

平成12年度

順天堂大学スポーツ健康科学研究科 修士論文

スポーツチームにおける信頼に関する研究

——山岸俊男の信頼理論の導入によるチーム力解明を目的として——

スポーツ健康科学専攻
スポーツ社会学領域 佐々木浩一

論文指導教員 北森義明 教授

合格年月日 平成____年____月____日

論文審査委員 主査_____

副査_____

副査_____

目次

第1章 序論	3
第1節 問題意識	3
第2節 本研究の目的と方法	6
第2章 山岸の信頼概念の整理	8
第1節 山岸の信頼概念	8
(1) 「信頼」の多義性	8
(2) 意図に対する期待と能力に対する期待	10
(3) 信頼と安心	10
(4) 人格的信頼と人間関係的信頼	11
第2節 山岸の「信頼の解放理論」の概観	11
(1) 社会的不確実性と信頼	11
(2) 社会的不確実性とコミットメント関係の形成	12
(3) 取り引きコストと機会コスト	13
(4) 固定した関係の呪縛からの解放者としての信頼	13
第3章 スポーツチームにおける信頼	15
第1節 スポーツチームの信頼概念	15
(1) スポーツチームにおける意図に対する期待と能力に対する期待	15
(2) スポーツチームにおける人格的信頼と人間関係的信頼	15
(3) スポーツチームにおける個別的信頼	16
(4) スポーツチームにおける一般的信頼	16
(5) スポーツチームにおける信頼と安心	17
第2節 スポーツチームにおける信頼の理論仮説	19
(1) スポーツチームにおける社会的不確実性と信頼	20
(2) スポーツチームにおける社会的不確実性とコミットメント関係の形成	21
(3) スポーツチームにおける機会コスト	22
(4) スポーツチーム内の固定化した関係の呪縛からの開放者としての信頼	23
(5) 信頼チームと安心チームの区別	26
第4章 調査研究	27
第1節 調査の枠組	27
第2節 質問紙調査1	27
(1) 目的	27

(2) 方法	28
(3) サンプル	28
(4) 調査の概要	28
(5) 調査の結果と考察	30
a) 信頼関係の必要性とその実態	
b) 選手の信頼に対する捉え方	
c) 信頼できるチームメイトの特性	
第3節 質問紙調査2	33
(1) 目的と方法	33
(2) 質問紙の作成	34
a) 質問紙の構成概念の検討	
b) チーム効力感に関する項目	
(3) サンプリング	35
a) チーム力による群分けの基準	
b) チームの群分け作業	
(4) 手続き	37
(5) 結果1	38
a) 因子分析	
b) 尺度の信頼性の検討	
c) 重回帰分析	
(6) 結果2	40
a) 作業仮説の設定	
b) 分散分析	
(7) 考察	42
a) 因子分析結果の考察	
b) 重回帰分析結果の考察	
c) 分散分析結果の考察	

第5章 結論	46
---------------	-----------

第6章 要約	50
---------------	-----------

謝辞

文献

歐文要約

資料

第1章 序論

第1節 問題意識

我々は、周りの誰も信頼できない社会では、自分の身と財産を守るだけにでも膨大なコストがかかり、それ以外の生産的な活動に投入できる時間とエネルギーが大幅に制限されてしまう⁷²⁾。競技スポーツのあらゆる場面では、個人の能力を最大限に発揮する為には他者の協力は必要不可欠となり、他者への信頼の有無が、競技の結果に大きく影響すると言えるだろう。それがチームスポーツであれば特に、個人の能力の結びつき次第で個人の総和を超えた、チームとしての力を発揮することが可能となるといえる。このチームの力を継続的に発揮することができれば、チームの勝率を大幅に上げることが可能になるだろう。しかし現実には難しい。試合において、個人競技の場合であっても能力のコンスタントな発揮は非常に難しい。それがチームスポーツとなれば、個人の能力の発揮に加え、チームとしての能力の発揮の問題、つまり個人と個人の結びつきの問題が加わる。勢いに乗ったチームが強いチームを次々に倒してしまうということは、チームスポーツの場面でしばしば見られる。この勢いが単なる偶然の重なりによって得られたのだとしたら、この力の継続は困難である。しかし、このようなチーム力を継続できたとしたら、各選手の能力はそれほど高くなくても、チームとしての強さを獲得することは可能なはずである。そこで、このようなチーム力の発揮は、選手同士の社会関係に注目することによって解明のヒントを得られるのではないかと考えた。つまり、選手間の心理的な結びつきを効率的にする信頼の概念を導入することで、チーム力の発揮に関する問題を解明できるのではないかと考えたのである。

「信頼」が組織や社会全体の効率的な運営にとって不可欠であり、政治・経済活動を含む我々の社会関係の潤滑油として極めて重要な役割を果たしていることは、経済学者^{3) 11)}、社会学者^{7) 8) 34) 35) 36) 37) 81)}、政治学者^{14) 15) 50) 51)}、心理学者^{10) 52) 53) 54) 75)}、人類学者^{12) 13)} などにより、社会科学の様々な分野で広く認識されている。なかでも、山岸^{註1)}らの信頼研究プロジェクトは、ここ数年にわたり、国内外において信頼に関する多くの研究成果をあげてきた^{72) 73) 74) 75) 76)}。

では、スポーツ社会学研究における「信頼」は、どのように説明されているのだろうか。これまでのスポーツチームにおける、人間関係論についての研究は様々なものがあるが、今回は勝つ為のチームづくりを念頭に置いた、組織開発^{註2)}の立場からの指摘を議論の対象とする。これらの研究でも、「信頼」に関して触れられることは多く、北森は、「信頼」をチームワークの土台として位置づけ、「能力と能力の結びつき、技術と技術との結びつき

^{註1)} 山岸俊男(やまぎしとしお)北海道大学文学部行動システム科学講座教授(社会心理学担当)ワシントン大学社会学部盟員教授。山岸らの信頼研究は、三隅二不二所長率いる原子力安全システム研究所社会システム研究所の研究プロジェクトの一つとして採用されることにより、本格的な研究プロジェクトとして発動している。

^{註2)} 組織開発とは、組織の機能障害を組織風土に関連づけて検討するもので、変化する外部環境に即応した組織行動をとる事ができる組織風土への変革を意味する⁷⁹⁾。また、組織風土とはその組織のメンバーに認識された行動環境であることから、組織開発はその組織のメンバーの認知や意識の変革を目指した試みであるといえる。

ではない人間としての結びつき」²⁹⁾とし、選手同士、選手・監督間の「相互信頼関係」を築くことの重要性を述べている³¹⁾。また、江幡⁹⁾は、チームワークを「チームのメンバーがある目標に向かって精神的・技術的に協力して行動することを目指し、メンバー各人がそれぞれの役割に応じて責任を果たし、互いに信頼し、よくまとまり、メンバー間のコミュニケーションがうまく行われる状態を指す。」とし、チームスポーツでの信頼に基づいたチームワークの重要性を述べている。このように、スポーツ社会学研究の分野でも、「信頼」の果たしている役割は、極めて大きいと言われてきているにもかかわらず、「信頼」そのものを正面から取り上げて論じたものは見当たらない。

また、スポーツ分野の研究は、諸科学分野の応用科学として、より実践的なアプローチが求められる^{28) 61)}。これまでのスポーツ社会学研究におけるスポーツチームの捉え方は、チームすなわち集団の構造と機能に関する要因を考える議論が中心となってきた^{4) 5) 6) 16) 17) 19) 20) 23) 38) 42) 45) 63) 64) 65) 66) 67) 68)}。つまり、チームの構造と機能の説明にとどまり、実際チームを構成する選手、スタッフに対して、チームが勝つための貢献—生きた情報のフィードバック—が効果的に行われてこなかったと言えよう。そこで、現場の選手に対する有効的なデータのフィードバックが可能とし、チーム力の効果的な発揮に必要とされる「信頼」の解明を目指し本研究に着手した。

これまでの信頼に関する研究は、信頼が社会で果たす機能の分析と、信頼そのものの分析に分けられる。前者は主に社会学者、後者は心理学者や社会心理学者によって研究されてきた^{58) 74)}。山岸は、社会学者が強調する関係資本 (social capital) としての信頼の理解^{註1)}を、個人の認知や行動といった心理学者や社会心理学者が扱う信頼の理解を結びつけ、信頼について新たな視点からの研究成果をあげている。

山岸⁷⁴⁾の基本的な主張は、「集団主義社会^{註2)}は安心を生み出すが信頼を崩壊する」というものである。この主張をめぐって3つのパラドクスを提示している。

- ① 信頼が最も必要とされるのは、「常識的」には信頼が生まれにくい社会的不確実性の高い状況においてであり、また「常識的」には信頼が最も育成されやすい安定した関係では信頼そのものが必要とされない。
- ② アメリカ社会に比べて集団主義的な安定した関係が大きな役割を果たしている日本社会の方が、一般的信頼 (他者一般に対する信頼) の水準が、アメリカ社会よりも低い。
- ③ 一般的信頼の高い人は、常識的には騙されやすいお人好しのように思われるが、実際はそうではなく、他者の信頼性に関する情報に敏感であり、実際に他者が信頼に値する行動をとるかどうかを正確に予測する傾向がある。

^{註1)} Coleman^{8) 50)}らは、信頼は人々の中の、あるいは組織の間を可能とする社会関係の潤滑油であり、信頼なくしては、社会関係や経済関係を含むすべての人間関係の効率はいちじるしく阻害されることにある。この意味において信頼は個人の生活を豊かにしてくれる私有財としての関係資本であると同時に、我々の社会を住みやすい場所にしていく公共財としての関係資本でもある、と主張する。

^{註2)} 「集団主義社会」に対しては様々な定義が可能であるが、山岸は、人々が集団の内部で協力しあっている程度が、集団間で協力しあっている程度よりずっと強い社会と定義している。

これらのパラドクスを解決するために、山岸はまず第1に信頼と安心の区別を行っている。信頼とは相手が自分を搾取しようとする意図を持っていないという期待の中で、相手の人格や相手が自分に対して持つ感情についての評価に基づく部分である、という。これに対して、安心は相手が自分を搾取しようとする意図を持っていないという期待の中で、相手の自己利益の評価に根ざした部分である、という。この区別から第1と第2のパラドクスが解かれる。つまり、社会的不確実性の低い状況で提供されているのは信頼ではなく安心であり、これに対して、社会的不確実性の高い状況では安心が提供されないため信頼が必要になる、という。そして日本社会で提供されているのは信頼ではなく安心である、という。

しかし、この説明ではまだ、第2のパラドクスの一部と第3のパラドクスは説明されていない。つまり信頼と安心を区別しただけでは、なぜ日本社会の方がアメリカ社会でよりも一般的信頼の水準が低いのか解からないし、なぜ一般的信頼の高い人がそうでない人よりも他者の信頼性に関する情報を処理できるかも解からない。そこで山岸は、進化ゲーム^{註1)}の枠組を応用し、社会的不確実性の高い状況では、一般的信頼が社会的知性と共進化することを、「信頼の開放理論」によって説明している。この理論を要約すると、社会的不確実性の高い状況では、人々は一般的に特定の相手との間に安定したコミットメント関係（安心に基づいた関係）を形成する。しかしコミットメント関係には機会コストを発生させる。したがってコミットメント関係を離脱して新たな相手と関係を結ぶことでより大きな利益を得る可能性がある。しかし見知らぬ相手から搾取される危険もある。そこで一般的信頼の高い人は、コミットメント関係から離脱する可能性が高いゆえに、他人から搾取されないように相手の信頼性を的確に判断できる社会的知性を獲得するための投資をする。逆に社会的知性の高い人は、コミットメント関係を離脱しても搾取される危険が低いために、一般的信頼を持つことが適応価値を上げる方向で作用しやすい。

この議論から、日本社会の方がアメリカ社会でのよりも一般的信頼の水準が低いのは明らかにしている。つまり、日本社会ではコミットメント関係を拡大することで社会的不確実性に対処しつつ機会コストもあまり増大しないようにしてきたため、一般的信頼を持つことがその人の適応価値を高めることにはならなかったのである。

以上が山岸の主張する信頼の理解であるが、このような山岸独自の視点が、スポーツチームにおける信頼を理解する上で、統一目標に対し対人関係の効率化によるチームの生産性の向上が可能となると考えられる、という点において有効であると考えた。スポーツチームが、複雑なチームプレーを様々な状況に応じて成立させチームとして勝利する過程では、多くの不確実性をメンバー同士の連携で対処していくことが求められるだろう。なぜなら、スポーツチームは、相手チームに勝つため、相手の意図をよみ自分達のチームが最も勝ちに近づける戦略を立てるからである。それは相手チームに関しても同様である。こ

^{註1)} ゲーム理論と進化理論を結びつけるかたちで生まれきた進化ゲーム理論では、人間の行動原理は一定であると想定されており、多くの場合、その想定されている行動原理は合理的選択の原理、すなわち、人々は自分にとって最も大きな利益を与えてくれる行動を

のときメンバー同士の関係が、信頼ではなく安心で結ばれていたとしたらどうなるだろうか。恐らく、刻々と変わるゲーム中の状況に対応したプレーを行い、相手チームの戦略に対応した連携プレー（よりよい関係の選択）を、各局面で選手が瞬時に選択しチームを勝利に導くことは大変困難であろう。つまり、スポーツチームは常に大きな社会的不確実性の状況下に置かれており、それゆえに、勝利を最大目標とするスポーツチームにおける対人関係の効率化を説明するためには、山岸の主張する信頼が最も必要とされるのではないだろうか。

また、山岸の一般的信頼が高い人は、コミットメント関係から離脱することで自分にとって有益な関係を築いていけるのだ、という主張は、チームの中で自らの能力を最大限に発揮すること、あるいは能力を発揮できる関係を築き上げることが求められているスポーツチームにとって、非常に興味深いものであると考える。これまでのスポーツ集団研究には見られなかった切り口から、スポーツチームにおける信頼を解明することは、チーム力を効果的に発揮させる理論の構築が可能となり、その結果、スポーツチームの勝利への貢献ができるのではないかと考えたのである。

第2節 本研究の目的と方法

本研究は、近年、組織開発の技法を駆使し、チームレベルの能力を高める上で効果的であることが指摘されている^{6) 30)}「チームビルディング^{註1)}」の立場から、チーム力の発揮に関する法則性を、山岸の信頼を理論的枠組として説明するものである。つまり、チーム力を、チームを構成するメンバーの相互信頼の結果生み出されるものとして捉え、その出力原理を解明しようとするものである。ここでチーム力を、「チームのメンバーがチームの目標に対して、個人の実力を十分に発揮し、個人の総和を超えたチームとしての力」と定義し論を進めたい。

このような個人の総和を超えたチーム力とは、いわば掛算の原理による力の発揮であるといえる。スポーツにおいてこのようなチーム力が発揮される時、それはしばしばスポーツの醍醐味と称され、人は大きな感動と勇気を与えられる。このようなチーム力発揮を理解する上で、山岸の信頼は大変有効な概念であると考えられる。チーム力というある種、常識を超えた力の発揮は、チームを構成するメンバー全員が「『俺たちの』チームは……」と、どれだけ強く思っているかによって発揮されるのではないだろうか。つまり、チームメイトへの一般化された信頼が、選手同士の関係を開放し、チームとしてひとつの巨大な生物のように敵を食い尽くして行くことが可能となるのではないかと考えられるのである。本研究の最終的な目的は、このようなチーム力の発揮を可能とする「スポーツチーム信頼理論」の構築である。

このような大きなテーマを解明するためには、十分な理論的・経験的検討が必要とされ

選択するという原理であり、その特性は行動の結果に基づいて選択される。

註1) 北森³⁰⁾はチームビルディングを「組織の中のチームをより効果的な仕事集団（言われたことを忠実にやるのみという単なる作業

るであろう。そこで本研究の目的は、チーム力の発揮を可能とする、「スポーツチーム信頼理論」の構築を目指し、その土台づくりとして、チーム力は、はたして信頼によって発揮されるのかを明らかにすることである。

そのために、第1に、山岸の信頼概念および「信頼の解放理論」をもとに、スポーツチームにおける信頼の定義と理論仮説の導出を行う。第2に、スポーツチームに対する調査により、チーム力の発揮に伴う信頼の実態を探索的に解明することで、スポーツチームにおける信頼の定義と理論仮説の妥当性の検討を行う。

以下、第2章で山岸の信頼概念ならびに「信頼の開放理論」の説明を行い、第3章で山岸の信頼概念と「信頼の開放理論」に基づき、スポーツチームの信頼概念の整理、およびスポーツチームのチーム力の発揮を可能とする「スポーツチーム信頼理論」を構成する理論仮説を導出する。第4章では、スポーツチームにおける信頼概念と信頼の理論仮説の妥当性を検討するために行った、スポーツチームに対する質問紙調査について報告する。第5章では、本研究の成果をまとめ結論とする。

第2章 山岸の信頼概念の整理

山岸は、これまでの信頼研究における矛盾を指摘し、先述したように、それらの問題をうまく整理し、さらに新たな視点から信頼の重要性を示している。以下において、山岸の信頼に関する説明の大筋を紹介する。なお、今回の説明は、山岸の信頼の理解をスポーツチームへの応用のために行うものであるため、スポーツチームにおける信頼に反映する部分に関する説明に留めることとした。

