科目名（英文表記）	経済学・分析手法Ⅰ（行動意思決定の基礎） （ Economics and Analytical Methods Ⅰ ）		
科　目　区　分	基礎科目	単　位　数	2　単位
担　当　教　員　名	吉地 望	ナンバリング	MBA_C_EA 5211
研　究　室　番　号		研究室電話番号	
Ｅーメール・アドレス	kichiji@hmjc.ac.jp		

授業の内容及び方法：次頁以降に記載

授業の目的：

事業が提供する製品・サービスに対する消費者・顧客ニーズの的確な把握、プロモーションなど顧客とのコミュニケーション活動の効果的な展開、組織の円滑な運営などの戦略的計画は経営管理に不可欠なものである。そうした行動計画を立案するためには、直面する問題において人々が行っている認知や判断の意思決定プロセスを理解することが重要となる。

そこで本科目は、近年の行動経済学の知見を導入して、

１．人々の認知活動と認知的バイアスを理解できる能力、
２．選択行動としての意思決定に影響する要因を分析する能力、
３．人々の意思決定における心理を洞察する能力、
４．人々の行動に対して影響力のあるコミュニケーション手段を提供する能力

を養うことを目的とする。

本科目の到達目標は、人々の選択行動が個人や組織、社会に幸福をもたらすような戦略的な選択構造を事業の仕組みに組み込む能力を身につけることである。

授業の方法：

各モジュールの前半の時限は理論等の講義、後半の時限は実践方法を議論することを基本的な構成としているが、講義においても議論を交えながら様々な適用方法を思考することとなる。

使用教材：

授業は配付資料で行い、有用な書籍・資料等については随時紹介する。
参考となる行動経済学の入門書としては、ダニエル・カーネマン『ファスト&スロー』早川書房、友野典男『行動経済学』光文社新書、等多数あるので授業前にmanabaで提示し、オリエンテーション時に紹介する。

成績評価の方法：

出席：０％（但し、単位取得には５モジュール以上の出席が必要）
課題：４０％
試験：６０％
上記のウエイトで評価する。
なお、具体的な課題は授業時に改めて指示する。
評価に不服のある場合には、不服申立書を以て教務委員長に申し出ること。

履修上の注意事項：

スキルを身につけるには学習したことを実践することが近道となる。
常日頃の自分自身や周囲の人々の判断に関して、学習内容を照らし合わせて、良い意思決定をもたらすには、どのような思考を行うことが望ましのかを考えること。

授業の内容及び方法

モジュール１	オリエンテーション&認知機能
事前準備	① 行動経済学の入門書（特に指定しないので読みやすいと感じた本）を読んで下さい。 ② 授業開始前にe-mail（kichiji@hmjc.ac.jp）で履修予定をお知らせ下さい。このとき①で読んだ本（予定を含む）も教えて下さい。
第 0 時 限	オリエンテーション
授業の目的・内容、進め方、成績評価、参考図書などについて説明する。	
第 1 時 限	二重プロセス理論
人間の認知機能は、高速で自動的に情報処理するシステムと、意識的に熟慮して論理的に思考しようとするシステムの２つの情報処理プロセスにより構成されている。 ① 二重プロセス理論による認知 ② 連想活性化と認知的錯覚 ③ 期待効用理論と限定合理性 ④ 代表的なヒューリスティックス	
復　　習	クリティカル・シンキングについてレポートを作成する。

モジュール２	ヒューリスティックスと認知的バイアス
事前準備	いつも直感に従って行動していることは何ですか？失敗することはある？
第 2 時 限	利用可能性ヒューリスティック、代表性ヒューリスティック
利用可能性ヒューリスティック、代表性ヒューリスティックとバイアス ① 連言錯誤 ② 後知恵バイアス ③ 基準率の無視 ④ 少数の法則	
第 3 時 限	感情ヒューリスティック、確証ヒューリスティック
感情ヒューリスティック、確証ヒューリスティックとバイアス ① 自分の見たものがすべてだ（WYSIATI） ② ハロー効果 ③ プライミング効果 ④ 確証バイアス	
復　　習	過去の経験を振り返り、よく使うヒューリスティックスを事例やバイアスと共にレポートする。

