

授業概要

組織における人間関係を理解し、これらが組織の業績にどのように影響するかを検討する。また、消費者行動の観点からヒットするテーマパークや商品についても考察する。さらに、組織の中で好業績の人（例えば、トップセールスマン）とそうではない人とは何が異なるのか、海外でうまく仕事ができる人とはどんな人なのかという適性について考える。これらに加えて、採用や配置、そして人材の育成、組織の健康問題など産業、組織に関わる新しいトピックを含めて解説する。

授業計画

第1回	産業・組織心理学の研究史
第2回	消費者行動（1）－ディズニーの戦略
第3回	消費者行動（2）－マーケティング
第4回	組織の人間関係（1）－権威勾配
第5回	組織の人間関係（2）－組織における人間行動
第6回	組織の人間関係（3）－組織の業績
第7回	採用と配置（1）－適性の問題
第8回	採用と配置（2）－グローバル・マネジメント
第9回	採用と配置（3）－コンピタンス
第10回	人材育成（1）－キャリア形成
第11回	人材育成（2）－やる気を育てる
第12回	人材育成（3）－トップの育成
第13回	消費者行動（3）－ワン・トゥ・ワン・マーケティング
第14回	消費者行動（4）－データ・マイニング
第15回	全体のまとめ
第16回	試験

到達目標

産業や組織に関心があり、なおかつ心理学の基礎知識を持っている人は歓迎したい。

履修上の注意

積極的な意見、質問を歓迎する。ただし、私語は厳禁。

予習・復習

資料とテキストを付け合わせて確認し、復習をしてもらいたい。

評価方法

授業の参加性（60%）とテスト結果（40%）をもとに評価する。

テキスト

毎回、A4の資料2枚程度を授業テキストとして配布する。復習がしっかりできるように授業テキストは構成する。