

～人の判断を「感覚」から「構造」で理解する～

# 行動経済学で読み解く「人はなぜそう動くのか」

人は必ずしも合理的に判断しているわけではありません。

それでも私たちは、日々「選ぶ」「決める」「動く」ことを繰り返しています。本セミナーでは、行動経済学の視点から、人がなぜその判断を下すのか、その背景にある無意識のクセや感情、状況の影響を紐解きます。

知識を学ぶだけでなく、体感ワークを通じて自身の意思決定を振り返り、営業・マーケティング・部下へのコーチングなどにどう活かせるかまで落とし込みます。人の行動を「感覚」ではなく「構造」で理解し、明日からの実務に活かすことを目的としたセミナーです。

日時 2026年12月4日(金)  
10:00～16:30

会場 津市内

受講料 特別会員 12,100円(税込)  
一般会員 23,100円(税込)  
非会員 33,000円(税込)



講師 株式会社百五総合研究所 理事  
地域共創事業部 部長  
主席研究員 **瀧本 和彦**

百五銀行本支店勤務後、リスク部門、経営管理部門、営業店支店長等を経て現職。経営学・行動経済学の視点から、企業の戦略的な経営戦略・人的資本戦略を支援。中堅中小企業の新規事業開発および経営改善支援のほか、リスクマネジメント、事業戦略策定、人的資本戦略策定、経営幹部育成、管理職育成、営業力強化、市町のスタートアップ拠点づくり等のコンサルティング・研修を担当。慶応義塾大学大学院 法務研究科 非常勤講師、鈴鹿工業高等専門学校 客員教授、三重大学 社会連携 特任教授 兼 みえの未来図共創機構産学官連携アドバイザーを務める。著書「実践オペレーショナルリスク管理(金融財政事情)」。寄稿「人的資本経営の本質」「お客さま視点での潜在利益の掘り起こし(金融ジャーナル)」「ミスコンダクトの視点から考える不祥事防止の組織運営ー行動経済学による考察ー(銀行法務21)等多岐にわたる。国家資格キャリアコンサルタント

## 1. 今注目される行動経済学の基礎知識

ひとが合理的な意思決定をできない3大要因

- (1) 無意識に判断を歪める「認知のクセ」
- (2) 選択を左右する「状況」の影響によるバイアス
- (3) 論理よりも強く働く「感情」の影響によるバイアス

## 2. 体感ワーク

- (1) なぜ人は損を恐れ、現状維持を選ぶのか
- (2) 判断基準と選択がどのように操作されるか
- (3) なぜ「信頼できる」と感じるのか、その仕組み
- (4) 行動を促し、後悔を生まない選択の設計

## 3. 行動経済学を用いた営業計画

- (1) 営業プロセスに行動経済学を当てはめてみよう
- (2) 顧客自身も気づいていない心のクセを理解しよう
- (3) 顧客の価値判断を左右する因子を理解しよう

## 4. 行動経済学を用いたマーケティング戦略

- (1) 選ばれやすさを高める製品戦略
- (2) 判断基準としての価格戦略
- (3) 心理的ハードルを下げるチャネル戦略
- (4) 行動につながるプロモーション戦略

## 5. 活用ワーク

本日の学びを、自社・自分の業務や人材育成にどう活かすか考えよう

## 6. まとめ

～行動経済学を明日から使うために～

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。

お申込みはWEBサイトからどうぞ  
セミナー最新情報もご覧いただけます

<https://www.hri105.co.jp/seminar/event/detail/?id=477>



【個人情報の取り扱いについて】

お客さまの個人情報は、セミナーの運営管理および弊社サービスに関するご案内のほか、利用目的の範囲内で利用させていただきます。なお、個人情報の取扱いおよび利用目的の詳細は弊社ホームページ( <https://www.hri105.co.jp/info/privacy.html> )をご覧ください。