

# 経済成長と達成動機

馬場道夫

経済現象の中に心理的要因があることを指摘することは、比較的容易なことである。特に、マーケティングにおける購買動機や経営学における人間関係の問題は、最近注目されている事柄である。また、一般消費者や従業員の如き水準ばかりでなく、経営者の意志決定においても、合理的な側面ばかりでなく、非合理的な感情や動機の側面があり、心理的要因が指摘されている。<sup>(2)(4)</sup>

いうまでもなく、経済現象とて、人間より発する社会現象であるから、人間的要因なしにこれを説明し、予測することができる筈がない。経済成長のような大きな巨視的な現象であっても、この例外となる筈はない。歴史的に見ても、Weber,<sup>(5)</sup> Schumpeter<sup>(11)</sup> を初め、経済的発展が心理的要因、人間的要因によって説明されていることは、少なくないであろう。しかし、この統計的実証は容易なことではない。最近、性格、社会心理学の権威である McClelland<sup>(11)</sup> によって、この大胆な試みがなされた。そこで、彼の論を中心として、経済成長における心理的要因を考察してみたい。

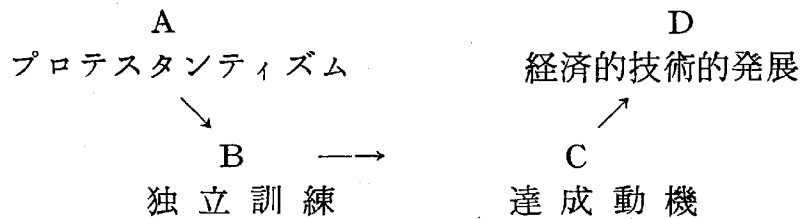
## 達成動機の概念

経済成長が、いかなる要因によって規定されているかは、経済学上の複雑な問題であろう。人口・資源・文明の程度・歴史・経済地理学的環境などの条件は、いうまでもないことである。しかし、McClelland の論の第1歩は、このような要因の外に、心理的要因があるのではないかというところから始まる。彼は数人の経済学者による経済成長の説明を述べた後に、心理学的色

彩を持った説明の例として、Weber, Rostow の論などを紹介している。

経済的成長における人間的要因としては、いずれも、経営者の役割が重視されている。経営者は、いわば、営利のために行動する。利益動機によって行動する。これが、資本主義の発展をもたらした大きな要因として、古くから考えられている。これに対して、Weber の論は、資本主義の発展したのは、プロテスタントの精神にあり、働くことに価値を見出す精神にあったとしたのである。もちろん、これに対しても多くの反論が提出されている<sup>(5)</sup>。McClelland は、特にこの Weber の論に注目し、これを Achievement Motive (達成動機) と関係づけた。

彼は、もともと、性格心理学者であって、1951年、優れた性格論を著書として表わし、その中で、特に性格と動機づけの関係について、他の性格論とは異って、かなり重点的に論じた。彼は、その後、人間の臨床的な動機の研究にその努力を集中し、続いて1953年、達成動機の測定に関する詳細な研究を単行本として出版した<sup>(7)</sup>。彼の動機理論については、別に簡単に述べてあるし、本稿の範囲を逸脱するので、特に触れないが、彼が人間動機の研究についての現在の最高権威であることは、まちがいが無い。続いて彼は、1955年 *Studies in Motivation* の編集をなし、これを公刊した<sup>(8)</sup>。その中に自分の数編の論文を乗せているが、それよりも重要な点は、彼は Freud をはじめとし動物に関する研究まで、広く主要な動機づけに関する論文をまとめようとしたことである。また、既にその中に Max Weber の『プロテスタントの倫理と資本主義の精神』より一部を抜萃して乗せている。この外、経済的条件と動機、宗教と動機の関係についている論文を含めていることは、動機づけの研究に関する論文集としては、誠に特異なものといわなければならない。また同年、『達成動機の社会的結果』という論文を、動機研究で有名なネブラスカ・シンポジウムで発表した<sup>(9)</sup>。そのシンポジウムで次のような図式を提出した。



