

科目名	心理学と意思決定	科目分類	■ 専門科目群 □ 総合科目群	
			法律学科	□ 必修 ■ 選択
			学科	□ 必修 □ 選択
英文表記	Psychology of Decision-Making	開講年次	□ 1年 □ 2年 ■ 3年 □ 4年	
		開講期間	□ 前期 ■ 後期 □ 通年 □ 集中	
ふりがな	せと ひろし	実務家教員担当科目	修得単位	2単位
担当者名	瀬戸 泰	実施方法	■ 対面のみ □ 遠隔のみ □ 対面・遠隔併用	
授業のテーマ	「人生は選択の連続である」といわれるように、私たちは日頃、意識的・無意識的に関わらず、様々な選択・意思決定を行っています。本授業では、人の意思決定はいかにして行われるのかについて、経済学と心理学が融合した学問とされる「行動経済学」の理論を中心に学びます。加えて、意思決定に関する心理学的な理論をも学ぶことを通じて、日常生活における私たちの合理的かつ不合理的な意思決定のあり方について理解を深めることをテーマにします。			
到達目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 行動経済学に関する代表的な理論や考え方を理解し、説明することができる。 2. 意思決定に関する心理学的な実験や理論について理解し、説明することができる。 3. 日常生活における身近な出来事や現象について、上記1および2の視点から考察できる。 			
授業概要	座学を中心に、行動経済学を中心とした意思決定に関する基本的な内容を取り扱います。単に知識を紹介することにとどまらず、日常生活における具体事例等を織り交ぜ、できるだけ分かりやすく授業を進めていきたいと考えています。			
授業計画				
第1回	イントロダクション（授業の概要、行動経済学とは、人は合理的には動かない？）			
第2回	経済的合理性とプロスペクト理論（非合理性に関する3つの法則、活用事例）			
第3回	認知と意思決定①（認知のクセと意思決定、システム1 vs システム2、ヒューリスティック）			
第4回	認知と意思決定②（様々な認知バイアス、フレーミング）			
第5回	感情と意思決定（感情に操られる意思決定、アフェクト、心理的所有感）			
第6回	ナッジ理論（認知バイアスを防ぐための仕組み、デフォルト、ナッジユニット）			
第7回	スラッジ（非合理的な選択を誘導させる仕組み）			
第8回	不確実性下の意思決定（限られた合理性、損失回避、満足基準、費用対効果、トロッコ問題）			
第9回	日常を取り巻く行動経済学（ごまかし、ズル、嘘）			
第10回	心理学から見た意思決定①（見えているものは正しい？文脈効果、進化心理学、リベットの实验）			
第11回	心理学から見た意思決定②（意志力の科学、意思決定スタイル、記憶と意思決定）			
第12回	心理学から見た意思決定③（動機づけと意思決定、学習性無力感、自己効力）			
第13回	悪習慣と意思決定（コントロールされる脳、悪習慣の罠、様々な刺激と依存症）			
第14回	集団と意思決定（社会心理学の代表的理論、内集団バイアス、集団極性化、社会的ジレンマ）			
第15回	これからの時代と意思決定（激動の時代と意思決定、情報過多と消費、健康的な決断）			
第16回	定期試験			
授業時間外の学習	学習内容の定着を図るため、毎回、復習を行うようにしてください（1時間程度）。授業で学んだことを、日々の経験や日常生活で意識的に当てはめ、考察・活用できるよう努めて下さい。			
履修条件 受講のルール	履修のための条件はありません。			
テキスト	毎回、講義用レジュメを配布します。			
参考文献・資料	筒井 義郎 ほか（著） 『行動経済学入門』（東洋経済新報社、2017年）			

成績評価の方法	試験 70%、毎回のコメントシート 30% ※出席回数が規定に満たなかった場合及び授業料その他納入金等の全額を納めていない場合は試験を受けることができません。
オフィスアワー	毎週月曜日・水曜日 10:30~12:00 ※上記以外の時間帯でも、研究室に在室中であればお声がけください。 E-mail : seto@nau.ac.jp
成績評価基準	秀(100~90点)、優(89~80点)、良(79~70点)、可(69~60点)、不可(59点以下)
実務経験及び実務を活かした授業内容	—
学生へのメッセージ	<p>「行動経済学」と聞いて、数式や難解な経済用語を思い浮かべて躊躇してしまった方もいるかもしれませんがご安心を。授業では数式等はほとんど使いません。</p> <p>「本日限りの特別価格〇〇円！という言葉を聞くと、ついつい買いたくなってしまう」</p> <p>「検診の受診率が低迷しているのをどうしたら上げられるだろう」</p> <p>「クレーンゲームで1000円も損しているのに、途中で止められない」</p> <p>行動経済学では、こうした人間の意思決定に潜むメカニズムについて、経済学と心理学を組み合わせた視点から分析していきます。行動経済学は現在、ビジネスやマーケティングの他、様々な分野で活用され、大きな注目を集めています。今後社会に出る皆さんにとって、知っておいて損はない内容と考えられます</p>