

|      |              |           |             |        |      |
|------|--------------|-----------|-------------|--------|------|
| 講義名  | 心理学演習（消費者心理） |           |             | 授業形態   |      |
| 担当教員 | 秋山 学         | 開講期・曜日・時間 | 後期 金曜日 2 時限 |        |      |
|      |              | 単位数       | 2           | 履修開始年次 | 3 年生 |

### 主題と概要

本科目では、消費者の注意を誘導する手法や消費者を説得する技法がwebやSNSなどのオンラインあるいは印刷媒体などにおいてどのように利用されているかを理解し、こうした手法や技法と社会心理学・認知心理学などの知見との関連を学ぶ。

消費者の注意を誘導する手法には、事業者と消費者の双方に有益な選択をもたらすように種やかに誘導を試みるナッジと呼ばれるものや、消費者に不利益をもたらす選択に至るよう消費者に気づかせずに誘導を試みるダークパターンとも呼ばれるものもある。心理学の観点からすると、ナッジそしてダークパターンそれぞれの注意の誘導手法は、同じ心理的仕組みで説明できることも多い。

本科目では、受講生自ら、消費者の注意を誘導する事例を収集し、どのような手法や技法を利用して注意の誘導のためのデザインが設計されているかをグループワークなどを通して整理する。また、注意誘導のためのデザイン設計と社会心理学・認知心理学などの知見との関連性を受講生自らが検討を行う。この検討を通して、消費者の注意を誘導する手法が抱える課題を心理学の知見から理解を深めることに取り組む。こうした取組を通して、心理学における知見を応用する際に、消費者に不利益をもたらす可能性も理解し、倫理的な観点から心理学の研究知見を活用することの重要性を学ぶことも目指す。

### 到達目標

消費者の注意の誘導手法・説得技法の実際を理解できる  
 社会心理学・認知心理学における知見によって消費者の注意の誘導手法・説得技法を説明できる  
 消費者の注意の誘導手法・説得技法の特徴を心理学的観点から分類・整理できる  
 消費者の注意の誘導手法・説得技法を用いて、情報的健康の増進を目指した説得的コミュニケーションに取り組むことができる

### 提出課題

各回の授業に授業内で提示した課題の提出を求める。  
 授業の後半では、ダークパターン、あるいはオンライン（デジタル空間）における悪質手法への対処を大学生あるいは高校生に説明する資料の作成と発表を求める。

### 課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバックの方法

自授業後に提出された課題についてはその内容を確認し、翌週の授業時にクラス全体に対してフィードバックを行う。  
 授業後半で作成する、ダークパターン、あるいはオンライン（デジタル空間）における悪質手法への対処を大学生あるいは高校生に説明する資料は、授業中に成果発表を行い、発表後に講評を行う。

### 評価の基準

次の3点を総合的に評価する

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 1. 自授業で提出を求める課題     | 60% |
| 2. グループワークにおける積極的参加 | 15% |
| 3. 発表資料の内容          | 25% |

### 履修にあたっての注意・助言他

授業において、授業で検討するトピック、キーワードに関連するwebサイトや各種資料を、コンピュータで探し、簡潔に発表することが求められる。

### 教科書

|                                |               |      |      |               |
|--------------------------------|---------------|------|------|---------------|
| .オンライン・インフルエンス:ビジネスを加速させる行動科学. | B.ボウタース&J.フルン | 誠信書房 | 2700 | 9784414306385 |
|--------------------------------|---------------|------|------|---------------|

### 参考図書

|                             |                 |          |      |               |
|-----------------------------|-----------------|----------|------|---------------|
| .実践行動変容のためのヘルスコミュニケーション.    | 奥原剛             | 大修館書店    | 2000 | 9784469269109 |
| .影響力の武器(新版).                | ロバート.B. チャルディーニ | 誠信書房     | 2900 | 9784414304299 |
| .デジタル空間とどう向き合うか—情報的健康を目指して. | 鳥海不二夫・山本龍彦      | 日本経済新聞出版 | 1100 | 9784296125906 |

### その他

「ダークパターン」の説明においては、次の書籍を参照します。  
 ＊ダークパターン 著者：ハリヤーアリシル 出版社：BNW  
<https://bnw.co.jp/products/9784802512930>

