

「性格による労働に対する価値観の違い」の分析

村上史悦¹ 木村太一² 伊藤七海³

要約

怠惰な人ほど自分の労働に対する価値を高く評価し、IKEA 効果が発揮されやすいと仮説を立てた。ビッグファイブ理論を用いた性格診断と IKEA 効果を測るアンケート調査を行い、その結果、怠惰な性格の人ほど IKEA 効果が発揮されやすいことが明らかとなった。

はじめに

我々は、行動経済学の一つの理論である「IKEA 効果」に着目した。IKEA 効果とは、労働を加えた対象物に価値を感じるという理論である。ダン・アイエリーらによる過去の研究から、その効果は明らかにされている。そこで私たちの経験や性格分析などの先行研究を参考にし、労働価値に関する仮説を立てた。⁴『怠惰な好奇心をめぐる一考察』（小谷敏 2016）では、人間の怠惰な一面こそが好奇心を掻き立てていることを指摘している。怠惰な人ほど自分の労働に価値を感じやすいのではないかと考えた。実験では、労働価値が性別や職業、性格によって左右されるかを検証した。実験の結果、性別や年齢によって大きく差が出ることは無かった。しかし、怠惰な性格の人ほど労働価値が高く IKEA 効果が発揮されやすいことが明らかになった。考察では、これらの実験結果をもとに考えられる新たな理論を提唱する。

1. 仮説

『怠惰な好奇心をめぐる一考察』より、人間の怠惰な一面が好奇心を掻き立てていることから、怠惰な人ほど自分の労働に対する価値を高く評価し、その結果、IKEA 効果が発揮されやすい。

¹ 村上史悦 同志社大学経済学部経済学科 cgef0481@mail3.doshisha.ac.jp

² 木村太一 同志社大学経済学部経済学科 cgef0310@mail3.doshisha.ac.jp

³ 伊藤七海 同志社大学経済学部経済学科 cgef0214@mail3.doshisha.ac.jp

⁴ 小谷 敏. 2016. ゲゲゲのヴェブレン — 「怠惰な好奇心」をめぐる一考察—人間関係学研究：社会学社会心理学人間福祉学：大妻女子大学人間関係学部紀要 18 巻,77-89.

2.1. 実験

まず、10代から50代までの男女約50人を対象に googleforms を用いてアンケート調査を実施した。アンケートには、年齢・性別・職種・性格診断の結果・行動価値に関する質問を設けた。性格診断には、”嘘を見抜く性格診断 BIG5-BASIC” を用いて実験を行う。この性格診断では、120問の問題から人の性格を、外向性・協調性・誠実性・神経症傾向・開放性の5つの特性に分類する。（それぞれの特性パーセンテージで分類する。）

例：外向性：内向 40% 外向 60%

外向性：心が内向きか外向きかの度合い

協調性：他者に対する接し方

誠実性：物事に対する姿勢

神経症傾向：精神的な安定性

開放性：想像力や好奇心の度合い

”嘘を見抜く性格診断 BIG5-BASIC” は、人の性格を突き詰めると上記の5つの特性に統合されるという「ビッグファイブ理論」に基づいて作られた自己分析ツールである。行動価値に関する質問では、家具の写真（完成前・後）を用いて以下の2つについてアンケートを実施する。

問1：あなたは、ホームセンターに行って写真のような組み立て式の家具を購入しました。購入した部品から、2時間かけて組み立てました。あなたにとって、この家具はどれくらいの価値がありますか。価値を（0～10）で入力してください。10に近ければ価値が高いものとする。

問2：後日、以前組み立てた家具と全く同じものが完成品として売られていました。あなたにとって、この売られている家具はどれくらいの価値がありますか。前問と比較して数値を記入してください。

この2つの質問の相違点は、自分が組み立てるという動作を行うか行わないかの点にある。今回の実験では、後者に比べて前者の問いの価値が高かった場合（数値が高い場合）その人にとって労働に対する価値は高く、IKEA 効果が発揮されやすい人と判断する。

