

2020年2月27日

各位

会社名 株式会社インソース  
代表者名 代表取締役 執行役員社長 舟橋 孝之  
(コード番号：6200 東証第一部)

**ノーベル経済学賞を受賞した「行動経済学・ナッジ理論」を学ぶ研修を多数開発  
～驚くほどスムーズ・簡単に、相手に望ましい行動を促すためのポイントを学ぶ**

「働くを楽しくする」サービスを提供する株式会社インソース（本社：東京都千代田区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200、以下「当社」）はこの度、行動経済学（ナッジ理論）関連研修を多数開発しましたので、お知らせします。

2017年にナッジ理論の研究で知られるリチャード・セイラー氏がノーベル経済学賞を受賞したことで、行動経済学が注目を集めています。行動経済学とは、伝統的な経済学とは異なり、「人は感情で動き、非合理的な意思決定を行うこともある」という前提に立って、人の行動を分析します。行動経済学を活用することで、思わず選んでしまうような選択肢を設定したり、認知バイアスに配慮した対応ができるようになります。

現在、日本でも環境省を中心に行動経済学やナッジ理論の活用が進められています。また、民間企業でも消費者の購入を促すために、行動経済学をマーケティングに応用しています。このような背景もあり、インソースでは、行動経済学やナッジ理論をビジネスにどのように活用するか学ぶ研修を多数開発いたしました。

■行動経済学（ナッジ理論）関連研修のラインナップ

<https://www.insource.co.jp/kenshu/behavioral-economics-top.html>

<行動経済学（ナッジ理論）関連研修の3つのポイント>

**POINT① 行政や民間企業での活用事例から学ぶ**

がん健診の受診率促進や省エネ促進など、実際に行動経済学を活用して人の行動を促した事例を紹介します。また、事例と合わせて、「プロスペクト理論」「選択回避性」「フレーミング効果」などの行動経済学に関する用語について解説します。

**POINT② 実際に現場でどのように活用するかを考える**

行動経済学の理論を学ぶことに加え、研修では自分たちの組織や部署で具体的にどのように活用するのかを考えます。「何となく理論を理解している段階」から「理解して、活用できる段階」を目指します。

**POINT③ マーケティングや資料作成における活用法を知る**

行動経済学はマーケティング、資料作成、接客マナーおよび営業など様々な分野で活用することができます。インソースでは、行動経済学の活用法が学べる研修を分野ごとに開発いたしました。

## <開発研修一覧>

- ① 行動経済学（ナッジ理論）ビジネス活用研修～相手が自発的により良い選択をするよう促す（半日間）

<https://www.insource.co.jp/kenshu/behavior-economy-halfday.html>

- ② 資料作成研修～ナッジ理論を活用し、読み手を動かす資料を作成する（1日間）

<https://www.insource.co.jp/kenshu/shiryō-nudge.html>

- ③ 接客・マナー研修～行動経済学を応用し、CSをレベルアップする（1日間）

<https://www.insource.co.jp/setsugu/cs-levelup.html>

- ④ 問題解決研修～行動経済学を活用し、問題を解決する（1日間）

<https://www.insource.co.jp/kenshu/solution-behavior-economy.html>

- ⑤ モチベーション向上研修～行動経済学を具体的シーンの中で活用する（1日間）

<https://www.insource.co.jp/kenshu/motivation-behavioral-economics.html>

- ⑥ 意思決定力強化研修～行動経済学応用編（1日間）

<https://www.insource.co.jp/kanriskyoku/behavioral-economy-decide.html>

- ⑦ マーケティング研修～行動経済学を活用し、顧客心理を読み解く（半日間）

<https://www.insource.co.jp/sales/marketing-skills.html>

- ⑧ 営業力強化研修～行動経済学を活用し、お客さまの決断を促す（半日間）

<https://www.insource.co.jp/sales/eigyō-behavioral-economics.html>

- ⑨ 人を動かすコミュニケーション研修～行動経済学を活用して働きかける編（1日間）

<https://www.insource.co.jp/communication/communication-behavioral-economics.html>

## <カリキュラム例>

- 行動経済学（ナッジ理論）ビジネス活用研修～相手が自発的により良い選択をするよう促す

<https://www.insource.co.jp/kenshu/behavior-economy-halfday.html>

本研修では、行動経済学（ナッジ理論）の基礎知識やビジネスにおける活用法を学びます。行動経済学が注目を集める背景や活用のメリット、理論の概要について押さえていただきます。行動経済学の概要をまずは知りたいという方におすすめの研修です。

時間	内容
半日間	1. 行動経済学とは ～「人は感情で動く」ことに着目する 2. 行動経済学活用の広がり 3. 行動経済学の理論を学ぶ 4. 行動経済学をビジネスで活用する 5. まとめ

当社では、ニーズを先取りする最新テーマの研修を今後も開発してまいります。

以 上

---

【お問合せ先】株式会社インソース <https://www.insource.co.jp/index.html>  
(取材・広報に関して) 社長室 (稲田・石川) TEL:03-5259-0070  
(サービス内容に関して) コンテンツ開発部 (安西) TEL:03-6902-0071