相手を
心から動かす伝え方
～行動経済学×社会心理学に基づいて～

伝え方コンサルタント　大岩俊之

本日の流れ

・大岩俊之の講演

　名古屋大学　修士(教育)

・古市　総務部長の講演

　名古屋市立大学　修士(経済学)

・２人の対談

・質疑応答

大岩の講演内容
（社会心理学×行動経済学）

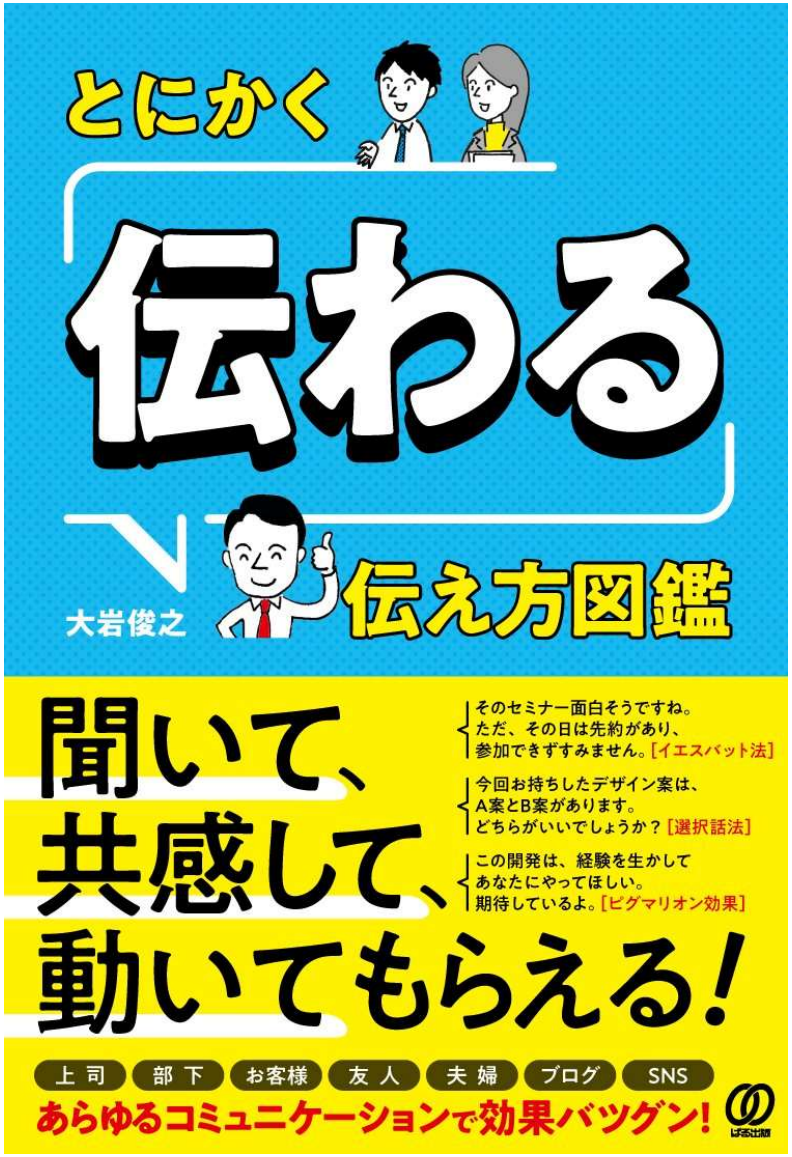
・初頭効果、親近効果
・バンドワゴン効果
・ハロー効果
・松竹梅の法則（極端回避性）
・目標勾配効果

プロフィール

大岩　俊之（産業カウンセラー）

名古屋大学 大学院卒。大学では、認知心理学、
大学院では、教育学、学習心理学を学ぶ。
現在は、消費者心理学を勉強中。
電子部品メーカー、半導体商社、パソコンメーカーなど、法人
営業を経験。常に前年比150%以上の営業数字を達成。

現在は、営業、交渉力、コミュニケーション、リーダーシップなど
の講師として、大学生から、新入社員、リーダー、経営者など、
13,000人以上に指導してきた実績を持つ。著書は15冊。

