

# 第54回インナーゼミナール大会

## 研究計画書

ゼミ名	宮川ゼミ	チーム名	まつも to しらい
タイトル	優柔不断の捉え方		
テーマ群	a) 理論・情報 e) 産業・企業		
メンバー	今田 隆、合原珠希、白井北斗、田中颯生、松本力丸、森川沙綾		
研究計画内容	<p><b>【研究背景】</b></p> <p>一般的に、決断が遅いこと(以下、優柔不断とする)は良しとされていない。</p> <p>そこで私たちは優柔不断の解消に向けて、シーナアイエンガー著『選択の科学』を参考に、購買者の意思決定に関する研究を行った。その過程で私たちは選択する状況や選択肢によって、迷うことは悪いばかりでなく、迷った方がより満足度が上がる(よい)ことがあるのではないかとこの疑問が生じ、その疑問を解決すべく本研究に至った。</p> <p><b>【研究内容】</b></p> <p>本研究では、以下の要因における意思決定に関わる「迷い度」と「満足度」の関係について研究を行う。ここでの要因とは、「迷う時間」と「他人から受ける影響」とする。具体的には、時間をかけることで満足度が高くなるが生じえるのか、選択する際に相手がいることがどれほど影響するか、についてアンケート調査を通じて明らかにする。さらに、その意思決定がどれほどの期間に渡って影響を与えるかも考慮する。「迷い度」と「満足度」については、被験者に何種類かの財・サービスの購入に関して5段階評価をしてもらい、期間や他人の影響を比較するため、ランダム化比較試験(RCT)の手法を用いる。分析方法は、財の種類や他人の影響を説明変数におき、その状況での「満足度」「迷い度」「不満度」を被説明変数とし、それらの変数への影響を明らかにする回帰分析を用いる予定である。</p> <p>また、同アンケートでは、斎藤聖子他「優柔不断の尺度」を参考に設問を作成し、心理学的な優柔不断尺度と意思決定に関する優柔不断の関係も探ることとする。</p> <p><b>【期待される効果】</b></p> <p>今回の研究を通して、どんな状況や環境に自分を置けば無益な迷いを生じさせることなく意思決定ができるかのヒントを与えてくれるとともに、どのような状況では「迷う」ことが結果的に後で大きな満足をもたらすのかを明らかにすることができる。また、購買者の行動原理を明らかにすることで、企業の販売戦略やマーケティング戦略に活かす提案もできるのではないかと考えている。最終的には、優柔不断は良くないものというステレオタイプからの脱却をアプローチする。</p> <p><b>【参考文献】</b></p> <p>シーナアイエンガー 『選択の科学：コロンビア大学 ビジネススクール 特別講義』 文藝春秋 2010</p> <p>斎藤 聖子・緑川 晶 「優柔不断尺度の作成と信頼性および妥当性の検討」、『心理学研究』87巻5号 2016</p>		