

短縮版社会的動機尺度作成の試み

～既存の達成動機・親和動機・勢力動機尺度を利用して～

An attempt to construct scales of short-version social motive:
using from original achievement and affiliative and power motive scales

林 智 幸

問 題

社会的動機の重要性 心理学の目的の1つとして、人間の行動を適切に説明・予測することが挙げられる。心理学者が数々の構成概念を生み出し、概念の検証をしているのは、この目的を追求するためである。そのような概念の1つとして、「有機体の内部に仮定される力で、行動の原因となって行動を始動させ、目標に有機体を向かわせる力」としての動機（motive）が挙げられるが、本研究では特に社会的動機および、それを測定可能とする心理尺度に注目する。

人間の行動が多様であることから、それを説明する動機概念も様々な種類が提案されている。それらの動機を整理する枠組みは研究者によって異なるが、生物的動機、内発的動機、情動的動機、そして社会的動機の区分が可能であろう。社会的動機とは、人間が社会的生活を営む上で有益な行動を生み出すための動機と定義できるが、社会的動機の具体的リストを提案したのはMurrayであり、彼が考案した投影法検査道具であるTAT（Thematic Apperception Test）と相まって社会的動機研究がはじまることになった（宮本・奈須、1995）。特にMurrayの影響を受けたMcClellandが、主に達成動機研究を中心に、社会的動機研究に乗り出すことにより、数多くの実証的な社会的動機研究が本格的に行われるようになった。

McClellandは、人間の主要な社会的動機を達成動機、親和動機、勢力動機、回避動機とみなした（McClelland, 1987）。ただし、回避動機は独立した動機というよりは他の3動機の補助的關係にあるものと考えられる。よって代表的な社会的動機とは、McClellandによると、達成動機、親和動機、勢力動機の3つとなり、本研究でもこの立場を採った。

社会的動機の測定尺度 実証科学を標榜する心理学者は直接観察不能な動機概念であっても、心理尺度を使って測定可能とするスキルを持っている。代表的な3つの社会的動機についても心理尺度が開発されている。3つの社会的動機を心理尺度化したものとして幾つかの種類を挙げられるが、本研究で採用した社会的動機尺度は、堀野（1987）の達成動機測定尺度、岡島（1988）の親和動機測定尺度、今井（1993）による修正翻訳版のIPR（The Index of Personal Reactions）（Bennett, 1988）の3尺度である。

達成動機測定尺度（堀野、1987）は2つの下位因子をもつ。すなわち、（1）「ちょっとした工夫

をすることが好きだ」などに代表される「自己充實的達成動機」であり、他者の評価にとらわれずに、自分なりの達成基準への到達を目指す傾向、(2)「勉強や仕事を努力するのは、他の人に負けないためだ」などに代表される「競争的達成動機」であり、他者に勝つことで社会から評価されることを目指す傾向、である。

親和動機測定尺度(岡島、1988)は4つの下位因子をもつ。すなわち、(1)「悲しいときや落ち込んでいるとき、自分の周囲にいる人に慰めてもらおうとする」などに代表される「情緒的支持」であり、辛いときに他者からの情緒的な支えを求める傾向、(2)「私は他者と一緒にいることで多くの人が感じる以上に満足が得られる」などに代表される「ポジティブな刺激」であり、人と接することの楽しさや満足感を求める傾向、(3)「私に惹かれて、夢中になってくれる人と一緒にいたい」などに代表される「注目」であり、自分に注目してほしいので人を求める傾向、そして、(4)「自分と比較するために人に注目することがある」などに代表される「社会的比較」であり、自分を肯定的に思えるような人に近づく傾向、である。

勢力動機を測定する修正翻訳版IPR(今井、1993)は5つの下位因子をもつ。すなわち、(1)「多くの人に影響力を持つ社長のような立場に立てる能力が、私にはあると確信を持って言える」などに代表される「影響能力」であり、他者よりも影響力を持っていることや影響力のある位置に対する欲求傾向、(2)「私は、他の人たちにあることをするように、指示することが好きではない(逆転項目)」などに代表される「影響行動に対する高評価」であり、他者を説得し、他者に影響を与えたいという欲求傾向、(3)「私には、影響力のあるリーダーになれる素質がある」などに代表される「影響欲求」であり、自分が他者に影響を与えることのできる傾向、(4)「私は、他の人に指示を与えるよりも、誰かから指示を受けてその通りに行動する方が好きである(逆転項目)」などに代表される「服従への反発」であり、他者からの影響に従わない傾向、(5)「私は他の人たちの行動に影響を及ぼすことができるようになりたい」などに代表される「勢力欲求」であり、他者に影響を及ぼすことができて嬉しいと思う傾向、である。

