

参考：開講時予定内容

講義名		消費者行動特論		
担当教員				
開講期・曜日・時限		授業形態	講義	
履修開始年次		1年生	単位数	2
備考				
主題と概要				
<p>この科目は、「対面型」で実施します。到達目標の達成のためには、授業形態や扱う教材等の関係上、対面型での授業が望ましいためです。「オンデマンド型」ではありませんので、時間割通りの時間帯に指定された教室で授業に参加してください。なお、新型コロナウイルス感染症等の学校感染症への感染者または濃厚接触者に指定され、一時的に通学が禁止となった学生は、「対面型」授業に遠隔（ライブ・オンライン）で参加してください。</p> <p>本講義では、配付資料を用いて消費者行動論で重要な理論を解説します。また、マーケティングおよび消費者行動に関する論文を基にディスカッションを行います。受講者個々の研究テーマと関連させて学び、理論の理解を深めます。</p>				
到達目標				
<ol style="list-style-type: none"> 1. 消費者行動論の基本モデルや概念が説明できる。 2. 自分や他人の消費者行動の原理を理解する。 3. 自分の興味領域を見つけ、自分の研究に役立てられる知識を習得する。 				
提出課題				
講義内課題、中間レポート課題、期末レポート課題を課します。				
課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバック				
講義内で教員がフィードバックを行います。				
評価の基準				
<p>講義内課題 30%、中間レポート課題 20%、期末レポート課題 50%（ワードでRyuka Portalに提出）で評価します。単位修得には、講義内課題、中間レポート課題、期末レポート課題の提出が必須となります。レポート課題の提示は、授業とRyuka Portalで行います。必ず確認し、期限内に提出してください。</p> <p>出席を前提とします。</p>				
履修にあたっての注意・助言他				
<p>事前に添された配付物で予習をし、課題を実施した上で授業に参加してください。講義内での発言、グループおよび個人での発表など講義への積極的な参加に対し、加点をします。</p>				

教科書				
.使用しない。				
プリント資料及び参考文献				
必要に応じて資料を配付します。				
<p>参考文献 ソロモン/松井剛監訳(2015)『ソロモン消費者行動論』、丸善・ 青木幸弘(2010)『消費者行動の知識』、日本経済出版社。 青木幸弘他(2012)『消費者行動論(先端型教材)』、有斐閣。 山田一成、池内裕美(2018)『消費者心理学』、勁草書房。</p>				
授業計画				
<p>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動機 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 集団の消費者行動 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。</p>				
授業形態（アクティブ・ラーニング）				
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			
キ：その他（A-L型であるけれども、以上の項目のいずれにも該当しない場合）				
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				
<p>日頃から新聞やニュースで取り上げられる消費者行動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。参考図書や開のある関連書籍にも目を通して下さい。</p> <p>【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】配付資料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</p> <p>毎回の予習・復習に4時間の学修を確保し、授業では主体的に学んでください。</p>				
卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連				
本講義は、本学ディプロマポリシーにある「知識を知恵に転換することができる、論理的思考力を持った人材育成」に資することを念頭において講義を構成しています。				
双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述				
Respon（課題等のコミュニケーション）を利用できるように準備をしておいてください。ResponはWebでも利用可能です。				
実務経験の有無及び活用				
備考				
<p>新型コロナウイルスの感染状況によって授業形態が変更になる可能性があります。大学および担当教員からの連絡は、必ず確認してください。コロナウイルスへの感染や濃厚接触者になるなど一時的に通学困難になった場合は、「対面型」授業に遠隔（ライブ・オンライン）で参加してください。</p>				