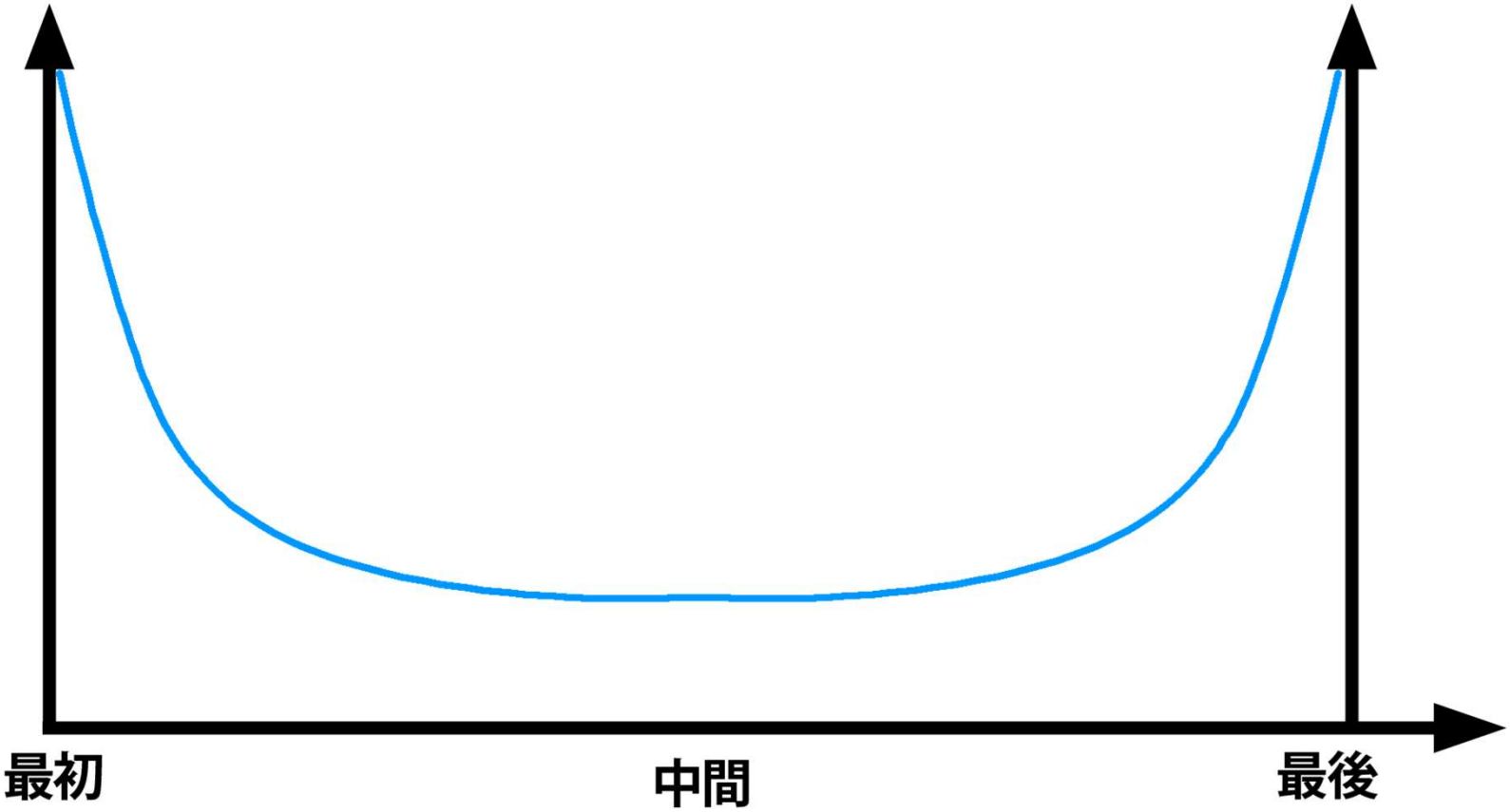


新刊5／27発売
（1,540円）
Amazonへのリンク

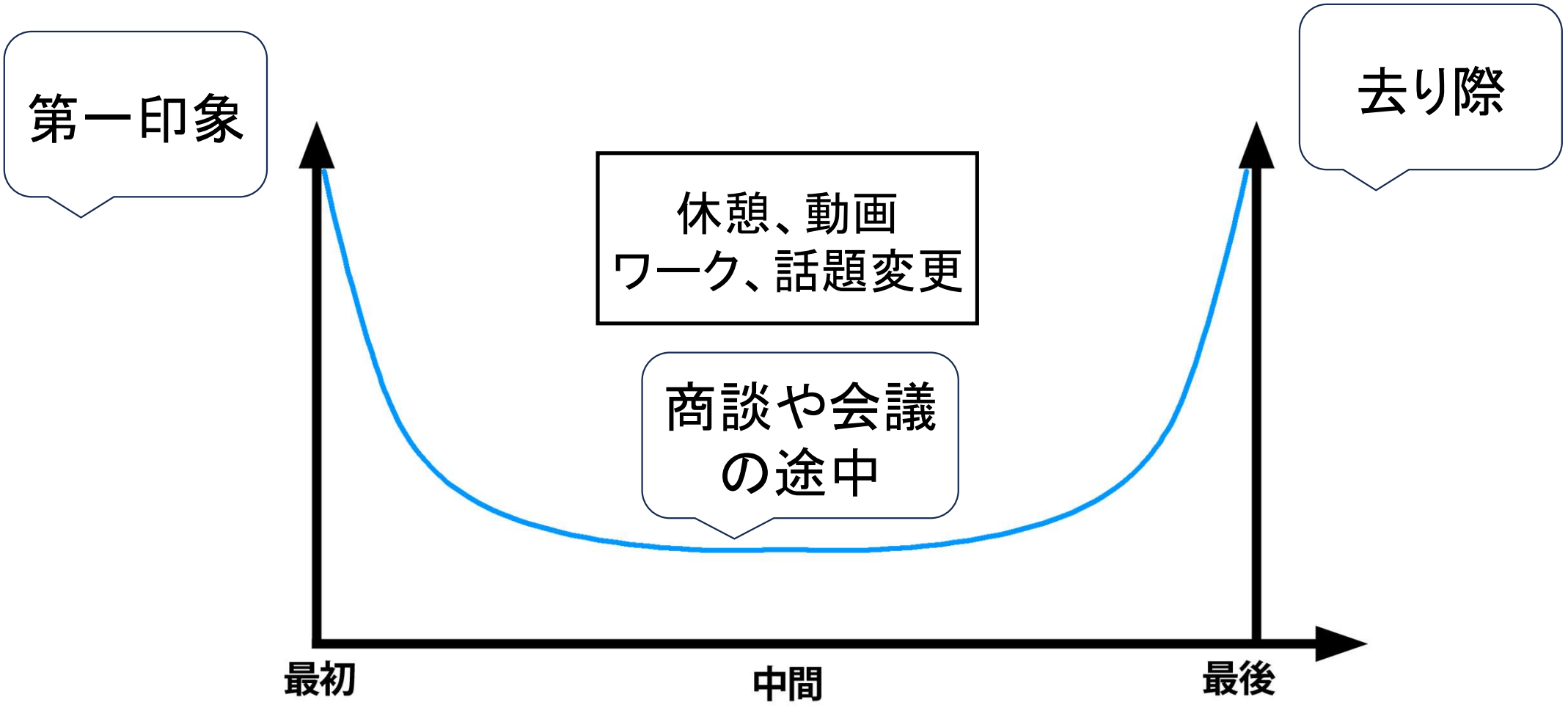
「伝わらない」と感じるのは、どんなときですか？

年齢の違う人？
上司？、文章？

初頭効果・親近効果



初頭効果・親近効果



バンドワゴン効果

バンドワゴン効果

★★★★☆
（1125件）

★☆
（1件）

バンドワゴン効果

ある選択を支持する人が多ければ多いほど、その選択が正しいと思い込むようになる心理現象。

三省堂書店
名古屋本店

ビジネス書トップ10

11月28日～12月4日
三省堂書店
名古屋本店調べ

①売れる言いかえ大全　1870円
（大岩俊之、フォレスト出版）
②エフォートレス思考　1760円
（グレッグ・マキューン、かんき出版）
③人は話し方が９割　1540円
（永松茂久、すばる舎）
④苦しかったときの話をしようか　1650円
（森岡毅、ダイヤモンド社）
⑤本当の自由を手に入れるお金の大学　1540円
（両@リベ大学長、朝日新聞出版）
⑥「読む」だけで終わりにしない読書術　1320円
（本要約チャンネル、アスコム）
⑦トヨタの会議は30分　1430円
（山本大平、すばる舎）
⑧LIFE　SHIFT　2　1980円
（アンドリュー・スコット他、東洋経済新報社）
⑨エッセンシャル思考　1760円
（グレッグ・マキューン、かんき出版）
⑩人は聞き方が９割　1540円
（永松茂久、すばる舎）

有隣堂
アトレ恵比寿店

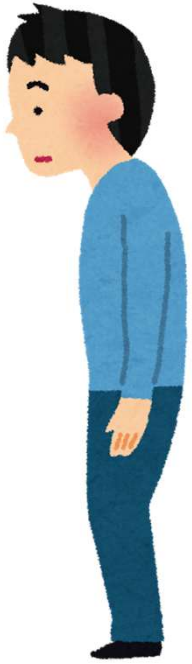
BOOK COMPASS
RANKING
ビジネス
2025.05.25～2025.05.31

