = 3.92, df = 2, p < .05$) および有意な交互作用が見られた ($F = 4.02, df = 4, p < .01$)。多重比較の結果、同点群の平均値 ($\bar{X} = 4.75$) と勝ち群の平均値 ($\bar{X} = 4.20$) との間に有意差が見られ ($p < .01$)、勝ち群は同点群に比べ、ゲームのパートナーとしての好ましさを低く評価した。次に単純主効果の検討のため、各回における条件群間の平均値を比較したところ、1回目には3つの条件群間で有意差が見られず、2回目と3回目の各々において条件群間の平均値に有意差が認められた ($F = 5.69, df = 2, p < .01$; $F = 5.22, df = 2, p < .01$)。すなわち、2回目と3回目において勝ち群は同点群、負け群の各々よりもパートナーとしての好ましさを有意に低く評価した ($p < .05$)。また、各条件における回数の効果を検討したところ、勝ち群において有意な回数の効果が認められ ($F = 5.08, df = 2, p < .01$)、同点群においては有意水準に近い回数の効果がみられた ($F = 2.55, df = 2, p < .10$)。多重比較の結果、勝ち群の平均値は1回目よりも2回目、3回目において低くなっていた ($p < .05$; $p < .01$)。つまり勝ち群は、パートナーとしての好ましさを低く評価するようになっていくといえる。一方、同点群では1回目に比べ、2回目の平均値が高くなっている傾向が見られた ($p < .10$)。負け群においては、回数の効果は見られなかった。

3. 課題に対する自分の評価と相手の課題評価についての推測とのズレ

“課題に対する評価”の平均値から“相手の課題評価についての推測”の平均値を引いたものを“認知のズレ”とし、これを TABLE 3 に示す。プラスの値は自分の方が相手よりも課題に対してポジティブな認知を形成していると評価されたことを示す。一方、マイナスの値は自分よりも相手の方が、課題に対しポジティブな認知を形成していると評価されたことを示している。

TABLE 3 課題に対する自分の評価と相手の課題評価についての推測とのズレにおける平均値 ($\bar{X}$) と標準偏差 (SD)

回数	同点群 N=12		勝ち群 N=12		負け群 N=9		計 N=33	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
1	0.20	0.43	0.25	0.48	0.13	0.91	0.20	0.59
2	0.05	0.39	0.80	0.72	-1.29	0.96	-0.04	1.08
3	0.20	0.47	0.62	0.58	-1.02	1.02	0.02	0.94
計	0.15	0.30	0.56	0.53	-0.73	0.87	0.06	0.77

TABLE 3 の数値に関して、条件(3)×回数(3)の2要因の分散分析を行った。まず、操作導入以前に各条件が等質である事を確認するため、1回目における条件の単純主効果をみたところ、条件群間に有意差は見られなかった。これにより勝ち負けの要因の導入前である1回目のゲーム終了後には、各条件群は等質であったということが確認された。

条件 ($F = 13.68, df = 2, p < .001$) と回数 ($F = 6.23, df = 2, p < .005$) の主効果がみられた。また、有意な交互作用が検出された ($F = 18.31, df = 4, p < .001$)。そこで、Student-Newman-Keuls による多重比較を行ったところ、条件に関しては負け群 ($\bar{X} = -.73$) と同点群 ($\bar{X} = .15$)、勝ち群 ($\bar{X} = .56$) の各々の平均値間で有意差が認められた ($p < .01$)。また、回数に関しては、1回目の平均値 ($\bar{X} = .20$) は2回目 ($\bar{X} = -.04$) よりも高いことが認められた ($p < .05$)。次に単純主効果の検定を行った。まず、各回における条件の効果としては2回目と3回目において有意差が見られた ($F = 26.93, df = 2, p < .001$; $F = 17.45, df = 2, p < .001$)。2回目では、3群間のすべての組み合わせにおいて差がみられ、勝ち群が最も高く、次に同点群で、負け群は最も低かった ($p < .01$)。勝ち群と同点群は、自分の方が相手より課題に対してポジティブな認知を持っていると評価しているが、負け群は相手の方が自分よりも課題に対してポジティブな認知をもっているとは評価した。3回目では負け群の平均値が他よりも低くなっていた ($p < .01$)。勝ち群と同点群は自分の方が相手よりも課題に対してポジティブな認知をもっているとは評価し、負け群のみが自分よりも相手の方が課題に対してポジティブな認知をもっているとは評価した。