短縮版の作成目的とその方法概略 既に代表的な3つの社会的動機の測定尺度が開発されているが、達成動機尺度は23項目、親和動機尺度は26項目、勢力動機尺度は42項目と、それぞれの尺度の項目数が多い。もし、これらの尺度を使って社会的動機を調べる場合、合計91項目に回答をしてもらう必要があり、回答者への負担が大きくなってしまう。

一般的に、心理尺度は多くの質問項目から構成されているが、具体的な質問項目を幅広く用意する必要があるからとされる。すなわち、多くの具体的な質問項目を用意しなければ測定概念の範囲をカバーできないし、その代わりに小数の抽象的な質問項目で範囲をカバーしようとしても、抽象度が高い質問では回答者によって解釈に幅が出てしまい、誤解に基づく回答が得られる可能性が出てしまう。このような理由から、多くの具体的な質問項目が用意するのが一般的ではあるが、回答者の負担を考慮すると、項目数は可能な範囲で少ない方がよい。以上のことから、既存の3尺度を「原版」とみなし、原版尺度から6項目×3尺度=18項目を選出して、短縮版社会的動機尺度を作成することを本研究の目的とした。

原版尺度からの質問項目の選出を行う際に、適当に行うのではなく、一定の選出基準を設定することにした。3尺度が測定する動機概念は、社会的動機としてひとまとめにできるものの、概念としては独立（無関係）にある。よって、ある概念を測定する質問項目は別の2概念とは無関係にあるはずである。そこで、それぞれの質問項目がそれぞれの動機概念（下位の動機概念も含める）とどのような関係にあるかを、具体的に相関分析により検討することにして、基準を満たす項目を選ぶことにする。例えば、達成動機に関する質問項目であれば、その質問項目得点と、達成動機得点と強い相関関係があり、親和動機得点と勢力動機得点には相関関係がほとんどないはずである。このような関係が明瞭である質問項目を優先的に選出することにした。

また、それぞれの動機にも複数の下位動機が設定されていることから、原版における下位動機の構成を考慮した。例えば、達成動機（全23項目）は自己充實的動機（13項目、23項目中の57%）と競争的達成動機（10項目、23項目中の43%）で構成されている。短縮版社会的動機尺度における達成動機尺度は6項目用意するので、原版の自己充實的動機項目から（6項目 $\times$ 0.57 $\div$ ）3項目、原版の競争的達成動機項目から（6項目 $\times$ 0.47 $\div$ ）3項目を選出することになる。必ずしも原版の項目数の割合まで完全再現はできないだろうが、努力目標とした。

以上をまとめると、選定基準は次の通りである。（1）目的の動機得点との相関係数が高く、それ以外の動機得点との相関係数が低い項目を選ぶ。（2）原版の下位尺度の構成を考慮して全領域をカバーした項目を選ぶ。この基準を可能な限り守ることにした。

研究1：短縮版社会的動機尺度の作成

目的

達成動機・親和動機・勢力動機の原版3尺度から6項目ずつを選出して、18項目版の短縮版社会的動機尺度の試作を行う。

方法

社会的動機に関する尺度 堀野（1987）の達成動機測定尺度、岡島（1988）の親和動機測定尺度、今井（1993）による修正翻訳版のIPRの3尺度を使用した。質問項目数は、達成動機尺度が23項目、親和動機測定尺度は26項目、IPRは42項目となっている。

調査対象者と実施方法 静岡市内の女子大学生に対して、授業中に達成動機・親和動機・勢力動機の3尺度を配付、実施、回収を行った。調査は91名に対して行ったが、研究データとしての提供承諾に同意が得られ、かつ、記入漏れのない有効回答者数は86名、平均年齢18.40歳（標準偏差0.96歳）であった。

