

～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。慶應義塾大学大学院 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「実践オペレーションリスク管理(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—行動経済学による考察—」(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](https://www.hri105.co.jp/seminar_event/detail/?id=477)



【個人情報の取り扱いについて】

お客様の個人情報は、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。