Weber の論は、AとDの関係を発見したものであるが、実際には、AはBを生ずる——プロテスタントの両親は、その子供に独立的訓練をなし——これが達成動機を高める、つまりBはCを生じ、このCはDを促すとしたのである。このように、経済的成長に人間形成、動機を媒介させたところに、彼の論の特徴がある。そして、この論を更に発展させ、単に Weber の論だけでなく、経済的成長と動機づけが、いかなる関係にあるかを全世界的な水準で総合的に研究し、実証しようとした試みが *Achieving Society* <sup>(10)</sup> であった。彼の論の最も重要な部分は、達成動機の客観的測定法にあるので、これについて述べておく必要がある。

達成動機はむしろ測定することによって定義される。空腹が、食物を与えられないことによって生じ、食物摂取への行動が生ずることによって定義されるように、達成動機は、教示によって業績をできるだけあげるべく努力させるべき条件を作り出すことによって生ずるとされる。例えば、実験者は次のように教示する。

あなたに与えられた検査は、一般的な知能水準を検査するものです。この検査は、ワシントンの行政官、戦時中のOSS（戦略事務局）の事務候補者を選ぶために作られたものです。したがって、一般知能に加えて、個人の総合判断力、場面を正確に、敏速に評価する能力を明らかにするものです。つまり、人がリーダーとして適しているかどうかを示すものです。…(pp.102) <sup>(7)</sup>

要するに、個人の自我に触れて、自己の能力を最大限までに発揮させるような条件を作るのであり、これが達成動機と呼ばれているものの意味である。この教示を与えられた後に、12分のアナグラム検査（言語検査の一種）が与えられ、次いで、T.A.T.の図版（工場で働く2人の男、机に向って

いる学生など)が示される。そして、これについて空想物語りを作るようにいわれる。そして、この条件が、他の特に達成動機を生起せしめない条件と比較される。

達成動機強度の算出のためには、一種の内容分析が行われる。その際、その得点の算出方法が問題である。研究の結果、先の動機づけられた条件では、卓越の基準（優れていることを示す標準となるもの）、首尾よくやる、首尾よくしようと欲することなどのことに、多くの言及がなされていることが、明らかとなった。ここで、これらの標準に関する言及の数を数えることによって、得点が算出され、達成動機の強度とされるのである。詳しい採点法は、1953年の *The Achievement Motive* に述べられている<sup>(7)</sup>。この場合、いかなる内容が、達成動機として数えられるかは、あまり重要ではない。動機づけられた場面において、言及の度数が増加するものが、達成動機の得点とされるからである。ただ、達成動機の目標、その手段に対する言及、その妨害、内的欲求に対する言及、成功、失敗の表現が、達成動機の得点算出の基準になっていたことは、興味あることである。

次に、この達成動機の高い者は、低い者に比べていかなる行動を示すであろうか。達成動機の高い者は、エッセイを書かせると、その語数が多く、アナグラム検査での学習が早く、加算成績も良いなどの結果が知られている。

同様の図版を用いた方法で、空腹、友好、権力、恐怖、攻撃などの動機について測定が試みられている。また、図版による空想物語りによらずに、簡単な線書きの図を書かせることにより、その図の形態から達成動機を測定する方法も考案された。これらについては Atkinson の編輯による論文集に述べられている<sup>(1)</sup>。従来投影法による人間動機の測定法が、質的な面ではかなり知られていたが、客観性に乏しく、量、強度の測定がほとんどできなかったために、これらの人間動機強度の客観的測定法は、誠に画期的なものといわなければならない。

## 達成社会

このような方法によって知られた達成動機を、経済的成長と関係づけた第一歩は、欧米諸国の1人当り消費電力が、カソリック優勢国ではプロテスタント優勢国よりも低いこと、また、プロテスタントの両親を持つ少年は、カソリックの少年よりも達成動機が高いことを示すことより始まる<sup>(10)</sup>

宗教の教義を別として、人間が個人個人によって社会的成功の度合が異なるように、国家によってもその成功の度合は異なるであろう。我国の戦後の経済的発展は、世界の注目するところであるから、我国は成功せる社会の一員に数えられるであろう。このような社会を達成社会と呼ぶ。