さらに、条件における回数の効果を検討した。同点群においては差がみられず、勝ち群・負け群において回数の効果がみられた ($F = 5.11, df = 2, p < .01$; $F = 37.24, df = 2, p < .001$)。勝ち群では1回目より2回目・3回目において自分の方が相手よりも課題に対してポジティブな認知をもっているとは評価した ($p < .01$; $p < .05$)。負け群は1回目より2回目・3回目において相手の方が自分よりも課題に対してポジティブな認知をもっているとは評価した ($p < .01$)。

考 察

以上に示した課題と相手とに対する認知の側面から実験結果を考察する。本研究で取り上げたようなゲーム場面においては、たとえ課題構造が競争的であったとしても、相手に対する認知が好ましくない方向へ変容するわけではないことが示されたといえよう。すな

わち相手と互角に競争することは、課題や相手に対して好ましい認知を形成する上で意味があることが認められた。“相手の好ましさにに対する評価”において示されたように、同点群のように互角に戦っていれば、時間とともに相手の好ましさにの評価は高まり、相手に対して親和的な認知が生じてくることが見出された。

しかし、互角に競争できなかった場合でも、相手に対する認知はかならずしも非好意的には変化しないことが認められたことは、興味深い点である。これは「勝ち群」「負け群」の条件間を比較した時、一方が常に勝ち、一方が常に負ける場合でも、相手自身についての好ましさにの評価が変容することがなかったことによつて示されている。このことについてはどのように考えられるだろうか。1つには本研究で扱っている競争場面が、ゲーム課題であり、参加者にとって重要性がそれほど高くないため、勝っても負けても相手に対して非好意的な態度を形成するほどではなかったということが挙げられる。また、1つには、実験状況において両者の直接的コミュニケーションを禁じたので、たとえ、勝った方が負けた方を見くだす態度をとっても、それが伝わりにくいことがあって、相手に対する非好意的な認知の形成を防いだとも考えられる。現実の場面においては競争は直接的な相互作用をとまなう場合がほとんどであるから、そういう意味においては本研究の知見は限られた競争状況での結果として捉えなくてはならないし、この点は今後の問題として取り上げなければならないだろう。ただ、少なくとも相互作用を禁止した実験状況の場合では、相手の好ましさを低減させるような認知の変容は生じなかったことが確認されたことは事実であり、このことは逆に考えてみれば、たとえ直接的な相互作用があっても、競争の結果生じる不快感や敵意などを直接的に相手に示すことがなければ、二者間の関係は悪化しないということを示唆しているともいえよう。

次に、競争が対等に行われなかった場合に、どのようにして課題と対人的問題の処理がなされるのかという点について考えてみたい。

ゲームの勝敗という不均衡な結果や、相手と自分との能力差を示すような情報は、相手との関係の維持にとってマイナスに働くものと考えられる。従って、競争場面においては課題面でも対人面でも好ましくない認知を引き起こす要因となるはずのものだが、ゲームの参加者は相手との関係の維持に影響の少ない形で、これらの情報を処理しているように思われた。それは勝ち群と負け群における“課題に対する評価”“ゲーム

のパートナーとしての好ましさにの評価”の結果に関して認められており、勝った方は、ゲームのパートナーとしての相手の好ましさを低減させ、負けた方は、課題の評価を低減させている。“課題に対する評価”“ゲームのパートナーとしての好ましさにの評価”は“相手の好ましさにに対する評価”“相手の好意的態度の評価”に比べ、相手自身の属性から離れた部分での認知であるといえよう。したがって、“相手自身の好ましさに”そのものは変化させないにしても、相手の属性から離れた評価の側面において、相手に対する認知を変容させているようである。“課題”や“ゲームのパートナーとしての好ましさに”という点についての評価を低下させている結果は、このような処理がとられたものと考えられる。このように競争のプロセスや結果が対等でない時には、対等な時に比べて、いくつかの認知的側面に関して多様な変容が生じるようである。

勝ち群は負け群に比べ、ゲームの勝敗が参加者の課題に対する認知の違いを引き起こし、それを参加者自身も感じていることは、“課題に対する自分の評価と相手の課題評価についての推測とのズレ”の結果により示されている。すなわち、この結果を見ると、勝敗という要因が勝った側と負けた側それぞれに、異なる認知を生起させていることがわかる。自分の方が相手より課題に興味をもち、楽しんでいると認知し、一方では負け群はそれと逆の認知を形成している。同点群では、自分と相手の認知のズレは勝ち群・負け群に比べ大きくない。これにより勝ち・負けという要因が課題に対して相手がどう感じているのかを判断する手がかりとなっていることが裏付けられる。ゲームの参加者は相手がゲームに勝てば楽しみ、負ければつまらないと思うだろうという推測をもっている。このことからさらに、参加者はゲームに対する相手の感じ方が、参加者自身に対しての相手の感じ方にも影響すると推測するであろう。そこで、一方が大勝し、他方が大敗したような場合には、課題評価についての両者のズレが認知され、それが相手自身に対する認知の形成にマイナスに影響するような情報になるはずである。しかし、結果から見て、このマイナスの情報は相手自身に対する認知に反映されないような仕方では処理されると思われる。

