

ナッジメモ（竹林正樹）

※講演内容の多くはこちらに記載され、事後にスライドを配布するので、逐一メモを取る必要はありません。

ナッジは「ひじで軽くつく」を意味する英語→認知バイアスに沿ってそっと後押しするような行動促進方法

健康寿命延伸プランで企業・団体にナッジが推奨、管理栄養士・保健師の国試にナッジが出題

人を動かす4段階（介入のはしご）：①情報提供 ②ナッジ ③インセンティブ ④強制

頭でわかっているにもかかわらず行動しないのは「認知バイアスに影響されるから」

直感「象」に、理性は「賢い調教師」に例えられる。

直感自分が好きで面倒くさがり屋なため、自分に都合よく解釈する習性＝認知バイアス

- ① 現状維持バイアス：現状に愛着を感じ、変化を面倒に感じる心理
- ② プライミング効果：最初の刺激（情報）がその後の判断・行動に影響する心理
- ③ ピークエンドの法則：最後の印象が記憶定着する心理

認知バイアスに影響されるとタイミングや表現、順序で行動が変わる。

- ④ 現在バイアス：将来の利得より目の前の誘惑を過大評価する心理（異時点間の選択では先送りしやすい）
- ⑤ 認知容易性バイアス：見やすいものに対し心を許しやすくなる心理

【ナッジの定義】選択禁止もインセンティブも使わず…4段階のうち「強制」「インセンティブ」を用いない

行動を予測可能な形で変える設計……エビデンスから認知バイアスの反応が予測可能

【EAST】Easy（簡単に） Attractive（印象的に） Social（社会的に） Timely（タイムリーに）

※厚生労働省「受診率向上施策ハンドブック（第2版）」参照

Easy ナッジ→①タイトルに魂を込める（14文字以内）②まじょうの攻撃を回避

直感的に動きたくなるシンプルな設計にするには「明確な一本の矢印」を示す。

矢印に直結する情報以外は削除（積分に繋がらない微分はしない）



※資料は、終了後に QRコードからDLするか、「竹林正樹 公式 資料DL」で検索をお願いします。