さて、何をもって経済的に成功した社会というかは、経済学的にいても、最も困難な問題である。McClellandは、そのために、国民1人当り消費電力、国民所得をその測度として用いた。熱帯の国家を除いた30国について、1925年と1950年における国際単位で表わした国民所得とその増加額を調べ、これより30国全体の平均についての回帰直線を算出した。更に、これより1949～1952年の経済成長量についての各国の予測値を決定し、各国の実際のその期間の経済成長量とその予測値からの差を算出する。次いで、30ヶ国についてのその予測値からの差の平均M、標準偏差S.Dを計算する。各国の成功度Sは次の式によって表現されるであろう。<sup>(注)</sup>

$$S = \frac{X - M}{S.D} *$$

ここでXは各国の予測値と実際の成長量の差である。

このようにして決定された各国の成功度は、達成動機強度と相関がとられる。この場合の達成動機は、各国の小学校のリーダー（読本）から抜萃した比較的的空想的物語であると判断された文章から測定される。その結果、1925年の読本から得た動機水準と成功度との相関は、0.25であり、電力消費量

(注) 成功度という用語及び計算式は説明の便宜のために、ここで仮りに用いられたのであり、原文にはない。

については、0.53、電力、国民所得合算して0.46の相関を得た。これに対して、1950年のリーダーからの達成動機と経済的成功度との相関は、ほとんどなく、電力、所得合せて-0.08の相関であった。つまり、読本について測定され達成動機は、25年後の経済的成長を或程度予測しようという結果を生じたのである。しかも、同年の間では達成動機と経済成功度との間には相関がなかったのである。これは誠に驚くべき事実といわなければならない。特に、0.43という相関は、電力と国民所得との相関が、0.382であることを考えるときに、改めて大きな値であるということがわかる。

更に、1950年の達成動機水準と1952~1958年の電力による経済成功度との相関は0.43を示し、再び有意な相関を得た。この場合は、予測した年から僅か数年後のことである。このような短期間に読本からの達成動機と相関があることは、かえって種々の疑問を提出するかもしれないが、この期間には大きな戦争も不況気もなく、安定していたので、達成動機がよく経済的成長に表現されたのであると考えられている。

なお、参考までに我国の成長の地位を述べておくと、1950年の達成動機は39ヶ国中下から7位、期待された成長からの偏差は-0.04で丁度中央値となっている。達成動機と経済成長があまり一致しないので、他国に比べ、我国の経済成長が達成動機による因子負荷量が少ないのではないかなど、色々の問題を考えさせる。

細部については色々の問題点があり、今後更に厳密な検討を要するであろうが、達成動機の測度が経済成長と関係づけられたことは、明らかである。

更に、McClelland は過去の達成社会についてこの研究を進めている。読本のような材料を用いることができないので、詩、散文など現在まで残された文章を取りあげ、その達成動機を測定する。このように文章の分析による動機研究は、非常に便利なものである。また、経済的発展の度合を示す数値を見出すことは容易ではないが、時代に応じて、それぞれの成功度を求めている。

ギリシャ時代はアテネをその中心と仮定し、アテネの貿易圏をもってその経済的繁栄の指数とした。かくして、B.C.400年頃に最高の成功度を示し、その前後は、かなり急激に成功度が下がっている。また、別に求めた達成動機の指数は、B.C.700年頃に最高であり、以後低下する傾向にある。両者の最高点の間には300年の開きがある。

同様にスペインについてその達成動機と経済的成功度を調べた。成功度は年間の新世界への出港船舶トン数によった。歴史的にはスペインの繁栄は、A.D.1500年から1600年といわれ、その出港トン数は、16世紀中頃に急激に多くなり、その水準は17世紀初めまで続き、以後再び減少している。これに対して、達成動機は14世紀中頃に高く、以後下降している。この両者の最高点の差は、ほぼ200年である。

英国については、16世紀から19世紀初めまで調べられている。英国には、この時代に多くの文学作品があるので、達成動機の調査には不自由がない。経済成功度としては、ロンドン港への石炭移入量で示されている。第1期は17世紀中期を中心とする1回目の繁栄の時期、18世紀を通じての衰退の時期、19世紀初頭から始まる2回目の繁栄の三期がある。最後のこの繁栄は産業革命の結果である。再び興味あることには、達成動機と経済的成功とは、ほぼ正確な対応関係をみせる。但し、達成動機は、約50年、経済的成功に先行している。英国について特に注意すべきことは、John Wesley らによるメソジスト教会に基づくプロテスタント再興の時期が、18世紀初期にあったことである。この時期に丁度達成動機は上昇し、それに続いて経済的成長が認められる。これは Weber の論を再び実証していることになっている。