モジュール３	効用と記憶・表現
事前準備	あなたは、ディスカウント価格が安くなっていることを確認していますか？
第 4 時 限	効用と記憶・表現
価値評価は何かを基準点として判断される。また、評価は同じ内容でも表現により異なる評価へと変化することがある。 ① アンカリング効果と係留・調整ヒューリスティック ② ピーク・エンドの法則 ③ フレーミング効果 ④ 確実性効果	
第 5 時 限	フレーミング効果の確認
同じ意味や内容を別の表現（フレーミング）で行うと印象や評価はどのように変化するのか試みてみよう。	
復　　習	異なるフレーミングで印象や評価が変わるのは何故か考えてみて下さい。

モジュール４	不確実性下の意思決定
事前準備	100万円の利益を得ることと、100万円の損失を避けることではどちらが経営者に喜ばれるでしょうか？
第 6 時 限	不確実性下の意思決定
プロスペクト理論の効用関数の特徴と損失回避性がもたらすバイアスについて解説する。 ① 価値関数の感応度逓減性 ② リスク回避とリスク追求 ③ 損失回避性 ④ 保有効果と現状維持バイアス ⑤ 因果関係（原因と結果） ⑥ 並列評価と単独評価	
第 7 時 限	損失回避性の活かし方
損失回避性を上手に利用することで良い選択を促すことも可能である。そこで良い選択をもたらすために損失回避性をどのように活かすことができるのかを議論する。	
復　　習	損失回避性を利用して消費者・顧客の行動を変化させる方法をレポートする。

モジュール５	異時点間の選択問題と選好
事前準備	あなたにとって1年後の1万円の価値は、現在ではいくらでしょうか？
第 8 時 限	異時点間の選択問題
異時点間の選択問題と選好の逆転について解説する。 ① 時間割引率と価値評価（異時点間の選択） ② 指数割引と双曲割引 ③ 現在志向バイアス ④ 符号効果 ⑤ 選好の逆転	
第 9 時 限	選好の逆転がもたらす影響
意思決定時点が近づくと選択が変化する原因について議論する。また、その選好の変化が意思決定者に損失をもたらす可能性が高い場合、損失を回避するためにはどのような対処が考えられるのかを議論する。	
復　　習	選好の逆転が望ましくない行動を招く事例を想定し、選好の逆転を回避する対策についてレポートを作成する。

モジュール６	メンタル・アカウンティング
事前準備	宝くじで５万円当たりました。何に使いますか？
第 10 時 限	メンタル・アカウンティング
メンタル・アカウンティング（心理会計）について解説する。 ① 取引効用理論 ② サンクコストの錯誤 ③ ヘドニック・フレーミング ④ 代替可能性	
第 11 時 限	デフォルトの検討
選択行動におけるデフォルト状態のあり方により選択行動が異なることが確認されている。人々が望ましい選択を行うことができるデフォルトについて議論する。	
復　　習	デフォルトの違いによる選択行動の差が見られる事例をレポートする。

モジュール７	モチベーションの行動心理
事前準備	あなたが頼まれ事を引き受けるのは、どのような場合か考えて下さい。
第 12 時限	チャルディーニの法則
	良い選択に導くために利用できる行動心理としてチャルディーニの法則を解説する。 ① 返報性 ② コミットメントと一貫性 ③ 社会的証明 ④ 好意 ⑤ 権威 ⑥ 希少性
第 13 時限	ビジネス場面における活用方法の検討
	消費者や顧客に対して、あるいは組織内において、行動を促すコミュニケーションにチャルディーニの法則を活かす方法を議論する。
復　　習	モチベーションをより効果的に与えられる複数のアプローチ方法を融合することも検討しましょう。

モジュール８	ナッジの設計、最終試験
事前準備	モジュール７までの学習内容を復習しておくこと。
第 14 時限	ナッジの設計
	① ナッジの設計プロセス 行動の観察、意思決定過程の分析、ナッジの戦略、行動への介入 ② ナッジのチェックリスト インセンティブ、マッピング、デフォルトオプションなど
第 15 時限	最終試験
	モジュール７までの学習内容について理解度を確認するための試験を行う。
復　　習	人々に望ましい行動をもたらす事業戦略に知識を活かして下さい。