第1節 山岸の信頼概念

(1) 「信頼」の多義性

山岸⁷⁴⁾は、我々が日常生活の中で「信頼」とか「信用」とか「信頼する」とか「信用する」とかいった言葉を、どのような意味で使っているのかを以下の例を挙げて説明している。

例1 昨夜、以前に治療してもらった歯が痛みました。かなりの金額をかけて治療してもらったはずなのにとすると腹が立ってきます。この歯医者はまだ信頼できません。

例2 これからは研究室だけではなく家でもコンピュータを使って仕事をするようにしようと思い、自分専用のコンピュータを購入することにしました。カタログや雑誌の宣伝を見ていると、これまで名前を聞いたことのないメーカーが、高性能でしかも低価格のコンピュータを通信販売で売り出していることを知りました。これに対して、信頼できる大手のメーカーの製品は、性能の割には価格が割高です。信頼できる大手メーカーの製品を購入すべきか、それとも通信販売で購入すべきか迷っています。

例3 娘が結婚したいと言って、相手を家に連れてきました。話してみると誠実で信頼のおけそうな人柄なので、安心して娘をまかせることができるのではないかと考えています。

山岸は、これら3つの例では同じ「信頼」という言葉が使われているが、その意味する内容は明らかに異なっているという。例えば歯医者例では、歯医者に悪気があったことが問題なのではなく、その歯医者が無能であったことが問題とされている。これに対して、娘の婚約者の場合には、彼が有能であるかどうかではなく、悪意に満ちた人格であるかどうかの問題とされている。この2つが異なることは、河豚料理の板前の能力（調理の腕）が信頼できるからと言って、その板前が娘の婚約者として望ましい人格を備えているとは限らないといった例を考えてみればすぐに分かることであろう。

これに対して大手メーカーに対する信頼には、婚約者に対する信頼や歯医者に対する信

頼の、いずれとも異なった要素が入り込んでいるという。消費者が無名のメーカーではなく大手メーカーの製品を信頼できると考えるに当たっては、大手メーカーはこれまで長年培った評判を資産として持っており、その資産の価値を損なうようなことはしないだろうと考えるという側面があるという。つまり、大手メーカーの製品が信頼できるとしたら、それは必ずしも大手メーカーの経営者が高潔な人格の持ち主だからではなく、評判を損ねるような行動をするとメーカー自身が損をすることが分かっているからだという。

このように、歯医者に対する信頼と婚約者に対する信頼、あるいは大手メーカーに対する信頼の間には、それぞれかなりの相違点があるといえる。しかし、それらの間に共通点がまったくないわけではないだろう。いずれの場合にも、安心して何か（自分の歯、娘、あるいはコンピュータ）をまかせることができるという点では共通しているといえる。

山岸は、これまでの信頼研究により定義されてきた概念について、図1のように整理している。

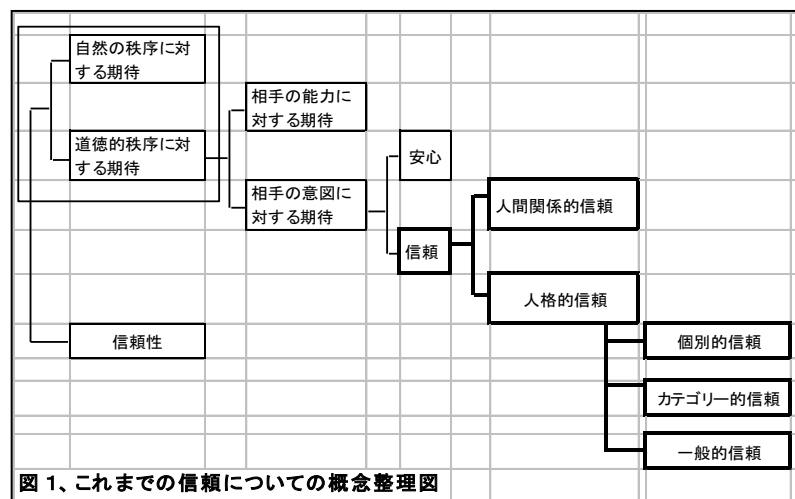


図1、これまでの信頼についての概念整理図

この図の太枠で囲まれたマスだけが山岸の「信頼」として定義された内容である。点線で囲まれた部分は、ルーマン³⁶⁾やバーバー⁷⁾らによるもっとも広義の信頼の定義である。また、この図にはこれまでの信頼についての研究の中できちんと議論されてこなかったもう一つの区別が含まれている。それは、広義の意味での信頼と「信頼性」の区別である。この区別は山岸以外の研究者の間では、ほとんど区別されてこなかったものである⁷⁴⁾が、筆者はスポーツ場面においてもこの区別が重要な意味を持っていると考えている。山岸によれば、信頼は相手の信頼性の評価としている。ここでの信頼性とは、相手が実際に信頼に足る行動をとるかどうか、つまり相手が実際に信頼に値する人間であるかどうかを意味している。すなわち、信頼性は「信頼される側の特性」であるのに対し、信頼は「信頼する側」の特性である。山岸はこの区別から、「人はなぜ他人を信じるのか（信頼）」ということと、「人はなぜ信頼に値する行動をとるのか（信頼性）」ということは、根本的に扱っている問題が違うことを強調している。これまでのスポーツ社会学に関する研究、特にスポーツ集団研究やチームワーク研究においても、信頼と信頼性の区別はされていない。本

研究では、チーム力発揮の鍵を握ると考えられるメンバー間の相互信頼は、信頼性ではなく信頼によって、つまり「信頼される」ことよりも「信頼する」ことによって構築されるものであると捉えている。

以下において、本研究における信頼に反映される部分に関し、説明して行く。

(2) 意図に対する期待と能力に対する期待

山岸は「我々が飛行機に乗るときは、パイロットが飛行機を操縦するのに十分な能力を持っていると考えている。これが能力に対する期待としての信頼にあたる」⁷⁴⁾としている。これに対して、「夫は浮気をしていないと信じている妻の場合には、夫に浮気をする能力がないと考えているわけではないだろう。そういった場合もあるかもしれないが、多くの場合、夫は浮気をするような人間ではないとか、自分を愛してくれているからといったかたちで、夫の浮気能力ではなく浮気をする気があるかどうか、すなわち夫の意図に対しての期待ないし信念を持っている。これが意図に対する期待としての信頼にあたる」⁷⁴⁾としている。

(3) 信頼と安心

次に山岸は信頼と安心の区別について説明している。山岸は、「信頼は、相手の内面にある人間性や自分に対する感情などの判断に基づいて成される、相手の意図についての期待である」⁷⁵⁾とし、これに対して安心は、「自分を搾取する行動をとる誘因が相手に存在していないと判断することから生まれる」⁷⁵⁾としている。山岸は、安心の概念に関し、次のような例で説明している。「針千本マシン」という架空の機械を、手術によって人間の喉に埋め込まれ、その人間が約束を破ると自動的に千本の針を喉に送り込まれるようになっていたとする。そのことを知っている者は誰も皆、その人間が絶対に少なくとも意図的には約束を破らないと確信できるとしている。なぜなら、千本の針を喉に送り込まれる目にあうよりは、約束を守った方がましだからである。

この場合、相手が嘘をつく意図を持っていないという期待は、相手の人格の高潔さや相手が自分に対して持っている感情（信頼）ではなく、相手の行動により生み出される、相手にとっての自己利益（安心）にもとづいているのだという。これが山岸の定義による信頼と安心の区別である。

山岸らは信頼と安心の区別に関し、日米比較質問紙調査を行い、その違いを明かにしている。日本社会、特に日本におけるビジネス慣行についての研究では、信頼が重要な役割をはたしている事がしばしば指摘されている^{55) 64) 65) 67) 68) 78)}が、山岸⁸¹⁾の質問紙を用いた日米比較研究の結果、一貫して、これを否定する内容となっている。つまり、日本社会よりアメリカ社会の方が、信頼の果たす役割が大きいというのである。この結果に対する疑問の答えを、山岸らは前述した「信頼の開放理論」の観点から説明するために、日米比較質問紙調査⁸⁴⁾を行なっている。その結果、実は日本社会で重要とされているのは信

頼ではなく安心であり、アメリカ社会の方が信頼の役割が重要である事を証明している。

(4) 人格的信頼と人間関係的信頼

山岸⁷⁴⁾は、信頼は、人格的信頼と人間関係的信頼に分けられるという。人格的信頼は、「相手の一般的な人格特性の一部としての信頼性についての判断に基くもので、相手が誰に対しても信頼に値する行動をとる傾向をもつ人間であるという期待」であるという。これに対して人間関係的信頼は、「相手が自分に対してもっている態度や感情についての判断に基づき、他の人間に対してはともかく、自分に対しては信頼に値する行動をとる傾向をもつ人間であるという期待」であるという。

人格的信頼は、更にそのもとになる情報の種類によって、特定の個人についての情報に基づく個別的信頼、特定のカテゴリーに属する人間についての情報に基づくカテゴリー的信頼、そして他者一般、あるいは人間一般についての情報や知識、信念などに基づく一般的信頼とに分けられるという。

山岸は、一般的信頼を他者一般に対する信頼のデフォルト値（他に判断材料がないときに用いる値）とし、安定した関係に基づく安心の呪縛からの解放者と位置付け、「信頼の解放理論」の鍵概念としている。

第2節 山岸の「信頼の解放理論」の概観

山岸らの「信頼の解放理論」は、6つの理論命題から成り立っている。山岸は、信頼には、関係を強化する側面（これまでのアプローチが扱ってきた側面）と同時に、これまでの信頼研究で見落とされてきた、関係を拡張する側面があることを指摘し、信頼を理解するためには関係強化の側面と同時に、関係拡張の側面を考慮する必要があることを強調している。^{72) 74)} また、「信頼の開放理論」はゲーム理論の枠組を応用している。スポーツは社会的にゲームとして捉えられる。この意味においても、スポーツチームを分析する視点として有効であると考えられる。以下において、スポーツチームへの応用に先立ち、山岸らによる「信頼の開放理論」の大筋を紹介する。

(1) 社会的不確実性と信頼

山岸らの信頼理論では、相手の意図についての情報が必要とされながらその情報が不足している状態を、社会的不確実性が存在している状態と定義している。そして山岸は、信頼が最も必要とされるのは社会的不確実性の大きな状態においてであるという。山岸はこのことを、Akerlof³⁾により導入された「レモン市場」についての議論を例に説明している。ここで言うレモンとは果物のレモンではなくアメリカの俗語で、隠された故障のある中古車のことである。中古車市場では売り手と買い手との間に情報のギャップがあり、見てくれはよいが問題のある中古車を買えば簡単に見分けられないのだという。買い手はこのことを知っているため、問題のある可能性を考慮して値段の交渉をするのだという。この

買い手の要求する値段は、中古車がレモンであった場合には売り手にとって儲けが小さくなるだろう。そうすると売り手はなるべくレモンを売りつけようとすることになり、買い手はレモンの可能性をより重要視し、ますます安い値段でしか買おうとしなくなるだろう。このような過程が続けば、結局は中古車市場にはレモンがはびこるようになり、買い手がまともな中古車を買えなくなると同時に、売り手にとっても買い手を見つけることが困難となる。しかしこれは、売り手を信頼できる場合には避けられる事態なのだという。買い手は売り手がレモンを売りつけようとしているか、つまり売り手が騙すつもりがあるかどうかという、売り手の意図についての十分な情報が不足している。逆に言えば、買い手が売り手の正直さについて正確な判断を行うことができれば、この問題は存在しなくなるとしている。

山岸はこのことから、信頼が最も必要とされるのは社会的不確実性の大きな状態においてであるという命題を導き出す。つまり、信頼が最も必要とされるのは、「常識的」には信頼がもっとも生まれにくいと考えられる、社会的不確実性の大きい状況においてであり、また「常識的」には信頼が最も育成されやすい安定した関係においては信頼そのものが必要とされないのである。Lewis&Weigert³⁴⁾は、このことを「信頼は予測が終わったところから始まるのである」と表現している。

以上の議論から、信頼の開放理論における、以下の第1命題が導き出されている。

理論命題 1：信頼は社会的不確実性が存在している状況でしか意味を持たない。つまり、他人に騙されてひどい目にあう可能性が全くない状況では、信頼は必要とされない。

(2) 社会的不確実性とコミットメント関係の形成

山岸⁷⁴⁾は、一般に人は社会的不確実性に直面した場合、いくつかの対処法が考えられるが、相手を信頼することによって、主観的に不確実性を低下させるよりも、特定の相手との間に安定したコミットメント^{註1)}関係を作ること、頻繁に用いてきたという。特定の相手との間に永続的な関係が存在すれば、そこでは一方的な「裏切り」の誘因が小さくなるだろう。それと同時に、そのような関係にある相手についての、多量の情報の蓄積がおこり、特定の場面での相手が「裏切る」かどうかについて、かなり正確な意図の判断が可能となるという。つまり、予測の可能性が大きくなるということは、安定したコミットメント関係の中では、相手が信頼できるかどうかを心配する必要がなくなるといえる。この議論から以下の第2名題が導き出されている。

理論命題 2：社会的不確実性の生み出す問題に対処するために、人々は一般的に、コミットメント関係を形成する。

^{註1)} 山岸らはコミットメントを、相手の対する感情的な関与としてではなく、関係の継続性として定義している。すなわち、短期的利益を逃すことになっても同一の相手との関係を継続する場合、そこにコミットメントが存在するものと定義している。このようなコミットメント関係が成立している場合には、相手に関する好意や忠誠心が高まることは十分に考えられるが、山岸の定義によれば、そのような好意や忠誠心の存在そのものはコミットメントとはされない。

(3) 取り引きコストと機会コスト

山岸らの第2命題に述べられているように、特定の相手とだけ付き合っていたら、他にもっと良い利益を与えてくれる人がいた場合、その人と付き合うチャンスを失うことになる。つまり、経済学用語でいうと^{70) 71)}、「取り引きコスト」は節約できるが余分な「機会コスト」がかかるということになる。したがって、山岸の第3命題は以下のようなになる。

理論命題 3：コミットメント関係は、機会コストを生み出す。

第3命題は、山岸らの採用しているコミットメントの定義と機会コストの定義より必ず真である。それに次ぐ下記の第4命題は、機会コストの定義を繰り返していることに過ぎずそれ自身では意味がない。ただ以下の第5および第6命題が成立するための条件として機会コストが大きく、コミットメント関係にとどまらない方が有利な状況を前提としているという点を明確にするためだけに導入された命題であるという。

理論命題 4：機会コストが大きい状況では、コミットメント関係にとどまるよりも、とどまらない方が有利である。

(4) 固定した関係の呪縛からの解放者としての信頼

山岸⁷²⁾は、不完全な情報処理にあたっての認知特性としての信頼を持つことが有利になるのは、上述の状況、すなわちコミットメント関係からの離脱が有利な状況であるという。この状況では、特定の相手との間のコミットメント関係からなるべく早く離脱するほうが有利であるが、いったん形成されたコミットメント関係からは、一般に人々は簡単に離脱できない。^{註1)}このような状況、つまり社会的不確実性が大きく、かつコミットメント関係を維持することに伴う機会コストが大きい状況において、特定のコミットメント関係にない人間に対する信頼、つまり一般的信頼は、安心していられるコミットメント関係からの「離陸」に必要な「推力」を提供する「ブースター（補助推進装置）」の役割を果たすと考えられるという。すなわち、信頼の誘因は、コミットメント関係からの離脱を容易にする点にあると考えられるという。したがって、山岸の第5命題は以下のようなになる。

理論命題 5：低信頼者（他者一般に対する信頼である一般的信頼の低い人）は、高信頼者（一般的信頼の高い人）よりも、社会的不確実性に直面した場合に、特定の相手との間にコミットメント関係を形成し維持しようとする傾向がより強い。

上述の第5命題は、社会的不確実性が高く且つ機会コストが大きな状況では、他人一般を信頼する傾向である一般的信頼が高い個人の方が、一般的信頼の低い個人よりも多くの

^{註1)} Yamagishi&Yamagishi⁷⁵⁾は、その理由として、①他により良い機会があってもすぐには乗り換えないというのがコミットメント関係の定義であり、いずれは乗り換える事になるとしても、すぐにはコミットメントを解消できないだろう。②コミットメント関係が続けば、相互の愛着や忠誠が発達することになり、地にもっとよい機会があるからといって、すぐに乗り換えるのは忍びなくなる。③コミットメントが存在すると、関係特定の資産に対する投資が行われ、現在の相手との付き合いによる利益がより大きくなる。④他の相手との付き合いはより多くの利益を与えてくれるかもしれないが、騙されて酷い目に会う可能性も大きい。

有利な関係を利用することで、より大きな利益をあげる可能性が存在することを意味している。つまり、このような状況では、通常は個人利益に反する「非合理的な」行動であるはずの他人を信頼するという行動が、結果としてその個人に利益をもたらす可能性があるという。したがって、以下の第6命題が導き出される。