質問項目の選出法 選出基準は、（1）目的の動機得点との相関係数が高く、それ以外の動機得点との相関係数が低い項目を選ぶ。（2）原版の下位尺度の構成を考慮して全領域をカバーした項目を選ぶ。この基準を可能な限り守ることにした。

結果と考察

達成動機・親和動機・勢力動機の各尺度について、各参加者ごとの下位尺度ごとの得点と合計得点を求めた。社会的動機に関する全ての動機得点データを対象に相関分析を行ったが、結果について、達成動機項目の結果は表1、親和動機項目の結果は表2、勢力動機項目の結果は表3として示した。

相関分析結果を参考にして、短縮版社会的動機尺度としての質問項目を選出することにした。選出基準に基づき、できるだけ原版の構成を再現しながら6項目ずつ選出するために各尺度における下位因子の構成を調べた。

表1 達成動機尺度の各項目における代表的な社会的動機との相関係数

質問項目	達成1	達成2	達成3	達成4	達成5	達成6	達成7	達成8	達成9
自己充実的動機	0.59	0.28	0.51	0.46	0.13	0.49	0.52	0.49	0.11
競争の達成動機	0.26	0.46	0.02	-0.08	0.55	0.26	-0.06	0.24	0.45
達成動機合計	0.54	0.48	0.33	0.24	0.44	0.48	0.29	0.46	0.36
親和動機合計	0.16	0.14	-0.02	0.00	0.44	0.13	0.29	0.25	0.30
勢力動機合計	0.48	0.54	0.28	0.04	0.31	0.29	-0.07	0.09	0.22
質問項目	達成10	達成11	達成12	達成13	達成14	達成15	達成16	達成17	達成18
自己充実的動機	0.58	0.13	0.56	0.27	0.42	0.04	0.49	-0.03	0.07
競争の達成動機	0.21	0.69	-0.02	0.68	-0.06	0.52	0.11	0.58	0.73
達成動機合計	0.50	0.54	0.34	0.62	0.23	0.37	0.38	0.36	0.53
親和動機合計	0.21	0.25	0.05	0.26	0.22	0.13	0.10	0.06	0.35
勢力動機合計	0.19	0.48	0.13	0.33	0.03	0.25	0.17	0.30	0.30
質問項目	達成19	達成20	達成21	達成22	達成23				
自己充実的動機	0.32	0.09	0.58	0.20	0.47				
競争の達成動機	0.09	0.76	0.24	0.68	0.15				
達成動機合計	0.26	0.56	0.53	0.57	0.39				
親和動機合計	0.27	0.43	0.37	0.33	0.34				
勢力動機合計	-0.04	0.33	0.28	0.33	0.28				

表2 親和動機尺度の各項目における代表的な社会的動機との相関係数

	親和1	親和2	親和3	親和4	親和5	親和6	親和7	親和8	親和9
情緒的支持	0.64	0.41	0.29	0.64	0.03	0.33	0.26	0.25	0.61
ポジティブな刺激	0.32	0.14	0.68	0.36	0.22	0.69	0.16	0.26	0.36
注目	0.00	0.06	0.13	0.14	0.60	0.13	0.23	0.43	0.20
社会的比較	-0.03	0.05	0.31	0.14	0.17	0.17	0.63	0.62	0.34
親和動機合計	0.37	0.25	0.49	0.47	0.32	0.48	0.40	0.49	0.53
達成動機合計	0.06	0.15	0.31	0.18	0.13	0.18	0.20	0.31	0.14
勢力動機合計	-0.14	-0.02	0.18	0.05	0.13	0.18	0.17	0.16	0.02
	親和10	親和11	親和12	親和13	親和14	親和15	親和16	親和17	親和18
情緒的支持	0.23	0.40	0.11	0.28	0.24	0.72	0.26	0.63	0.23
ポジティブな刺激	0.71	0.72	0.34	0.43	0.26	0.37	0.14	0.27	0.31
注目	0.12	0.13	0.31	0.44	0.43	0.39	0.63	0.29	0.39
社会的比較	0.22	0.20	0.49	0.58	0.70	0.39	0.41	0.33	0.71
親和動機合計	0.45	0.52	0.39	0.56	0.51	0.65	0.46	0.53	0.51
達成動機合計	0.42	0.33	0.16	0.30	0.27	0.22	0.37	0.19	0.34
勢力動機合計	0.36	0.15	0.05	0.11	0.15	0.09	0.20	0.10	0.28
	親和19	親和20	親和21	親和22	親和23	親和24	親和25	親和26	
情緒的支持	0.05	-0.02	0.49	0.09	0.74	0.42	0.36	0.25	
ポジティブな刺激	0.20	-0.14	0.45	-0.07	0.38	0.52	0.57	0.73	
注目	0.67	0.46	0.59	0.53	0.17	0.25	0.64	0.07	
社会的比較	0.33	0.15	0.57	0.29	0.32	0.16	0.49	0.20	
親和動機合計	0.39	0.12	0.70	0.25	0.57	0.48	0.68	0.45	
達成動機合計	0.34	-0.02	0.44	0.13	0.13	0.26	0.53	0.23	
勢力動機合計	0.15	-0.10	0.18	0.13	0.03	0.02	0.20	0.10	

