

『慶應マーケティング論究』
第18巻 (Spring, 2022)

多忙性とその顕示性が知覚ステータスに及ぼす影響

周 辰安

既存研究は、時間の顕示的消費を行って多忙性をアピールした人のステータスは、より高いと知覚される、と主張した。しかし、彼らは、多忙性をアピールする際の顕示性が高い場合についてのみ議論しており、それが低い場合については考慮できていない。そこで本論は、アピールされた多忙性の知覚と、多忙性の顕示性の知覚を弁別した上で、はたして本当に多忙性のアピールがステータスの高さに帰着するか、再検討を行う。

第1章 はじめに

「忙しさ」という言葉は、現代の消費者を表す重要な言葉の1つとなっており、多くの人がかつてないほどの忙しさを感じている (Darrah, Freeman, and English-Lueck, 2007; Adam, 1991; Schulte, 2014)。近年、先進国を中心に過密なスケジュールを抱えて、多忙な生活を過ごすことを良しとする風潮が、人々の間でますます主流となってきている。実際、既存研究においては、人々が知覚する忙しさと自己重要感との間に正の関連があることが示唆されている (Rutherford, 2001; Gershuny, 2005, 2011; McGinnity and Russell, 2007)。加えて、人は、自身が忙しいと認識することによって、自己統制感を高めることもあり (Kim, Wadhwa, and Chattopadhyay, 2019)、時として、自身の忙しさを、自らに与えられた特権 (Gershuny, 2005) や良い人生の証 (Neff, 2006) として捉えることすらある。

このように、忙しさに関する研究は数多く行われてきたが、それらの中でも本論の趣旨に照らしてとりわけ注目すべき研究に、Bellezza, Paharia, and Keinan (2017) がある。Bellezza, *et al.* (2017) は、仕事で忙しい生活を過ごしている人、つまり、多忙性が高い人の方が、余暇の豊富な生活を過ごしている人、つまり、多忙性が低い人に比して、他者から知覚されるステータスが高いということを見出した。それは、多忙性が高い人は、望ましい人的資本特性 (例えば、能力・野心など) を持っているために、労働市場内で需要がある人材であると他者から認識されるからであるという。彼らは、現代の消費者にとって、忙しさとは時間の顕示的な消費であり、それゆえに、時間の顕示的消費を行うほど人は他者から知覚されるステータスを向上させることができる、と主張している。

しかしながら、Bellezza, *et al.* (2017) は、「時間の顕示的消費」という語を標榜しているにもかかわらず、多忙性をアピールする際の顕示性が高いことを所与として、多忙性が高い状況と低い状況を比較した実験を行ったため、厳密に言えば、「時間の顕示的消費」ではなく、時間の消費、すなわち、多忙性そのものが知覚ステータスの向上に寄与しているということしか、実験において見出すことに成功してはいない。

そこで本論は、社会的ステータスに関する既存研究である Rucker and Galinsky (2009) を援用しつつ、多忙性をアピールする際の顕示性が低い状況を、分析対象に含めることによって、Bellezza, *et al.* (2017) の主張を再検討する。多忙性をアピールする際の顕示性が高い状況のみについて実験を行った既存研究は、時間の顕示的消費を行うほど知覚ステータスは高い、と主張したわけであるが、多忙性をアピールする際の顕示性が低い状況を考慮した上で、そのような評価が妥当であるか否かということを再検討することによって、本論は、時間の顕示的消費に関する研究の前進に大きく貢献することになるであろう。

第2章 既存文献レビュー

2-1. 顕示的消費

顕示的消費に関して、その現象を見出し、それを顕示的消費と命名したのは、Veblen (1899) であった。彼は、まず、貴族や聖職者といった社会的地位が高い階級である「有閑階級」に属する人々が、農作業や工業などの生産的活動に従事せず、非生産的に時間や財産を消費することを、伝統的な顕示的消費として定義した。例えば、学問を修めるといった生産には直接影響しない行為や、食べ過ぎ・飲みすぎといった財を無駄にする行為が、それに該当する。

そして、大企業の経営層などの富裕層が、あたかも伝統的な有閑階級であるかのように振る舞って、消費者自身の社会的なステータスを誇示するために消費することを、Veblen (1899) の時代における顕示的消費として定義した。顕示的消費の対象は、消費者が享受することのできる功利的な価値に比して、高価格であることそれ自体が重視される製品である。宝飾品や高級自動車は、その典型例である。

その後、顕示的消費は、Veblen (1899) が主張する範囲に限らず、非有閑階級、すなわち、一般的な消費者にも見出しうるし、それに加えて、顕示的消費の対象は、製品以外にも見出しうるかと主張されるようになった。消費者は、モノ自体を（その使用価値の点において）消費するのではなく、自分にとって所属していることが理想的であると考えられる社会集団への所属を示すために、あるいは、より高いステータスの集団への所属を志向して、より低いステータスの集団から抜け出して自身を他者と区別するために消費活動を行うのである (cf. Baudrillard, 1968)。

2-2. 多忙性

多忙性ないし忙しさとは、人が実行しなければならないタスクの数によって決定される主観的な状態である (Gershuny, 2005)。そして、この多忙性は、現代の消費者について考える際の重大な概念として位置づけられて、これまでに数多くの関連研究が行われている (e.g., Rutherford, 2001; Gershuny, 2005, 2011; Neff, 2006; McGinnity and Russell, 2007; Kim, *et al.*, 2019)。

例えば、McGinnity and Russell (2007) は、大量の失業者の出現やその他の社会的変化によって、「怠惰」であることが恥ずべき行為として見なされるようになってきた一方で、「多忙」であることがポジテ

ィブで特権的な立場として位置づけられるようになってきている、と主張した。また、Kim, *et al.* (2019) は、人が知覚する多忙性と自己重要感との間に正の関連があると主張する理論 (Rutherford, 2001; Gershuny, 2005, 2011; McGinnity and Russell, 2007)、および、自己重要感と自己統制感との間に正の関連があると主張する理論 (Mischel, Shoda, and Peake, 1988; Steele, 1988; Tesser, 1988) を援用することによって、自身が多忙であると認識するだけで、人は自己統制感を向上させると主張した。

2-3. 時間の顕示的消費

第 1 章において言及したとおり、Bellezza, *et al.* (2017) は、顕示的消費の対象として、時間に着目した。彼らは賃金が上昇すると、余暇を消費することによって得られなくなる賃金という機会費用が上昇するため、それを抑制するために労働力の供給が増える、と主張した。そして、仕事に多くの時間を費やしており余暇に費やす時間が少ない人は、望ましい人的資本特性 (例えば、能力や野心など) を持つがゆえに、労働市場において望ましい人的資本特性を持つ人に対する需要は大きいという推論に基づいて、より高いステータスを持っていると見なされる可能性が高い、と主張した。かくして、彼らは、多忙性が高い人の知覚ステータスは、多忙性が低い人の知覚ステータスに比して、高いという仮説を提唱し、それを実証した。