理論命題 6：社会的不確実性と機会コストの双方が大きい状況では、高信頼者が低信頼者よりも大きな利益を得る可能性が存在する。

山岸の信頼理論は、特定の条件（社会的不確実性と機会コストのいずれもが高い状況）のもとでは、自己利益に反するはずの他者を信頼するという行動が、結果として本人に利益をもたらす可能性があることを指摘するものである。そしてそのような利益は、信頼を持つことが固定した関係からの離脱を促進することで、関係外部に存在している有利な機会へのアクセスを可能にするからである。これまでの信頼研究には、特定の相手との関係の強化に及ぼす信頼の役割のみに注目したものが多かったが、信頼にはこのような「固定した関係の呪縛からの開放」をもたらす役割もあることを明らかにした点に、山岸研究に最も重要な理論的貢献の可能性があると考えられる。従来固定した関係に基づく組織形態の限界が指摘され、より開かれた組織形態への変化が要請されているといえるスポーツチームの現状を考えれば、この組織原理にあたっての「関係からの開放者」としての信頼の役割に注目する必要があるだろう。

第3章 スポーツチームにおける信頼

以上が山岸の信頼概念および「信頼の開放理論」の概観である。以下において、山岸の信頼概念および「信頼の開放理論」をもとに、スポーツチームにおける信頼の概念規定、およびチーム力の発揮を信頼によって説明するための理論仮説を導出する。

第1節 スポーツチームにおける信頼概念

(1) スポーツチームにおける意図に対する期待と能力に対する期待

例えば、野球において3割バッターが、4打数0安打で迎えた第5打席、「彼は今シーズン3割を打ってきている。よってこの打席ではヒットを打つだろう」という期待は、相手の能力に対する期待であるといえる。だがこのとき、大抵の場合、誰もがヒットを打ちたいと思って打席に入っており、打者の意図は存在している場合が多い。ということは、意図に対し期待することはあまり意味はなく周りのものは、意図は存在しているものとして捉えていることが多いであろう。また、あるプレーをするとき練習ではできていても、試合のときできなくては意味がない。つまり、信頼する側からすると、「意図」だけ、あるいは「能力」だけに期待を持ったところで何も意味はなく、実際に必要なとき必要な行動をし、必要な結果を出すだろうという「意図」と「能力」の両方を含んだ「成果」に対して期待しているのだといえよう。この点は山岸の信頼概念と異なる部分を含んでおり、スポーツにおける信頼の特性といえる。スポーツにおいて相手の能力に対して期待するということは、すなわち相手の技術に対する期待である。山本ら⁷⁷⁾は、バレーボールチームを対象とした調査研究において、優れた集団は高い課題達成機能と集団維持機能を有しており、優れた集団の成員は、その課題を達成するにあたって、身体適性の他に、課題特有の技能、心理的技能、戦術的スキルが高いと考えられると述べている。さらに、これらの技能の発揮に対する、個人の自信とメンバーに対する信頼が高く、かつその判断が適正なものであるだろうと考え、チームの戦績が高いほどこれら技能に対する自信と信頼が高いことを証明している。このことは、スポーツチームにおける信頼概念は、山岸の定義する「相手の意図に対する期待」としての信頼だけではなく、「相手の能力に対する期待」から発生している、技術的信頼においても重要な役割を果たしていることがいえるだろう。つまり、スポーツチームの場合、相手の「意図」と「能力」のどちらか一方への期待では、「信頼している」、あるいは「信頼されている」とはいえず、両方が存在していなければ成立しないといえるだろう。

(2) スポーツチームにおける人格的信頼と人間関係的信頼

スポーツチームにおける人格的信頼と人間関係的信頼に関しては、人間関係的信頼は、チーム内での対人関係の効率を悪くする可能性を含んでいると考えられる。なぜなら、他のチームメイトにはともかく、特定の個人だけを信頼するという含んでいるために、

チーム内の対人関係の摩擦が増し、チームプレーのスムーズさを欠く可能性を含むと考えられるからである。したがって本研究では、人間関係の信頼を、有効性が認められないため検討の対象から除外する。

人格的信頼とは、「相手の一般的な人格特性の一部としての信頼性についての判断に基づくもので、相手が誰に対しても信頼に値する行動をとる傾向をもつ人間であるという期待」であった。スポーツチームにおける相手の意図に対する期待としての信頼は、人格的信頼のなかでも個別的信頼に属するといえるだろう。つまり、ある特定の相手（同じチームに所属する限られた相手）への信頼である。カテゴリー的信頼に関しては、スポーツチームにおいても、チーム内に役職や地位などカテゴリーが存在しているが、チーム内において、多くの活動を共にしてきている者同士が、その人の人格的側面を全く見ずに、肩書きのみを見て、相手の信頼性の判断をしているとは考えにくい。したがって、本研究のスポーツチームにおける信頼では、カテゴリー的信頼は有効性が認められないため検討の対象から除外する。したがって、個別的信頼が、スポーツチームにおける相手の意図に対する期待としての信頼と定義し論を進めていく。

(3) スポーツチームにおける個別的信頼

スポーツチームにおける個別的信頼は、選手の一般的な人格特性の一部としての信頼性についての判断に基づいている。つまり、その選手がチームの誰に対しても信頼に値する行動をとる傾向をもつ人間であるという期待である。スポーツチームにおける個別的信頼は、更なる対象の属性によって、監督・コーチに対する信頼、チームメイトに対する信頼が挙げられるだろう。猪俣・武田ら²¹⁾は、チーム心理診断テスト（SPTT：Sport Pshchological Test for Teams）^{註1)}において、チーム力を構成する心理的要因として、「チーム効力感」「コーチ信頼」「メンバー関係」を抽出している。「コーチ信頼」「メンバー関係」は、本研究での、チームメイトに対する個別的信頼、監督・コーチに対する個別的信頼に対応する部分であると考えられる。そこで、本研究では、個別的信頼の下位概念を、チームメイトに対する信頼と監督・コーチに対する信頼とする。

(4) スポーツチームにおける一般的信頼

スポーツチームでは、チームメイトに対する一般化された信頼感を「チーム信頼感」と定義し、チーム信頼感が、山岸の「信頼の開放理論」における一般的信頼の役割を果たし、スポーツチームの選手同士の関係を開放していくと、筆者は考えている。チーム信頼感とは、山岸の一般的信頼に密接に関係していることが予想される。チーム信頼感とは、「『俺たちの』チームは……」という、不特定のチームメイトに対する信頼である。したがって、山岸の一般的信頼よりはマイクロであるが、その概念は近いといえよう。しかし、現段階で

^{註1)} 猪俣・武田らは、1990年、日本オリンピック委員会研究プロジェクト、チームスポーツのメンタルマネジメントに関する研究班において、チーム力を構成する心理的要因についての概念モデルを検討し、それらの心理的要因を測定するための尺度を開発した。

一般的信頼とチーム信頼感を結び付けて考えることは難しい。お互いが顔見知りであることを前提としたスポーツチームにおいて、他者一般を信頼する傾向の強い選手が、どのような有利な状況が存在しているのかは、今後詳細な検討が必要であろう。そこで、いずれ必要になるであろうが、現時点ではチーム信頼感の説明に対し、一般的信頼よりも個別信頼の方がより意味があると考えられることから、こちらを先に検討することとした。そこで本研究に限って、チーム信頼感を、個別信頼がチーム全体まで広がった結果、生起するものと捉え議論を進めることとした。スポーツチームにおいて、選手同士の関係が広がって行く過程では、まずは1対1の関係から始まり徐々に個別の信頼を増やしていくと考え、チーム全体まで達した状態をチーム信頼感の高い状態とする。

筆者は最終的にはスポーツチームにおいても山岸の一般的信頼が、重要な役割を果たしていると考えている。不特定の他者一般に対する信頼である一般的信頼は、スポーツチームという顔見知りを前提とした関係においても、信頼のない状態から出発するわけで、信頼を構築していく、あるいはより多くのチームメイトと信頼関係（関係を拡張していく）を結ぶ段階で、信頼のチーム内での一般化が求められるだろう。この際、他者一般を信頼する傾向の強い人の方が有利となることが想像できる。そして何よりも、一般化されたチームメイトへの信頼「チーム信頼感」は、チーム力という個の総和を超えた、莫大な力の表出を可能にする、個人の能力とチームの能力の開放者として機能するのではないだろうか。

(5) スポーツチームにおける信頼と安心

スポーツチームにおいて、より多くのメンバーと関わりながら、より大きなチーム力を発揮するためには、相手の能力に対する期待としての「技術的信頼」だけでは成し得ないことではないだろうか。相手の能力に対する期待としての「技術的信頼」は、社会的不確実性に直面したとき、何の対処法にもならないと考えられるからである。つまり、「技術的信頼」はチームメイトのプレー能力に対し信頼するわけだが、プレーは期待通り行われるかどうか、やってみなくてはわからず、特に試合中は思い通り、あるいは期待通りにプレーできることは困難であることが多い。例えば、バレーボールで、セッターのトスがアタッカーの打ちやすい場所に来ないことが続いた場合、それでも、アタッカーは、セッターがトスを上げてくれることを信じて、打ち込むためにジャンプし続ける必要がある。この時アタッカーは、セッターの技術に対してだけ信頼していたとしたら、ミスが続いた場合、セッターに対し技術や精神力の未熟さや調子の悪さを感じ、アタッカーはセッターを信じ全力でプレーし続けることは難しいだろう。つまり、アタッカーがセッターを信じて全力でプレーし続けるということは、相手があきらめず自分自身を信じてプレーし続けてくれるだろうという、セッターの「意図」に対しての信頼がなければ、アタッカーの全力でのプレーの持続は困難であるといえる。したがって、プレーの結果には必ず不確実性が存在し、それに対処するためには、チームメイトの技術に対する信頼だけでは不十分で、

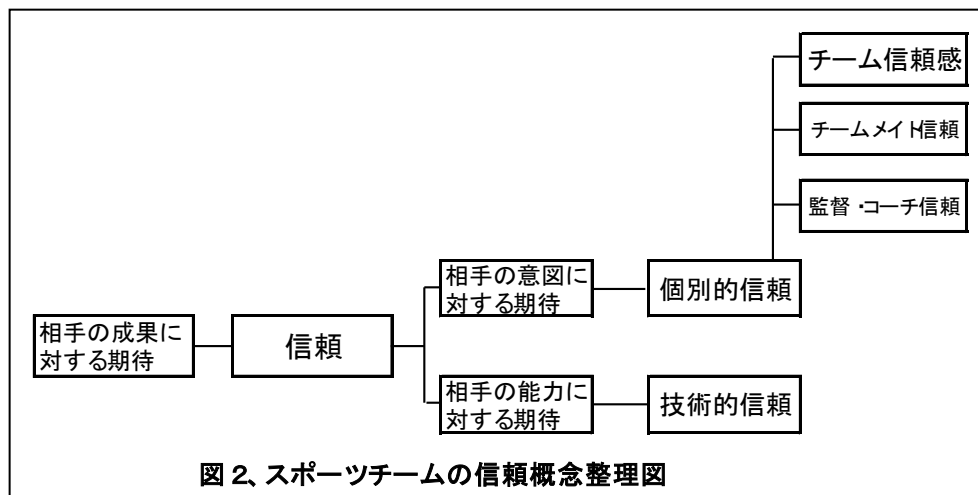
チームメイトの意図に対する期待を含めた、チームメイトの成果に対する期待としての信頼が要求されるだろう。したがって、スポーツチームにおける信頼は、「相手の能力に対する期待としての技術的信頼と、相手の意図に対する期待としての個別的信頼が共に存在している、相手の成果に対する期待である」と定義できるだろう。

続いて、山岸の安心の概念は、相手の意図に対する期待を信頼と区別しているのに対し、スポーツチームにおける安心は、技術的信頼、個別的信頼のどちらかが存在している状態、あるいは信頼するにも満たない状態であると考えられる。スポーツチームにおける信頼の定義のうち、前半部分、すなわち技術的信頼が掛けていた場合は、個別的信頼が成立している、いないに関わらず、おそらくそこでの雰囲気は「みんなで仲良く、頑張っていく」的な仲良しサークル的な状態であろう。後半部分が掛けていた場合、すなわち技術は信頼しているが相手の人格部分に関しては信頼していない場合には、上述のようにプレーの成立は困難となる。スポーツチームでは、これらのような状態に陥っていることは、往々にして見られるのではないだろうか。特に後者の場合に関しては、これまでのチームワーク研究^{2) 6) 19) 29) 30) 31) 67)}においても、強いチームでは、技術と技術のあるいは能力と能力の結びつきだけではなく、人間と人間としての結びつきが必要であることがいわれてきている。このことは、本研究における相手の意図に対する期待としての個別的信頼、すなわち人格を含めた信頼の醸成が重要なポイントとなってくることを意味していると考えられる。しかし、スポーツチームにおける安心は、ここで示された以外の要因が絡み合っただけで現れる複合的なチーム状態と考えられるため、現時点での概念規定は行えない。したがって、スポーツチームにおける安心は、次節で議論する信頼の理論仮説によって説明する「信頼チーム」の条件を満たさないチームを「安心チーム」とし、本研究では、この「安心チーム」をスポーツチームにおける安心（状態）とする。詳しい説明は次節のまとめで行う。

本研究において、この信頼と安心の区別が、スポーツチームにおける信頼関係の解明にとって大きなヒントを与えてくれると考えている。つまり、強い信頼関係で結ばれたチーム力を十分に発揮しているチームを「信頼」のチームとし、その対置概念として、そうでないチームを「安心」のチームと設定することで、これまでのスポーツ集団研究において曖昧であった、対人関係的側面からのチーム力の効果的な発揮を、理論的・経験的に説明できるのではないかと考えられるからである。

以上の議論から、スポーツチームにおける信頼概念を整理すると図2のようになる。スポーツチームにおける信頼は、相手の能力に対する期待の部分と、相手の意図に対する期待の部分に分けられ、共に存在している状態で信頼の状態であるといえる。スポーツチームにおける相手の意図に対する期待としての信頼は、山岸の人格的信頼に相当しており、同じチームのメンバーという限られた個人への信頼という意味で個別的信頼であるといえる。スポーツチームの個別的信頼は更にその対象によって、チームメイト信頼、監督・コーチ信頼、チーム信頼感に分けられる。チーム信頼感とは、特定されないチームメイトに対

する、あるいはチームに対する一般化された信頼感である。



以上がスポーツチームの信頼概念に関する説明である。ここでは、山岸と同じ立場からスポーツチームにおける信頼を捉え、補えない部分に関しては新たに定義してきた。次に、山岸の「信頼の開放理論」のスポーツチームへの応用に関して議論していく。

第 2 節 スポーツチームにおける信頼の理論仮説

本研究において、チーム力の説明原理を信頼に求めた最大の理由は、信頼の関係強化の側面と関係拡張の側面に注目したからである。チームとしての出力は、個人の出力の相互作用の結果と捉えなおすことができるだろう。この相互作用は、より多くのメンバーが関わり、様々な個の持つ能力が絡み合うことで、より大きな力となって表現されるといえる。そこで、このメンバー同士の複雑な絡み合いを可能にするのが、信頼であると考えたのである。つまり、スポーツチームにおける信頼を育成することで、より開かれた組織形態への変化をうながし、チーム力を発揮することが可能となるとことが考えられる。

このような個人の総和を超えたチーム力とは、いわば掛算の原理による力の発揮であるといえる。スポーツにおいてこのようなチーム力が発揮される時、それはスポーツの醍醐味と称され、人は大きな感動と勇気を与えられる。このようなチーム力の発揮を説明するため、山岸の「信頼の開放理論」における他者一般に対する信頼が関係を開放していくことに注目した。そして、スポーツチームにおける不特定のチームメイトへの信頼感であるチーム信頼感が、選手同士の関係を開放しチーム力は発揮されると考えた。しかし、先述したように、チーム信頼感は山岸の一般的信頼を視野に入れた検討が必要となるが、現時点での予測は困難である。つまり、十分な理論的・経験的検討が必要とされるのである。そこで本研究では、チーム信頼感を個別的信頼が全体に広がった結果生起するものとして捉え、山岸の一般的信頼に対応させ、スポーツチームにおける関係の開放者として位置付け論を進めることとした。なぜなら、複雑な出来事を説明するためには、まずその事象を単純化しわかり易いかたちで説明することが必要となるからである。

以下において、「信頼の解放理論」を応用し、各命題の検討から、スポーツチームにおけるチーム力発揮を説明するための、理論仮説を導出する。なお、以下で説明するスポーツチームにおける信頼の理論仮説では、監督・コーチに対する信頼は取り上げず、選手同士の関係に限定して論を進める。最終的には、監督・コーチに対する信頼も視野に入れ検討していくが、今回は理論仮説を構築する段階として、対象を絞って議論を進めた方がわかりやすいと考えたからである。

