

高校野球部員のコミットメントと競技成績に関する研究

Study on the relationship between organizational commitment and competition results in high school baseball club members

1K10C466 吉越 大輔

主査 作野 誠一 先生

副査 木村 和彦 先生

【目的】

組織コミットメントの研究において企業に対する研究はいくつかあるが、この考え方をスポーツチームに適用している研究はこれまでのところ見当たらない。企業における組織コミットメントに関する様々な考え方をスポーツに当てはめて考えることは可能であろうか。これが本研究の問題意識の核心である。この問題意識に基づき本研究の目的を設定した。

本研究の目的は、高校野球の環境において部員のコミットメントを高めることがチームにとって有益であるかどうかを明らかにすることである。本研究では南(2010)のコミットメントプロファイルの考え方を採用し、強いチームのコミットメントプロファイルの存在を明らかにすることで、高校野球のチームマネジメントに役立てることができると考えた。以上より、下記3点の研究課題を明らかにすることが本研究の目的である。

- ①コミットメントを高めることの有効性を示すこと
- ②強いチームのコミットメントプロファイルを見出すこと
- ③チーム作りのためのマネジメントの一つとして提案すること

【方法】

本研究では高校時代野球部に所属していた大学生を対象としてアンケート調査を行った。アンケート調査では最後の選手権大会の結果が「下位(1~2 回戦敗退)」、「中位(3~4 回戦敗退)」、「上位(5 回戦以上進出)」それぞれ約 40 サンプルの回収をめざし、配布数は 130、有効回収数は 130 であった。ここで得られたデータについて一元配置の分散分析を行い、どのようなコミットメントプロファイルが存在するかを検証した。

【結果】

情緒的コミットメントにおいて下位、中位、上位の間で有意差はみられなかったが、功利的コミットメント(以下CC)において有意差がみられ、多重比較の結果、下位と上位の間に有意差がみられた。情緒的コミットメント(以下AC)については有意差がみられなかったが、項目ごとの一元配置の分散分析を行った結果、問5「所属していた部は私にとって、大きな価値があった」と、問7「私は所属していた部に一体感を感じなかった」において有意差がみられ、

多重比較の結果、問5では下位と上位、問7では下位と上位、中位と上位の間で有意差がみられた。功利的コミットメントにおいても項目ごとに一元配置の分散分析を行った結果、問9「所属していた部を辞めようと思っても、辞める事は非常に困難だった」と、問11「所属していた部に残っていた理由の1つは、他に入りたい部活動がなかったからである」、問13「他に入りたい部活動があったとしても、すぐに転部するのは正しい事だとは思わなかった」において有意差がみられた。多重比較の結果、問9では下位と上位、中位と上位の間に、問11でも下位と上位、中位と上位、問13では下位と上位の間に有意差がみられた。

【考察とまとめ】

一元配置の分散分析を行った結果、上位のチームは下位のチームと比較して、ACとCCどちらも高い数値を記録した。このことから、部員のコミットメントを高めることがチームにとって有益であるといえる。また、2つのコミットメントプロファイルを見出した。2つのコミットメントプロファイルとは、情緒的コミットメントと功利的コミットメントの両方が高いコミットメントプロファイルとACが高くCCは中程度のコミットメントプロファイルであった。このことは、高校野球部員は競技に愛着を持っているといえる。

また、上位のチームではCCが高いことが示された。このことは下位や中位のチームと比較して多くのものを犠牲にしているためだと推測できる。それだけ、他の競技を行うことや部を辞めることに対する抵抗を大きく感じているといえる。

これらのことから、功利的コミットメントを高めるようなアプローチを選手たちに行えば、チームが強くなることにつながるといえる。例えば、部員それぞれに役割をつける(部への貢献意識を持たせる働きかけ)、チーム全員や何人かのメンバーで協力して行うトレーニングの開発(一体感を持たせる働きかけ)、入部の際簡単なセレクションを行うこと(やめにくい環境づくり、所属している事に誇りを持たせる働きかけ)などが考えられる。

組織コミットメントの考え方をスポーツチームに当てはめている研究がこれまでのところ見当たらない中で、功利的コミットメントを高めることの有効性を示すことができたことは本研究の大きな意義であるといえよう。