Bellezza, *et al.* (2017) は、多忙性が高い人が高いステータスを持っていると他者に知覚されると見出し、その理由を探究した点で、興味深い研究であると言いうるのであろう。しかしながら、第 1 章において指摘したとおり、彼らは、「時間の顕示的消費」という語を標榜しているにもかかわらず、多忙性をアピールする際の顕示性が高いことを所与として、多忙性が高い状況と低い状況を比較した実験を行ったため、厳密に言えば、「時間の顕示的消費」ではなく、時間の消費、すなわち、多忙性そのものが知覚ステータスの向上に寄与している、ということしか、実験において見出すことに成功してはいないという課題を抱えている。さらには、次節以降において後述するように、彼らは、顕示性が知覚ステータスに逆効果を及ぼす可能性を見落としているという課題も抱えていると指摘することができるであろう。

2-4. 社会的勢力感

社会的勢力感とは、人が自身の持つ価値がある資源を用いて他者に影響を及ぼすこと (Keltner, Gruenfeld, and Anderson, 2003) や、他者からの望まぬ介入を遮断すること (Weber, Andersen, North, Murray, Lawson, and Hughes, 1992) ができると知覚した心理的状态として定義されている。Rucker and Galinsky (2009) は、金銭的および社会的にステータスの高い人ほど、社会的勢力感が高い傾向にあり、社会的勢力感が高い人は、ステータスが高いがゆえに、自身の社会的勢力感の不足を補う必要がなく、自身の身分や能力をアピールして他者の評価を得るような、顕示性の高い行動に比して、自身の欲望や義務に基づいた内的な選好に沿うような、功利性の高い行動を行うと主張した。その一方で、彼らによれば、社会的勢力感の低い人は、ステータスが低いゆえに、自身の社会的勢力感の不足を補うべく、功利性の高い行動に比して、身分や能力をアピールして他者の評価を得るような、顕示性の高い行動を行うという。彼ら

の主張は功利的消費と顕示的消費を対立させてはいるが、その主張において重要なことは、ステータスが高く社会的勢力感が高い人は、功利的消費を積極的に選好するというよりも、むしろ、顕示的消費に価値を見出さないということであろう。それに対して、前節第2-3節において言及した *Bellezza, et al.* (2017) による時間の顕示的消費という概念は、多忙性をアピールする人のステータスが強く知覚されるという主張を含意している点において、*Rucker and Galinsky* (2009) の主張と矛盾をきたしていると考えられるであろう。

第3章 仮説の提唱

「時間の顕示的消費」を標榜する *Bellezza, et al.* (2017) は、多忙性の高さを顕示している人のステータスは高く知覚される、と主張しているが、彼らが多忙性の高さを顕示している人と比較した対象は、多忙性が同一水準であるにもかかわらずそれを顕示していない人ではなく、顕示性が同一水準であるにもかかわらず多忙性が低い人であった。このことが意味していることは、知覚ステータスの向上に寄与している対象は、厳密にいえば「時間の顕示的消費」ではなく、時間の消費、すなわち、多忙性であるということである。多忙な人は、望ましい人的資本特性を有し、労働市場において高い需要を誇る人であると評価されるため、ステータスの高い人であると知覚されるのである。かくして、次の仮説を提唱する。

仮説1 多忙性が高い場合の方が、多忙性が低い場合に比して、知覚ステータスは高い。

それでは、「時間の顕示的消費」、言い換えれば、多忙性の顕示は、知覚ステータスにいかなる影響を及ぼすのであろうか。この問いに対する答えは、*Bellezza, et al.* (2017) の主張とは逆説的な、*Rucker and Galinsky* (2009) の主張を援用することによって導かれるであろう。すなわち、金銭的および社会的にステータスの高い人ほど、社会的勢力感の高い傾向を有しており、社会的勢力感が高い人は、ステータスが低いのがゆえに、あえて自身の身分や能力をアピールする必要はなく、むしろ、社会的勢力感が低い人ほど、自らのステータスを高く見せるために自身の身分や能力をアピールしようとする。この原理を知る他者は、ステータスを高く見せようとして、多忙性を顕示する人は、むしろ、ステータスの低い人ではないかと疑うであろう。逆に、多忙性を顕示しない人こそ、ステータスの高い人ではないかと類推すると考えられる。かくして、次の仮説を提唱する。

仮説2 顕示性が高い場合の方が、顕示性が低い場合に比して、知覚ステータスは低い。

そして、多忙性とその顕示性の2つの変数は、知覚ステータスに対して交互効果を発揮すると考えられるであろう。すなわち、まず、多忙性が低く、かつ、その顕示性も高ければ、その人のステータスは最も低く見積もられるであろう。これは、*Bellezza, et al.* (2017) の主張においても含意されていることである。次に、多忙性が高くて、その顕示性が高ければ、その人のステータスは低く知覚されると考えられ

るであろうし、逆に、多忙性が低ければ、その顕示性が低くても、その人のステータスは低く見積もられると考えられるであろう。そして、多忙性が高く、かつ、その顕示性も低ければ、その場合に限っては、その人のステータスは高く知覚されると考えられるであろう。かくして、次の仮説を提唱する。

仮説 3 多忙性が高く、かつ、その顕示性が低い場合、知覚ステータスは顕著に高い。

第 4 章 実験方法

4-1. 実験計画

第 3 章において提唱した仮説群の経験的妥当性を吟味するために、実験室実験を実施した。被験者は、東京都内の大学に在籍する 18 歳～24 歳の大学生 154 名であった。

実験に際しては、被験者を 4 つのグループ A～グループ D へと無作為に振り分けた。まず、被験者を、多忙性が高い人のステータスを評価するグループ ($N=88$)、および、多忙性が低い人のステータスを評価するグループ ($N=66$) の 2 つへと振り分けた。そして、多忙性が高い人のステータスを評価するグループを、顕示性が高い人のステータスを評価するグループ A ($N=46$)、および、顕示性が低い人のステータスを評価するグループ B ($N=42$) の 2 つへと振り分けた。また、多忙性が低い人のステータスを評価するグループも、顕示性が高い人のステータスを評価するグループ C ($N=36$)、および、顕示性が低い人のステータスを評価するグループ D ($N=30$) の 2 つへと振り分けた。