このように、本研究の結果から以下の3点が見出された。1)ゲームのプロセスや結果が対等である場合には、競争課題場面であっても課題や相手に対する認知は好ましいものへと変容する。2)ゲームのプロセスや結果が対等でなく、勝敗の差が大きい場合にも、本研

究のような課題状況では相手に対するネガティブな認知は形成されない。3)競争のプロセスや結果の非対等性から生じるであろうマイナスの情報は、相手自身の好ましさに関する認知に反映されないような仕方で処理される。

競争が人間関係に否定的な影響を及ぼすとか、教育場面において不都合な影響を生じさせると言われることがある。その中で本研究は“競争”における弊害を楽観視するものでももちろんない。しかし、競争を現実の社会や教育の場面から前面的に排除することが可能であるとは思われない。また、教育場面においても学習の進行や成果に他者の存在の影響は重要であろう。たとえば、Dweck (1986) は、学習の目標を“Performance goal (他者と比較しながら‘成果’を重要視する学習目標)”と“Learning goal (自己の基準に基づき、‘学習自体’を重要視する学習目標)”に区別してとらえている。これはどちらの学習目標がよいかという問題ではなく、教育場面における他者の存在の影響の重要性の1つの指摘ととらえることができよう。そして、1つの競争場面における個人の認知的側面にも、「課題志向的關係」と「社会・情緒的關係」の2つの次元が存在し、この2つをわけて考えることができないとするならば、そのような状況における個人は何らかの葛藤を感じずにはいられないわけであるが、本研究ではその葛藤を何らかの形で処理するプロセスがあることが見出されている。その過程をより詳しく研究することには、競争という状況の見直しという意味において教育心理学的な意義があると思われる。

本研究で得られた知見は、競争というものを捉えなおす上での何らかの材料を提供するものであると考えられる。教育心理学の立場から競争にともなう問題をとらえるとするならば、競争における様々な要因を分析し、競争のどのような要因が、教育場面において好ましくない影響を生み出すのかを、検討するということが重要であると思われる。そして、その上でわれわれがどのように競争とかわかるべきか、競争をどのように扱っていくべきか考える必要があるだろう。

本研究では、競争のプロセスや結果の対等性という1つの要因を取りあげたが、対人認知に影響するこのほかの要因についても、今後さらに検討していきたい。

引用文献

Collins, B.E. & Guetzkow, H. 1964 A Social Psy-

chology of group processes for decision-making, John Wiley & Sons.

出井康子 1966 集団形成に関する一考察 一特に類似-非類似の問題を中心にして— 教育・社会心理学研究, 5, 215-230.

Deutsch, M. 1949 An Experimental Study of the effects of cooperation and competition upon group process. *Human Relation*, 2, 199-231.

Dweck, C. 1986 Motivational processes affecting Learning. *American Psychologist*, 41, 1040-1048.

Johnson, D.W. & Ahlgren, A. 1976 Relationship between student attitudes about cooperation and competition and attitudes toward schooling. *Journal of Educational Psychology*, 68, 92-102.

室山晴美 1988 「ライバル」に対する対人感情とその規定因について 日本心理学会第52回大会論文集, 250.

永田良昭 1973 情緒的魅力および資源の大きさの類似性からみた学級集団の対人関係の構造 実験社会心理学研究, 13, 105-115.

永田良昭 1978 グループ・パフォーマンス 末永俊郎編 集団行動(講座社会心理学2) 203-234, 東京大学出版会

大橋美橋 1982 チャンピオンシップスポーツの動向と問題 丹羽劭昭編 スポーツと生活 朝倉書店

Sherif, M. 1966 Group Conflict and Cooperation: Their Social Psychology, Routledge & Kegan Paul.

山本芳孝 1979 再考「望ましい『競争』をどう作り出すか」—競争論における共通コード設定のためのノート— 大阪科学研究所紀要, 6, 1-6.

謝 辞

本論文作成にあたり、学習院大学 永田良昭教授、同大学 中村陽吉教授、同大学 斎賀久敬教授に暖かい御指導を賜りました。また、日本女子大学 宮本美沙子教授に貴重な御指摘を賜りました。厚く御礼申し上げます。そして、本実験に参加協力して下さった学生の皆様に心から感謝いたします。

(1989年8月18日受稿)