(1) スポーツチームにおける社会的不確実性と信頼

さて、先述の議論でレモン市場の例を取り上げ、信頼は社会的交換関係のための潤滑油としての役割を果たすと述べたが、このことは、信頼の存在意義が、社会的不確実性の存在を前提としていることを意味している。スポーツが、社会的不確実性の坩堝であることは言うまでもない。スポーツは「筋書きのないドラマ」と称され、多くの人々に楽しまれているのも、スポーツの持つ不確実性を反映しているからではなかろうか。またカイヨワは、ホイジンガの『ホモルーデンス』の理論を基礎にしながら、遊び（プレイ）の原理を6つに大別し、これを2つの分析軸で区分している。そしてスポーツをアゴン（競争）の典型例として取り上げている。細かく定められたルールにより、より公平に、よりエキサイティングに競争が成立している³²⁾。すなわち、スポーツは不確実性をプレイ（遊ぶ）すると捉えることができるだろう。また、田原⁶⁰⁾はスポーツにおける「勝負強さ」に着目し、勝負とは五分五分の均衡した戦いを征していくことであるという。そして、勝利を呼び込む戦略の心構えとして「どんな勝負に臨んでも、相手は自分より強いと思い込んでいなければならない。それが戦略の基本である。そうしてこそ、勝負は五分でよい—五分でなければならぬ—という自制心が虚構される」といっている。さらに、近年格闘技界において、400戦無敗という驚異的な戦績をもとに最強の男として知られる、ブラジルの格闘家ヒクソン・グレイシーも同様のことを述べている。「自分が負けるのではないかと思うから、よりシャープ（な気持ち）になれるのだ」¹⁸⁾と。このように、スポーツには、勝敗の行方という結果的な不確実性のみではなく、戦っている選手自身においても心理的に不確実性を感じ取っているようである。

では、スポーツチームにおける社会的不確実性とはどのようなものなのだろうか。山岸は、相手の意図に関する情報が必要とされながら不足している状態を、社会的不確実性の存在している状態と定義している。つまり、相手の意図に対して期待（信頼）する際、相手の意図に対する情報が必要とされるが、この情報が不十分であるために、もしかしたら騙されて酷い目にあう可能性が存在していることを意味している。

スポーツチームにおける信頼は、先述したように相手の成果（能力と意図）に対する期待であった。したがって、スポーツチームにおける社会的不確実性は、相手の「能力」と「意図」に対する情報、すなわち相手の成果に対する情報が不足している状態であると考えられる。このときの「相手」とは「チームメイト」と「対戦チーム」の2つあるといえ

る。チームメイトの「意図」に対する情報が不足していた場合は、試合中のプレーの各局面における各個々人に対し、その都度発生するチームメイトの意図に対する情報が不足している状態である。相手が対戦チームであった場合は、自分達チームに勝つために立てた作戦や戦略など、対戦チームの意図に対する情報が不足している状態である。対戦チームの意図に対する情報は、少なくとも勝とうと思って試合に臨んでいるならば、常に不足するといえるだろう。

スポーツ場面において相手（チームメイトもしくは対戦チームの誰か）の意図に対し何らかの期待をする際（信頼に限らず）重要になるのは、相手の意図をより正確に察することができるかどうかである。これができなくては、プレー中、各局面での状況判断やチームプレーの成立が困難となる。対戦相手の意図を読み取ることができなかった場合には、重大なピンチを招いたり、もしくはチームの負けを導くことになるだろう。つまり、プレー中選手は、チームメイトの意図を察し、対戦相手の意図を読み、この2つができなければ試合で勝つことは難しいのである。

相手の「能力」に対する情報が不足している状況を考えると、相手がチームメイトであった場合、スポーツチームでは情報の不足を練習によって補っており、不足しないよう常に心がけているといえよう。相手が対戦チームであった場合、「能力」に対する情報は対戦前にできるだけ多く情報を収集するなどして、不足を補おうとしているだろう。

このように、スポーツチームでは相手の成果に対する情報が必要とされながら常に不十分な状態にある。また、試合中ほとんどの場合が、チームメイトとのコミュニケーション手段はノンバーバル（言語以外）なものである。つまり選手は、ノンバーバル・コミュニケーションを主体とし、できるだけ多くの情報を収集し、瞬時に処理し自らのプレーの意思決定を行わなければならないのである。ここで、スポーツチームにおける社会的不確実性を「チームメイトと対戦相手の成果に対する情報が不足している状態」と定義する。

以上のように、スポーツチームには大きな社会的不確実性が存在している状態にあり、信頼が最も必要とされる状態であるといえる。したがって、以下のような理論仮説が導き出せる。

理論仮説 1：スポーツチームには、大きな社会的不確実性が存在する。よって、山岸理論命題 1 よりスポーツチームに信頼は必要である。

(2) スポーツチームにおける社会的不確実性とコミットメント関係の形成

山岸は人が社会的不確実性に直面した場合、その一般的対処法はコミットメント関係の形成であるという。スポーツ選手においても社会的不確実性の対処法は、コミットメント関係の形成であることは同様であろう。このとき選手はチームメイトとの間で、安定した関係を築こうとするであろう。したがって、以下の理論仮説が導き出せる。

理論仮説 2：社会的不確実性の生み出す問題に対処するためスポーツチーム選手がとる対処法で一般的なのは、社会的不確実性そのものを低減させるためのコミットメント関係の形成である。

スポーツチームにおける社会的不確実性は、チームメイトと対戦相手の成果に対する情報を得ることが困難な状態であり、もしかしたら、自分の行なったプレーが失敗しチームの負けを呼び込んでしまう可能性が存在する状況であった。しかし、理論仮説 2 よりスポーツチームの選手においても、特定のチームメイトとのコミットメント関係の形成をもって対処すると考えられる。例えば、北森³¹⁾のいう「決まりきったフォーメーションプレー」がこの関係にあたるだろう。フォーメーションプレーはチームプレーの骨組であるといえる。ここで“決まりきった”とは、その種類の単調さではなくフォーメーションの試合での適用においてのことである。フォーメーションの試合での適用は練習のようにはいかないだろう。なぜなら、風向きやグラウンドコンディション、相手の技量など、どれ一つとして練習と同じ状況は表れないからである。したがって、決まりきったフォーメーションは、主観的な安心感を得ることはできるが、実際のプレー場面では、決められたことだけしかできず、状況に応じたプレーを選手が考えながら行うことが困難なのである。また、予期せぬ事が起きたときなどは特に、選手は自信を持ってプレーすることが難しくなり、責任の擦り合いの状態が起これかねない。そのままでは、いずれ試合では勝てなくなるだろう。本研究では、スポーツチームにおける社会的不確実性の対処法としてのコミットメント関係を、選手本人がプレーを失敗するかもしれないという心理的圧力に対処するために形成された関係が、習慣的で固定化してみえるという理由で、「内圧に対する習慣的固定関係」と呼ぶことにする。

(3) スポーツチームにおける機会コスト

理論仮説 2 より、スポーツチームの選手は、社会的不確実性に対処するために、内圧に対する習慣的固定関係（コミットメント関係）を形成する。これは、チームメイトと対戦相手の成果に対する情報を得ることが困難な状態で、それに対処するために形成した特定のチームメイトとの関係であるため、習慣的で固定化しており、そこには開放性、融通性がなく、チーム全体の動きに流動性がなくなると考えられる。このような状態のチームでは、例えば試合の流れのなかで迎えるであろう、苦しい局面を打破できないであろう。ではなぜ内圧に対する習慣的固定関係は、有機的なチームプレーを阻害するのであろうか。

スポーツチームにおける社会的不確実性に対処するために形成された内圧に対する習慣的固定関係は、実は相手の意図に対する情報の蓄積をすることなく、相手の能力に対する情報の蓄積を行っていたのである。先述の「決まりきったフォーメーション」の例を考えれば、そのことはすぐ理解できるであろう。連携プレーの精度を増すため、スポーツチームの選手はそのプレーの練習を繰り返し行う。これは、いわば連携の相手となる選手と、

お互い能力（技術）に対する情報を交換しているといえるのである。いくら能力に対する情報が蓄積されても、チームメイトの意図に対する情報が満たされることはない。チームメイトの意図に対する情報が満たされなければ、選手同士の意図に関する情報の伝達は困難となり、プレーの連携は「決まりきった」ものとなる。したがって、特定の相手との内圧に対する習慣的固定関係には機会コスト（状況に応じた最適なプレーの機会を失う）を伴う。機会コストの大きい状況では、内圧に対する習慣的固定関係にとどまらない方が有利となり、その結果変幻自在の有機的なプレーの可能性が増すといえる。以上を踏まえて、以下のような理論仮説が導き出せる。

理論仮説 3：内圧に対する習慣的固定関係は、社会的不確実性を低下させる（主観的な安心感を得られる）が、機会コスト（他の関係で状況に応じたより良いプレーを得る可能性をあきらめる）を伴う。

理論仮説 4：機会コストが大きい状況では、内圧に対する習慣的固定関係にとどまらない方が有利である。

（４） スポーツチーム内の固定化した関係の呪縛からの開放者としての信頼

山岸は、高い一般的信頼の持ち主が、固定した関係から離脱するのに有利であることを明らかにしている^{72) 73) 74) 76)}。この議論を、そのままスポーツにあてはめると、山岸の一般的信頼が、内圧に対する習慣的固定関係からの離脱を可能にするということになる。しかしスポーツの社会的不確実性は、言い換えればプレーの成立の困難さであるため、この困難を乗り越えるのに、一般的他者への信頼が直接的な対処方法になるとは考えにくい。上述の社会的不確実性と機会コストが共に高い状況では、内圧に対する習慣的固定関係にとどまらない方が有利である。そこで、スポーツチームの選手は、チームメイトとの関係を、相手の能力に対する情報のみならず、相手の意図に対する情報により意識を集中させることで、対処しようとするであろう。先述した「決まりきったフォーメーション」では、相手の能力に対する情報を多く集める、すなわち技術的信頼を高めることによって、形成されている関係であろう。この関係では社会的不確実性に対処できないため、相手の意図に対する情報をより敏感に察しようとする。スポーツチームがミーティングなど頻繁に行うのは、相手の意図に対する情報を多く交換することで、情報の蓄積を目的としているからであるといえるだろう。その結果、相手の意図に対する情報の蓄積により関係は強化されたといってよい。そこで、選手は内圧に対する習慣的固定関係を強化することにより、相手の意図に対する期待としての個別的信頼に発展させていくと考えられる。換言すれば、関係が固定化していることが社会的不確実性に対処できない原因と気づき、プレーの局面での意志の疎通に不自由さを感じ、それを改善させようとすると考えられるのである。そこで以下の理論仮説が導き出せる。

理論仮説 5：スポーツチームの選手は、内圧に対する習慣的固定関係では社会的不確実性に対処できないことに気づき、この関係を強化（相手の意図に対する情報の蓄積）することで個別的信頼を築き上げる。

ここで個別的信頼を手にした、スポーツチームの選手は、少なくともその相手との間においては、信頼に裏づけられた挑戦的なプレーを垣間見せるようになるだろう。アージリスは、組織に必要な規範として、「信頼」を取り上げており、「信頼があれば、人との関係における自己評価を危険にさらしても、やってみようという気になる。かりにそれでその関係が崩れるようなおそれがあるなら信頼があることにはならない」⁴⁶⁾としている。つまり、選手は個別的信頼をした相手との関係においては、失敗を恐れる必要性が減ることにより、より挑戦的かつ創造的なプレーを行うようになるのである。この挑戦は、いわば社会的不確実性への積極的対処法であるといえる。なぜなら、社会的不確実性すなわちプレーの成立の困難さを克服しようとするための挑戦だからである。このような積極的対処法を繰り返すことにより、選手は成功体験を得る機会が増すことになる。これは、つまり機会コストを減らしているということなり、内圧に対する習慣的固定関係からの離脱の第一歩であるといえよう。成功体験は、そのプレーに対する自信を育てる。自信がプレーをより一層高めることにつながり、チームメイトへの個別的信頼が結果として自分のプレーに自信を与えたということになり、信頼が自信を育てるという好循環ができあがってゆくと考えられる。菅野²⁶⁾は自信の起源として自分にとって「意味のある他者」から認めてもらうことによって生まれるものだという。それがある程度満たさなければ、自分の才能は発揮することはできないのだという。また加藤²⁸⁾は、自己表現の自発性に必要なものは、相手に対する信頼感であるという。そして、この信頼感を持てたならその相手との関係は好循環になるし、もし持てなければ関係は悪循環になっていくという。このように、自信は信頼に裏付けられたものであり、チームメイトとの信頼の関係には、信頼と自信を高める循環のようなものが存在すると考えられる。したがって、以下の理論仮説が導き出せる。

理論仮説 6：個別的信頼は選手のプレーを挑戦的にさせ、選手は成功体験の可能性が増すことによりプレーの自信を増していく。

このように特定のチームメイトを信頼することで、選手はチームメイトを信頼することへの誘因^{註1)}が飛躍的に高まっていることが予想される。したがって、さらに関係を広げていく可能性が高まったことになり、個別的信頼が関係を拡張していくことになる。そこで以下の仮説が導き出せる。

理論仮説 7：個別的信頼が生起することで、他の選手を信頼することへの誘因が高まり、

^{註1)} 誘因は意志決定主体が、自らの利益を最大化をはかるべく行動することを前提にしているゲーム理論に依拠している。つまり山岸の信頼理論と同様の意味で用いていることになる。

その結果チームメイトとの関係が拡張される。

このような好循環のサイクルにのることにより、個別的信頼はチーム全体に広がっていくことになるだろう。ここで、個別的信頼がチーム全体に広がることにより生起する、自己のチームに対する信頼を、「チーム信頼感」と定義する。そしてより広がった状態を「チーム信頼感」が高い状態であるとする。「チーム信頼感」が高いことによって、より多くのチームメイトと関わりプレーを成功させていく可能性が高まる。このことは、チームのあらゆるメンバー間において共通に存在する可能性があり、すなわち「チーム信頼感」は関係の強化と拡張を同時に進めていることになる。この結果、成功体験がチーム内で頻発しチームとしての自信を、個々が感じるようになる。この状態を「チーム効力感」の高い状態とする。高橋、猪俣⁶²⁾らは、チームの一員として自己チームの有能さの認知を「チーム効力感」としている。ここでは、「チーム効力感」をチームの一員として認知される自己チームに対する有能さと定義する。そこで、以下の理論仮説を導き出した。

理論仮説 8：チーム信頼感とチーム効力感を高める。

このようにチーム信頼感とチーム効力感が共に高い状態では、チームプレーの成功の可能性が高まることで、チーム力が発揮される可能性が高まることが考えられる。つまりこのような状態では、チームの構成メンバー各々が、自分の力を最大限に発揮する可能性が高まっており、一度その力が発揮され始めれば、お互いにプラスの刺激を受け合い力の連鎖により、個人の総和を超えたチームの力が発揮される可能性が高まる。ホマンズは、集団の3要素（感情、活動、相互作用）の関係について、「仕事（活動）は人々に協力（相互作用）を求め、協力をせしめるよう人々に満足（感情）を与えるものでなければならない」⁴⁹⁾という。そして仕事上で密接に作用しあうにつれ、協力を促しこの関係はらせん的に発展していくのだという。本研究の信頼と自信はホマンズの「感情」と「相互作用」を反映する部分ではないだろうか。そして、スポーツの活動を媒介して、信頼と自信がらせん的に発展していくことが、チーム力の発揮に大きく寄与しているのではないだろうか。そこで以下の理論仮説を導き出した。

理論仮説 9：チーム信頼感とチーム効力感の双方が共に高い状態では、チーム力がらせん状に高まる可能性が高い。

以上が、信頼がチームメイトとの関係を拡張していき、その結果としてチーム力の発揮が可能になるというスポーツチームにおけるチーム力の信頼による説明である。スポーツの場面では、時に想像を絶するようなプレッシャーのなか、持てる力を出しきることがしばしば求められる。オリンピックなどで、日本人が自分の持てる力を発揮できず負けるたびに、日本人の個人的なメンタル面の弱さ、特にプレッシャーに対する耐性のなさが数多く指摘されてきた。それはチームスポーツにおいても同様である。これらは、本研究で定

義した社会的不確実性の大きな状態であり、チームメイトとの安心していられる関係によって社会的不確実性に対処するのではなく、信頼によって対処することが求められているといえるだろう。すなわち、「チーム信頼感」の水準の高いチームは、まず個人の持つ力を十分に発揮できる可能性が高い。これにより、その力を単なる総和ではなく、より大きなチームとしての力を出すことができる可能性が高まると考えられる。

このように、内圧に対する習慣的固定関係から離脱することで、スポーツチームの選手は、より多くのチームメイトと関わりながら、持てる能力を十分に発揮することが可能になると考えられる。そして、個人の力は、互いに協力し合うことによってより大きくなり、チーム力は発揮されると考えられる。

(5) 信頼チームと安心チームの区別

ここでは第3章のまとめをかねて、スポーツチームにおける信頼（チーム）と安心（チーム）の区別を行う。安心チームは前述した社会的不確実性のスポーツチームの選手がとる、一般的な対処法としてのコミットメント関係、すなわち「内圧に対する習慣的固定関係」を形成している状態である。すなわち、安心チームと信頼チームの違いは、内圧に対する習慣的固定関係の存在ということになる。先述の「きまりきったフォーメーション」を例とすると、安心チームでは、技術的信頼を高めることばかりに意識が集中していると考えられる。試合中はチームメイトがどのような要求をし、あるいは自分がチームメイトに要求するかを、ノンバーバルコミュニケーションでそのほとんどを行わなければならない。このとき相手の意図に対する期待としての個別的信頼が必要とされるわけである。

信頼チームは、内圧に対する習慣的固定関係から離脱し、強い信頼関係で結ばれた結果、チーム力を十分に発揮していると考えられる。そこで、その条件として以下の事項が上げられるだろう。