かくして、多忙性が高い場合と多忙性が低い場合という 2 つの要因に対して顕示性が高い場合と顕示性が低い場合という 2 つの要因を乗じた 4 グループ、すなわち、多忙性が高く顕示性も高いグループ A、多忙性が高く顕示性は低いグループ B、多忙性が低く顕示性は高いグループ C、および、多忙性が低く顕示性も低いグループ D の 2×2 群間比較法に基づいて実験を実施した。

4-2. シナリオの作成

シナリオを作成するに際して、自身の多忙性をアピール人が使用する発信媒体として、Twitter (SNS) のツイートを採用した。なぜならば、本論の先行研究である Bellezza, *et al.* (2017) において、自身の多忙性をアピールするために用いる方法として、Facebook (SNS) が発信媒体の 1 つとして採用されていたからである。本論において、FaceBook ではなく Twitter を発信媒体として採用した理由は、日本の大学生にとっては、Twitter の方が、FaceBook に比して、主流であるため、実験財として適切であると判断したためである。

そして、まず、全てのグループの被験者に対して、「あなたは知り合いである田中君の Twitter の投稿を見えています。田中君は以下の時間に以下のような投稿をしていました。」というシナリオを提示した。その後、各グループの被験者に対してそれぞれ提示するシナリオとして、シナリオ A、シナリオ B、シナ

リオ C、およびシナリオ D という 4 種類のシナリオを用いた。多忙性が高く顕示性も高いグループ A に対しては、「木曜日の午後 2 時：『もう 1 週間中働きっぱなし。土日仕事漬けだし平日はもちろん休めない。』・金曜日の正午：『休憩が 10 分しかない。忙しすぎる。』・金曜日の午後 5 時『もう 9 時なのにまだ残業が終わらない。まだまだやるのがたくさん。』』というシナリオ A を提示した。また、多忙性が高く顕示性は低いグループ B に対しては、「木曜日の午後 2 時：『7 連勤。』・金曜日の正午：『休憩 10 分って何事？』・金曜日の午後 5 時『残業しんどい。』』というシナリオ B を提示した。次に、多忙性が低く顕示性は高いグループ C に対しては、「木曜日の午後 2 時：『今週は 3 日も出勤したんだけど。忙しすぎて、体力の限界。』・金曜日の正午：『2 時間しか休憩させてもらえなかった。また仕事戻るのがしんどすぎる。』・金曜日の午後 5 時『やっと仕事終わった。今日は客先にアポとったし見積もりも作ったし書類も作った。』』というシナリオ C を提示した。そして、多忙性が低く顕示性も低いグループ D に対しては、「木曜日の午後 2 時：『今週は 3 日出勤。』・金曜日の正午：『2 時間休憩』・金曜日の午後 5 時『仕事終わった』』というシナリオ D を提示した。

4 つの被験者グループに対して実際に提示した調査票は、それぞれ、補録 1～補録 4 に示されておりであった。

4-3. マニピュレーション・チェック

2 種類のマニピュレーション・チェックを実施した。一方において、前節第 4-2 節において示した 4 種類のシナリオのうちの 1 種類を読んだ被験者が、多忙性の水準を本論の意図どおりに知覚しているかどうかを確認するために、マニピュレーション・チェックを実施した。具体的には、「田中君は仕事で多くの時間を費やしている。」、「田中君は趣味に時間を費やしている。」、および「田中君は忙しい。」という 3 つの質問項目に対して、7 段階のリカー特尺度法（「1：強く否定する」～「7：強く同意する」）に従って回答するように被験者に依頼した。回答データを収集した後、トップ・スリー・ボックス法に基づいて、これら 3 つの項目に対する回答の平均値が 4.00 以下である被験者をサンプルから除外することを試みた。しかしながら、サンプルから除外された被験者は 1 人もおらず、全ての被験者が多忙性を本論の意図どおりに知覚していたと判断された。

他方において、前節第 4-2 節において示した 4 種類のシナリオのうちの 1 種類を読んだ被験者が、顕示性の水準を本論の意図どおりに知覚しているかどうかを確認するために、同様にマニピュレーション・チェックを実施した。具体的には、「田中君は顕示的に自身の多忙性をアピールしている。」という質問項目に対して、7 段階のリカー特尺度法（「1：強く否定する」～「7：強く同意する」）に従って回答するように被験者に依頼した。そして、回答データを収集した後、トップ・スリー・ボックス法に基づいて、この項目に対する回答が 4 以下である被験者をサンプルから除外することを試みた。しかしながら、サンプルから除外された被験者は 1 人もおらず、全ての被験者が顕示性を本論の意図どおりに知覚していたと判断された。

4-4. 測定尺度

知覚ステータスの測定尺度については、先行研究である Bellezza, *et al.* (2017) に準拠した。具体的に

は、図表 1 に示されるような測定尺度を採用した。すなわち、「田中君の社会的地位をどのようにランク付けしますか。」(「1:非常に低い」~「7:非常に高い」)、「田中君は経済的に裕福である。」(「1:全く裕福でない」~「7:非常に裕福である」)、「田中君は高い所得水準を有する。」(「1:強く否定する」~「7:強く同意する」)という 3 つの質問項目に対して回答するように被験者に依頼し、それに加えて、図表 2 を提示しつつ、「この図は社会におけるカーストを 10 段階で表しており、数字が大きければ大きいほど上層部であることを示しています。お金、ステータス、影響力の観点から、田中君は社会のカーストのどこに立っていると思いますか。」という質問項目に対して、1 から 10 までの数字で回答するように被験者に依頼した。そして、回答データを収集した後、これら 4 つの質問項目に対して、クロンバックの α 係数、合成信頼性 (SCR)、および平均分散抽出度 (AVE) を算出した。その結果は、図表 1 に要約されているとおりであった。

図表 1 知覚ステータスの測定尺度

構成概念	測定尺度 (因子負荷量)	α 係数	SCR	AVE
知覚ステータス	X ₁ : 田中君の社会的地位をどのようにランク付けしますか (「1:非常に低い」~「7:非常に高い」)。 (0.92)	0.97	0.97	0.88
	X ₂ : 田中君は経済的に裕福である (「1:全く裕福でない」~「7:非常に裕福である」)。 (0.94)			
	X ₃ : 田中君は高い所得水準を有する (「1:強く否定する」~「7:強く同意する」)。 (0.94)			
	X ₄ : この図は社会におけるカーストを 10 段階で表しており、数字が大きければ大きいほど上層部であることを示しています。お金、ステータス、影響力の観点から、田中君は社会のカーストのどこに立っていると思いますか。 (0.94)			

