

割引商品に対する衝動性と性格の関係性の研究

内田 大夢 (22011040hu@tama.ac.jp)

1. 問題と目的

豊沢・竹橋(2018)は割引商品に対する衝動性とそれまでの金銭などに関する生活史との関係性について検討した。社会経済地位(SES)と割引食品に対する衝動性の関係は、幼少期 SES と食の貧困経験とともに有意であり、相関分析の結果、食の貧困経験と割引食品に対するネガティブな認知の関係が示された。

何故人は衝動的に物を買ってしまうのだろうか、どういときに衝動的に物を買ってしまうのだろうかと考えた。たまたま何も考えずかうときなどがあると思った。楽観的な人は物を何も考えずに買ってしまうときがあるのではないか、ポジティブに考えられる人は衝動的に物を買う傾向があるのではないか。

本研究では割引商品に対する衝動性と楽観・悲観尺度の関係性についてアンケートによって調査した。

仮説としては楽観的な人は、衝動的に物を買う可能性が高く、悲観に関しては低いという可能性があると考えられる。

2. 方法

多摩大学の学生、学外の学生や社会人、男女計 35 人を対象者として調査をし、全員が分析対象者となった。

豊沢・竹橋(2018)の論文を用い、衝動性に対しての設問を衝動性(6項目)、計画性(3項目)、認知(4項目)に分け、6件法で質問をした。

“割引品を見つけると、つい買ってしまう”、“買うべきかどうかを深く考えずに、割引品を買ってしまう”などの衝動的購入(6項目)に回答を求めた。

楽観、悲観の尺度についても外山(2013)用い、楽観性、悲観性それぞれ 10 項目ずつの設問にし、4 段階評定の 4 件法で回答を求めた。

3. 結果と考察

それぞれの衝動性、計画性、認知、楽観、悲観の 5 項目の平均値を算出し、相関分析を行った。

研究では、割引商品に対する衝動性と楽観的な人と分析の結果、有意な相関は得られなかった。楽観的な人ほど割引商品に対する衝動性が高いとは言えず、計画性、認知の 3 つの項目でも妥当性に欠ける数値が出てしまった。ネガティブな人ほど衝動性に駆られるかといった内容も、ポジティブな人の衝動性に対する信ぴょう性が高いと思われたが、数値の低さから適切ではないという結果が分かった。

また楽観・悲観尺度の楽観性の値を使って高群と低群で分け、衝動性、計画性、認知の平均値を使って有意性があるか t 検定を行ったが、3 つとも条件間に有意な差は得られなかった。このことから本研究の「割引商品に対する衝動性と楽観・悲観尺度の関係性」について関係性はあまりないことが分かった。

5. 引用文献

豊沢 純子・竹橋 洋毅(2018).割引品に対する衝動性と生活史についての関係性, 社会心理学研究,第 34 巻,第 2 号,2018 年, 78-84.

外山 美樹 (2013).楽観・悲観性尺度の作成ならびに信頼性・妥当性の検討, 心理学研究,第 84 巻, 第 3 号, pp. 256- 266.

表 1. 衝動性と楽観、悲観尺度の相関分析表

	楽観	悲観	衝動性	計画性	認知
楽観	-	-0.905 **	-0.170 ns	0.033 ns	-0.012 ns
悲観		-	0.290 +	-0.010 ns	0.110 ns
衝動性			-	0.496 **	0.322 +
計画性				-	0.342 *
認知					-