1		頭がいい人のChatGPT&Copilotの使い方 橋本大也　著 / かんき出版	1,870円
2		部下をもったらいちばん最初に読む本 橋本拓也　著 / アチーブメント出版	1,650円
3		5年で1億貯める株式投資 ｋｅｎｍｏ 著 / ダイヤモンド社	1,870円
4		本を読む人はうまくいく 長倉顕太　著 / すばる舎	1,650円
5		とにかく「伝わる」伝え方図鑑 大岩俊之　著 / ぱる出版	1,540円
6		上手に「説明できる人」と「できない人」の習慣 鶴野充茂　著 / 明日香出版社	1,760円
7		こうやって頭のなかを言語化する。 荒木俊哉　著 / ＰＨＰ研究所	1,650円
8		覚悟の磨き方 池田貴将　著 / サンクチュアリ出版	1,650円

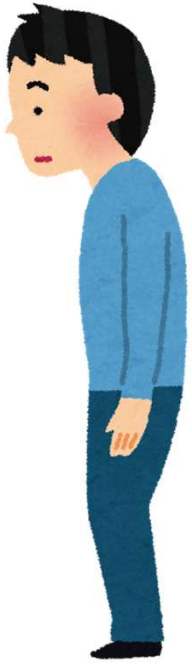
バンドワゴン効果

- 実績はすべて示す
- 多くの人に評価されている旨を示す
- 数字や結果で示す

ハロー効果



ハロー効果



トヨタ自動車
開発部　室長

派遣社員

ハロー効果

ある対象を評価するときに、それが持つ顕著な特徴に引きずられて他の特徴についての評価が歪められる現象。

ハロー効果

- 狙って難関資格などを取得
- 営業成績が良いと許されることも
- 実績を一度上げると、数年通用する
- 肩書きも大きな効果

