我々の常識は全部、間違っていた。 パズドラからAKBまで、カモる人間になる方法。 経済界の新刊 『9割の人間は行動経済学のカモである -非合理な心をつかみ、合理的に顧客を動かす-』 1月23日(木)刊行!

株式会社 経済界(本社:東京都港区)は、『9割の人間は行動経済学のカモである 一非合理な心を つかみ、合理的に顧客を動かすー』を1月23日(木)に刊行しました。

行動経済学は、経済学と心理学の中間に位置する学問です。昨年のノーベル経済学賞を米国イェール大学のロバート・シラー教授が受賞するなど、年々注目が高まっています。

本書は、行動経済学が解明した「人間の非合理な判断や行動のパターン、それらが起きる理由、背景にある 法則」について、パズドラの大ヒットやAKB総選挙の成功などバラエティに富んだ事例で解説しています。

著者の橋本氏は、シンクタンクと広告代理店で約600件の顧客獲得に携わってきた、マーケティングプランナーです。

ビジネスやマーケティングを行う人が読めば顧客をつかむコツを体得できますし、一般生活者ならば、損をしない(カモにならない)最良の判断が可能になります。 あらゆる人にお勧めの一冊です。

【本書の内容】

第1章 行動経済学は人間を意のままに動かす最強の学問

行動経済学を学んだ1割の人間だけが生き残る時代 / ソーシャルゲームは行動経済学の基本中の基本 / 人間はこんなにも損をしたがる動物なのか / 人間はココロでお金を使っている

第2章 1割の人間は「プロスペクト理論」を知っている

売れたものはすべて「コレ」で説明できる/ 付録付き雑誌がバカ売れした心理

/ 飛行機事故を恐れる「ウソの確率論」/ 保険文脈で儲けるのは誰か? / イチローがヒット数を目標にする理由

第3章 犯した過ちはすべて「ヒューリスティクス」にある

「よく考えればわかるのに」という失敗 / 消費者がタレント広告に惹かれる罠

/ AKB総選挙も行動経済学のもとに

第4章 「フレーミング理論」活用の儲かるビジネス

フレームを把握すれば儲け方が違ってくる / 気がつけばマイルのための無駄遣い

/ 通販の購入ボタンを押してしまう最強の言葉 / 無料「お試しセット」の意外な秘密

第5章 「時間選好」を知ったら、もっと儲けられる

時間を制するものは儲けを制す / あわてる乞食は、もらいが少ない

第6章 行動経済学で「儲かる体質」に変えよ

手数料を気にしない人は金持ちになれない / 将来の予測は少々悲観的に現実的につくる

/「ワケあって安い」の「ワケ」を重視しないワケ/なぜ素人投資家がやられるのか

/ 草食男子こそ投資家に向いている

NEWS RELEASE

【著者プロフィール】

橋本之克(はしもと・ゆきかつ)

東京工業大学社会工学科卒業後、大手広告代理店で消費財のマーケティングを担当。

1995年日本総合研究所入所。環境エネルギー分野を中心に、官民共同による研究事業組織コンソーシアムの組成運営や、自治体向けのコンサルティング業務を行った。

1998年アサツーディ・ケイ入社後、金融・不動産・環境エネルギー業界を中心にマーケティング戦略やブランディング戦略のプランニングを行う。約600本の企画書を書き、約600回のプレゼンテーションを行い、100社以上の金融機関、50社以上の不動産住宅会社の業務に携わった。

アンケート調査、グループインタビュー、デプスインタビュー、画像メタファー調査、音相分析などさまざまな 手法を通じて、顧客の心理や行動の調査分析を実施。モチベーションを高めるとともに、心理的バリアを払拭 することで購買や契約に結び付ける、顧客心理を把握したマーケティングが得意。

また大学、研究機関、新聞社、金融機関等が催すマーケティング関連セミナーでの講師、雑誌等への寄稿も 多数。2級ファイナンシャル・プランニング技能士、宅地建物取引主任者、東京商工会議所 2級カラーコーディ ネーター。

【商品情報】

出版社: 経済界

著者:橋本 之克 (はしもと ゆきかつ)

定価:1,400円+税

ページ数:256ページ

判型:四六判

ISBN978-4-7667-8567-8

初版発行:2014年1月23日

<amazon>

http://www.amazon.co.jp/dp/4766785673/

<セブンネットショッピング>

http://www.7netshopping.jp/books/detail/-/accd/1106365907/



本件に関するお問合せは下記までお願いいたします。