19世紀初期から20世紀にかけては、アメリカに例がとられ、特許数が経済的成功度として用いられ、再び達成動機との一致した関係が見出されている。両者の時間的なずれは、ほとんどみられない。これは、特許数が他の経済指数よりも達成動機と比較的直接的に結びつけられるためであると解釈されている。

最後にインカの例が示されている。インカには文字がなかったので、壺にかかれた模様から、達成動機が算出された。成功度としては、建築物の数が用いられている。両者には一応の関係が確かめられている。

上記の歴史的な研究では、特に経済的成功と達成動機の変動の時間的なずれについて留意して、説明してきた。ギリシャ、スペインの例では、時代は僅か三つの部分にしか分けられていない。特に達成動機の最高点が定められていないが、少なくとも動機と成功の間には100年、200年単位のずれが認められるのに対して、イギリス、アメリカの例では、それが50年以下のように縮められている。これについては十分明確な説明がなされていない。この点の説明が十分なされないと、達成動機—経済成長の連関は疑問に思われてくる。

なお、達成動機の外、友好性の動機、権力への動機、価値的態度について検討がされている。友好性と経済的発達とは、ほとんど関係が認められていない。権力に対しては、同様に、経済的成功との結びつきは見出されなかったが、友好動機が低く、権力に対する動機の高いことが、全体主義国家の一つの特徴として見出されている。

価値的態度についても測定がなされた。14の態度が経済的成功と関係あるものとされたが、この仮説の中で承認されたものは、次の5つであった。いずれも経済成長を促すと仮定されている。

- ① 反伝統主義的傾向は経済成長を促進する。
- ② 役割関係の強調。不特定の人間に対して、あいまいな関係を持つのではなく、教師—生徒、使用者—従業員のような、明確な役割関係を持つこと。
- ③ 集団の目的が仲間の圧力によって守られる傾向。
- ④ 合理性の強調に関する項目の中で勤勉に働くことが経済成長速度の速い国により多く述べられている。達成動機と同じではない。
- ⑤ 自然のために協力する傾向。オランダの海岸堤防のような場合。



但し、物質的、経済的要求が、経済成長と関係づけられなかったことは興味あることである。

McClelland は最初の三つの仮説をまとめて、他人指向性と呼び、これが達成動機とは別に、経済成長を増進するものとした。アメリカ人や日本人は他人指向的で、ドイツやインドはこの傾向がより少ないことを明らかにした。そして、これはいわゆるクラブ活動、グループ活動から生ずるものであることを示そうとした。ドイツ人はより他人指向的でないという欠点を、他人に対する義務感、正直などを植えつけることによって補っているとした。

現在ではなく、過去の心理現象である各時代の達成動機が測定でき、それと経済成長との関係が決定されたということは、評価すべきことであろう。また、他の種の動機、態度について研究されたことも重要である。いずれにしても、1国の経済が、その国の文章の内容と関係するというのは、もし統計的な証明がなければ、殆ど信ずることのできぬことであろう。

ただ、この論は、動機、価値態度に集中しており、他の多くの心理的要因が無視されている。例えば、知能、一般的性格、資源・環境がその国民に影響する方法、その結果生じた国民的性格、そのような環境の下に規定されたものとしての獲得動機などほとんど無限の問題がある。

### 企業家の行動と特性

達成動機が経済成長を促すものとされたが、この両者を媒介する重要な役割を果すものとして、企業家の行動が研究されている。企業家的役割を果す行動として次のものがあげられている。

- (a) 危険応受 (Risk-taking)。中程度のものを好む。
- (b) 活動的及び新しい手段による活動。
- (c) 個人的責任。
- (d) 行動の結果の知識。
- (e) 将来への可能性の予期。

## (f) 統率的技術。

(a) 実業家的行動には不確定な状況で意志決定をしなければならぬという要素がある。企業は、絶えず予想しえない事態にさらされ、また規定の道程というものは確かなものではない。つまり、賭をするという積極的な気持がなければ、企業家として行動しえないであろう。