図表 2 社会におけるカーストを示す画像

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

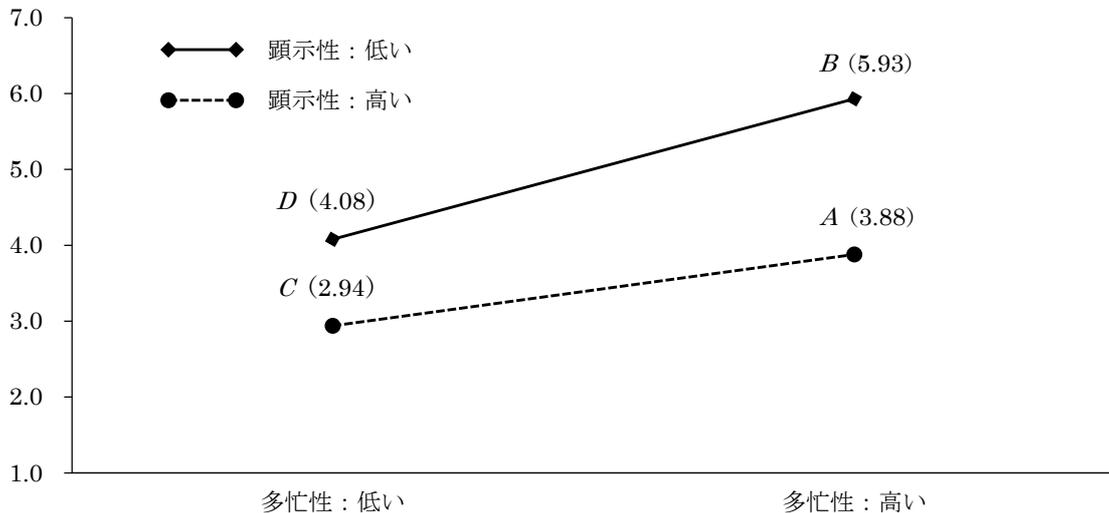
α 係数は 0.967 であり、Nunnally (1978) が推奨する 0.70 以上という基準値を満たしていた。また、SCR は

0.967であり、Bagozzi and Yi (1988) が推奨する 0.60 以上という基準値を満たしていた。これは、測定尺度の信頼性の高さを示唆していると考えられるであろう。また、AVE は 0.879 であり、Bagozzi and Yi (1988) が推奨する 0.50 以上という基準値を上回っていた。これは、各測定尺度の収束妥当性の高さを示唆していると考えられるであろう。それゆえ、採用された測定尺度は、高い信頼性と妥当性を有していると言えるであろう。

第 5 章 分析結果

前々章第 3 章において提唱した仮説群の経験的妥当性を吟味するために、前章第 4 章において収集したデータを用いて、二元配置分散分析を実施した。

図表 3 二元配置分散分析の結果・1



図表 4 二元配置分散分析の結果・2

	知覚ステータス
多忙性が高く顕示性も高いグループ A の平均値 (標準偏差)	3.88 (1.23)
多忙性が高く顕示性は低いグループ B の平均値 (標準偏差)	5.93 (1.54)
多忙性が低く顕示性は高いグループ C の平均値 (標準偏差)	2.94 (1.14)
多忙性が低く顕示性も低いグループ D の平均値 (標準偏差)	4.08 (0.90)

図表 5 二元配置分散分析の結果・3

	F 値
多忙性の主効果	47.09***
顕示性の主効果	67.66***
多忙性と顕示性の相互効果	4.97**

ただし、***は 1%水準、**は 5%水準で有意。

二元配置分散分析の結果は、図表 3、図表 4、および図表 5 に要約されているとおりであった。まず、各グループの知覚ステータスの平均値（標準偏差）は、多忙性が高く顕示性も高いグループ A においては 3.880 (1.232)、多忙性が高く顕示性は低いグループ B においては 5.929 (1.538)、多忙性が低く顕示性は高いグループ C においては 2.944 (1.136)、および、多忙性が低く顕示性も低いグループ D においては 4.083 (0.901) であった。

そして、多忙性が高いグループ群（多忙性が高く顕示性も高いグループ A、および、多忙性が高く顕示性は低いグループ B）の知覚ステータスの平均値（標準偏差）は、4.858 (1.720) である一方、多忙性が低いグループ群（多忙性が低く顕示性は高いグループ C、および、多忙性が低く顕示性も低いグループ D）の知覚ステータスの平均値（標準偏差）は、3.462 (1.176) であり、両者の間の差は、1%水準で有意であった ($F=47.090, p<0.001$)。したがって、仮説 1「多忙性が高い場合の方が、多忙性が低い場合に比して、知覚ステータスは高い。」は、支持されたと結論づけられるであろう。

さらに、顕示性が高いグループ群（多忙性が高く顕示性も高いグループ A、および、多忙性が低く顕示性は高いグループ C）の知覚ステータスの平均値（標準偏差）は、3.470 (1.273) である一方、顕示性が低いグループ群（多忙性が高く顕示性は低いグループ B、および、多忙性が低く顕示性も低いグループ D）の知覚ステータスの平均値（標準偏差）は、5.160 (1.593) であり、両者の間の差は、1%水準で有意であった ($F=67.660, p<0.001$)。したがって、仮説 2「顕示性が高い場合の方が、顕示性が低い場合に比して、知覚ステータスは低い。」は、支持されたと結論づけられるであろう。

図表 3 におけるグループごとの知覚ステータスの平均値に注目すると、多忙性が高く顕示性は低いグループ B と多忙性が高く顕示性も高いグループ A の平均値の差 ($2.049=5.929-3.880, F=59.020, p<0.001$)、および、多忙性が低く顕示性も低いグループ D と多忙性が低く顕示性は高いグループ C の平均値の差 ($1.139=4.083-2.944, F=13.600, p<0.001$) は、いずれも単純主効果検定の結果として共に 1%水準で有意ではあったものの、前者の方が後者より大きかった。また、多忙性が高く顕示性は低いグループ B と多忙性が低く顕示性も低いグループ D の平均値の差 ($1.846=5.929-4.083, F=38.190, p<0.001$)、および、多忙性が高く顕示性も高いグループ A と多忙性が低く顕示性は高いグループ C の平均値の差 ($0.936=3.880-2.944, F=11.340, p=0.001$) もまた、単純主効果検定の結果として共に 1%水準ではあったものの、前者の方が後者より大きかった。したがって、仮説 3「多忙性が高く、かつ、その顕示性が低い場合、知覚ステータスは顕著に高い。」は、支持されたと結論づけられるであろう。

