

仕事がうまくいかないのは、自分の能力が足りないとか、  
部下のやる気がないだけだと思いませんか？

人間のクセを利用すれば、もっとうまくいく！ それが行動経済学

明日の仕事にすぐ活かせる『知らなかったでは済まされない 行動経済学の話』12/16 発売

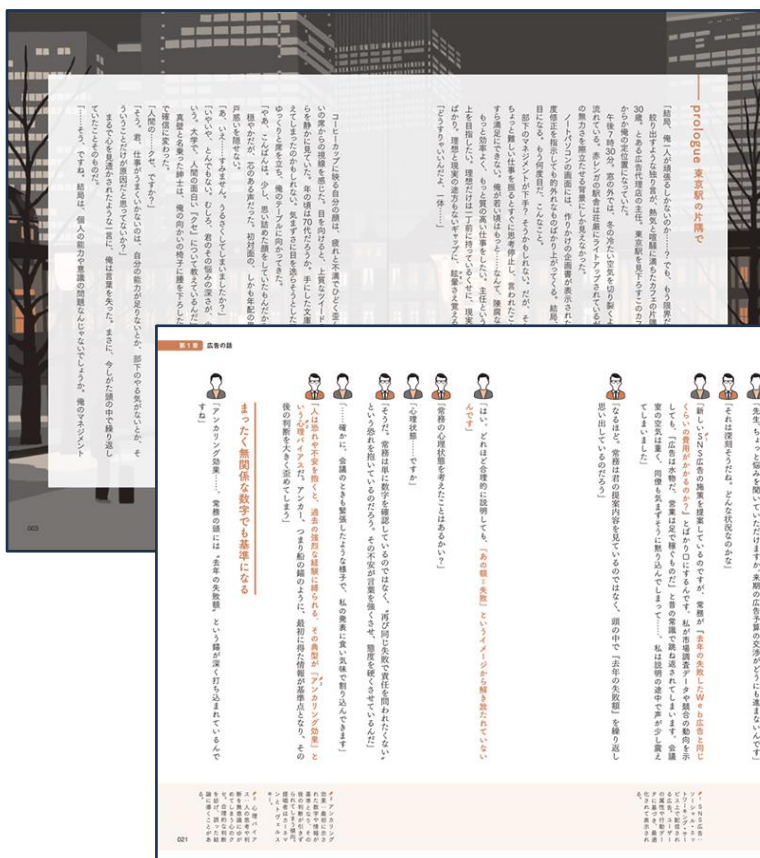


株式会社高橋書店（本社：東京都豊島区、代表取締役：清水美成）は、2025 年 12 月 16 日（火）に『知らなかったでは済まされない 行動経済学の話』（著：真壁昭夫）を全国の書店・オンラインストアで発売しました。

なぜ、私たちはセールの誘惑に勝てないのか、失うことを極端に恐れてしまうのか、「みんなが選んでいる」だけで安心してしまうのか…。この「なぜ？」に答えるのが行動経済学です。

行動経済学の本の多くは、理論を紹介するにとどまっていることが多いです。しかし本書では、「もしもあなたが広告を打つなら？」「もしもあなたがマネージャーだったら？」「もしもあなたが営業だったら？」と、具体的な問いかけを通して、行動経済学の理論を仕事へと落とし込むための方法、考え方まで紹介・解説しています。

迷える社会人である主人公と大学教授との対話を通して学ぶ行動経済学



【本書より抜粋】

主人公「部長に提案を出すたびに跳ね返されるんです。（中略）何度説明しても、最初から『NO』と決めつけているようで、心が折れそうです。」  
教授「なるほど、それは『確証バイアス』が働いている証拠だな。」（中略）  
主人公「つまり、部長は最初から自分の結論を握りしめていて、それを肯定する情報しか受け入れない……そういうことですね」

思わず共感してしまう主人公の悩みに、教授が行動経済学の観点から解決方法を紹介・解説します。  
プロローグ、オープニング、エピローグと、各ポイントに物語を入れているので、思わず引き込まれてしまうこと間違いなしです。

## 結局のところ、行動経済学ってどんな学問なの…？



いつも最適な選択をしているかと思いきや、直感や感情に流され、時には合理的ではない行動をしてしまう、それも人間らしさです。では、なぜそのような行動をしてしまうのか？ それに答えるのが行動経済学です。

「もしあなたがマネージャーだったら？」「もしもあなたが営業だったら？」と具体的にイメージをしながら人間の行動のクセについて学ぶことができます。

明日の仕事に、日々の行動に行動経済学を活かし、部下や上司をうまく動かしたり、自分に自信が持てたりできるようになることでしょう。

### 【目次】

prologue 東京駅の片隅で

第1章 広告の話 広告予算を獲得できないのはアンカーリング効果のせいだった/予算が少ないからこそ使えるナッジ理論の活用法 ほか

第2章 マネージャーの話 やる気のない部下を動かす「内発的動機づけ」の法則/情報が伝わらないチームが陥る「透明性の錯覚」の落とし穴 ほか

第3章 営業の話 顧客ニーズを掴む「アンカーリング効果」の活用術/関係性が築けない営業が見逃す「互惠性の原理」 ほか

第4章 消費者の話 自信過剰な人が陥る「自己奉仕バイアス」の克服法/計画通りに貯金できない原因は「双曲割引」だった ほか

epilogue 吹き抜ける風の中に独り

### 【著者】 真壁 昭夫（まかべ あきお）

1953年神奈川県生まれ。多摩大学特別招聘教授。「行動経済学会」の創設メンバー。一橋大学商学部卒業後、第一勧業銀行（現みずほ銀行）入行。ロンドン大学経営学部大学院卒業後、メルル・リンチ社ニューヨーク本社出向。みずほ総研主席研究員、信州大学経済学部教授、法政大学大学院教授などを経て、2022年4月から現職。

著書は『下流にならない生き方』『行動ファイナンスの実践』『はじめての金融工学』『知識ゼロでも今すぐ使える！ 行動経済学見るだけノート』など多数。

### 【書誌情報】『知らなかったでは済まされない 行動経済学の話』

定価 1760 円（税込） ページ数 224 判型 A5 判 ISBN 978-4-471-21065-6



### 【シリーズ既刊】

『知らなかったでは済まされない 経済の話』

定価 1650 円（税込） ページ数 240 判型 A5 ISBN 978-4-471-21096-0

【当リースに関するお問い合わせ先】 株式会社 高橋書店 広告・広報部

TEL : 03-5957-7061 FAX : 03-5957-7079

〒170-6014 東京都豊島区東池袋 3-1-1 サンシャイン 60 14F MAIL : k\_koukoku@takahashishoten.co.jp