このような危険応受の性質を輪投げのような実験場面で、児童、学生などを用いて研究して、ほぼ次のような結果をえた。達成動機の高い者は、成功の確率が中程度の距離から投げる者が多いが、低い者には一定の傾向はなく、むしろ初めに与えられた場所から投げる傾向があるという。しかし、実際にポーカーで賞金をとれるときには、最も成功の確率の高いものを、高い達成動機のものが多く選んだ。この現象については、Aktinson のモデルによる説明がなされているが、その説明の要点は、賞金のない場合の成功感、困難度の高い程大きいということである。また、成功の確率が与えられており、選択を許さないときには、高達成動機群は、成功率の少ない条件程、その作業成績をあげたという。このように危険を含む場面において達成動機の高い者は、かえって良く努力する傾向がある。

他方、実業家の行動にはこの種の危険性、冒険性があり、McClelland は数例をあげて、実業家は敢えて危険を犯し、また自己の能力に自信を持っていることを説明している。(b)~(f)についても達成動機との関係が検討されている。

## 利益動機と達成動機。

企業家は自己の個人的利益、物質的利益のために行動しているのだという考え方があつた。本稿の初めにおいても少し述べておいた。達成動機の高い者は、金銭的利益に対していかなる行動を示すであろうか。実験場面では、金銭が報酬として与えられないとき、達成動機の高い者は、弱い者よりも良い成績を示すことが多い。しかし、一度金銭が報酬として与えられると、達成動機の高い者は、かえって成績が低下する。他方、この動機の弱い者は、こ

の場合に成績が良くなるので、“強”と“弱”の差はなくなってしまう。また輪投げの条件では、成功に対してどれだけの報酬が与えられるべきかたずねると、高い達成動機を持つ者は、低いものよりも、目標までの距離が多くなるに従いより多くの金額を要求した。これは高い者は低い者よりも仕事をすることに対してより多くの価値を与えていると解釈できるであろう。以上のことから、達成動機の高い者は、金銭的報酬を期待しないけれども、達成したことに対する認知を金銭の形で求めるのであるとした。つまり金銭は、成功の象徴なのであり、この意味で求められるのである。このようにして、達成動機の高概念は、プロテスタンティズムと結びつけられようとしていたのだが、全くそれとは無縁なものとなってしまっている。金銭が成功の象徴となるのでは、単に成金根生になってしまうのではないか。

#### 職業選択と達成動機

職業選択には、好みの順序があり、アメリカ、日本、ブラジル、ドイツ、インドを通じて、科学者、探検家は比較的よく好まれる職業である。株式売買、広告業などの実務に対する好みは、他の国よりもアメリカ、日本においてより強い。特に日本について、達成動機の高い者と低い者を、4つの職業水準について比較したところ、高い者は低い者よりも実務的な職業をより多く好んでいることが分った。また、全体の傾向として、高い者は、低い者よりも、社会的地位の高い職業をよりよく好む傾向を示した。

日本及びアメリカの分析によって、上流階級の子弟の達成動機は、科学者に対する好みとかなり大きい正の相関を示し、中流階級の子弟は、工場管理者に対する好みと高い相関を示した。このことは上流階級の子弟で達成動機の高い者は科学者、中流階級の高い者は管理者を選び易いということを意味している。つまり、中流階級の高達成動機者は、最高の地位の科学者よりも、現実的な目標である実務的管理者を選ぶ。かくして、実務という職業の地位は、必ずしも高いものではないけれども、中流階層から高い達成動機の者が補給されるであろう。

このような解釈に対して、全く別な解釈が成立するかもしれない。中流階級の子弟はより金銭的に欠乏しており、その成功の目標として金銭的職業を選び、上流階級は、比較的金銭的に満足しているために、比較的非金銭的職業を選ぶという解釈である。達成動機に重点を置くあまりに、研究の分析法が片寄ってしまっているのではないであろうか。

### 実務家の特性

まず、アメリカにおいて大学卒業生と、実務高級管理者との比較では、後者がより高い達成動機を示した。また、医学、法律など高級職と実務管理職との比較が、アメリカ、イタリー、トルコ、ポーランドについてされたが、トルコ以外は管理職の方がより高い達成動機を持っていることが分った。但し、トルコにおいても指導的な実業家は、中級の管理者よりも、高い達成動機を示したという例もある。特にこの際、会社の所有は達成動機に関係のないことが、指摘されている。また同じ実業であっても、販売関係者の達成動機が高い。ただ、やゝ解釈の困難な点は、中程度の給与の管理者が達成動機が高く、また父の職業水準が中程度の者が、やはり達成動機の高いことである。この点に関して十分説明がされていない。最高位又は、それに近づいた者が達成動機が減少してくることは、考えられることであるし、社会学的分析もこのことを暗示している。<sup>(3)</sup>興味ある問題であるが、管理職の動機づけとして、別の機会に論ずることとしたい。

