

部下モチベーション向上研修 主な内容

◇ 到達目標

- ①知識として行動経済学の代表的な理論を学ぶことができる
- ②行動経済学の理論が具体的にどのようなシーンで活用できるかが分かる
- ③自身の職場のモチベーションに関する課題に対し、具体策を持ち帰ることができる

◇ 研修プログラム

1. モチベーションが上がる時、下がる時

2. 人は感情で動くもの ～「経済人」とは

- (1) 様々な理論に登場する「経済人」
- (2) モチベーションも合理性だけでは扱えない
- (3) 人の非合理的な側面に着目した「行動経済学」

3. 職場の課題① ～イマドキ世代に主体性を持たせたい

- (1) 現状維持バイアス
- (2) 決定回避の法則
- (3) 社会的選好

4. 職場の課題② ～パート従業員の仕事の生産性を上げたい

- (1) 承認欲求の報酬代替効果
- (2) フォールコンセンサス
- (3) 上昇選好

5. 職場の課題③ ～もっと高い目標にチャレンジさせたい

- (1) アンカリング効果 (参照点バイアス)
- (2) 現在志向バイアス (時間選好)
- (3) 目標勾配仮説

6. 職場の課題④ ～人事評価を人材育成につなげたい

- (1) 返報性の原理
- (2) ピーク・エンドの法則
- (3) X理論とY理論

7. ケーススタディ

- (1) ケース①～「面倒だけどやらなければならないこと」をやらせるには
利用可能性ヒューリスティックス、成果の見える化、イケア効果
- (2) ケース②～残業削減に積極的に取り組ませるには
双曲割引、ツァイガルニク効果、フレーミング効果
- (3) ケース③～「受け入れ難い方針変更」を受け入れさせるためには
保有効果、サンクコスト、損失回避の法則 (プロスペクト理論)

8. まとめ

受講申込書

事業所・団体名					申込日 2025年 月 日
所在地	〒				TEL ()
申込に関する担当者	氏名	フリガナ	所属部署・職名等		
E-mailアドレス	@				
庄内産業振興センターから講座・セミナー等のお知らせメールの配信を希望しますか？（希望する・希望しない・登録済）					
受講料・テキスト代のお支払方法 どちらかに☑をつけてください。		☐ 現金（講座当日の受付時）		☐ 銀行振込	
受講決定通知と一緒に請求書をお送りします。 銀行振込の場合は手数料をご負担願います。					
受講者 1	氏名	フリガナ	性別 男 女	年齢 歳	所属部署・職名等
受講者 2	氏名	フリガナ	性別 男 女	年齢 歳	所属部署・職名等
受講者 3	氏名	フリガナ	性別 男 女	年齢 歳	所属部署・職名等
受講者 4	氏名	フリガナ	性別 男 女	年齢 歳	所属部署・職名等

申込書枠内に必要事項をもれなくご記入のうえ、FAXでお申込みください。

[受講申込者が一定数に達しない場合は、開催を中止することがございますので、あらかじめご了承ください。]

FAX 0235-23-3615

送信先／公益財団法人庄内地域産業振興センター 〒997-0015 鶴岡市末広町3番1号 TEL 0235-23-2200(代)

【個人情報の取扱いについて】

申込書にご記入いただいた情報は、お申し込みされた講座を受講していただくために必要な事務連絡等に使用するとともに、参加者名簿（記録用・講師用）作成及び今後の庄内地域産業振興センターからのセミナー情報の提供に使用させていただきます。また、「法令等で要求された場合」を除き、第三者に開示・提供いたしません。