- ① 信頼チームでは、チームメイトの意図に対する期待としての個別的信頼と、チームメイトの能力に対する期待としての技術的信頼が同時に成立している状態であると考えられる。
- ② 信頼チームでは、社会的不確実性に対処するために形成された「内圧に対する習慣的固定関係」から離脱し、個別的信頼を形成していると考えられる。
- ③ 信頼チームでは、個別的信頼を育成することによりプレーに対する自信が高まるといふ好循環ができるため、チーム信頼感とチーム効力感が高いと考えられる。
- ④ 信頼チームでは、チーム信頼感とチーム効力感の水準が高いため、チーム力を発揮できる可能性が高い。

これらの事項より、信頼チームと安心チームの区別のポイントは、「内圧に対する習慣的固定関係」を、「個別的信頼」にいかにつけていくかということになるだろう。

以上がスポーツチームにおけるチーム力発揮の、個別的信頼による説明である。信頼が関係の開放者として、固定した関係に基づく組織形態のチームから、より開かれた組織形

態のチームへ変化を可能にすることでチーム力は発揮されと考えられる。

第4章 調査研究

第1節 調査の枠組

以上が、スポーツチームにおける信頼の理論仮説である。チーム力の継続的な発揮は、チームを信頼の状態、すなわち習慣的固定関係から離脱することで可能になると考えられる。つまり、「信頼チーム」ではチーム力を発揮できる可能性が高く、「安心チーム」ではチーム力を発揮するのは困難であるということになる。

今後この理論の構築を目指し、追研究を行っていくための足場を整えるべく、スポーツチームのチーム力発揮に対する信頼の実態を解明していくことを目的として調査研究を行った。つまり、チーム力がはたして実際に信頼によって説明できるのか、あるいは前述したスポーツチームにおける信頼概念および信頼の理論仮説が、妥当なものなのかを検討するということである。そのため本来は、理論仮説、作業仮説、検証という論理実証主義の順序を踏むべきである。しかし、本研究のすべての理論仮説を操作化し検証することは、調査の可能的限界から今回は断念した。そこで今回の調査は、仮説検証型研究ではなく探索型研究として位置づけ、「チーム力」「チーム信頼感」「チーム効力感」の3つのキーワードに焦点をしばった。そしてこの3つのキーワードに関する調査を、スポーツチームに対し行うこととした。つまり、本研究における調査の位置づけは、チーム力の継続的発揮を可能にする「スポーツチーム信頼理論」の構築を目指し、スポーツチームにおける信頼概念および理論仮説の妥当性と有効性を確認することを目的に2つの質問紙調査を行った。

質問紙調査1では、前述したスポーツチームにおける信頼概念について、実際にスポーツチームの選手がどのように捉えているのかを知るために、サンプリングされたスポーツチーム群に対し、スポーツチームにおける信頼に関する質問を自由記述式で行った。質問紙調査2では、山岸の「信頼の開放理論」の検討により導き出された、スポーツチームにおける信頼の理論仮説、すなわちチーム力の発揮が信頼によって説明できるのかを知ることが目的に、質問紙調査1とは別にサンプリングされたスポーツチーム群に対し、5段階評定法により行った。

第2節 質問紙調査1

(1) 目的

質問紙調査1は、スポーツチームの信頼概念が山岸の信頼概念と異なる部分、すなわちスポーツチームにおいて信頼される人間の特性を明らかにする。山岸の信頼概念が「相手の能力に対する期待」としての信頼をその概念に含めないのに対し、スポーツチームでは「相手の能力に対する期待」としての「技術的信頼」を含んでいる。これが意味するのは、山岸の信頼概念は、相手の信頼性の単なる反映ではない部分、つまり相手やまわりの人々が実際に信頼に値するかどうかとは独立に存在する信頼そのものを説明している⁷²⁾のに対し、スポーツチームにおける信頼概念は、相手の信頼性を反映した部分を切り離して考え

ることはできないという第3章の議論によるものである。スポーツでは、選手のプレーにおける能力の高さ、すなわちその選手の信頼性は、その選手を信頼するかどうかに関わっている問題である。そこで本調査は、スポーツチームにおける信頼概念の妥当性を検討するため、スポーツチームの選手が、信頼に関してどのように考えているのか、更に、質問紙調査2に使用するチームの信頼状態に関する質問項目のワーディングを決定する資料を集める目的で行った。

(2) 方法

上記の目的を果たすため、スポーツチームの選手に対しスポーツチームにおける信頼関係についての質問を自由記述式で実施した。質問は、意識レベルの質問と、行動レベルの質問を設定した。信頼とは抽象的な概念であり、回答者が明確に回答できない恐れがある。このような形式にすることで、調査対象者にとりイメージしやすく、かつ、回答しやすくなると考えたからである。分析に関しては、KJ法^{註1)}を用いてスポーツチームの選手がチームメイトとの信頼関係という一見抽象的な概念に対し、どのようなイメージで捉えているのかを知ろうとした。さらに内容分析によりスポーツチームの選手がチームメイトに対し、どのような特性の選手を信頼するのかを明らかにしようとした。これらの結果により、スポーツチームにおける信頼の実態に関して総合的に判断できると考えた。

(3) サンプル

本調査のサンプルは、有意抽出法により、J大学団体競技所属部員の各部レギュラークラス15名を対象とした。本調査は、勝つことを最大の目標としているスポーツチームの選手のチームメイトに対する信頼性の判断基準を知ることが目的としているため、その調査対象は十分な競技経験と競技者としての自己洞察が進んでいなければならないといえるが、このような条件に最適な母集団は、おそらく多くの競技種目におけるプロスポーツチームであろう。しかし、これらをすべて調査することは調査の可能的限界から難しい。そこで、大学団体競技部に対し行うことにした。今回この集団群を選んだのは、属性を事前に把握した上でデータ収集が可能であり、統制が取りやすいという理由でデメリットよりメリットの方が大きいと判断したためである。

(4) 調査の概要

調査日時：平成12年8月17日～9月13日の期間

調査対象：J大学団体競技部9チーム（蹴球部、男女バレーボール部、男女バスケットボール部、男女ハンドボール部、野球部、ラグビー部）のレギュラークラス各15名、計135名を対象として、130名から回収した。（有効回答率96.3%）

^{註1)} KJ法はブレインストーミングを援用し、経験的現実から概念化・理論化を行う方法。個人が考えたり観察したこと、あるいは仲間が話したことなどを一事一項単位でカードに記録していき、カードに書かれた各事項の親近性に基づいてグループにまとめた上で、

調査方法：対象クラブに対し配布回収法で行った。

調査内容：表1の通り

分析方法：KJ法により選手の信頼に対する捉え方の特徴を、内容分析によりスポーツチームの選手が強い信頼感を抱くチームメイトへの信頼特性を知ろうとした。

分析の手続き：(KJ法) 回答されたすべての記述をKJ法によりカテゴリー化した。すべての記述を一事一項単位でカードに書き出し、各事項の親近性に基づいてカテゴリー化をしていった。その際、記述内容把握の客観性を保つため、大学4年生(組織開発ゼミナール)1名と合議の上決定していった。記述の挙げられた頻度をカウントすることにより、例えばあるメッセージが何回出現しているのかを求め、他のメッセージと比較した。

(内容分析) 前述のスポーツチームの信頼概念にそってコーディング表を作成した。具体的には①「人格的信頼」②「人間関係的信頼」③「技術的信頼」④「精神的信頼」の4つの信頼特性カテゴリーのセットを用意し、質問3「同じチームでプレーするとき、あなたが信頼できるプレーヤーの条件はなんですか」に対する記述回答より、その特性に属すると判断される記述を出現の有無により集計し比率で表した。コーダーは訓練を受けた大学3年生(組織開発ゼミナール)6名。2人ずつのペアになって各部を担当し合議の上コーディングを行った。

表1、質問紙調査1質問項目

<p>以下の質問について、あなたが思うことを自由にお書き下さい。</p> <p>1、あなたは、チームが勝つため、もしくは強くなるために信頼関係は必要だと思いますか。 はい いいえ</p> <p>2、 どうしてそのように思いますか。</p> <p>3、 同じチームでプレーするとき、あなたが信頼できるプレーヤーの条件とは何ですか。 <プレーヤーとしての技術・体力・精神面など> <プレーを離れた場面も含めた人間関係など></p> <p>4、 あなたは、そのような信頼関係を築けていると思いますか。 はい いいえ (「はい」と答えた人は質問5へ、「いいえ」と答えた人は質問6へ)</p> <p>5、 そのような信頼関係を築けている人は何人くらいいますか。また、どのようにしてそのような関係になっていきましたか。(質問4で「はい」と答えた人のみ回答) ・ () 人くらい ・ どのように</p> <p>6、 そのような信頼関係を築くにはどの様こしたら良いと思いますか。 (質問4で「いいえ」と答えた人のみ回答)</p> <p>7、 最後に、チームワークや信頼関係について心掛けていることや、また、感じたこと等ありましたらご自由にお書き下さい。</p>
--

それぞれのグループ間の相互連関を考えて全体を整理・統合するという過程で行われる。³⁹⁾

(5) 調査の結果と考察

a) 信頼関係の必要性和その実態

表2は、質問1「チームが勝つため、もしくは強くなるために信頼関係は必要か」に対する回答と、質問4「あなたはそのような信頼関係を築けていますか」に対する回答を単純集計したものである。

質問	はい	いいえ	わからない
1 チームが勝つため、もしくは強くなるために信頼関係は必要か。	127/130 (人) 97.7%	4/130 (人) 3.1%	0/130 (人) 0%
2 信頼関係を築けていると思うか。	91/130 (人) 70.0%	34/130 (人) 26.2%	5/130 (人) 3.8%
3 信頼関係構築人数 (平均)	5.5 人		

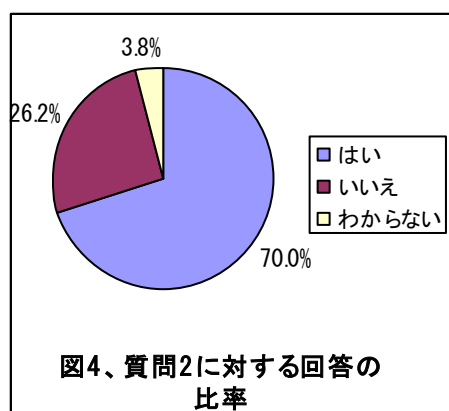
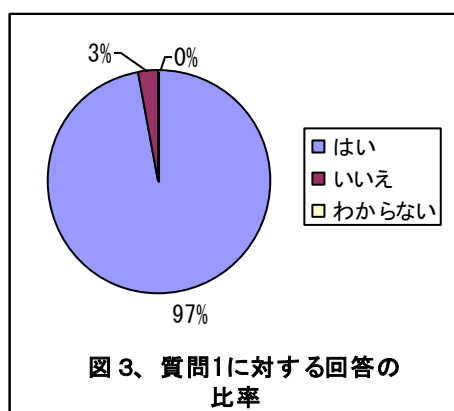


図3のように、質問1「チームが勝つため、もしくは強くなるために信頼関係は必要か」に対し97.7%選手が「はい」と回答している。「いいえ」と回答した3.1%の選手の理由としては「信頼関係だけでは強くもなれないし勝つことはできない。」というような回答がほとんどで、有ることに越したことはないがそれがすべてではないという考え方であった。そのため実質はほぼ100%と言ってよい結果であった。

図4は、質問4「あなたはそのような信頼関係を築けていますか」に対する回答をグラフにしたものである。70%の選手が「はい」と回答している。「いいえ」「わからない」と回答した選手は、あわせて30%であった。信頼関係の必要性に関してほぼ全員が「はい」と回答しているにもかかわらず、実際にそのような関係を築けている選手は減少するようである。信頼関係構築人数の平均は、一人当たり5.5人であった(表2)。また、「どのようにして信頼関係を築いたと思うか」もしくは「どのようにしたら信頼関係を築けると思うか」という質問に関しては、コミュニケーションを多く取ることによってという回答が圧倒的に多かった。この事からも、スポーツチームにおける信頼関係は、技術力が高ければ自然と築いていけるかといえそうではなく、対人関係を通して相互に理解することで、はじめてチームプレーが成り立つことを意味しているということを示唆するものではないだろうか。

b) 選手の信頼に対する捉え方

表3は、回答されたすべての記述をKJ法によりカテゴリー化をしたものである。結果は7つのカテゴリーに分類された。なお()の数字は回答に挙げられた頻度を現している。

選手達が、スポーツチームにおける信頼関係からイメージするものを、頻度の多い順に並べると「対人関係」「人間性」「チームワーク」「技術力」「精神力」「勝負強さ」「自信」となる。信頼関係を「対人関係」として捉えているのは当然のことで、その頻度も最も多いというのは予想できたことである。

図5に示すように、2番目に頻度の多かった「人間性」は、スポーツチームであっても選手の関係は、技術のみならず人間性をかなり重視していることの現出といえるだろう。「人間性」が2番目に高い頻度を示したということは、第3章で整理されたスポーツチームにおける信頼概念における「人格的信頼」が、概念の構成上妥当であったことを示唆する内容であるといえるだろう。

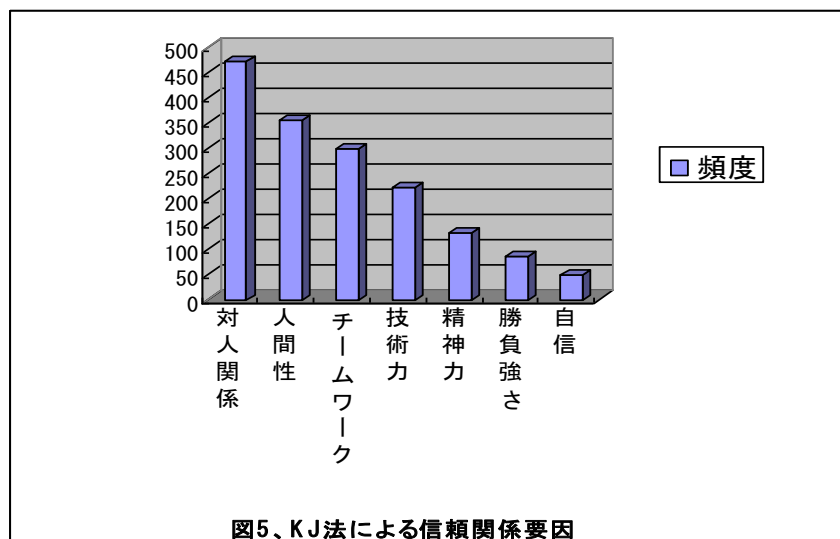
3番目に頻度の多かった「チームワーク」に関しては、チームの成績を高めるためには、チームワークを良くしようとする事は、一般的に考える事であるといえ、そこでの選手同士の関係が、信頼で結ばれているだろうと考えるのはごく自然な事であろう。

4番目に頻度の多かった「技術力」に関しては、カテゴリー別に見ると4番目に多い頻度だが、抽出された用語という面で捉えると、「技術・体力」の頻度が最も多かった(表3)。これはスポーツチームにおいて信頼に値する選手とは、高い技術を持っている事を前提に、その他の部分を兼ね備えた選手であるといえるだろう。この事は、第3章で議論したスポ

表3、KJ法によるスポーツチームにおける信頼関係要因の分類

要因名	抽出された用語
1 対人関係 471)	コミュニケーション (149)、プライベートも含めた付き合い (62)、相互理解 (45)、言いたいことが言い合える (35)、おもしろい (29)、仲が良い (27)、気配り (27)、裏表がない (26)、信じてくれる (20)、信じる (20)、自分勝手にならない (7)、相談できる (3)。
2 人間性 354)	人間的に頼れる (59)、真剣な姿勢 (58)、責任感 (32)、オープンな人 (25)、リーダーシップをとれる (24)、尊敬できる (21)、約束を守る (20)、礼儀正しい (16)、自立している (13)、人の良さ (13)、魅力的 (1)、自己管理 (1)
3 チームワーク 299)	チームプレーが出来る (108)、一緒にプレーする (32)、勝つため (30)、チームを盛り上げる (25)、まとまり (20)、チームへの思いが強い (9)、個人の限界 (8)、目標統合 (7)、協力的 (3)、監督の影響 (1)、役割遂行 (10)
4 技術力 221)	技術体力 (164) 、声を出す (26)、ミスをしな (17)、プレーの安定性 (16)、知識 (1)、経験 (10)、的確な指示 (10)、視野の広さ (10)
5 精神力 (133)	強さ (64)、あきらめない (39)、冷静さ (30)。
6 勝負強さ (84)	底力がある (48)、結果を出している (36)
7 自信 (49)	自分を信じられる (29)、思い切ったプレーが出来る (20)

注) ()内は上げられた頻度を示す



一ツチームにおける信頼は、「相手の能力に対する期待」としての技術的信頼と、「相手の意図に対する期待」としての信頼が、同時に存在していなければならないという事を裏付ける結果とってよいだろう。

その他、5番目に「精神力」6番目に「勝負強さ」が挙げられた。「精神力」に関しては、特に「試合で苦しい場面などメンバーを励ます大きな要因となっている」という記述が多かった事からも、信頼できる相手として挙げられたのではないだろうか。またこの様な苦しい場面で、状況を打破できるような選手が信頼できると考えて、「勝負強さ」が挙げられたと考えられる。

