

自分で作るともっと惜しくなる、IKEA効果 (IKEA Effect)

記事のURL

<https://www.gklibrarykor.com/ja/article/10532/>

PDFレイアウトのプレビュー - 本文の一部のみ

説明書を広げ、ネジを一本ずつ締めながらやっと完成させた本棚は、少し傾いていても妙に気に入るものです。店で完成済みの同じ本棚を買っていたら、それほど愛着は湧かなかったかもしれません。同じ物なのに、自分の手を通ったという事実ひとつで、その物が違って見えるのです。こうした心の動きを説明する概念が「IKEA効果（IKEA Effect）」です。IKEA効果とは、人が自分で作ったり組み立てに関わったりした物に、実際よりもはるかに高い価値をつける認知バイアスのことです。名前は、客が自分で組み立てる家具を多く販売するスウェーデンの家具会社IKEAに由来します。本記事では、IKEA効果が名付けられた背景とそれを確かめた実験、この効果が生じる心理的な理由、そして日常や企業の現場でこの効果が現れる様子まで、順に見ていきます。自分の手を通すと、より大切になる理由 努力が価値を生むという考えのルーツ IKEA効果という名前が付いたのは比較的最近ですが、努力と価値の関係は昔から心理学の関心事でした。(1) 名付けた3人の研究者この効果は、ハーバード・ビジネス・スクールのマイケル・ノートン（Michael Norton）、イェール大学のダニエル・モション（Daniel Mochon）、デューク大学のダン・アリエリー（Dan Ariely）が2011年に発表した研究で初めて名前を得ました。彼らは、労力そ