

科目	消費者行動論	担当	堀川 宣和	履修学年	2年
時間数	90分×時限×16回(週1回)	履修区分	選択	単位数	2単位

【授業目標・到達目標】

「彼(かれ)を知り己(おのれ)を知れば百戦、殆(あやう)からず」孫子の兵法の有名な句。相手と自分のことをしっかりと理解すれば、負けることはないという意味。兵法はビジネスにも当てはまる。「己」とはもちろん自分のこと。「彼」とは何か?「ライバル」だろうか?それだけではない。ビジネスにおいて彼とはむしろ「消費者」と考えるべきだ。消費者を理解する事はビジネスにとって不可欠な事である。本講義では、消費者行動の基礎知識を覚えるだけでなく、実社会でも役に立つ消費者心理についてのノウハウも教えていきたい。

【履修注意】

【評価方法】

(1)出席及び講義ごとのミニレポート:50% 採点基準(4 点満点/週)

4 点:講義の要点と感想がしっかりと書けている。

3 点:講義の要点と感想がある程度書かれている。

2 点:講義の要点と感想があまり書けていない。

(2~3行) 1点:白紙など、聴講の姿勢が見られない。

出席点としての1点 0点:無提出、欠席

(2)レポート提出:25% 消費者行動、行動経済学、行動心理学など、消費者心理に関する書籍を選びレポートを作成提出。書籍の選び方、書き方については講義の最初に指示する。

(3)期末テスト:25% 期末テストのみ。

【試験について】

中間まとめはナシ、期末試験は筆記試験を実施、持込不可。

欠席5回で不合格、基本的に再試験はナシとする。

【予習・復習】

学修時間は1 単位 45 分が文部科学省指針です。1 単位科目は 90 分の講義に対して 45 分、2 単位科目は 90 分の講義に対して 90 分の自宅学習(予習、復習)が必要です。

【教科書】

なし

【参考書】

消費者行動論体系、田中洋、(株)中央出版

【その他の注意事項】

【授業計画・内容】

回数	項目	内容
1	オリエンテーション	本講義の狙い
2	消費者行動とは	消費者行動の範囲と概念
3	欲求と動機	欲求と動機の考え方
4	購買行動と意思決定	消費者の購買行動における意思決定プロセスについて
5	態度と関与	態度と関与の考え方
6	知覚と記憶	知覚と記憶の考え方
7	知識と認知	知識と認知の考え方
8	感情と気分	感情と気分の考え方
9	コミュニケーションとブランド	コミュニケーションとブランドの影響
10	心理について1	消費者行動に関わる心理学の基礎1
11	心理について2	消費者行動に関わる心理学の基礎2
12	消費者行動の展開1	ゲーミフィケーション
13	行動経済学1	行動経済学の基本的概略
14	行動経済学2	行動経済学についてさらに詳しく
15	まとめ	全講義の復習
16	期末試験	15 コマの復習・確認・総まとめ