次に、管理者の出身階層についての研究がまとめられている。トルコ、イタリー、メキシコ、アメリカ、ポーランドの比較において、トルコの管理者は上流階級出身者であることが多い点が目立つ。これとは逆に、ポーランドでは、下層階級出身者が多い。この調査の範囲に限れば、発達した国では比較的各階層から平均して管理者が出ているのに対して、発達の遅れた国では、ブルーカラー出身者が少ない。しかし、いずれの場合でも、中流階級の出身者は、他の階級の出身者より、多いことが示されている。

価値態度については、管理職と高級職との比較がされている。管理職者は

中程度の危険応受を好み、個人的責任には定まった傾向はなく、結果の知識を知ることを好み、達成された地位についての信念を持ち、これに励み、他人指向的である。

なお、ヘルメスの精神、達成動機の起源の二章があり、最後に要約の形で経済成長の促進の章が加えられている。

### 動機づけと経済成長

全体として、利益動機は達成動機であることが分ったこと。人間は環境によって作られるばかりでなく、人間がその経済的環境の創造者であること。この二点が、一般的な議論としては、重視さるべき概念であったろう。したがって、経済現象は人間の達成動機によって起される。経済成長は達成動機によって促進される。極端に表現すればこのようになるであろう。

やゝ細かい経済成長の動機づけからの促進方法を見れば、次のものがあげられている。

他人指向性の増大

達成動機の増加

父親の支配的優位の減少

などである。最後の一般的計画の中で、達成動機の低い国にあっても、その動機の高い実業家を選び出し、それを援助することが必要であるとしている。

また、McClelland の論の大筋を追ってみると、経済的發展は、達成動機と正の相関がある。実業家的行動を中程度の危険応受的行動であるとし、達成動機の高い者はこの傾向を持っている。また、この動機の強い者は、比較的に高い地位の職業に就くことを好む。そして、実際に管理職にあるものは、達成動機が高い。達成動機の高い者は、幼児児童期において独立訓練を受けたものであった。かくして、独立訓練は、経済的發展を生ぜしめるという関係が予想される。

このとき、経済成長が心理学的媒介概念によってのみ説明されるというこ

とは、もちろん可能ではない。しかし、経済活動が、結局、人間の手で行われることを考えるときに、心理学的媒介なしで経済成長を説明することは、正しいことではないし、正確な方法とも思われない。その際に、心理的媒介が具体的にいかなる役割を果すかについて、ひとつの実例をあげたことは、大きな意味がある。

しかし、実業家、達成動機といった特定の問題より更に範囲を拡げて、動機づけ一般を考えるとき、更に別の考察さるべき多くの問題が残されていることに気づくであろう。

第1に、一国の経済成長が、実業家、管理者によって達成されるという考え方は、果して、正しいものであろうか。最初に、一般国民の読本から達成動機が測定されたのであるから、実業家以外の人々の動機についても考えねばならぬであろう。消費に対する傾向、生活水準の向上といった面に人々が意欲を示さない場合、労働の促進が生じないこともまた事実であろう。但し、彼の分析ではこれは経済的成長と結びつけられることができなかった。このことは、実際に生産を担当している労働者の作業動機が国の経済成長と関係のないことを暗示している。また、一般消費者の消費傾向も経済的成長と関係しないであろうことを示している。

この問題について彼の論から見出しうるひとつの説明は、管理者が長期的な計画性を持つというものである。<sup>(10)</sup> (p. 237) 直接生産に従事する者にとっては、その個人個人の努力は瞬間的にその生産に反映される。特に手工業的段階では当然である。しかし、短期に集中的に労働することは、疲労や労働力の損失を生じて、結果としては長期間の生産がかえって減少するということが生じうるであろう。かくして、長期的に、ある期間内で生産をより多くあげようとすることは、短期間の問題とは全く別のものになってしまう。ここにおいて、個人の従業員にせよ、その管理者にせよ、管理の重要性が考えられねばならぬ。作業動作の速度が個人の統制下でない自動化された工程にあっては、この管理努力が長期的生産にとって極めて重要なことである。こ