・労働価値が高く IKEA 効果が発揮されやすい人の回答例

問1：10 問2：5

・労働価値が低く IKEA 効果が発揮されにくい人の回答例

問1:4 問2:9 or 問1:5 問2:5

⁵問1と問2の数値の差を「前後差」と定義し、値が大きければ IKEA 効果が大きいとする。

2.2. 結果要約

上記の実験の結果、大きく2つのことが明らかになった。1つは、IKEA 効果はやはり性格によって効果の差があるということである。2つは、人間の性格形成において「外向性の大きさ」が他の要因に大きく影響しているということである。つまり、心が外向きの人は、協調性などの性格を評価する他の指標も高く、心が内向きの人は他の指標も低くなるということである。

2.2.1. [表1] 各性格間と IKEA 効果の相関分析

		相関					
		外向	強調	勤勉	論理	創造	差
外向	Pearson の相関係数	1	.382**	.519**	.361**	.374**	-.242
	有意確率 (両側)		.003	<.001	.005	.003	.063
	度数	60	60	60	60	60	60
強調	Pearson の相関係数	.382**	1	.486**	.253	.209	-.111
	有意確率 (両側)	.003		<.001	.051	.109	.398
	度数	60	60	60	60	60	60
勤勉	Pearson の相関係数	.519**	.486**	1	.465**	.497**	-.204
	有意確率 (両側)	<.001	<.001		<.001	<.001	.118
	度数	60	60	60	60	60	60
論理	Pearson の相関係数	.361**	.253	.465**	1	.255*	-.186
	有意確率 (両側)	.005	.051	<.001		.050	.155
	度数	60	60	60	60	60	60
創造	Pearson の相関係数	.374**	.209	.497**	.255*	1	.030
	有意確率 (両側)	.003	.109	<.001	.050		.818
	度数	60	60	60	60	60	60
差	Pearson の相関係数	-.242	-.111	-.204	-.186	.030	1
	有意確率 (両側)	.063	.398	.118	.155	.818	
	度数	60	60	60	60	60	60

** 相関係数は 1% 水準で有意 (両側) です。

* 相関係数は 5% 水準で有意 (両側) です。

⁵ 池田まさみ・森津太子・高比良美詠子・宮本健司 (2020) . 利用可能性ヒューリスティック 錯思コレクション 100

表 1 より 1%水準で有意な相関があったのは、外向と協調、外向と勤勉、外向と論理、外向と創造、協調と勤勉、勤勉と論理、勤勉と創造となった。したがって、外向性が高ければ他の要素(協調、勤勉、論理、創造)も高くなる傾向があり、外向的か内向的かは性格に大きく関与していることが分かった。また、各性格と IKEA 効果の相関は有意では無く、相関分析では性格別の効果の違いは見られなかった。

2.2.2. 性格別の前後差の平均値

次に、最も値の大きかった性格をその人の性格とし、性格グループ間での平均値を比較する。結果は以下ようになった。

[表 2] 性格グループ間での平均値

報告書			
差	平均値	度数	標準偏差
最も強い性格			
外向	.29	7	2.289
協調	1.10	10	2.961
勤勉	.78	9	1.563
情動	.75	4	2.500
創造	-.75	4	1.893
怠惰	3.40	5	3.847
内向	2.75	4	3.304
排他	2.60	5	2.302
保守	.00	6	1.673
論理	2.50	6	3.082
合計	1.27	60	2.667

怠惰なグループの平均値が最も高く、創造のグループの平均値が最も低いという結果になった。

2.2.3. 対応のない t 検定

ここでは、外向性（内向群と外向群）、協調性（協調群と排他群）、誠実性（勤勉群と怠惰群）、神経症傾向（論理群と情動群）、開放性（創造群と保守群）のそれぞれの特性に加えて、男と女で IKEA 効果の差について違いがあるのか調べる。つまり、内向群と外向群、協調群と排他群、勤勉群と怠惰群、論理群と情動群、創造群と保守群、男性と女性の