7つ目のカテゴリー「自信」に関しては、挙げられた頻度は少ないながらも、自分の力を信じて思い切ってプレーするためには、メンバーとの信頼関係が重要であると考えているという事がいえるだろう。また、質問7「チームワークや信頼関係について心掛けていることや、また、感じたこと等がありましたらご自由にお書き下さい」に関して、ある女子選手は、「信頼関係があり、そしてその関係がおのずと自分の自信へとつながり、自分のプレーにも磨きがかかってくる。チーム全体がこの環境になることによってチームワークが生まれ、チームの勝利へとつながってゆくというよう循環があると思う。」と答えていた。これは、チーム力の出力メカニズムとして、上述した理論仮説のロジックとほぼ対応しており大変興味深い内容である。自信とは自らを信頼するという事であり、本研究のテーマである他人を信頼するという事と密接に関係している事ではないだろうか。なぜならば、多くの心理学研究^{26) 28) 41) 80)}において、自分を信じられない人は他人を信じる事は難しいと、しばしば指摘されているからである。その意味でも、スポーツチームにおける信頼の理論仮説は、自信概念を導入した有効性が示されたといえるだろう。

c) 信頼できるチームメイトの特性

表4は、質問2「同じチームでプレーするとき、あなたが信頼できるプレーヤーの条件はなんですか」に対する回答の内容分析の結果である。「人格的信頼」「人間関係的信頼」「技術的信頼」「精神的信頼」の4つの信頼特性カテゴリーに分けた結果、図6のような比率となった。なお「精神的信頼」に関しては、先に設定したスポー

表4、スポーツチームの信頼概念の区分による内容分析結果

信頼要因名		抽出された用語
人格的信頼	200	人間性、まじめさ、責任感、統率力、思いやり、あいさつができる、真剣さ、明るさ、頑張りや、けじめ、謙虚さ、正直さ、チームプレー、自己中心的でない、気配り、声を出す
人間関係的信頼	50	仲の良さ、受け入れてくれる、気がきく、仲間意識、自分を認めてくれる、信頼してくれる、気が合う、コミュニケーションが取れる、アドバイスをくれる
技術的信頼	73	技術の高さ、安定性、決定力、優秀さ、うまさ、体力、守備力、正確さ
精神的信頼	69	タフさ、しっかりしている、強さ、冷静さ、熱さ、勝負強さ、柔軟さ、闘争心、きりかえの早さ、支えになる

* 数字は、回答に挙げられた用語の回数である。

ツチームにおける信頼概念には含まれていないが、回答内容に非常に多く見られたため分析のために新たに設定したカテゴリーである。「精神的信頼」は他の3つの概念を複合した概念であると考えられる。精神的に頼りになるという事は、表4の抽出された語を見る

と、人格的要素を多く含んでいることがわかる。また「勝負強さ」などは技術の高さを兼ね備えていなければ成立しない。

比率がもっとも多かったのは「人格的信頼」である。次に多かったのが「技術的信頼」である。この結果から、スポーツチ

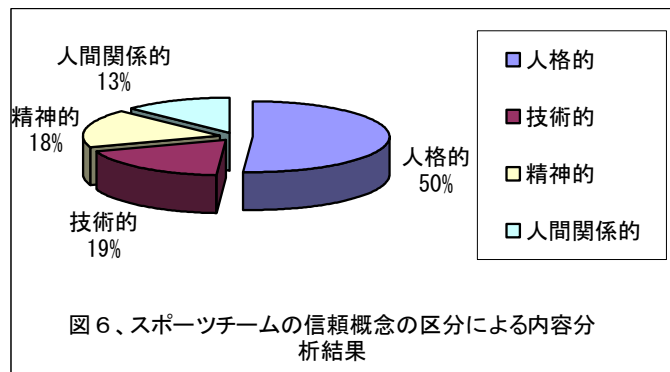


図6、スポーツチームの信頼概念の区分による内容分析結果

ームでは技術のみを認め合った関係ではなく、チームメイトの人格も含めて認め合わなければならないという、本研究でいうスポーツチームにおける信頼概念の妥当性がうかがえる。

また、「人間関係的信頼」^{註1)}が最も少ない比率ながらも12.8%抽出された。「人間関係的信頼」は、スポーツチームでは否定的に捉えられるべきである事は第2章で述べた。「人間関係的信頼」は、他のメンバーとの関係はともかく、自分との関係のみにおいて信頼できるという事を意味しているからである。しかし、今回の対象者は肯定的な捉えているようである。このことは、今回の調査対象者には特定の関係で信頼し合っている現状が浮き彫りになったことで、信頼によって関係を拡張しチーム力を発揮していくという、先述の理論仮説の論理が必要とされる状況が、実際に存在しているということを示唆する内容であるといえるだろう。

以上の結果より、スポーツ選手の信頼の捉え方と、第3章で定義したスポーツチームにおける信頼概念には大きな違いが見られず、その概念の妥当性は高いものであると見てよいだろう。

第3節 質問紙調査2

(1) 目的と方法

本調査では、スポーツチームにおける信頼の理論仮説が、チーム力の発揮を予測できるのかを明らかにするために、第1に理論仮説をもとに作成した質問紙調査(5段階評定法)から因子分析によって因子を発見し、重回帰分析により有力な因子の関係を発見する。第2に分散分析によって、チーム力の高低と信頼の因子との関係を検証してゆく。このように、探索型研究から仮説検証型研究へのながれから、理論仮説の妥当性が確認されると考えられる。

(2) 質問紙の作成

註1) ここでの「人間関係的信頼」とは、山岸の定義煮ようなものではなく本研究で定義した安心チームの要素としての「人間関係的信頼」である。

本調査で用いられた質問紙は、前述したスポーツチームにおける信頼の理論仮説を構成概念の理論的枠組みとした。質問項目の作成は、Yamagishi&Yamagishi⁷⁵⁾の信頼尺度、猪俣・武田ら²¹⁾のチーム心理診断テスト(SPTT)、福永¹⁹⁾のチームワーク機能要因評価尺度、および質問紙調査1の回答を参考に行った。

a) 質問紙の構成概念の検討

構成概念の軸としてチームメイトに対する信頼の広がり具合(信頼状態)に関する項目と、特定のチームメイトとの関係を重要視する傾向(安心状態)に関する項目を設定することとした。前者は信頼の理論仮説に習い信頼の状態を測るための項目である。後者は、内圧に対する習慣的固定関係の形成に関する状態を測るための項目である。

まず、チームメイトに対する信頼の広がり具合に関する項目は、Yamagishi&Yamagishi⁷⁵⁾の信頼尺度における、他者一般に対する信頼に関する項目を参考に作成した。本研究では、第3章で議論したように「信頼の開放理論」における「一般的信頼」に対応する概念を、「チーム信頼感」とし、スポーツチームのメンバーに対する個別的信頼がチーム全体に広がった状態、と規定している。そこで、特定のチームメイトへの信頼ではなく自分のチームメイト一般に対する信頼を測定するために、山岸の「一般的信頼」を測定する項目を参考に、チーム信頼感に関する項目を7項目作成した。

また、「信頼チーム」では、チームメイトとの関係を重要視する傾向が強いのではないだろうか。つまり、俗な言葉を使うならば「固い絆で結ばれている」ということである。そこで、チームメイトとの関係の重要性に関する項目を、Yamagishi&Yamagishi⁷⁵⁾の信頼尺度における「パーソナルな信頼」に関する項目を参考に、4項目作成した。これは、チーム信頼感に関する項目がチームメイトへの信頼の広がり具合を測ろうとしているのに対し、チームメイトとの関係の重要性に関する項目は、チームメイトとの関係の強さを測ろうとしている。このように信頼関係で結ばれるためには、チームメイト同士がより開放的になっていることが予想される。そこで「開放性」に関する項目を、福永のチームワーク機能状態評価尺度¹⁹⁾を参考に9項目作成した。さらに、フェアな態度に関するチーム内での価値観を測る項目として、6項目を作成した。

次に、特定のチームメイトとの関係を重要視する傾向、すなわち「内圧に対する習慣的固定関係」に関する項目は、Yamagishi&Yamagishi⁷⁵⁾の信頼尺度における「関係の効用」に関する項目を参考に3項目作成した。Yamagishi&Yamagishi⁷⁵⁾において、この「関係の効用」は、コミットメント関係を重要視する傾向の強さを測定する項目として設定されている。

また、この様な関係が形成されているチームでは、チームメイトに対する防衛規制が強いことが予想される。そこで、「チームメイトに対する用心深さ」に関する項目を、Yamagishi&Yamagishi⁷⁵⁾の信頼尺度における「用心深さ」に関する項目を参考に7項目作成した。

b) チーム効力感に関する項目

以上 36 項目の他に、チーム効力感に関する項目を設定した。これは、スポーツチームにおける信頼の理論仮説で用いた概念であり、重回帰分析を行なう際の従属変数として用いるためである。そこで、猪俣・武田ら²¹⁾のチーム心理診断テスト (SPTT) における「チーム効力感」尺度から 7 項目を選び質問紙に加えることにした。

(3) サンプルング

本調査の対象チームは、高校バレーボール部 6 チームが有意抽出法により選ばれた。今回の対象チームを選ぶに際し、本研究の目的であるチーム力の解明のため、チーム力の高低による比較をしたいと考えた。つまり、第 2 の目的である分散分析を行なう際、対象者を群分けする標識をあらかじめ用意しようとしたのである。そのためには、対象チームとなるチームの状態を正確に把握しなければならない。この 6 チームは、合同合宿を頻繁に行なっており、6 チームを比較した上でチーム力による統制が可能となると考えた。

a) チーム力による群分けの基準

本研究のチーム力の定義「チームのメンバーがチームの目標に対して、個人の実力を十分に発揮し、個人の総和を超えたチームとしての力」による群分けは、以下の手続きによって行った。

調査対象チームの群分けは、理論概念「チーム力」を、これまでのスポーツ集団研究のなかでチームワーク研究より得られた、チームワークの良いチームの条件に翻訳した。スポーツチームのチームワークに関する研究では、信頼が重要な役割を果たしていることがしばしば指摘されている^{1) 2) 19) 38) 48) 63) 64) 65) 66) 67)}。その中で主に徳永⁶⁷⁾のチームワークの良いチームの特性事項と、北森³¹⁾の、チームワークの成長段階における信頼の絆で結ばれた成熟したチームの条件、さらに専門家の経験的視点を参考に以下の事項を導き出した。

- ① パスが多くて得点も多い。
- ② 小グループでの連携プレーで息があっている。
- ③ カバーリングが良い。
- ④ お互いの長所短所を指摘し合い、努力しあっている。
- ⑤ チーム全体のフォーメーションが乱れない。
- ⑥ 適材適所で個人技術が発揮されている。
- ⑦ お互いに励まし合って士気を高め合っている。
- ⑧ 同一目標に挑戦する気持ちが見られる。
- ⑨ チームが一致団結して相手に当たっている。
- ⑩ 失敗を教訓にして成功をみんな喜んでいいる。

- ⑪ チームのために全力を尽くす態度が見られる。
- ⑫ 常に味方のペースをつかんでいる。
- ⑬ 敵の意図を読みとっている。
- ⑭ 味方が動きやすいように自分のポジションを決めていく。
- ⑮ チームが一つの生き物のように動いている。
- ⑯ 競ったゲームに強い。粘り強い。

以上の条件を、本調査におけるチーム力発揮の条件とした。この条件により群分け作業を行った。

b) チームの群分け作業

群分けに際しては、そのチームの状態を正確に見抜く眼力が要求されるだろう。このような眼力を持ち合わせたその競技の専門家に、本研究における信頼の理論の理解を得たうえで、チームの選定を行う必要があると考えた。そこで、多くのスポーツチームのチームビルディングに携わり、高い評価を得てきており、本研究の指導教授である北森義明^{註1)}に相談した結果、バレーボール競技において、監督として数々の実績をあげている、蔦宗浩二氏^{註2)}がチームの状態を見抜く眼力を持ち合わせ、選定者として妥当であるだろうという結論に達し作業を依頼した。

調査対象チームの群分け作業は、平成12年10月28日～29日、対象6チームによる合同合宿の場である、富士フィルム足柄工場体育館で行った。作業は次の手順で進められた。蔦宗氏と共に筆者および組織開発ゼミ員の3名が、合宿の練習場面、およびその他の場面における選手の動きをチームごとに観察した。観察は、上述した基準をもとに、チームごとのグループプロセス^{註3)}に注目し行った。それらの結果をもとに、競技レベルにばらつきが無いように、チーム力上位群3チーム、チーム力下位群3チームに分けられた。(表5)また、6チームの監督に対して行った、チーム状態の現状評価(福永のチームワーク機能の各要因を10段階で評価してもらった)を見ても、チーム力上位群の監督の評価は、チーム力下位群の監督の評価より明らかに高く、今回の群分けの結果は妥当であると言えるだろう。このとき同時に、上で作成した質問紙の項目分析を行なうために予備調査が行われた。

^{註1)} 北森義明(きたもりよしあき)1936年生まれ。順天堂大学教授、スポーツ健康科学部学部長。「人と組織の活性化」をねらいとした、企業やスポーツチームの教育プログラムのデザイナーファシリテーターとして活躍中。

^{註2)} 蔦宗浩二(つたむねこうじ)、1959年生まれ。順天堂大学体育学部体育学科卒。82年神奈川県立厚木東高校に保健体育科教諭として勤務。86年神奈川県立釜利谷高校へ転任。89年には京都国体少年男子バレーボール競技で優勝(神奈川選抜)、92年春の選抜高校バレー大会およびインターハイにて全国3位。94年春の選抜高校バレー大会、インターハイ、香川国体で三冠達成。96年福島国体優勝(神奈川選抜)98年には春の選抜高校バレー大会2位、インターハイ優勝。現在、神奈川県立岩戸高校勤務。

^{註3)} グループプロセスはチーム内に存在するコンテンツ(内容)とプロセス(過程)のうち、プロセスに注目し理解することでチームを理解していくという組織開発の技法の一つである。⁷⁸⁾

		N県a高校	K県b高校	M県c高校	県d高校	S県f高校	T県e高校
チーム機能要因	役割遂行度	8	10	7	5	5	4
	連携度	8	9	8	5	5	4
	協調性	6	10	8	6	4	4
	目標の統合度	10	10	8	7	4	4
	有効性	7	8	5	6	5	3
	相互理解・信頼	7	10	7	6	3	4
	コミュニケーション	7	10	9	6	3	5
	まとまり	8	10	8	6	4	5
	協力関係	9	10	7	7	4	5
	実力発揮度	6	8	6	6	5	5
チーム力群	上位群	上位群	上位群	下位群	下位群	下位群	

（4） 手続き

調査日時：平成12年11月17日～11月30日の期間

調査対象：N県a高校バレーボール部、K県b高校バレーボール部、M県c高校バレーボール部、I県d高校バレーボール部、T県e高校バレーボール部、S県f高校バレーボール部、計90名。

調査方法：対象チームに対し郵送法で行った。

調査表の構成：調査票の構成はフェイスシート、スポーツチームにおける信頼に関する項目（チーム信頼感、開放性、チームメイトとの関係の重要性、内圧に対する習慣的固定関係の重要性、チームメイトに対する用心深さ、正直さ公平さ）と、チーム効力感に関する項目、計43項目から構成され、リッカート・タイプ5件法で行った。

分析方法：得られた90名のデータを分析の対象とし、記入もれ作弄的等の回答チェックの後、テスト項目ごとに5件法（とてもそう思う、ややそう思う、どちらともいえない、あまりそう思わない、まったくそう思わない）の回答に5～1のいずれかの得点を回答に応じて与えた。各項目ごとに最大値、最小値、平均、標準偏差を算出し、著しく分布の偏りが見られる項目を除外した。

次にメンバー間の信頼に関する項目とチーム効力感に関する項目を別々に因子分析を行い、標準因子得点を算出した。次いで、理論仮説9「チーム信頼感とチーム効力感の双方が共に高い状態では、チーム力が発揮される可能性が高い」より、「チーム効力感」がチーム力の発揮を規定していると仮定し、その標準因子得点を従属変数とし、各因子との関係を説明するために重回帰分析を行った。

最後に、理論仮説と因子の解釈から、チーム力の高低における信頼因子に関する作業仮説を導き出し検証する。そのために、6チームの各標準因子得点の平均を用い、チーム力上位群・下位群で一元配置分散分析を行った。

データの解析に関しては、エス・ピー・エス・エス株式会社製、パソコン統計学ソフトSPSS 10.0 J for Windowsを用いた。

(5) 結果1

a) 因子分析

表6(巻末資料2参照)は、スポーツチームにおける信頼を測定するための43項目の平均と標準偏差および最大値最小値を示したものである。標準偏差の値が他の項目に比べ著しく小さい項目9、項目24、また平均±標準偏差の値が最大値を超えた項目19、項目25、計4項目を除外した。

