

【様式 02】 高大連携公開講座シラバス

* 科目 No.	25211
----------	-------

1. 開設大学	安田女子大学 心理学部 ビジネス心理学科		開催方法 (キャンパス・施設)		■対面 (本学)	
					□オンライン (同時・録画)	
2. 科目名	「心理を学べば、ビジネスのしくみが見えてくる」					
	学問分野	番号	13、25	名称	心理学、社会学	
3. 担当教員	西村聡生、高瀬久直 (心理学部 ビジネス心理学科)					
4. 開講期間 (曜日)	令和 8 年 8 月 5 日 (水)					
開講時間	10 時 30 分～ 14 時 30 分 (90 分×2 回)					
個別開講日	1 回目 8/5	2 回目 8/5	3 回目 /	4 回目 /	5 回目 /	6 回目 /
5. 募集定員	40 人					
6. 科目内容・ 授業計画	1. 『意思決定と消費者心理』 10:30-12:00 西村聡生					
	<p>人が価値や損得の判断をする際、客観的な数字や情報とその感じ方とは必ずしも一致するわけではありません。そのため、知らず知らずのうちに、一見不合理な意思決定をすることもあります。この授業では、損することを嫌がるといったいくつかの心理傾向について解説し、またそれらが消費者行動とどのように関連しているのか考えていきます。</p>					
7. 受講料	2. 『つながりの力についての考察—情報・信頼・企業』 13:00-14:30 高瀬久直					
	<p>人は生きていく上で、誰かと社会的な関係 (つながり) を作っていきます。この人と人のつながりは様々です。まず、つながりの網の目のなかでは、複数の人を介して、見ず知らずの他者とつながっている可能性があることについて指摘します。加えて、接触頻度が低い「弱いつながり」には情報を伝播・拡散させる力がある傾向があること、接触頻度が高い「強いつながり」には信頼・規範を支える力がある傾向があることを明らかにしてきた研究について触れます。最後に、社会的なつながりを視野に入れた企業活動・ビジネスの展開について考えてみたいと思います。</p>					
8. 別途負担費用	(テキスト代・実習料等) なし					
9. 開講条件 ※1 あり・ <u>ない</u>	① 最少開講人数 (人) 定員超過の不許可は選考により決定					
	② 不許可・不開講通知日 : 6 月末まで					
その他特記事項	受講者についての制限事項、オンライン (同時・録画) の使用ソフト、受講時の注意など 女子に限る					
開設大学への交通手段	https://www.enica.jp/ 開設大学のホームページにジャンプして確認してください。					

※申込時点で原則、受講できます。ただし、開講条件で不許可・不開講があった場合は受講申込者へ通知します。