表3 勢力動機尺度の各項目における代表的な社会的動機との相関係数

	勢力1	勢力2	勢力3	勢力4	勢力5	勢力6	勢力7	勢力8	勢力9
影響能力	0.74	0.59	0.44	0.56	0.54	0.24	-0.56	0.53	0.07
影響行動に対する高評価	0.26	0.15	0.68	0.45	0.55	0.12	-0.20	0.23	0.60
影響欲求	0.39	0.41	0.60	0.72	0.75	0.14	-0.25	0.19	0.20
服従への反発	0.20	0.06	0.13	0.15	0.12	0.68	-0.40	0.11	0.06
勢力欲求	0.51	0.34	0.45	0.59	0.54	0.21	-0.29	0.35	0.13
勢力計	0.60	0.46	0.59	0.65	0.66	0.33	-0.47	0.41	0.24
達成計	0.32	0.26	0.37	0.44	0.39	0.10	-0.03	0.25	0.43
親和計	0.09	0.10	0.18	0.16	0.04	0.13	0.06	0.21	0.41
	勢力10	勢力11	勢力12	勢力13	勢力14	勢力15	勢力16	勢力17	勢力18
影響能力	0.07	-0.52	0.52	0.72	0.70	0.45	-0.42	0.52	-0.27
影響行動に対する高評価	0.17	-0.14	0.68	0.39	0.34	0.64	-0.59	0.31	-0.01
影響欲求	0.15	-0.47	0.80	0.48	0.54	0.58	-0.85	0.39	-0.17
服従への反発	0.59	-0.31	0.12	0.22	0.13	0.15	-0.28	0.59	-0.36
勢力欲求	0.17	-0.41	0.62	0.49	0.56	0.44	-0.56	0.49	-0.27
勢力計	0.25	-0.51	0.70	0.64	0.64	0.58	-0.67	0.59	-0.28
達成計	0.01	-0.15	0.60	0.27	0.37	0.44	-0.40	0.44	0.12
親和計	0.06	0.04	0.20	0.11	0.15	0.29	-0.09	0.27	0.19
	勢力19	勢力20	勢力21	勢力22	勢力23	勢力24	勢力25	勢力26	勢力27
影響能力	0.59	-0.14	0.75	0.22	0.28	0.54	0.81	-0.05	0.59
影響行動に対する高評価	0.45	-0.26	0.34	0.78	0.36	0.55	0.48	-0.12	0.29
影響欲求	0.44	-0.54	0.49	0.50	0.28	0.66	0.59	-0.09	0.44
服従への反発	0.20	-0.20	0.20	0.19	0.74	0.38	0.35	-0.59	0.26
勢力欲求	0.47	-0.34	0.67	0.37	0.31	0.81	0.74	-0.07	0.59
勢力計	0.58	-0.35	0.68	0.49	0.46	0.73	0.80	-0.19	0.58
達成計	0.32	-0.19	0.30	0.45	0.32	0.58	0.32	0.01	0.17
親和計	0.14	-0.12	0.07	0.31	0.09	0.26	0.12	0.07	-0.01
	勢力28	勢力29	勢力30	勢力31	勢力32	勢力33	勢力34	勢力35	勢力36
影響能力	0.67	0.16	0.50	0.72	0.44	0.17	0.46	0.72	0.76
影響行動に対する高評価	0.37	-0.20	0.46	0.33	0.44	0.42	0.73	0.59	0.43
影響欲求	0.39	-0.32	0.51	0.45	0.55	0.02	0.55	0.53	0.36
服従への反発	0.22	-0.19	0.28	0.23	0.28	0.34	0.30	0.25	0.18
勢力欲求	0.51	0.01	0.70	0.78	0.80	0.25	0.58	0.83	0.55
勢力計	0.60	-0.09	0.62	0.67	0.61	0.27	0.65	0.76	0.64
達成計	0.21	-0.14	0.43	0.23	0.37	0.17	0.43	0.46	0.32
親和計	0.12	0.00	0.04	0.02	0.10	-0.07	0.32	0.12	0.21
	勢力37	勢力38	勢力39	勢力40	勢力41	勢力42			
影響能力	0.51	0.08	0.56	0.79	-0.50	0.13			
影響行動に対する高評価	0.31	0.16	0.29	0.43	-0.27	0.00			
影響欲求	0.21	0.13	0.24	0.45	-0.31	0.14			
服従への反発	0.02	0.26	0.30	0.33	-0.65	0.34			
勢力欲求	0.44	0.25	0.42	0.67	-0.40	0.11			
勢力計	0.42	0.20	0.49	0.72	-0.54	0.18			
達成計	0.39	0.16	0.42	0.38	-0.20	-0.14			
親和計	0.20	0.07	0.33	0.20	0.06	-0.13			

