

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。