第 6 章 おわりに

6-1. 学術的貢献

Bellezza, *et al.* (2017) は、多忙性が高い人の方が、多忙性が低い人に比して、知覚ステータスは高いということを実験によって見出した。そして、現代の消費者にとって、忙しさとは時間の顕示的な消費であり、時間の顕示的な消費は、知覚ステータスを高く見せることができるステータスシンボルである、と主

張した。しかしながら、彼らは、「時間の顕示的消費」という語を標榜しているにもかかわらず、多忙性をアピールする際の顕示性が高いことを所与として、多忙性が高い状況と低い状況を比較した実験を行ったため、厳密に言えば「時間の顕示的消費」ではなく、時間の消費、すなわち、多忙性そのものが知覚ステータスの向上に寄与している、ということしか見出すことに成功してはいない。さらには、それゆえに彼らは、顕示性が知覚ステータスに逆効果を及ぼす可能性を見落としている。そこで本論は、社会的勢力感に関する既存研究である Rucker and Galinsky (2009) を援用しつつ、多忙性をアピールする際の顕示性が低い状況も考慮した上で、時間の顕示的消費が知覚ステータスの高さに及ぼす影響を及ぼすかについて再検討した。

本論の具体的な知見は、多忙性が高い人の方が、多忙性が低い人に比して、知覚ステータスは高いものの、多忙性をアピールする際の顕示性が高い場合の方が、顕示性が低い場合に比して、知覚ステータスは低いということである。すなわち、Bellezza, *et al.* (2017) が主張するとおり、他者から知覚される多忙性は、確かに自身のステータスを高く見せることができるシンボルであるものの、多忙性をアピールする際の顕示性が高い場合においては、むしろ自身のステータスを低く見せてしまうということである。

このように、Bellezza, *et al.* (2017) が抱えていた課題を踏まえて、時間の顕示的消費が他者から知覚ステータスに及ぼす影響を再検討し、顕示性が知覚ステータスに逆効果を及ぼすということを新たに見出した点において、本論は、時間の顕示的消費に関する研究の前進に大きな貢献を成したと云うであろう。

6-2. 実務的含意

本論は、次のような実務的含意を内包している。それは、多忙性が高い人が、そのことを顕示的にアピールするべきか否かということに関して、知見を提供したということである。具体的には、多忙性をアピールする際の顕示性が高い場合しか念頭に置いていなかった既存研究の知見によれば、時間の顕示的消費を行うほど知覚ステータスは向上するため、他者に対して自身のステータスを高く見せたい人は、時間の顕示的消費を行うべきであるが、多忙性をアピールする際の顕示性が低い場合も考慮に入れて既存研究の主張を再検討した本論は、他者に対して自身のステータスを高く見せたい人は、自身の多忙性について殊更にアピールするのではなく、むしろアピールすることを避けるべきであるという新たな知見をもたらしたと云うであろう。

6-3. 本論の限界

本論は、次のような限界を抱えている。第1の限界は、本論の実験において、予算および時間の制約のため、被験者が少数、かつ18歳～24歳という学生を中心とした若年層の男女に留まっていたという点である。年齢や職業が異なれば、忙しさに対する考え方や、多忙性のアピールによって知覚するステータスも異なるかもしれない。それゆえ、今後の研究においては、無作為に抽出した多数、かつ、幅広い年代を対象にして実験を行うことによって、本論の分析結果の外部妥当性を吟味することが望まれるであろう。

第 2 の限界は、本論においては、1 次データのみを利用した分析を行ったという点である。今後の研究においては、2 次データも利用した分析を行うことによって、本論が提唱した仮説の外部妥当性を吟味することが望まれるであろう。

6-4. 今後の課題

本論の研究成果を踏まえた上での今後の研究課題としては、個人の知覚ステータスではなく、企業などの集団の知覚ステータスを対象にすることによって、本論の主張を再検討するということが挙げられるであろう。本論は、先行研究である *Bellezza, et al. (2017)* の主張を再検討することに主眼を置いたため、集団における時間の顕示的消費が集団の知覚ステータスに及ぼす影響を考慮できなかった。今後の研究においては、集団の知覚ステータスを対象として、本論の主張を再検討することによって、企業が時間の顕示的消費を行うべきか否か（例えば、「取引先との交渉時に自社の繁忙度をアピールすべきか否か」や「企業の新入社員募集の際に長時間労働をアピールすべきか否か」など）に関して、有意義な知見をもたらすことができるであろう。このような課題を残しているものの、本論は、既存研究が考慮していなかった、多忙性をアピールする際の顕示性が低い場合を考慮し、そうすることによって、他者に対して自身のステータスを高く見せたい人は、既存研究が主張していたように自身の多忙性について殊更にアピールするのではなく、むしろアピールすることを避けるべきであるという新たな知見をもたらしたという点において、時間の顕示的消費に関する研究に対して一定の貢献を成したと言いうるであろう。

(記) 本論の執筆に際して、お力添えくださった全ての方々に対して、この場を借りて感謝の意を表します。本来決められていた卒論提出期間からは、大幅に遅れたにもかかわらず、慶應義塾大学商学部小野晃典先生からは、お忙しい中、昼夜を問わず、たくさんの丁寧なご指導を賜りました。私が論理や仮説、分析手法についての理解が浅かったために、見当違いを起こして、同じことを何度も聞き返させていただいたにもかかわらず、親身に相談に付き合っていただいただき、感無量です。小野先生のもとで卒業論文を執筆できたことを心から幸せに思います。本当にありがとうございました。また、卒業生や大学院生の先輩方、第 17 期の先輩方、第 18 期の同期生、そして第 19 期の後輩諸君といった、実にたくさんの方から、本論を執筆する上で重要なお助言を数多く賜りました。とりわけ、第 16 期卒業生の柳原慎平さんは、残業が多い繁忙期にもかかわらず、社会人としての大切なプライベートを割いていただき、同じ第 16 期卒業生で第 19 期大学院生である岩間雄亮さんと共に、第 1 章から第 3 章にわたるまでの執筆において、多大なお時間を割いて多くのご助言をくださいました。また、第 17 期卒業生で第 19 期大学院生である森 直也さんは、仮説や実験の内容の決定や、本論の添削など、いつも快くご相談を引き受けてくださり、凍えるクリスマスイブの日でさえも、多大なお時間を割いて、仮説について多くのご助言をくださいました。本当にありがとうございました。そして、同期の井原真衣さんには、夜中まで、執筆中の論拠探究や書式ミスの修正に付き合っていただき、同じく同期の井上岳哉君には、分析の手法や集計の段取り、そして自身のゼミでの立ち位置に悩んだ際のプライベートの相談まで、いつも親身に作業や相談に付き合っ