原版の達成動機尺度においては、自己充実の達成動機（13項目：57%）、競争的達成動機（10項目：43%）なので、短縮版尺度においては、それぞれ、3.4項目、2.6項目の予定とした。原版の親和動機尺度においては、情緒的支持（7項目：27%）、ポジティブな刺激（7項目：27%）、注目（7項目：27%）、社会的比較（5項目：20%）なので、短縮版尺度においては、それぞれ、1.6項目、1.6項目、1.6項目、1.2項目の予定とした。原版の勢力動機尺度においては、影響能力（12項目：29%）、影響行動に対する高評価（6項目：14%）、影響欲求（7項目：17%）、服従への反発（5項目：12%）、勢力欲求（4項目：10%）なので（8項目は未使用項目）、短縮版尺度においては、それぞれ、1.7項目、0.9項目、1.0項目、0.7項目、0.6項目の予定とした。当然、項目数は整数でなければならないので、小数を含む数値の項目数はその小数を含む整数範囲を設定した（例えば、3.4項目は、3～

4項目)。ただし、上記の項目数範囲は予定（努力目標）であり、予定された質問項目が相関係数の選出基準によって不適切だと判断される場合には、上記の項目範囲数を参考にしながらも、別の項目に変更することにした。

変更点は特に親和動機において大きかった。本来ならば下位因子から1項目は最低選出する予定だったが、親和動機合計点との相関が高く、他の達成動機・勢力動機合計得点との相関が低い質問項目を探したが、適切な項目が発見されなかった。結局、原版の「注目」に相当する質問項目が選出されずに、親和動機は情緒的支持が3項目、ポジティブな刺激が2項目、社会的比較が1項目の構成となった。