因子分析は、メンバー間の信頼に関する項目と、チーム効力感に関する項目は、別々に分析された後、標準因子得点を算出した。

まず、メンバー間の信頼に関する32項目に対し、共通性の初期値を1とし、主成分分析を実行し、後続因子との固有値の差に基づいて5因子解を適当と判断した。バリマックス回転後、因子負荷量0.4に満たなかった項目13、項目15、項目18、項目23、項目36を除外し、残る27項目で再度同様の設定で主成分分析を実行した結果、表7(巻末資料3参照)の因子行列を得た。

全分散の中に占める各因子寄与の割合は、第I因子24.62%、第II因子14.40%、第III因子8.29%、第IV因子6.39%、第V因子6.24%であった。このとき5因子による累積寄与率は59.95%であった。

因子の解釈および命名は、因子負荷量0.40以上の項目を取り上げそれらの項目に共通する内容を推定しながら行った。第I因子に高い負荷量を示したのは、項目20「私のチームメイトは信頼できる」に代表されるように、チームメイトに対する信頼に関する内容である。またマイナスの負荷量を示した項目8「同じチームのメンバーでもふつう、口で言ってるほどにメンバーを信頼していない」に代表されるように、チームメイトへの不信感であり、信頼の逆転項目であるといえる。質問紙の構成概念の検討で行われた2つの軸、特定のチームメイトとの関係を重要視する傾向に関する項目に対しても、マイナスの負荷量を示していることから、内圧に対する習慣的固定関係を否定する内容であると解釈できる。そこで、上述したスポーツチームにおける信頼の理論仮説における、チーム信頼感の概念を反映していることから「チーム信頼感因子」と命名した。ただし、この因子は正の方向と負の方向を持った両極性因子である。

第II因子に高い負荷量を示したのは、項目11「何をするにつけ、他の友人よりもチームメイトとする方が安心できる」に代表されるように、チームメイトとの関係を重要視する内容であると解釈できる。そこで、この因子は構成概念として設定したチームメイトとの関係の重要性に関する項目から構成されていることから考えて、「関係重要視因子」と命名した。

第III因子に高い負荷量を示したのは、項目27「プレーで自分の持ち味を出す為に、普段から積極的な自己表現をするように心がけている」に代表されるように、チームメイトに対して開放的であろうとする内容であると解釈できる。そこで「開放性因子」と命名した。

第IV因子に高い負荷量を示したのは、項目14「自分の欠点は、時には自分の持ち味とな

る」、項目 6「私のチームでは、ポジションが取られてしまうのではと、いつも心配している必要はない」、項目 31「私はチームメイトがどのような考え方で競技に関わっているのか知りたい」（マイナスの負荷量）であった。これらの項目は、それぞれ自己を正当化したり、チーム内の競争のなさへの安心感、チームメイトへの関心のなさに関する内容で、チームに対してインヴォルヴメント^{註1}していないことを意味している解釈できる。そこで「チームに対する非打ち込み因子」と命名した。

第V因子に高い負荷量を示したのは、項目 35「私はどんな状況でも、不正直なことはしたくない」に代表されるように正直や公平さに行動する内容であると解釈できる。そこで「正直・公平性因子」と命名した。

続いて、チーム効力感に関する項目について、主成分分析（共通性の初期値 1）の結果、表 8（巻末資料 4 参照）のように 1 因子構造とみなされた（寄与率 63.34）。そこで、この標準因子得点をもってチーム効力感得点とした。

b) 尺度の信頼性の検討

尺度の信頼性をチェックする最も代表的な方法に再検査法がある⁴⁰⁾。そこで予備調査で得た 92 名の回答と、本調査で得られた 90 名の回答における、43 項目の平均および標準偏差の相関を求めたところ、表 9 のようになった。どちらも高い相関を示しており、一貫してほぼ同じデータが得られたという意味で、信頼性が高いといえよう。

表 9、再検査法結果

		1回目平均	2回目平均
1回目平均	Pearson の相関係数	1	0.0036
	有意確率 (両側)		0.9829
	N	43	43
2回目平均	Pearson の相関係数	0.0036	1
	有意確率 (両側)	0.9829	
	N	43	43
		1回目標準偏差	2回目標準偏差
1回目標準偏差	Pearson の相関係数	1	0.0947
	有意確率 (両側)		0.5772
	N	43	43
2回目標準偏差	Pearson の相関係数	0.0947	1
	有意確率 (両側)	0.5772	
	N	43	43

次に、メンバー間の信頼に関する 27 項目に対し、クロンバックの α 係数を算出したところ、 $\alpha = 0.67$ であった。少々低めの値であるが、山岸⁷²⁾の信頼の関連文献と比べても妥当な数値であると判断した。チーム効力感に関する 7 項目に対しクロンバックの α 係数を算出したところ、 $\alpha = 0.90$ であった。以上、本研究で作成されたスポーツチームにおける信頼尺度は内的一貫性があり信頼性は高いと判断した。

c) 重回帰分析

理論仮説 8「チーム信頼感はチーム効力感を高める」、理論仮説 9「チーム信頼感とチーム効力感の双方が共に高い状態では、チーム力が発揮される可能性が高い」より、チーム

^{註1} アーギリス⁴⁰⁾は、インヴォルヴメントを「現在に完結する事柄への打ち込みである」としている。

力は「チーム信頼感」と「チーム効力感」により規定されていることが、理論的に導き出された。そこで、チーム効力感を規定する信頼の要因を明らかにしようと考えた。

チーム効力感得点（標準因子得点）を従属変数とし、スポーツチームの信頼 5 因子（標準因子得点）を独立変数としフォワード・セレクション方式のステップワイズ回帰分析を行なった。その結果、有意水準 5% で、表 10 の 2 因子を選出した。

チーム効力感に対する 2 因子の説明率は、0.389 (R²) であった。因子ごとの説明率は因子 I 「チーム信頼感」が 0.355、因子 2 「関係重要視」が 0.033 であった。どちらも予測の方向はプラスであった。これによると、スポーツチームにおいてチーム効力感を喚起するには、「チーム信頼感」（内圧に対する習慣的固定関係から離脱し）および「関係重要視」（チーム内の結束を固める）を高めるべきであることが示唆された。

Step	独立変数	R2 乗	累積	回帰係数	t	有意確率
1	因子 I 「チーム信頼感」	0.355	0.355	0.596	6.776	0.000
2	因子 II 「関係重要視」	0.033	0.389	0.182	2.074	0.041

注)以下の因子は選択されなかった 数値は回帰係数)

因子 III 「開放性」	0.017
因子 IV 「チームに対する非打ち込み」	-0.121
因子 V 「正直・公平性」	0.032

(6) 結果 2

a) 仮説の設定

一連の理論仮説は、チーム力がチーム信頼感とチーム効力感によって発揮されていく事を説明している。このチーム力発揮とチーム信頼感およびチーム効力感の関係を明らかにする事を目的に、因子分析により得られたスポーツチームにおける信頼因子得点およびチーム効力感因子得点が、チーム力の発揮されているチームとそうでないチームでは差があるのかを明らかにしていく。

理論概念「チーム力」は、前述した条件に翻訳された。その条件から群分けされたチーム力上位群、下位群では、各信頼因子の標準因子得点において以下のことがいえるだろう。一連の理論仮説より、「チーム信頼感」、「チーム効力感」はチーム力の発揮に対し肯定的であるといえる。回帰分析結果より、「チーム効力感」に対して予測の方向がプラスであった「関係重要視」「開放性」「正直・公平性」に関しては、チーム力の発揮に対して肯定的だと考えられる。マイナスの方向であった「チームに対する非打ち込み」はチーム力の発揮に対し否定的であると考えられる、そこで以下の仮説を導き出した。

仮説 1: チーム力上位群はチーム力下位群よりも、「チーム信頼感」の因子得点の平均が高い。

仮説 2: チーム力上位群はチーム力下位群よりも、「チーム効力感」の因子得点の平均が高い。

仮説 3: チーム力上位群はチーム力下位群よりも、「関係重要視」の因子得点の平均が高い。

仮説 4: チーム力上位群はチーム力下位群よりも、「開放性」の因子得点の平均が高い。

仮説 5: チーム力上位群はチーム力下位群よりも、「正直・公平性」の因子得点の平均が高い。

仮説 6: チーム力下位群はチーム力上位群よりも、「チームに対する非打ち込み」の因子得点の平均が高い。

b) 分散分析

以上の作仮説を検証するため、チーム力上位群、下位群の間で比較をした。表 11 はチーム力上位群、下位群における各標準因子得点の平均と標準偏差を示したものである。

一元配置分散分析の結果、表 12 の結果となった。「チーム信頼感」の因子得点について、チーム力上位群の平均が下位群の平均よりも有意に大きかった ($F=10.41, p < .002$)。「関係重要視」($F=.43, p < .512$)、「開放性」($F=.18, p < .669$)、「チームに対する非打ち込み」($F=.78, p < .381$)、「正直・公平性」($F=.20, p < .653$)の因子得点については、群間に有意差は見られなかった。「チーム効力感」については、チーム力上位群の平均が下位群の平均よりも有意に大きかった ($F=39.70, p < .000$)。

表11、チーム力上位群、下位群の人数および各因子得点の平均と標準偏差

	チーム力	人数	平均値	標準偏差
チーム信頼感信頼得点	上位群	40	0.346	0.915
	下位群	42	-0.329	0.975
関係重要視得点	上位群	40	0.075	1.063
	下位群	42	-0.071	0.943
開放性得点	上位群	40	-0.049	1.117
	下位群	42	0.046	0.886
チームに対する非打ち込み得点	上位群	40	-0.100	1.020
	下位群	42	0.095	0.983
正直・公平性得点	上位群	40	0.051	1.001
	下位群	42	-0.049	1.009
チーム効力感得点	上位群	43	0.580	0.798
	下位群	47	-0.530	0.867

表12、チーム力上位群下位群による標準因子得点の分散分析結果

		自由度	平方和	平均平方	F 値	有意確率
チーム信頼感得点	グループ間	1	9.32	9.323	10.41	0.002
	グループ内	80	71.68	0.896		
	合計	81	81			
関係重要視得点	グループ間	1	0.44	0.437	0.43	0.512
	グループ内	80	80.56	1.007		
	合計	81	81			
開放性得点	グループ間	1	0.19	0.186	0.18	0.669
	グループ内	80	80.81	1.010		
	合計	81	81			
チームに対する非打ち込み	グループ間	1	0.78	0.779	0.78	0.381
	グループ内	80	80.22	1.003		
	合計	81	81			
正直・公平性得点	グループ間	1	0.21	0.206	0.20	0.653
	グループ内	80	80.79	1.010		
	合計	81	81			
チーム効力感得点	グループ間	1	27.67	27.667	39.70	0.000
	グループ内	88	61.33	0.697		
	合計	89	89			

(7) 考察

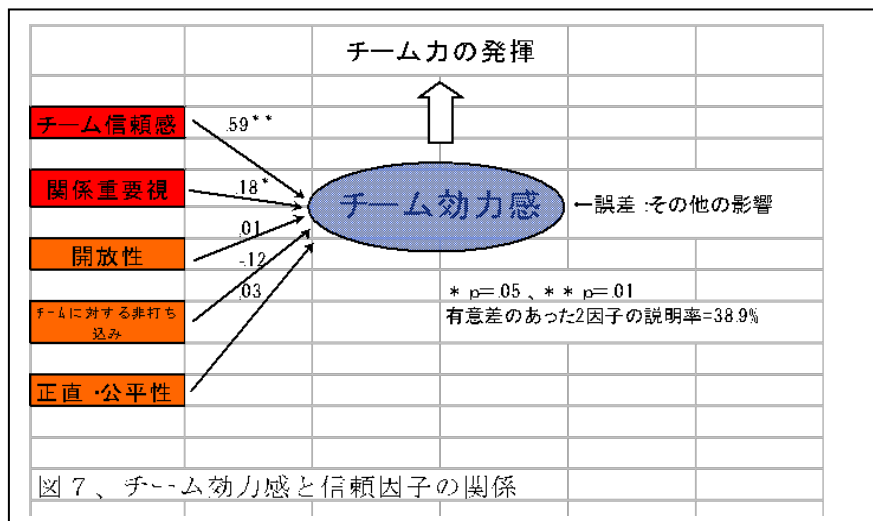
a) 因子分析結果の考察

因子分析により抽出された 5 因子は、質問紙作成の際の構成概念にほぼ対応しており、妥当性の高い尺度であることが示唆された。しかし、因子 I 「チーム信頼感」に構成された項目のなかで、メンバーに対する信頼に関する項目と、内圧に対する習慣的固定関係に関する項目が同じ因子を構成していた。このことは、本来であれば区別されるべき概念であるはずが、今回の調査対象では区別されなかったことになる。これは、チーム力の上位群、下位群を一括して因子分析したことによる影響ではないかと考えられる。しかしながら、特定のチームメイトに対してだけ信頼することが、マイナスの負荷量を示した結果に関して、少なからず信頼と安心の区別を示唆する内容であるといえるだろう。

また、因子 IV 「チームに対する非打ち込み」が新たに抽出されたことに関しては、大変大きな意味を持っていると考えられる。アージュリス⁵⁴⁾は、グループのプラス規範として、「個性を十分に発揮できる」「相互信頼」「思いやり」「内的コミットメント(インヴォルヴメント)」をあげている。「個性を十分に発揮できる」は因子 III 「開放性」や「チーム効力感」に、「相互信頼」は因子 I 「チーム信頼感因子」に、「思いやり」は因子 V 「正直・公平性因子」に、「内的コミットメント (インヴォルヴメント)」は因子 IV 「チームに対する非打ち込み」にそれぞれ対応していると考えられる。この意味において、信頼の枠組で行われた因子分析からこのような因子を抽出できたことは、チーム力を発揮するうえで、信頼の役割の重要性を示唆するものといえるだろう。

d) 重回帰分析結果の考察

ここでは重回帰分析結果を、理論仮説8「チーム信頼感はチーム効力感を高める」に関し考察していく。図7は、チーム効力感とスポーツチームにおける信頼因子の関係図である。



チーム効力感に対するスポーツチームにおける信頼の第I因子「チーム信頼感」、第II因子「関係重要視」をあわせた説明率 (R^2) は 38.9%であった。特に、「チーム信頼感」は高い説明力をもっている (35.5%)。個別的信頼の「広がり」と「強さ」を測定しているこの2つの因子、特に「広がり」を測定している「チーム信頼感」因子が、「チーム効力感」に対し大きな説明率を持っているということは、「チーム効力感」を高めるにあたり、チームのメンバーは個別的信頼を強化するよりはむしろ拡張していくことが重要である、ということを示唆するものである。また、チームメイトとの関係が強化されている状態では、チームに対しインヴォルヴメントしている可能性が高く、第IV因子「チームに対する非打ち込み」がマイナス方向に関係している結果が出ていることは、「チーム信頼感」と「関係重要視」が「チーム効力感」を規定していることを補足的に説明していることになるだろう。したがって、理論仮説8「チーム信頼感はチーム効力感を高める」は、ほぼ支持されたといってよいだろう。

c) 分散分析結果の考察

分析の結果、仮説1「チーム力上位群はチーム力下位群よりも、『チーム信頼感』の因子得点の平均が高い」、仮説2「チーム力上位群はチーム力下位群よりも、『チーム効力感』の因子得点の平均が高い」は支持された。仮説4「チーム力上位群はチーム力下位群よりも、『開放性』の因子得点の平均が高い」は支持されなかった。また、仮説3「チーム力上位群はチーム力下位群よりも、『関係重要視』の因子得点の平均が高い」、仮説5「チーム力上位群はチーム力下位群よりも、『正直・公平性』の因子得点の平均が高い」、仮説6「チーム力下位群はチーム力上位群よりも、『チームに対する非打ち込み』の因子得点の平均が高い」は、その傾向が認められたが、支持されなかった。

図8は各因子得点の平均をチーム力上位群、下位群で比較したグラフである。チーム力上位群において「チーム信頼感」得点の平均が有意に高かった。これは、今回の基準で選

ばれたチーム力の上位群のチームメイトへの信頼が、下位群よりも広がっていたことを意味している。つまり、チーム力上位群では、内圧に対する習慣的固定関係から離脱し、個別的信頼を拡張しているということである。なぜならば、チーム信頼感因子を構成する項目が、特定のチームメイトとの関係を重要視することを否定し、チームメイトへの信頼の広がりを肯定することを意味しているからである。

チーム力上位群において「チーム効力感」得点の平均が有意に高かった。この結果から、チーム力の発揮しているチームでは、チームに対し高い自信を持っていることが示唆された。したがって、仮説1、2が支持されたことにより、理論仮説9「チーム信頼感とチーム効力感の双方が共に高い状態では、チーム力が発揮される可能性が高い」の説得力は高まったといえるだろう。

有意差の見られなかった「関係重要視因子」においては、チーム力の上位群の方が下位群よりも高い水準にあることが予想されたが、図8のようにその傾向は出ているようである。「正直・公平性」においても同様の傾向が見られる。「チームに対する非打ち込み」については、チーム力下位群の方が上位群よりも高い水準にあることが予測されたが、その傾向は出ているようである。しかし、有意差はなかったものの「開放性」に関しては、予測とは逆の傾向を示していた。つまり、チーム力を発揮しているチームでは、そこでのチームメイトの関係はオープンで、ありのままの自分でいられるのではないかという予想に反し、自分を押さえチームのために我慢をしているような状態にある可能性を示す結果であった。