### 授業計画

1. イントロダクション 「演習の進め方について理解」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
2. 二重過程理論 & 説得における7つの原理（返報性・好意） 「注意誘導・説得を理解する基礎」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
3. 説得における7つの原理（社会的証明・権威・希少性・コミットメントと一貫性・一様性） 「注意誘導・説得を理解する基礎」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
4. フォグ行動モデルも効果的なプロンプトの設計 「オンライン・デザインの事例を通して注意・フォアグラウンズへの理解を深める」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
5. 効果的なプロンプトの設計 「オンライン・デザインの実例を通して好奇心やツイイガルニック効果への理解を深める」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
6. 動機づけ（モチベーション）を高める 「オンライン・デザインの事例を通して動機づけの役割を理解する」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
7. 動機づけ（モチベーション）を高める 「オンライン・デザインの事例を通して社会的証明・権威・スモールステップなどの役割を理解する」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
8. 認知的負荷を下げる 「オンライン・デザインの事例を通してデフォルトなど判断・意思決定に関連する心的努力を下げる工夫の役割を理解する」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
9. 認知的負荷を下げる 「オンライン・デザインの事例を通して判断・意思決定に関連する心的努力を下げる工夫の役割を理解する」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
10. 選択のデザイン「オンライン・デザインの事例を通して選択アキテクチャ（選択肢の設計）の役割を理解する」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
11. ダークパターン 「注意誘導や説得技法、選択への支援技法が消費者に不利益をもたらす可能性があることを知る」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
12. 情報的健康 「アテンション・エコノミー及び、消費者自身が情報取得のバランスをとる必要性を検討し、ダークパターンなどへの対処能力向上の必要性を理解する」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
13. 「情報的健康」を高める資料（パンフレット、ポスター、webサイトなど）の作成 「健康増進を目指すヘルスコミュニケーションを利用し、「情報的健康」を高める資料の作成を行う」  
 予習：配付された資料を受講回までに熟読し、理解できない部分を明確にし、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
14. 「情報的健康」を高める資料（パンフレット、ポスター、webサイトなど）の作成 「健康増進を目指すヘルスコミュニケーションを利用し、「情報的健康」を高める資料の作成を行う」  
 予習：作成中の資料に関する手がかりを整理し、資料作成あるいは、資料作成に必要な情報収集を行い、受講時には不明な部分について質問ができるようにしておくこと。(28時間)  
 復習：演習に必要な資料が配付され、説明がなされ、課題が出されることとなる。授業後はその資料をもとに講義内で指示のあった部分について次の講義までに作業を完成させること。(28時間)
15. 「情報的健康」を高める資料の発表 「自グループにおいて作成した「情報的健康」を高める資料の発表を行い、「情報的健康」を高める方策への理解を深める」

### 授業形態（アクティブ・ラーニング）

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| A: PBL（課題解決型学習）                       | I: 反転授業（知識習得の要素を授業外に済ませ、知識確認等の要素を教室で行う授業形態） |
| W: ディスカッション、ディベート                     | E: グループワーク                                  |
| O: プレゼンテーション                          | C: 実習、フィールドワーク                              |
| ※: その他（A・L型であるけども、以上の項目のいずれにも該当しない場合） |   |

### 卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

心理社会学科共通ディプロマポリシーポリシー  
 (1) 社会の仕組みや動き、日常生活と文化、人々の心理など、現実社会の様々なテーマに取り組み、よりよい人間社会を創造することができる。  
 社会および人の心理を理解する上で、消費者の注意誘導や説得技法の理解を深めるとともに、「情報的健康」の実現に向けた取組を理解、実践することが不可欠である。そのため、目標 - の達成はこのディプロマポリシーの達成に貢献している。

(2) 統計調査やフィールドワークなどの実証的な調査研究の方法、コミュニケーション能力を身につけ、それらを社会共創活動、ビジネス、援助に実践的に活用することができる。  
 本授業では、オンラインにおける情報提供技法について、webやSNSなどでの事例を受講生自身が収集し、分析、発表することを通して、コミュニケーション能力の向上を目指す。そのため目標 - の達成はこのディプロマポリシーの達成に貢献している。

心理社会学科 心理コースディプロマポリシー  
 (1) 人間の精神機能と心理学の研究法に関する基礎的知識を有し、さまざまな場面に直面する人間の心理と行動を科学的に分析し予測することができる。  
 本授業は、オンライン上での注意誘導を中心とする技法が人間の精神機能に及ぼす影響を、心理学研究法を踏まえた研究知見から検討を行う。このため、目標 - の達成はこのディプロマポリシーの達成に貢献している。

(2) コミュニケーション能力と、消費者と援助を求める人の心理と行動の知識を有し、ビジネス場面で心理学を応用することができる。  
 本授業では消費者の心理を対象とした心理学を中心とする行動科学に関する研究について学習を進める。そのため目標 - の達成はこのディプロマポリシーの達成に貢献している。

### 双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

### 実務経験の有無及び活用

なし

### 備考

LMS（学習支援システム）など、授業運営方法について、授業開始後に変更を行う可能性があるため、Ryuka Portalからの連絡を忘れておくと。  
 授業ではresponやキャンバスクラスを用いるため、webにアクセスできる端末が必要となる。