選出された達成動機、親和動機、勢力動機のそれぞれについて6項目ずつ、合計18項目をもって短縮版社会的動機尺度とした。具体的な質問項目については表4に示した。

表4 短縮版社会的動機尺度として採用された質問項目

短縮版No	原版No	原版における因子内容	質問内容(【逆転】は逆転項目を意味する)
01(達成1)	達成13	競争的達成動機	勉強や仕事を努力するのは、他の人に負けないためだ
02(達成2)	達成18	競争的達成動機	成功することとは、名誉や地位を得ることだ
03(達成3)	達成22	競争的達成動機	世に出て成功したいと強く願っている
04(達成4)	達成06	自己充実的達成動機	ちょっとした工夫をすることが好きだ
05(達成5)	達成10	自己充実的達成動機	何でも手がけたことには最善を尽くしたい
06(達成6)	達成21	自己充実的達成動機	難しいことでも自分なりに努力してやってみようと思う
07(親和1)	親和17	情緒的支持	悲しいときや落ち込んでいるとき、自分の周囲にいる人に慰めてもらおうとする
08(親和4)	親和19	情緒的支持	私の存在価値を認め、大切に思ってくれる人の側にいたい
09(親和3)	親和23	情緒的支持	気持ちが動転して(混乱して)いるとき、誰かに側にいて欲しい
10(親和4)	親和03	ポジティブな刺激	人と一緒にいることで素晴らしいのは、自分が活気に満ちて生き生きとするからである
11(親和5)	親和11	社会的比較	私は他者と一緒にいることで多くの人が感じる以上に満足が得られる
12(親和6)	親和18	社会的比較	自分と比較するために人に注目することがある
13(勢力1)	勢力25	影響能力	私には、影響力のあるリーダーになれる素質がある
14(勢力2)	勢力40	影響能力	自分の望むように他の人たちを説得する能力が私にはある
15(勢力3)	勢力03	影響行動に対する高評価	私は他の人たちの行動に影響を及ぼすことができるようになりたい
16(勢力4)	勢力11	影響欲求	私は、他の人たちにあることをするように、指示することが好きではない【逆転】
17(勢力5)	勢力41	服従への反発	私は、他の人に指示を与えるよりも、誰かから指示を受けてその通りに行動する方が好きである【逆転】
18(勢力6)	勢力31	勢力欲求	多くの人に影響力を持つ社長のような立場に立てる能力が、私にはあると確信を持って言える

研究2：短縮版社会的動機尺度の信頼性と妥当性の検討

目的

研究1で作成した18項目版の短縮版社会的動機尺度についての信頼性と妥当性の検討を行った。

方法

調査対象者と調査データ 研究1と同じ調査対象者データを元に分析を行った。

信頼性の検討法 内容的整合性としての信頼性の指標である「クロンバックの α 係数」を尺度ごとに求めて、信頼性を調べた。 α 係数は1に近いほど信頼性が高いと解釈できる。

妥当性の検討法 因子分析と相関分析を使って妥当性を検討した。すなわち、(1)短縮版社会的動機尺度に対して因子分析を行うことで、測定対象概念が3つの社会的動機で構成されているかの検討を行った。(2)短縮版尺度の得点と原版尺度の得点に対して相関分析を行うことで、同一概念の測定尺度同士の相関係数が高いか、基準関連妥当性の検討を行った。

評価段階と得点範囲の検討法 個々人の動機特性の解釈を容易にするために、平均値と標準偏差など得点分布の情報を求め、動機得点から5つの評価段階を求められるように、得点範囲を設定

した。

結果と考察

まずは短縮版社会的動機尺度データに対して因子分析（最尤法・バリマックス回転）を行った。表5に示された結果の通り、第1因子は全ての勢力動機測定項目と関連があるため「勢力動機」因子、第2因子は項目6（達成項目6）を除いて多くの達成動機測定項目と関連があるため「達成動機」因子、第3因子は項目10（親和項目4）を除いて多くの親和動機測定項目と関連があるため「親和動機」因子と解釈できる3因子が抽出された。

短縮版社会的動機尺度が達成動機・親和動機・勢力動機の3尺度を測定するために作成された心理尺度であることを考えると、この因子分析結果は、尺度の内容的構成が概ね妥当であることを示唆する。ただし、項目6（達成項目6）の「難しいことでも自分なりに努力してやってみようと思う」、項目10（親和項目4）の「人と一緒にいることで素晴らしいのは、自分が活気に満ちて生き生きとするからである」は因子分析結果によると、達成動機あるいは親和動機の測定項目と解釈するのが難しいが、元々、原版の達成動機尺度および親和動機尺度に含まれる質問項目であるため、そのまま達成動機項目および親和動機項目とした。

続いて、尺度ごとにクロンバックの α 係数を求めた。表5に結果を示しているが、どの尺度の α 係数も0.70前後を超えていることから、短縮版社会的動機尺度はある程度の信頼性を持っていると解釈できる。

