

講義名	?消費者行動論		
科目区分	学部フリーゾーン		
担当教員	森藤 ちひろ		
開講期・曜日・時限	後期 金曜日 2時限	授業形態	
	2019年度 人間社会学部 人間健康学科 スポーツマネジメントコース / 2019年度 人間社会学部 人間健康学科 スポーツ健康コース / 2019年度 人間社会学部 人間健康学科 / 2019年度 人間社会学部 観光学科 ホテル・ブライダルコース / 2019年度 人間社会学部 観光学科 観光事業コース / 2019年度 人間社会学部 観光学科 /		
履修開始年次	2年生	単位数	2
		備考	

<b>主題と概要</b>
消費者行動論は、商学、経営学をはじめ、心理学、社会学等の幅広い領域で研究されています。本講義は、学生が消費者行動の理論を用いて消費者の心理や行動を分析し、消費者を理解する能力を養うことを目的とします。本講義では、関連諸科学の成果を交えつつ、マーケティングの視点から消費者行動のメカニズムや規定要因など消費者行動の基礎理論を学びます。学生は、理論を学ぶと共に、実際の事例に対してインタビューやアンケート等を用いた消費者調査を行い、それらの分析を用いてマーケティング戦略を立案します。

<b>到達目標</b>
学生は消費者行動の基本的な理論を説明できる。 学生は消費者の行動を理解するための調査を設計できる。 消費者行動の分析結果から取るべき戦略を立案できる。

<b>提出課題</b>
講義内レポート及び中間レポート、期末レポートの提出を課します。

<b>課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバック</b>
講義内で教員がフィードバックを行います。

<b>評価の基準</b>
講義内レポート20%、中間レポート20%、期末レポート60%で評価します。 講義内レポート、中間レポート、期末レポートのすべての提出が単位修得の必須条件です。

<b>履修にあたっての注意・助言他</b>
配布資料を中心に講義をすすめます。 自分がモノやサービスを購入する際に、どのように情報探索し購買意思決定を行っているか、あるいは他の人達の購買行動にはどのような特徴があるのかを日頃から観察しておきましょう。

<b>教科書</b>
.使用しない。

<b>プリント資料及び参考文献</b>
プリント資料を配布します。 【参考文献】 青木幸弘（2012）『消費者行動の知識』（日本経済新聞出版社、2012） 青木幸弘、新倉貴士、佐々木社太郎、松下光司著『消費者行動論』（有斐閣、2012） 竹村和久編『消費行動の社会心理学』（北大路書房、2000年） 山田一成、池内裕美編著『消費者心理学』（勤王書房、2018）

<b>授業計画</b>
第1回 消費者行動とは何か（全講義の概説） 講義の全体像を示し、この授業の到達目標等について説明する。 第2回 消費者行動とマーケティング 消費者行動とマーケティングのつながりについて基本的に理解する。 第3回 消費者行動の変化と消費者を取り巻く環境 家事の外部化や消費の多様化など、消費者ニーズと消費者を取り巻く環境の変化を学ぶ。 第4回 消費者の情報処理 情報処理システムとして消費者を捉え、消費者の認知的な情報処理メカニズムを理解する。 第5回 消費者の購買意思決定 購買意思決定プロセスを学ぶと共に、消費者の情報処理の多様性を理解する。 第6回 消費者の分析 消費者を調査する手法について解説する。 第7回 消費者の分析 グループで調査（インタビュー、アンケート、観察等）を設計し、実際に調査を行う。 第8回 消費者の知覚と態度 態度概念をはじめとする内的プロセスについて解説する。 第9回 消費者の動機づけと関与 情報処理の動機としての問題認識、消費者が動機づけられるメカニズムについて学ぶ。 第10回 消費者の能力と知識 情報処理能力と知識の関係、長期記憶の仕組みについて学ぶ。 第11回 消費者の感覚と感情 消費者の感覚や感情と消費者行動のつながりを解説する。 第12回 消費者の個人特性 消費者の個人差要因と外的影響要因が消費者行動に及ぼす影響について学ぶ。 第13回 消費者間の相互作用 口コミやSNSなどを例とした消費者間で相互に生じる影響関係について理解する。 第14回 集団の消費行動 家族や集団で行われる購買意思決定について学ぶ 第15回 まとめ 講義で取り扱った重要な概念と枠組みを確認し、講義全体の体系的な理解を深める。

<b>授業形態（アクティブ・ラーニング）</b>
ア：PBL（課題解決型学習）
イ：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）
ウ：ディスカッション、ディベート
エ：グループワーク
オ：プレゼンテーション
カ：実習、フィールドワーク

<b>準備学修（予習・復習等）の具体的な内容及びそれに必要な時間</b>
日頃から新聞やニュースで取り上げられる消費者に関する話題に興味を持ち、わからない言葉は調べて下さい。参考図書や関心のある関連書籍に目を通して下さい。 【予習】次回で取り扱うテーマについて情報収集し、出された課題について実施すること 【復習】配布したプリントと講義内容を参考に、自分の言葉で講義内容を要約すること 各回の予習・復習に4時間の学修時間を確保して、主体的に授業に取り組んでください。

<b>双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述</b>
オンデマンド型授業、状況に応じてライブ型授業を行います。Responを使用します。事前に自分の機器で設定を行い、利用方法を習得して、受講して下さい。

<b>実務経験の有無及び活用</b>

<b>備考</b>