間に統計的に有意な差がある存在するか調べるために、対応のない t 検定（等分散を仮定した 2 標本による検定）を行う。今回は、それぞれの特性の中で大きい方をその人の特性とする。

例) 外向性：内向 40% 外向 60%の場合この人は、外向的な人と判断する。

内向群と外向群、協調群と排他群、勤勉群と怠惰群、論理群と情動群、創造群と保守群、男と女で分析した結果、勤勉群と怠惰群との間にだけ差があることがわかった。分析結果を以下に記す。

[表 3]誠実性（勤勉群と怠惰群）

t-検定: 等分散を仮定した 2 標本による検定		
	怠惰	勤勉
平均	2.222222222	0.64285714
分散	7.830065359	7.84494774
観測数	18	42
自由度	58	
t	2.002135895	
P(T<=t) 片側	0.024976846	
t 境界値 片側	1.671552762	
P(T<=t) 両側	0.049953693	
t 境界値 両側	2.001717484	

$t(46)=2.0021$ 、 $p=0.04995$ から、勤勉群と怠惰群の群間は 5%水準で有意だった。

上記の分析結果により、有意水準を 5%にして分析した結果、勤勉群と怠惰群には差があることがわかった。

3. 考察

以上の実験結果と分析の結果によって、明らかになったことは、「怠惰な人ほど、自分の労働に対する価値を感じやすい」ということである。一般的に面倒くさがりの方は、作業に取り組むことに対する抵抗が大きく、作業を完成させるまでの時間も比較的長いとされている。労働すること自体がある意味特別な活動であると考えれば、勤勉な人よりも自分の労働に対して感じる価値は大きいと考えられ、この結果は納得できる。

この、「怠惰な人ほど、自分の労働に対する価値を感じやすい」人間の性質を、「ナマケモノの排便理論」と命名し、この研究のまとめとする。ナマケモノはその名の通り運動量が少なく、木の上でほとんど動くことはない。仲間との接触も少なく、動物界でも内向的な動物である。しかし、排便の時だけ地上におりる必要がある。この行動には多くのリスクが伴うが、生きる上で不可欠な行動である。詳しくは、[ナマケモノ、危険なトイレ旅の見返りは | ナショナル ジオグラフィック 日本版サイト \(nikkeibp.co.jp\)](#)を参照してもらいたい。排便をするというナマケモノの労働は、非常に価値の大きいものであり、この実験結果に類似する部分があると考えた。

4. 終わりに

表1、表2、表3の実験結果から、怠惰な性格の人ほど労働価値が高く IKEA 効果が発揮されやすいことが明らかになった。

今回は人の性格を突き詰めると上記の5つの特性に統合されるという「ビッグファイブ理論」に基づいて実験を行った。しかし、人間の性格のわけ方は他にもたくさんある。例を挙げると、岡田斗司夫が定説する4タイプなどがある。今後は「ビッグファイブ理論」で分類されていない性格でも分析する必要がある。

5. 引用文献

岡田斗司夫、『人生の法則「欲求の4タイプ」で分かるあなたと他人』、朝日新聞出版、2011/2/25、246 ページ

Norton, Michael I., Daniel Mochon, and Dan Ariely. 2012. "The IKEA Effect: When Labor Leads to Love." *Journal of Consumer Psychology* 22 (3) (July): 453–460.

NATIONAL GEOGRAPHIC,(2014).ナマケモノ、危険なトイレ旅の見返りは. [ナマケモノ、危険なトイレ旅の見返りは | ナショナル ジオグラフィック 日本版サイト \(nikkeibp.co.jp\)](#)

嘘を見抜く性格診断 BIG

<https://big5-basic.com/front/index.php?route=logis/diagnosis>