いただき、年末までほぼ毎日、時間を割いてくれました。感謝してもきれません。本当にありがとう。最後に、本論の執筆に際して、お力添えくださった全ての方々に対する感謝の意を、重ねて表します。本当にありがとうございました。

参考文献

- Adam, Barbara (1991), *Time and Social Theory*, Pennsylvania, PA: Temple University Press.
- Bagozzi, Richard P. and Youjae Yi (1988), "On the Evaluation of Structural Equation Models," *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 16, No. 1, pp. 74-94.
- Baudrillard, Jean (1968), *The System of Objects*, Paris, FR: Éditions Gallimard.
- Bellezza, Silvia, Neeru Paharia, and Anat Keinan (2017), "Conspicuous Consumption of Time: When Busyness and Lack of Leisure Time Become a Status Symbol," *Journal of Consumer Research*, Vol. 44, No. 1, pp. 118-138.
- Darrah, Charles N., James M. Freeman, and Jan A. English-Leuck (2007), *Busier than Ever: Why American Families Can't Slow Down*, California, CA: Stanford University Press.
- Gershuny, Jonathan (2005), "Busyness as the Badge of Honor for the New Superordinate Working Class," *Social Research*, Vol. 72, No. 2, pp. 287-314.
- (2011), "Increasing Paid Work Time? A New Puzzle for Multinational Time-Diary Research," *Social Indicators Research*, Vol. 101, No. 2, pp. 207-213.
- Keltner, Dacher, Deborah H. Gruenfeld, and Cameron Anderson (2003), "Power, Approach, and Inhibition," *Psychological Review*, Vol. 110, No. 5, pp. 265-284.
- Kim, Christine J., Monica Wadhwa, and Amitava Chattopadhyay (2019), "When Busy is Less Indulging: Impact of Busy Mindset on Self-Control Behaviors," *Journal of Consumer Research*, Vol. 45, No. 5, pp. 933-952.
- McGinnity Frances and Helen Russell (2007), "Work Rich, Time Poor? Time-Use of Women and Men in Ireland," *Economic and Social Review*, Vol. 38, No. 3, pp. 323-354.
- Mischel, Walter, Yuichi Shoda, and Philip K. Peake (1988), "The Nature of Adolescent Competencies Predicted by Preschool Delay of Gratification," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 54, No. 4, pp. 687-696.
- Neff, Walter S. (2006), *Work and Human Behavior*, New Jersey, NJ: Aldine Transaction.
- Nunnally, Jum C. (1978), *Psychometric Theory, 2nd Edition*, New York, NY: McGraw-Hill.
- Rucker, Derek D. and Adam D. Galinsky (2009), "Conspicuous Consumption Versus Utilitarian Ideals: How Different Levels of Power Shape Consumer Behavior," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 45, No. 3, pp. 549-555.
- Rutherford, Sarah (2001), "Are You Going Home Already? The Long Hours Culture, Women

- Managers and Patriarchal Closure,” *Time and Society*, Vol. 10, No. 2-3, pp. 259-276.
- Schulte, Brigid (2014), *Overwhelmed: Work, Love, and Play When No One Has the Time*, New York, NY: Sarah Crichton Books.
- Steele, Claude M. (1988), “The Psychology of Self-Affirmation: Sustaining the Integrity of the Self,” *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 21, pp. 261-302.
- Tesser, Abraham (1988), “Toward a Self-Evaluation Maintenance Model of Social Behavior,” *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 21, pp. 181-227.
- Weber, Norbert D., Douglas O. Andersen, James A. North, Byron K. Murray, Larry I. Lawson, and Bronwyn G. Hughes (1992), “In Vitro Virucidal Effects of *Allium Sativum* (Garlic) Extract and Compounds,” *Planta Medica*, Vol. 58, No.5, pp. 417-423.
- Veblen, Thorstein (1899), “Mr. Cummings’s Strictures on the Theory of the Leisure Class,” *Journal of Political Economy*, Vol. 8, No. 1, pp. 106-117.

補録 1 調査票 A：多忙性が高く顕示性も高いグループ A

調査票 A

他者から知覚されるステータスに関する消費者意識調査

<ご挨拶>

私は現在、卒業論文を執筆中であり、その論文に用いるための消費者データを必要としています。この調査は、純粋な学術的な調査であり、特定の営利企業に利することは決してございません。また、ご回答頂いた内容は統計的方法によって処理いたしますので、個人単位での情報が外部に漏れいすることは絶対にございませぬ。

ご多忙のところ大変恐縮ではございますが、上記の旨をご理解頂きまして、本調査へのご協力の程、宜しくお願い申し上げます。

慶應義塾大学商学部 小野晃典研究会
第 18 期 周辰安

【0】 あなたの年齢と性別を教えてください。

歳	男 ・ 女
---	-------

【1】 次の場面設定をよく読んだ上で、質問にお答えください。

あなたは知り合いである田中君の Twitter の投稿を見えています。彼は、以下の時間に以下のような投稿をしていました。

木曜日の午後 2 時：「もう 1 週間中働きっぱなし、土日仕事漬けだし平日はもちろん休めない。」

金曜日の正午：「休憩が 10 分しかない。忙しすぎる」

金曜日の午後 5 時：「もう 9 時なのにまだ残業が終わらない。まだまだやるのがたくさん。」

【問 1】

左記の場面を踏まえて、以下の項目に対して、「1:強く否定する」～「7:強く同意する」のうち、最も当てはまる 1 つの番号を選択して、○を付けてください。

1 2 3 4 5 6 7
 …強く否定する …やや否定する …どちらでもない …やや同意する …同意する …強く同意する

1-1	田中君は仕事で多くの時間を費やしている。	1 2 3 4 5 6 7
1-2	田中君は趣味に時間を費やしている。	1 2 3 4 5 6 7
1-3	田中君は忙しい。	1 2 3 4 5 6 7
1-4	田中君は顕示的に自身の忙しさをアピールしている。	1 2 3 4 5 6 7

【問 2】

左記の場面を踏まえて、以下の項目に対して、「1:非常に低い」～「7:非常に高い」のうち、最も当てはまる 1 つの番号を選択して、○を付けてください。

1 2 3 4 5 6 7
 …非常に低い …低い …やや低く …低い …やや高く …高い …非常に高く

2-1	田中君の社会的地位をどのようにランク付けしますか。	1 2 3 4 5 6 7
-----	---------------------------	---------------