表5 短縮版社会的動機尺度の因子分析結果と α 係数

質問項目	勢力因子	達成因子	親和因子	共通性
項目1(達成1)	0.11	0.77	0.07	0.60
項目2(達成2)	0.03	0.65	0.17	0.45
項目3(達成3)	0.08	0.58	0.11	0.36
項目4(達成4)	0.24	0.41	0.05	0.23
項目5(達成5)	0.08	0.24	0.16	0.09
項目6(達成6)	0.24	0.18	0.24	0.15
項目7(親和1)	0.01	0.24	0.63	0.46
項目8(親和2)	0.00	0.10	0.62	0.40
項目9(親和3)	-0.08	0.15	0.68	0.49
項目10(親和4)	-0.08	0.42	0.30	0.27
項目11(親和5)	0.11	0.01	0.38	0.16
項目12(親和6)	0.16	0.26	0.43	0.28
項目13(勢力1)	0.90	0.04	0.10	0.82
項目14(勢力2)	0.71	0.12	0.16	0.55
項目15(勢力3)	0.42	0.11	0.06	0.19
項目16(勢力4)	0.62	0.04	0.03	0.39
項目17(勢力5)	0.53	0.08	-0.09	0.29
項目18(勢力6)	0.74	0.04	0.04	0.55
固有値	2.90	1.98	1.85	
寄与率	16.11	11.00	10.28	
累積寄与率	16.11	27.11	37.39	
α 係数	0.80	0.69	0.71	

短縮版尺度の測定概念が原版のものと同じであるかについて、短縮版尺度と原版尺度の動機得点の相関分析によって検討した。結果を表6に示したが、達成動機 ($r=0.86$)、親和動機 ($r=0.87$)、勢力動機 ($r=0.89$) といずれも高い相関係数を示しており、短縮版尺度は原版尺度と同様の動機概念を測定していることが示された。

なお、異なる動機間においても高い相関関係が確認された。しかし、この現象は原版尺度においても同様に見られる。表7に原版尺度の3つの動機得点の相関分析を行った結果を示したが、それぞれの動機の間には関係性が見られ、完全に独立（無関係）ではなかった。例えば、短縮版達成動機の場合、親和動機 ($r=0.44$) であれ、勢力動機 ($r=0.46$) であれ、これらの動機と比較的強い相関関係が見られたが、しかし原版においても、達成動機と親和動機 ($r=0.51$)、達成動機と勢力動機 ($r=0.57$) と同程度の相関関係が見られた。

表6 短縮版と原版の相関分析

	原版 達成動機	原版 親和動機	原版 勢力動機
短縮版 達成動機	0.86	0.44	0.46
短縮版 親和動機	0.39	0.87	0.20
短縮版 勢力動機	0.39	0.10	0.89

表7 原版内部の相関分析

	原版 達成動機	原版 親和動機	原版 勢力動機
原版 達成動機	1.00	0.51	0.57
原版 親和動機		1.00	0.24
原版 勢力動機			1.00

異なる動機間の高い相関関係の理由が、元々3つの社会的動機概念が本質的にある程度の関係性を持っているためか、あるいは本研究の調査対象者に特有の性質のためか、あるいはその他にあるのかは不明である。しかし、短縮版尺度の目的が原版尺度の性質を維持したまま、項目数を減らすことにあるのなら、短縮版尺度にも動機間にある程度の関係性が再現されることは望ましいと言えるだろう（短縮版尺度と原版尺度が性質的に同じであると解釈できる）。

ところで短縮版社会的動機尺度を実施する時にはどのように回答をしてもらえば良いのか。元々、原版3尺度は、達成動機尺度と勢力動機尺度は7段階評定、親和動機尺度は5段階評定と、段階評定値が異なっている。当然ながら同じ心理尺度として実施する以上、18項目全部に対して同じ段階評定で回答してもらう必要があり、5段階あるいは7段階のどちらかに統一しなければならない。そして、回答者の負担軽減という短縮版の開発目的を鑑みて、評定が複雑な7段階よりも5段階評定の方が判断時における負担を軽くできると思われる。よって、短縮版を実施する場合には5段階評定で回答してもらうこととした。

各尺度の平均値と標準偏差を表8に示した。ただし、達成動機と勢力動機は7段階評定で回答をもらっているため、5段階評定に換算した推定値を掲載している。また、短縮版尺度の得点間の相関分析結果も合わせて示した。相関分析結果では原版尺度と同じように尺度間に関連性が再現されていることが読み取れる。

多くの心理尺度の結果整理法において、どの得点であればどの程度その概念特性を持っているか

表8 短縮版社会的動機尺度の記述統計量（推定値）と下位尺度における相関分析

	短縮版達成動機	短縮版親和動機	短縮版勢力動機
平均値（推定値）	20.30	21.19	14.19
標準偏差（推定値）	5.90	6.19	5.13
	短縮版達成動機	短縮版親和動機	短縮版勢力動機
短縮版達成動機	1.00	0.43	0.29
短縮版親和動機		1.00	0.12
短縮版勢力動機			1.00

