076

性格は５次元でできていた！

Keywords | ビッグ・ファイブセオリー | 特性 | 因子

あなたは就職活動中の学生、または転職希望者だ。あなたが採用されたい企業は倍率が高い。いわゆる人気の難関企業だ。その意中の企業から、書類審査を通り面接に来てほしいという通知が届いた。まずは一喜びするかもしれない。しかし、この時点でのあなたは、まだ何も成し遂げていない。次の面接が勝負だ。採用担当者に「ぜひこの人を採りたい！」と思ってもらえなければ書類審査の結果は無駄になる。採用されるために自分を偽る必要はないが、できればいい印象を与えて気に入ってもらいたいものだ。こんなときに頼りになる心理学はないものだろうか？

◆科学的に最も信頼できる理論

実は、心理学には性格（パーソナリティ）の記述モデルというものがある。これは人が人をどのように記述してきたか、言い換えれば人が人をどのように評価し、説明しているかをモデル化したものである。中でも最も有名で強力な理論がビッグ・ファイブセオリー（特性５因子論）と呼ばれるものだ。

この理論は、「人の個性を表すあらゆる言葉を集めて分類したら５つの特性になった」という至ってシンプルなものである。研究者によって、分類した構成概念（これを特性次元または因子と呼ぶ）の名称は異なるものの、今までのところ世界中のどの社会や文化で追試を行ってもほぼ同じ結果が出るという強力な理論でもある。また、分類の方法は心理統計法の１つである因子分析を使っており、誰かの主観や判断で分類されたものではない。そのため科学的に最も信頼できる性格理論の１つと言われている。

◆性格の５つの次元

では性格の５つの次元について、１つずつ説明しよう。

まず、調和性とは不平や不満をコントロールして人や組織に協力的に振る舞えることである。誰でも自分に対して反抗的、批判的な人とは付き合いにくいので、調和性を気にするのは当然である。

次に誠実性は、信頼できる人なのか、あてにできる人なのかというポイントである。自分を裏切るような人、いい加減で約束を守れない人とはやはり付き合いにくいし、一緒に何かをするのは難しい。

経験への開放性は興味・関心の幅が広い人、言い換えればいろいろな知識や経験を持っていておもしろい人、という着眼点である。視野が狭くて考え方が硬直化した人は付き合っていてもつまらない。仮に実力が同じなら、おもしろみに欠ける人物よりも引き出しの多い人物のほうがより魅力的だし、尊敬もされやすい。

そして、神経症傾向とは感情の起伏の激しさである。心配性で些細なことにおびえる人、思った通りにいかないとすぐに不安定になる人は付き合いにくいので敬遠されやすいだろう。

ここまでの４次元では誰が好かれやすいか明確だ。人や組織に協力的で、信頼できて、興味の幅が広く、情緒的に安定している人が好印象を残せる人と言えるだろう。しかし、最後の次元はちょっと違う。相性のようなものがあるのだ。

最後の外向性とは知らない他者や事柄に興味を持って、積極的に新しいことに関われるかどうかという次元である。未開拓の分野を求め続けるアメリカ式のビジネス文化では、外向的なほうがよりよいビジネスパーソンであるとされている。日本もアメリカ式ビジネス文化を取り入れているので、外向性の高い人が求められることが多い。しかし、すべての企業がアメリカ式のビジネス文化で動いているわけではない。地味だが長く必要とされる事業を続けている企業などでは、むしろ慎重な姿勢が求められる場合もある。意中の企業の企業文化を調べて、外向的な人と内向的な人、どちらの人物が求められているのか考えてみよう。

この性格の５次元は生物学的な基盤も研究されており（→004）、人の行動を予測する力が高いことも知られている。ただし、現在のあなたの性格であなたの未来のすべてが決まるわけではない。例えば、アメリカでは内向的な人も外向的に装って社会に適応していることが知られている。不平や不満が高い人も、相手の立場を思いやるように努めることで調和性を高めることができる。このように心がけ次第で変えていけるところもある。まずは５つの次元で自分自身がどうありたいかを探り、その上でどのような人として人と接したいのか考えてみるといいだろう。　（杉山　崇）