次ページへ続く。

【問 2 続】

前頁において記した場面を踏まえて、
以下の項目に対して、
「1:全く裕福でない」～「7:非常に裕福である」のうち、
最も当てはまる 1 つの番号を選択して、
○を付けてください。

- 1 ……全く裕福でない
- 2 ……裕福でない
- 3 ……やや裕福でない
- 4 ……どちらでもない
- 5 ……やや裕福である
- 6 ……裕福である
- 7 ……非常に裕福である

2-2	田中君は経済的に裕福である。	1 2 3 4 5 6 7
-----	----------------	---------------

前頁において記した場面を踏まえて、
以下の項目に対して、
「1:強く否定する」～「7:強く同意する」のうち、
最も当てはまる 1 つの番号を選択して、
○を付けてください。

- 1 ……強く否定する
- 2 ……否定する
- 3 ……やや否定する
- 4 ……どちらでもない
- 5 ……やや同意する
- 6 ……同意する
- 7 ……強く同意する

2-3	田中君は高い給与水準を有する。	1 2 3 4 5 6 7
-----	-----------------	---------------

【問 3】

右記の図は、
社会におけるカーストを 10 段階で表しており、
数字が大きければ大きいほど、
上層部であることを示しています。
お金、地位、影響力の観点から、
田中君は社会のカーストのどこに立っていると思いますか。

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

前頁において記した場面を踏まえて、
1～10のうち、
最も当てはまる 1 つの番号を選択して、
○を付けてください。

ご協力ありがとうございました。

補録 2 調査票 B：多忙性が高く顕示性は低いグループ B

調査票 B

他者から知覚されるステータスに関する消費者意識調査

<ご挨拶>

私は現在、卒業論文を執筆中であり、その論文に用いるための消費者データを必要としています。この調査は、純粋な学術的な調査であり、特定の営利企業に利することは決してございません。また、ご回答頂いた内容は統計的方法によって処理いたしますので、個人単位での情報が外部に漏れいすることは絶対にございませぬ。

ご多忙のところ大変恐縮ではございますが、上記の旨をご理解頂きまして、本調査へのご協力の程、宜しくお願ひ申し上げます。

慶應義塾大学商学部 小野晃典研究会
第18期 周辰安

【0】あなたの年齢と性別を教えてください。

歳	男 ・ 女
---	-------

【1】次の場面設定をよく読んだ上で、質問にお答えください。

あなたは知り合いである田中君の Twitter の投稿を見えています。彼は、以下の時間に以下のような投稿をしていました。

木曜日の午後 2 時：「7 連勤」

金曜日の正午：「休憩 10 分って何事？」

金曜日の午後 5 時：「残業しんどい。」

【問 1】

左記の場面を踏まえて、以下の項目に対して、「1:強く否定する」～「7:強く同意する」のうち、最も当てはまる 1 つの番号を選択して、○を付けてください。

1 ……強く否定する
2 ……否定する
3 ……やや否定する
4 ……どちらでもない
5 ……やや同意する
6 ……同意する
7 ……強く同意する

1-1	田中君は仕事で多くの時間を費やしている。	1	2	3	4	5	6	7
1-2	田中君は趣味に時間を費やしている。	1	2	3	4	5	6	7
1-3	田中君は忙しい。	1	2	3	4	5	6	7
1-4	田中君は顕示的に自身の忙しさをアピールしている。	1	2	3	4	5	6	7

【問 2】

左記の場面を踏まえて、以下の項目に対して、「1:非常に低い」～「7:非常に高い」のうち、最も当てはまる 1 つの番号を選択して、○を付けてください。

1 ……非常に低い
2 ……低い
3 ……やや低い
4 ……どちらでもない
5 ……やや高い
6 ……高い
7 ……非常に高い

2-1	田中君の社会的地位をどのようにランク付けしますか。	1	2	3	4	5	6	7
-----	---------------------------	---	---	---	---	---	---	---

次ページへ続く。

【問 2 続】

前頁において記した場面を踏まえて、
以下の項目に対して、
「1:全く裕福でない」～「7:非常に裕福である」のうち、
最も当てはまる 1 つの番号を選択して、
○を付けてください。

- 1 ……全く裕福でない
- 2 ……裕福でない
- 3 ……やや裕福でない
- 4 ……どちらでもない
- 5 ……やや裕福である
- 6 ……裕福である
- 7 ……非常に裕福である

2-2	田中君は経済的に裕福である。	1 2 3 4 5 6 7
-----	----------------	---------------

前頁において記した場面を踏まえて、
以下の項目に対して、
「1:強く否定する」～「7:強く同意する」のうち、
最も当てはまる 1 つの番号を選択して、
○を付けてください。

- 1 ……強く否定する
- 2 ……否定する
- 3 ……やや否定する
- 4 ……どちらでもない
- 5 ……やや同意する
- 6 ……同意する
- 7 ……強く同意する

2-3	田中君は高い所得水準を有する。	1 2 3 4 5 6 7
-----	-----------------	---------------

【問 3】

右記の図は、
社会におけるカーストを 10 段階で表しており、
数字が大きければ大きいほど、
上層部であることを示しています。
お金、地位、影響力の観点から、
田中君は社会のカーストのどこに立っていると思いますか。

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

前頁において記した場面を踏まえて、
1～10のうち、
最も当てはまる 1 つの番号を選択して、
○を付けてください。

ご協力ありがとうございました。

補録 3 調査票 C：多忙性が低く顕示性は高いグループ C

調査票 C

他者から知覚されるステータスに関する消費者意識調査

<ご挨拶>

私は現在、卒業論文を執筆中であり、その論文に用いるための消費者データを必要としています。この調査は、純粋な学術的な調査であり、特定の営利企業に利することは決してございません。また、ご回答頂いた内容は統計的方法によって処理いたしますので、個人単位での情報が外部に漏れいすることは絶対にございませぬ。