の評価段階と得点範囲の関係が示されている。本尺度においても同様に評価段階と得点範囲の関係を示したが、教育評価の1つとしての相対評価法（5段階評価法）を参考にした。この評価法は、成績データに正規分布を仮定し、どの得点の学習者であれば5段階中のどの段階に分類することができるかを、平均値と標準偏差の情報から導くものである。具体的には、「最大値」から「平均値 + 1.5 × 標準偏差」の範囲であれば「高い」、「平均値 + 1.5 × 標準偏差」から「平均値 + 0.5 × 標準偏差」であれば「やや高い」、「平均値 + 1.5 × 標準偏差」から「平均値 - 0.5 × 標準偏差」であれば「普通」、「平均値 - 0.5 × 標準偏差」から「平均値 - 1.5 × 標準偏差」であれば「やや低い」、「平均値 - 1.5 × 標準偏差」から「最小値」であれば「低い」となる。この算出法に基づき、本尺度における具体的な評価基準（得点範囲）を表9に示した。

表9 短縮版社会的動機尺度における評価段階と得点範囲

評価段階	短縮版達成動機	短縮版親和動機	短縮版勢力動機
高い	30	30～25※	30～22
やや高い	29～24		21～17
普通	23～18	24～19	16～12
やや低い	17～12	18～12	11～ 7
低い	11～ 6	10～ 6	6

※短縮版親和動機尺度においては「高い」と「やや高い」の区別はなく、「高い」とする

総合考察

本研究の目的は、McClellandの動機論に基づき、達成動機、親和動機、勢力動機を代表的な社会的動機と捉えた上で、回答者への負担を小さくするために、短縮版社会的動機尺度の作成を行うことにあった。原版の3尺度の質問項目の合計数は23+26+42=91項目であるが、短縮版社会的動機尺度では「約5分の1」に相当する18項目まで減らすことに成功した。クロンバックの α 係数による信頼性も、原版尺度の動機得点を外的基準とした基準関連妥当性も高く、本研究で作成された短縮版社会的動機尺度は有効な心理尺度と判断できる。

しかし幾つかの問題点も指摘できる。質問項目の選出基準として、測定対象となる概念と関連が強く、他概念との関連が弱いかどうかを採用しているが、この基準に基づく質問項目群に対して因子分析を行えば、それぞれの動機6項目から構成される達成動機因子、親和動機因子、勢力動機因子が抽出されるはずである。しかし表5の因子分析結果に示される通り、必ずしも綺麗な因子構造

になっていない。具体的には、達成動機因子においては項目6（達成項目6）が、親和動機因子においては項目10（親和項目4）が、想定される因子から外れている。本研究では原版尺度における項目の位置づけを優先して、因子から外れた上記2項目であっても原版と同じ項目として処理をしたが、今後の改善点とすべきだろう。

また、3つの社会的動機得点の間にある程度の相関関係が見られるが、これが本研究の調査対象者の集団固有の特徴のためなのか、それとも、そもそも達成動機・親和動機・勢力動機の3動機概念に本質的に関連性が見られるためなのか、あるいはそれ以外の理由なのかの検討を行っていない。本研究では、原因には言及することなく、再現すべき原版の特徴として処理を行ったが、より良い社会的動機尺度を作成するのであれば、今後の改善が望まれる。

引用文献

- 堀野緑（1987）．達成動機の構成因子の分析：達成動機概念の再検討．教育心理学研究, **35**(2), 148-154.
- 今井芳昭（1993）．社会的勢力に関連する研究の流れ：尺度化，影響手段，勢力動機，勢力変性効果，そして，社会的影響行動モデル．流通経済大学社会学部論叢, **3**(2), 39-66.
- McClelland, D. C. （1987） Human motivation. Cambridge: Cambridge University Press.
- 宮本美沙子・奈須正裕（編）（1995）．達成動機の理論と展開—続・達成動機の心理学— 金子書房.
- 岡島京子（1988）．親和動機測定尺度の作成．教育心理学学会総会論文集, **30**, 864-865.