ここにおいて、管理努力は実業家的行動のひとつの典型とされるであろう。ここに経済成長と実業家の本質的關係があると思われる。

第2に、経済的成長は、技術的革新、発達に重要な關係があるとされているが、人々の努力がこの面に向けられたときに経済成長は促進されないであろうか。つまり技術者の動機づけは問題にならないであろうか。アメリカの経済成長の分析において特許承認数が経済的成功の尺度とされていた。科学技術者、科学研究者は、社会的地位の高い職業とされるから、ここにも達成動機の高い者が入る可能性がある。科学研究者については証明がされていた。しかし、同時に、この種の職業には高い知能が要求されるから、またその職務に興味を見出し、動機づけられるのも、知能の高い者であろうから、各国の知能水準の比較もされねばならぬし、科学者となる性格、態度の研究も必要である。特に管理の面で新しい科学技術が発達しつつあることを考えるときに、科学者の役割はますます大きなものとなるであろう。

第3には、経済的成長と一般的動機づけの關係をより正統的に行うためには、達成動機といった動機のひとつひとつを測定することではなく、生活行動、特に経済的行動の動機を全般的に測定する方法を案出することが必要である。その中でいかなる動機がいかなる割合で含まれているかを知る必要がある。T.A.T.のような投影的な方法も必要ではあるが、その調査方法が難しいことを考えるとき、質問紙法を用いることもできないこととは思われない。もちろん、これは歴史的過去の経済現象には用いられない。いずれにせよ生活行動を支配する種々の動機が全体でどの位の強さであり、その中で経済的成長と關係するのはどれであり、その關係する割合はそれぞれどれだけであるかを知る必要がある。

この問題に關係して、そもそも達成動機という概念が直観的な色彩が強いということもある。なるほど、その定義の方法は客観的であるが、動機相互の關係が十分規定されていない。また動機づけの分類も直観的である。因子分析などの方法で、客観的、理論的の分類が必要である。

著者の分類で、<sup>(2)</sup>群居性（友好）、自己主張（権力）については、一応の証明がなされているが、独立、逃避（不安）、攻撃、被保護性、他の生理的要求、自己性愛については、これから検討されねばならぬであろう。常識的にいってあまり関係がないとされても、関係がないという証明もまた必要なものである。

達成動機の源については、今回は十分検討されなかった。この点については別の機会に譲る。しかし、達成動機について歴史的な考察をする場合には欠かせぬ問題である。特に産業に対する教育の意味について述べるときに欠かせぬものであろう。現在の我国の人々の生活動機、もしその言葉を使うことが許されるならば、時代精神は、いかにあるのであろうか。そして、これが次の時代の精神をいかに作るのであろうか。この問題は決して経済的成長と切り離すことはできないし、我国の運命とも切り離すことはできない。

#### References

- (1) Atkinson, J. W., (Ed.), *Motives in Fantasy, Action, and Society*. Princeton, N. J.: Van Nostrand, 1958.
- (2) 馬場道夫：生活動機と金銭(I), 小樽商科大学「商学討究」第12巻・第3号 1961年11月. pp. 31~55.
- (3) — 労働意欲の理論的分析, 小樽商科大学「商学討究」第14巻・第1号 1963年6月 pp. 15~38.
- (4) Hickman, C.A., and Kuhn, M. H., *Individuals, Groups, and Economic Behavior*. New York: The Dryden Press, 1956.
- (5) 梶山 力 訳 マックスウェーバー著 プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神, 有斐閣, 昭和13年。
- (6) McClelland, D. C., *Personality*. New York: Holt, 1951.
- (7) McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A., and Lowell, E. L., *The Achievement Motive*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1953.
- (8) McClelland, D. C., (Ed.), *Studies in Motivation*, New York: Appleton-Century-Crofts, 1955.
- (9) McClelland, D. C., *Some Social Consequences of Achievement Motivation*. In Jones, M. R., (Ed), *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln; Univer. of Nebraska Press. 1955.
- (10) McClelland, D. C., *The Achieving Society*. Princeton, N. J.: Van Nostrand, 1961.
- (11) Schumpeter, J. A., *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press, 1934.