ご多忙のところ大変恐縮ではございますが、上記の旨をご理解頂きまして、本調査へのご協力の程、宜しくお願い申し上げます。

慶應義塾大学商学部 小野晃典研究会
第 18 期 周辰安

【0】 あなたの年齢と性別を教えてください。

歳	男 ・ 女
---	-------

【1】 次の場面設定をよく読んだ上で、質問にお答えください。

あなたは知り合いである田中君の Twitter の投稿を見えています。彼は、以下の時間に以下のような投稿をしていました。

木曜日の午後 2 時：「木曜日の午後 2 時：『今週は 3 日も出勤したんだけど。忙しすぎて、体力の限界』

金曜日の正午：「2 時間しか休憩させてもらえなかった。また仕事戻るのがしんどすぎる。」

金曜日の午後 5 時：「やっと仕事終わった。今日は客先にアポとったし見積もりも作ったし書類も作った。」

【問 1】

左記の場面を踏まえて、以下の項目に対して、「1:強く否定する」～「7:強く同意する」のうち、最も当てはまる 1 つの番号を選択して、○を付けてください。

1 2 3 4 5 6 7
: 強く否定する : やや否定する : やや同意する : 強く同意する

1-1	田中君は仕事で多くの時間を費やしている。	1	2	3	4	5	6	7
1-2	田中君は趣味に時間を費やしている。	1	2	3	4	5	6	7
1-3	田中君は忙しい。	1	2	3	4	5	6	7
1-4	田中君は顕示的に自身の忙しさをアピールしている。	1	2	3	4	5	6	7

【問 2】

左記の場面を踏まえて、以下の項目に対して、「1:非常に低い」～「7:非常に高い」のうち、最も当てはまる 1 つの番号を選択して、○を付けてください。

1 2 3 4 5 6 7
: 非常に低い : 低い : やや低い : やや高い : 高い : 非常に高い

2-1	田中君の社会的地位をどのようにランク付けしますか。	1	2	3	4	5	6	7
-----	---------------------------	---	---	---	---	---	---	---

次ページへ続く。

【問 2 続】

前頁において記した場面を踏まえて、
以下の項目に対して、
「1:全く裕福でない」～「7:非常に裕福である」のうち、
最も当てはまる 1 つの番号を選択して、
○を付けてください。

- 1 ……全く裕福でない
- 2 ……裕福でない
- 3 ……やや裕福でない
- 4 ……どちらでもない
- 5 ……やや裕福である
- 6 ……裕福である
- 7 ……非常に裕福である

2-2	田中君は経済的に裕福である。	1 2 3 4 5 6 7
-----	----------------	---------------

前頁において記した場面を踏まえて、
以下の項目に対して、
「1:強く否定する」～「7:強く同意する」のうち、
最も当てはまる 1 つの番号を選択して、
○を付けてください。

- 1 ……強く否定する
- 2 ……否定する
- 3 ……やや否定する
- 4 ……どちらでもない
- 5 ……やや同意する
- 6 ……同意する
- 7 ……強く同意する

2-3	田中君は高い所得水準を有する。	1 2 3 4 5 6 7
-----	-----------------	---------------

【問 3】

右記の図は、
社会におけるカーストを 10 段階で表しており、
数字が大きければ大きいほど、
上層部であることを示しています。
お金、地位、影響力の観点から、
田中君は社会のカーストのどこに立っていると思いますか。

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

前頁において記した場面を踏まえて、
1～10のうち、
最も当てはまる 1 つの番号を選択して、
○を付けてください。

ご協力ありがとうございました。

補録 4 調査票 D：多忙性が低く顕示性も低いグループ D

調査票 D

他者から知覚されるステータスに関する消費者意識調査

<ご挨拶>

私は現在、卒業論文を執筆中であり、その論文に用いるための消費者データを必要としています。この調査は、純粋な学術的な調査であり、特定の営利企業に利することは決してございません。また、ご回答頂いた内容は統計的方法によって処理いたしますので、個人単位での情報が外部に漏れいすることは絶対にございませぬ。

ご多忙のところ大変恐縮ではございますが、上記の旨をご理解頂きまして、本調査へのご協力の程、宜しくお願い申し上げます。

慶應義塾大学商学部 小野晃典研究会
第18期 周辰安

【0】 あなたの年齢と性別を教えてください。

歳	男 ・ 女
---	-------

【1】 次の場面設定をよく読んだ上で、質問にお答えください。

あなたは知り合いである田中君の Twitter の投稿を見えています。彼は、以下の時間に以下のような投稿をしていました。

木曜日の午後 2 時：「今週は 3 日出勤」

金曜日の正午：「2 時間休憩」

金曜日の午後 5 時：「仕事終わった」

【問 1】

左記の場面を踏まえて、以下の項目に対して、「1:強く否定する」～「7:強く同意する」のうち、最も当てはまる 1 つの番号を選択して、○を付けてください。

1 2 3 4 5 6 7
 …強く否定する …やや否定する …どちらでもない …やや同意する …同意する …強く同意する

1-1	田中君は仕事で多くの時間を費やしている。	1 2 3 4 5 6 7
1-2	田中君は趣味に時間を費やしている。	1 2 3 4 5 6 7
1-3	田中君は忙しい。	1 2 3 4 5 6 7
1-4	田中君は顕示的に自身の忙しさをアピールしている。	1 2 3 4 5 6 7

【問 2】

左記の場面を踏まえて、以下の項目に対して、「1:非常に低い」～「7:非常に高い」のうち、最も当てはまる 1 つの番号を選択して、○を付けてください。

1 2 3 4 5 6 7
 …非常に低い …低い …やや低く …どちらでもない …やや高く …高い …非常に高く

2-1	田中君の社会的地位をどのようにランク付けしますか。	1 2 3 4 5 6 7
-----	---------------------------	---------------

次ページへ続く。

【問 2 続】

前頁において記した場面を踏まえて、
以下の項目に対して、
「1:全く裕福でない」～「7:非常に裕福である」のうち、
最も当てはまる 1 つの番号を選択して、
○を付けてください。

- 1 ……全く裕福でない
- 2 ……裕福でない
- 3 ……やや裕福でない
- 4 ……どちらでもない
- 5 ……やや裕福である
- 6 ……裕福である
- 7 ……非常に裕福である

2-2	田中君は経済的に裕福である。	1 2 3 4 5 6 7
-----	----------------	---------------

前頁において記した場面を踏まえて、
以下の項目に対して、
「1:強く否定する」～「7:強く同意する」のうち、
最も当てはまる 1 つの番号を選択して、
○を付けてください。

- 1 ……強く否定する
- 2 ……否定する
- 3 ……やや否定する
- 4 ……どちらでもない
- 5 ……やや同意する
- 6 ……同意する
- 7 ……強く同意する

2-3	田中君は高い所得水準を有する。	1 2 3 4 5 6 7
-----	-----------------	---------------

【問 3】

右記の図は、
社会におけるカーストを 10 段階で表しており、
数字が大きければ大きいほど、
上層部であることを示しています。
お金、地位、影響力の観点から、
田中君は社会のカーストのどこに立っていると思いますか。

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

前頁において記した場面を踏まえて、
1～10のうち、
最も当てはまる 1 つの番号を選択して、
○を付けてください。

ご協力ありがとうございました。