松竹梅の法則

Aセット：
3,800円
Bセット：
2,100円

松竹梅の法則

Aセット：
5,800円
Bセット：
3,800円
Cセット：
2,100円

松竹梅の法則（極端回避性）

松竹梅理論。三段階の選択肢があった場合、多くの人は真ん中のモノを選ぶ。

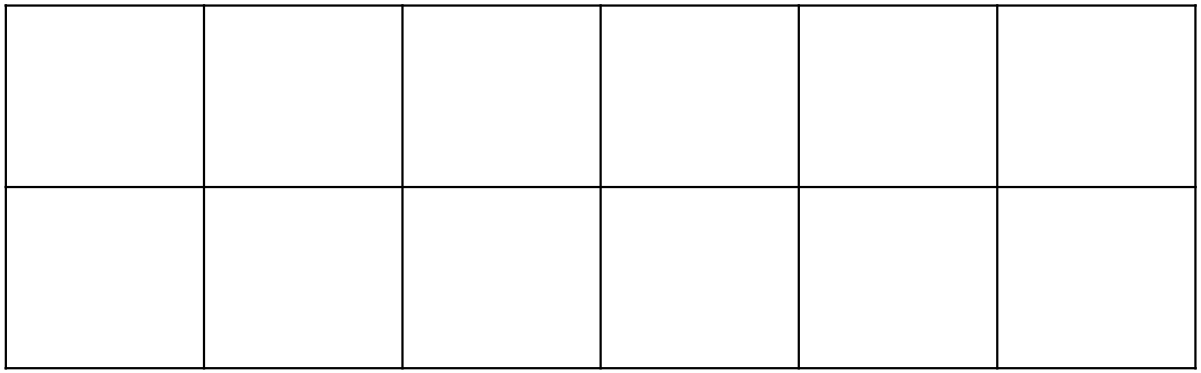
松竹梅の法則（極端回避性）

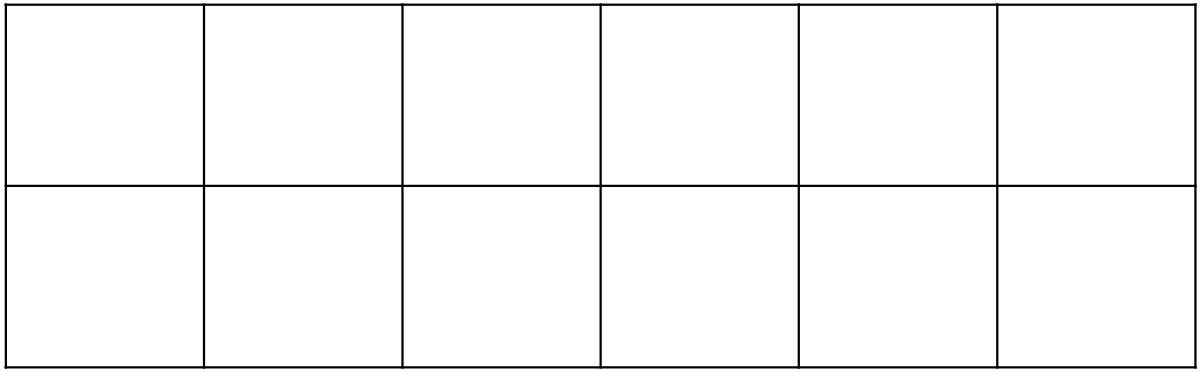
・個人向け商売は、3つ用意する

・企画書は、必ず、3つ提出する
「この中で、どれが一番近いですか？」
と質問する

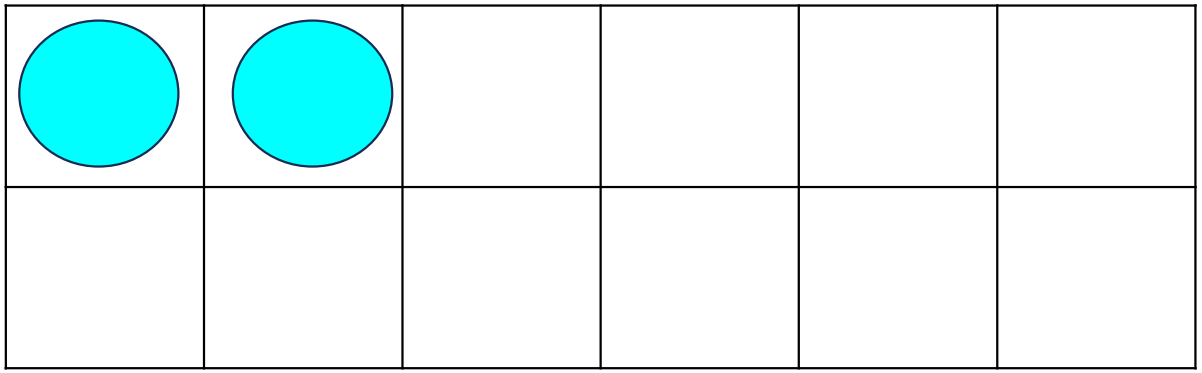
目標勾配効果

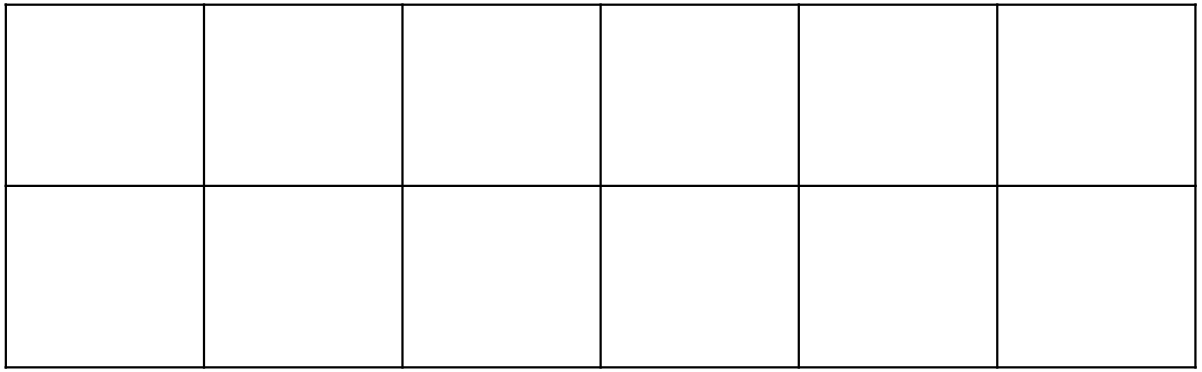
スタンプカード





スタンプカード





目標勾配効果

ユーザーが目標に近づくにつれ、行動や努力を加速させる心理的な現象。
目標が間近になることで、より早く目標を達成しようとする意欲が増す。

目標勾配効果

- 部下には、ゴールを見せる
- 任せる前に、最後まで経験させる
- ゼロに少しだけ足してスタートさせる

古市さんの講演内容
（行動経済学）

- ナッジ理論
- アンカリング効果
- サンクコスト
- システム1、システム2