この結果は、対象チーム群が高校生で15～17歳という、社会的、心理的にも成長過程にあることから、もたらされたのではないだろうか。また、バレーボールという競技の特性上、狭いコートの中で6人が自分の決められた役割をこなさなければならないということが、選手に何らかの対人関係における心理的圧迫感を与えているのかもしれない。これはどのスポーツにも共通すると考えられるが、高校生のレベルで自らの能力が最も活かされる場所を認識し、その役割をチームで果たすということは、なかなか難しいであろう。この意味では、チーム力上位群では、下位群よりも開放的であるという意識よりは、「チームのためにがんばるんだ」という意識の方が強かったために、このような分析結果となったのではないだろうか。

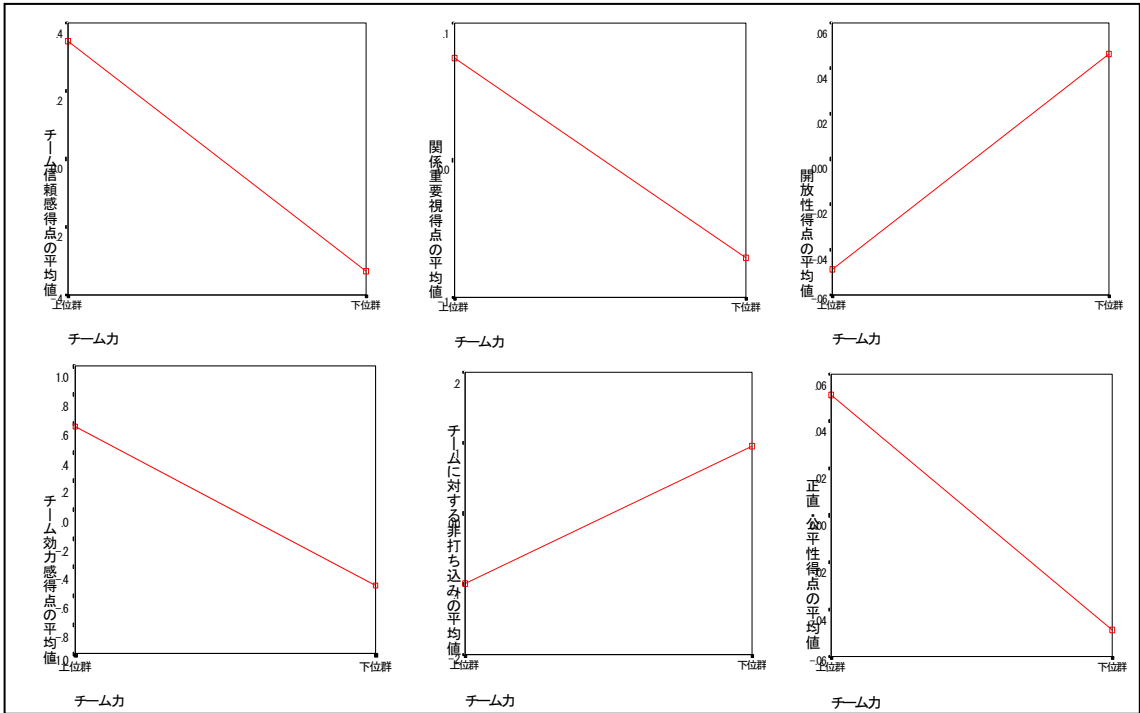


図8、チーム力上位群、下位群における標準因子得点の比較

第5章 結論

本研究は、チーム力の継続的発揮を信頼によって説明することを目的として始めた。そこで、スポーツチームにおける信頼概念の整理を行い、山岸の「信頼の開放理論」の概観からスポーツチームにおける信頼の理論仮説を導き出した。これらは信頼の関係強化・拡張の側面に注目し、特に関係拡張の側面がチーム力の発揮に大きく影響しているのではないかと考え論を進めた。しかし、調査研究の結果、関係強化・拡張の側面だけではなく、個人の能力発揮を規定する要因としての機能を果たしている可能性が示唆された。

スポーツチームにおける信頼に関する理論仮説は以下の9つであった。

理論仮説 1「スポーツチームには、大きな社会的不確実性が存在する。よって、山岸理論命題 1 よりスポーツチームに信頼は必要である」

理論仮説 2「社会的不確実性の生み出す問題に対処するためスポーツチーム選手がとる対処法で一般的なのは、社会的不確実性そのものを低減させるためのコミットメント関係の形成である」

理論仮説 3「内圧に対する習慣的固定関係は、社会的不確実性を低下させる（主観的な安心感を得られる）が、機会コスト（他の関係で状況に応じたより良いプレーを得る可能性をあきらめる）を伴う」

理論仮説 4「機会コストが大きい状況では、内圧に対する習慣的固定関係にとどまらない方が有利である」

理論仮説 5「スポーツチームの選手は、内圧に対する習慣的固定関係では社会的不確実性に対処できないことに気づき、この関係を強化（相手の意図に対する情報の蓄積）することで個別的信頼を築き上げる」

理論仮説 6「個別的信頼は選手のプレーを挑戦的にさせ、選手は成功体験の可能性が増すことによりプレーの自信を増していく」

理論仮説 7「個別的信頼が生起することで、他の選手を信頼することへの誘因が高まり、その結果チームメイトとの関係が拡張される」

理論仮説 8「チーム信頼感はチーム効力感を高める」

理論仮説 9「チーム信頼感とチーム効力感の双方が共に高い状態では、チーム力がらせん状に高まる可能性が高い」

調査研究は、山岸らの信頼概念および「信頼の開放理論」から導き出された、スポーツチームにおける信頼概念および信頼の理論仮説を、スポーツチームにおける信頼の実態を解明することにより、その妥当性と有効性を明らかにすることを目的に行った。その結果、質問紙調査 1 では、選手はチームメイトを信頼する際、高い技術を持っていることを前提とし、選手の人格部分を評価しているという、スポーツチームにおける信頼概念を支持するものであった。また、理論仮説についても、KJ 法の分析結果より、「自信」に関する記

述を析出できたことは、理論仮説に自信概念を導入したことの有効性を示唆するものであった。

質問紙調査2では、これまで主にチームワーク研究で明らかにされてきた、いわゆる「よいチーム」に対し、その条件から抽出した代表サンプルの信頼に関する調査結果が、チーム力の発揮の説明論理を肯定するものであった。因子分析によって発見された有力な要因（チーム信頼感、関係重要視）が、回帰分析によってチーム効力感との強い関係性を発見できた。つまり、チーム効力感をチーム信頼感と関係重要視によって説明できたということは、信頼が自信を生起させる可能性が示唆されたといえる。この結果は、チーム力発揮の信頼による説明に自信概念を導入したことの有効性が示されたといえる。さらに、分散分析によって、チーム力の上位群においてチーム力下位群よりも、チーム信頼感とチーム効力感が共に高いことが明らかとなった。以上の結果は、信頼は関係の強化・拡張に留まらず、個人の能力の発揮を規定する要因として機能している可能性を示唆している。つまり、信頼によって個人が十分に実力を発揮することが可能となり、信頼によって個の力は束ねられる。すなわちこれは、個の総和としてのチーム力発揮を信頼によって説明できたことを意味している。

以上の結果より、個別的信頼が個人の能力発揮を規定する要因としての機能が示唆されたことにより、個人の総和によるチームの力の発揮は説明されたといえる。しかし、個人

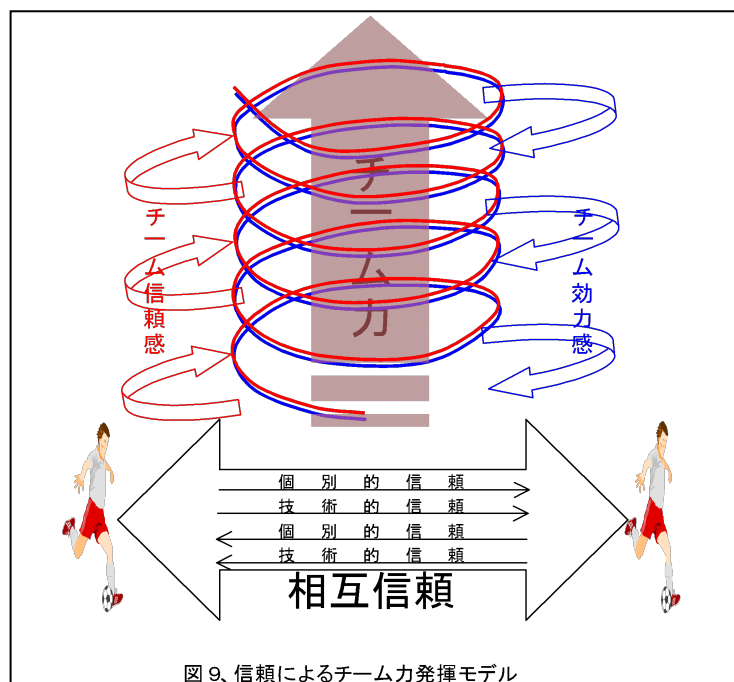


図9. 信頼によるチーム力発揮モデル

の総和を超えたチーム力の発揮は説明されていない。この結果は、やはりチーム力発揮には一般的信頼が大きく関わっていることを示唆しており、本研究の最終的な目的である個人の総和を超えたチーム力の発揮が、チームメイト一般を信頼する一般的信頼も視野に入れたチーム信頼感が、キーポイントになってくることが明らかになったといえるだろう。

以上の結果を踏まえ、チーム力の発揮を可能とする信頼のモデルを図9に示した。これはメンバー同士の個別的信頼が、チーム力の発揮に到るまでをモデル化したものである。個別的信頼と技術的信頼を共に成長させた選手達は、チーム信頼感とチーム効力感が相互作用的に発展していき、結果としてチーム力を発揮していくと考えられる。つまり、信頼の能力発揮を規定する要因としての機能が、個人の実力を十分に発揮させ、信頼の拡張機

能がチームの能力の十分な発揮を可能にしていると考えられる。ここで示す相互信頼とは、個別的信頼と技術的信頼が共に存在しているチームメイトの成果に対する期待としての信頼が醸成された状態である。

また、今回対象となった各チームの監督の中で、実績を多く残してきたチームの監督の共通点として、「チームとして成長するためには個々の自立が最も大切なことである」ということを聴き取ることができた。このことは、チーム内で選手がチームメイトを信頼し、

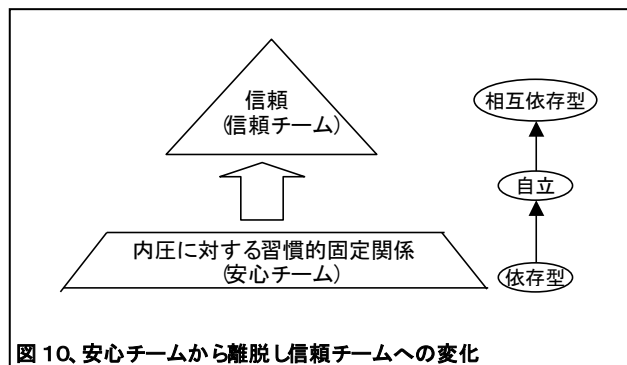


図 10、安心チームから離脱し信頼チームへの変化

自分の能力を十分に発揮するためには、個の人間としての成熟が求められることを意味しているのではないだろうか。つまり、北森のいうソーシャルトレーニングとしての信頼の機能である。北森³⁰⁾は、チームと個人の成長には、フィジカルトレーニング（体力）、メンタルトレーニング（気力）、ソーシャルトレーニング（ものの見方・考え方の自立）の3つによって達成されるとしている。つまり、チームがチーム力を十分に発揮し、試合で勝つためには、選手のフィジカルトレーニング、メンタルトレーニングをバランスよく適材適所で発揮するためのソーシャルトレーニングの役割が重要であるということだ。信頼は北森の言うソーシャルトレーニングとしての役割をなしているのではないだろうか。図 10 のように、チームが安心状態から離脱し信頼状態になる過程で、個々の選手は自立し成熟していくことが予想される。チームが安心状態の時点では、選手同士の関係はお互いが依存し合う関係となっている。この関係から離脱していく過程で選手は自立していき、チームが信頼状態となった時点では、個々の自立を前提とした相互依存的な関係になっていくのではないだろうか。

このような視点に立つと、選手としての成長と個人の人的成長は、切り離して考えることはできない問題であるのかもしれない。このことはスポーツそのものが、人間の成長を促す機能を持ち合わせている可能性を示唆しているといっていよう。

以上により、スポーツチームにおけるチーム力を理解する上で、信頼が非常に重要な役割を果たしていることが示唆された。なお、本研究を発展させることによる最終的な目的、スポーツチームにおけるチーム力発揮を可能とする「スポーツチーム信頼理論」の構築は、さらなる研究の継続が必要となる。そこで今後の課題として、以下のことが挙げられる。今回の調査研究より、各理論仮説の妥当性と有効性が示されたが、因果関係が明確になったわけではない。そこで、各理論仮説ごとの統制的・実験的研究による因果関係の検討が必要であろう。また、質問項目の内容に関する再検討、ならびに競技種目、対象の拡大により、理論仮説の一般化が必要であろう。そして何よりも、一般的信頼をも視野に入れた、チーム力の解明である。本研究では、個別的信頼をスポーツチームにおける信頼と定義し、

個別的信頼の総和をチーム信頼感と捉え議論を進めてきた。しかしこれは、「『俺たちの』チームは……」というような一般化されたチームに対する信頼感ではなく、この信頼感がチーム力という巨大な力を発揮するだろうという、本研究の真の目的は果たされていない。つまり、個別的信頼による個人の総和によるチーム力の説明はできたといえるが、チームへの一般化した信頼感が、個人の総和を超えたチーム力の発揮を可能にするということを説明するには到らなかった。そこで、チーム力の発揮と信頼状態の違いを明らかにするために、人格的にも技術的にも成熟したプロスポーツチームに対して調査を行う必要があるだろう。

今後これらの検討を通して、チーム力の継続的発揮を可能にする「スポーツチーム信頼理論」として、スポーツチームの最大の目標である「勝利」への貢献が可能となることだろう。

第6章 要約

本研究は、スポーツチームの最大の目標である勝利への貢献を目的とした研究である。スポーツチームには様々な人格や能力の持ち主が共存しており、これらの能力の効果的発揮には、チーム内の対人関係の効率化は重要なテーマであると考えられる。そこで、対人関係を円滑にする「信頼」に着目した。つまり、チームメイト同士が信頼関係によって結ばれることにより、個人の力がスムーズに発揮されると考えたのである。また、集団はときに、個人の単なる総和とは考えられない巨大な力を発揮することが、しばしば見られる。このような大きな力が発揮された集団では、成員同士が強い信頼関係で結ばれているのではないかと考えた。そこで、個人の総和を超えたチームとしての力を「チーム力」と定義し、その力の発揮を、山岸俊男らの心理学的研究を基盤とした信頼理論の枠組を導入することで説明しようとした。

スポーツチームがチーム力を効果的に発揮していく過程を、山岸の「信頼の開放理論」を構成する6つの命題を活用し、以下の9つの理論仮説を導き出した。

理論仮説 1 「スポーツチームには、大きな社会的不確実性が存在する。よって、山岸理論命題 1 よりスポーツチームに信頼は必要である」

理論仮説 2 「社会的不確実性の生み出す問題に対処するためスポーツチーム選手がとる対処法で一般的なのは、社会的不確実性そのものを低減させるためのコミットメント関係の形成である」

理論仮説 3 「内圧に対する習慣的固定関係は、社会的不確実性を低下させる（主観的な安心感を得られる）が、機会コスト（他の関係で状況に応じたより良いプレーを得る可能性をあきらめる）を伴う」

理論仮説 4 「機会コストが大きい状況では、内圧に対する習慣的固定関係にとどまらない方が有利である」

理論仮説 5 「スポーツチームの選手は、内圧に対する習慣的固定関係では社会的不確実性に対処できないことに気づき、この関係を強化（相手の意図に対する情報の蓄積）することで個別的信頼を築き上げる」

理論仮説 6 「個別的信頼は選手のプレーを挑戦的にさせ、選手は成功体験の可能性が増すことによりプレーの自信を増していく」

理論仮説 7 「個別的信頼が生起することで、他の選手を信頼することへの誘因が高まり、その結果チームメイトとの関係が拡張される」

理論仮説 8 「チーム信頼感はチーム効力感を高める」

理論仮説 9 「チーム信頼感とチーム効力感の双方が共に高い状態では、チーム力がらせん状に高まる可能性が高い」

以上の理論仮説をもとに、スポーツチームの選手に対する質問紙調査の結果、因子分析により「チーム信頼感」、「関係重要視」、「開放性」、「チームに対する非打ち込み」、「正直・公平性」の5因子が抽出された。重回帰分析により「チーム効力感」を規定する要因として、「チーム信頼感」、「関係重要視」が有力な説明力を示した。次いで分散分析により、「チーム信頼感」因子と「チーム効力感」に関して、チーム力上位群・下位群においてその評価が異なった。

これらの結果により、スポーツチームにおける信頼の理論仮説の妥当性と有効性は示されたが、チーム力発揮を規定する「スポーツチーム信頼理論」として一般化するには、今後の継続的研究を要する。