

今日から使える

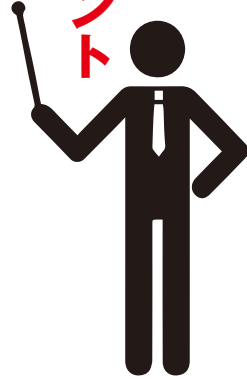
楽しいナッジ！

背中を押して、人を動かす

「相手の選択の余地を残しながら、そっと背中を後押しする」という、「ナッジ理論」。現在、たくさんの企業のコンサルティングを行い、活躍されている竹林先生から、職場で活用できるナッジについて伺いました！

健康支援

プレゼンの4つのポイント



相手に自発的に健康づくりへと動いてもらうのは本当に難しいものです。そんな時、「ナッジ」を使うと、今まで話を聞いてくれなかった相手も健康行動を始めるかもしれません。ナッジは、「ついそうしたくなる心理」を刺激して背中を押す設計です。ナッジは提唱者がノーベル賞を受賞し、多くの国で政策に採用されています。健康支援のプレゼンにナッジを組み込むと、聞いているうちに背中を押された気分になります。クイズを通じて、ナッジと一緒に学んでいきましょう。

問1 イスラエルの裁判官による仮釈放申請承認率は、昼休み直後は65%だった。昼休み直前は何%か？
① 0% ② 40% ③ 80% (Danziger et al, 2011)

答え ① (ほぼ0%)

【ポイント】 疲れていない時間帯に開催
疲れたがたまと理性が働かなくなり、裁判官でも「申請却下」という直感的な判断を下したようです。プレゼンも疲れの少ない時間帯に開催する方が、相手は理性的に受け止めるでしょう。

問2 Aグループでは頭を上下に揺らし、Bグループでは左右に揺らしながら、ラジオの論説番組を聴いてもらった。その後、論説意見を尋ねた。どちらのグループに賛成者が多かった？ (Wells et al, 1980)

答え Aグループ

【ポイント】 うなずきが大切

最初につなずくような仕草をすると、賛同しやすくなるようです。

問3 現代人が1日に接する情報は平安時代の人のどれくらい？
① 1年分 ② 10年分 ③ 1生分 (Sawa, 2019)

答え ③

【ポイント】 スライドはシンプルに

大量の情報に囲まれている現代人は、スライドが見づらいと疲れ、「後で資料を見ればいいか」という心理に陥りやすいです。しかし、後で読み直す人はほとんどいません。

問4 米国で住民に別々の通知を送った。この中で納税協力が著しい効果を上げたのはどれか？

- ① 税金は教育・防犯など社会のために役立っています。
- ② 税金を納めない場合は罰せられる可能性があります。
- ③ 住民の9割以上が納税義務を完全に果たしています。(Coleman, 1996)

答え ③

【ポイント】 正しい行動の提示

人は他人の行動に追従したくなるものです。
③は、「正しくない1割に入りたくない」という心理を刺激しました。

例えば従業員に運動を促す場合にも、これらが応用可能です。朝一番にうなずきから入る形で話を始め、皆が運動していることをシンプルに示すと、自発的に運動を始める可能性が高まります。ナッジは今日も多くの企業で健康づくりに役立っています。御社もぜひ、ナッジを取り入れてはいかがでしょうか？



竹林 正樹

青森県出身。青森県立保健大学公衆衛生研究室、癌キャンサーズキャン、横浜市行動デザインチーム所属。全国で企業や自治体向けの講演、コンサルティングを行う。2020年開催のTEDxトーク出演「心の中のソウと仲良くなると、人は動く」。最近ではYouTubeやnoteなど、オンライン発信に力を入れている。



「竹林正樹 オフィシャル」で検索か、下記のQRコードへアクセスください。