

90分でわかる
現場で使えるナッジ



竹林 正樹

青森県立保健大学, (株) キャンサスキャン, 横浜市行動デザインチーム

どうすれば相手は動く？

- ① 強制する
- ② 御褒美で釣る
- ③ 背中を優しく押す
- ④ 教える

ナッジ

看板の設置
罰金の設定



不法投棄は減らず

鳥居のイラストを
描いたら



ナッジ

不法投棄は減った。

絶妙な設計で
よい行動へと
背中を押す。



※身近なナッジとして鳥居を紹介した
ものであり、宗教とナッジを結び
つける意図はありません。

問

なぜ、頭でわかって
いても正しい行動が
できない？

感情と理性

(Kahneman & Frederick, 2002)

感情は常に発動
している働き者



感情 = 象

本能的
強力
管理困難



理性は直感が対応不可時に発動
→**パワーが必要**



10

象が判断を担当するのは
脳にとって
エコ



11

エコな反面、**バイアス**
(=認知の歪み) も



12

バイアス劇場

2つの自分

不合理な判断



13

① 肯定的な自分と
否定的な自分

14

問 I国では裁判官による
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？

①0% ②40% ③80%

(Danziger et al, 2011)

15

時間帯で判断が変化

疲れると
直感的に



16

心理法則1

話をするなら相手の
疲れていない時間帯に

17

実験

ヘッドフォンの音質確認と称し
Aグループは頭を上下に揺らし
Bグループは左右に揺らして
ラジオ論説番組を聴かせた。
論説意見を尋ねたところ
Aグループの賛成者が多かった。
(Wells et al, 1980)

18

バイアス

プライミング効果

(Kahneman, 2014)

**最初に受けた刺激が
その後の判断に影響**

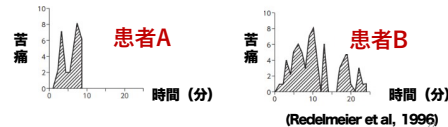
心理法則2

**話をするなら相手の
受入態勢を整えてから**

**②体験する自分と
記憶する自分**

問

内視鏡検査の苦痛をグラフに表した。患者Aの方が短時間で終わり、ピーク回数も少なかったにもかかわらず終了後に苦痛を訴えた。なぜか？



バイアス

ピークエンドの法則
記憶に基づく評価は
ピーク時と終了時の平均で
決まる。(Kahneman, 2014)

最後を強烈に記憶

心理法則3

最後を美しく終える。

**③得を喜ぶ自分と
損を嘆く自分**

問

懸賞で100万円当たった。
次の日、100万円落とした。
当選した時の喜びを100とすると、
落としたショックはどれくらいか？

①100より大 ②100 ③100より小



得る喜び < 失うストレス
100 200~250

(Kahneman et al, 1979)

行動変容
=古い習慣との決別
+新しい行動の入手

↓

頭では新行動の
メリットを理解しても

28

心の中は

得る喜び < 現状維持バイアス

変着ある行動
手放す
苦 痛

29

2つの自分に混乱？

認知的不協和

30

ギャップを正当化する
ストーリーに飛びつく。

一貫性が好き

31

**バイアスは
疲弊や困窮で強化**
(Baumeister et al, 1998) (Carvalho et al, 2016)

コロナ禍

バイア斯的行動

32

**バイアスが強い相手を
行動変容させるには？**

介入

33

最初の打ち手

普及啓発

34

**喫煙者や肥満者は
現在バイアスが強い。**
(Lawless et al, 2013)

20年後の
リスク
1 億

目の前の
快楽
1

衝動的

35

説得的に正論を言われると
見たくなる。

「正論だが
役に立たない」の罫
(Heath et al, 2010)

啓発だけでは限界？

36

次の対策

インセンティブ

37

魅力的な誘い
(インセンティブ) で
行動変容

※本勉強会でのインセンティブ
=高額な金銭等

検診
無料

38

心の中は

モチベーション < 現状維持バイアス

39

インセンティブが機能するには

インセンティブの魅力 > 現状維持バイアス

40

せっかく魅力的な
インセンティブを
用意しても相手の
バイアスとマッチ
しないと

検診
無料

41

結局行動には
つながらない。

コストが
報われない…。

42

バイアスは生存に不可欠

問題

命に関わる認識のずれ

43

問

バイアスとどう
付き合えばいい？

44

バイアスは本能が持つ
法則性のある認知の歪み

↓

予測可能

45

①ダメなバイアスに
ブレーキを
②よいバイアスを味方に
↓
望ましい行動へ

ナッジ

選択禁止もインセンティブを
大きく変えることもなく、
行動を予測可能な形で変える
選択的設計のあらゆる要素

保健所玄関に
消毒液を置いても



なかなか使って
もらえなかった。



消毒液に向けて矢印



消費量が1.6倍に
増加



「消費量を計測しています」
と貼り紙

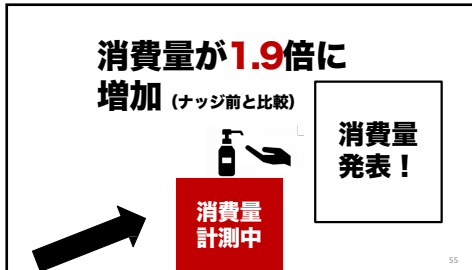


消費量が1.7倍に
増加 (ナッジ前との比較)



消費量を発表



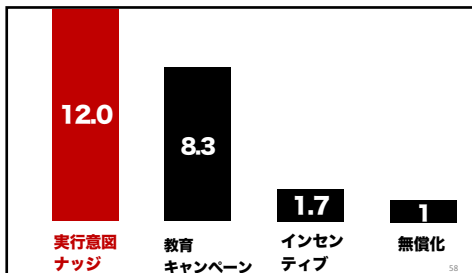


啓発やインセンティブは多大なコストと労力

ナッジならすぐできる

介入別費用対効果 (ワクチン接種者増)

(Benartzi et al, 2017)



医療安全

投薬ミスを防ぐには?

(Heath et al, 2016)

SFの病院では看護師の投薬作業が800回/日

→ミスは**0.1%**

250件/年

- 投薬までのプロセスを細分化
- ①Drの指示を注文書に転記
 - ②薬局にFAX
 - ③納品確認
 - ④患者毎に配分
 - ⑤投薬
- 患者やスタッフから声をかけられ注意力散漫に

Drも患者も服薬業務中と知らずに話しかけ

↑ ↓ すれ違い

看護師から「話しかけないで」と宣言は困難

ナッジで構造的すれ違いを解決できないか?

A red speech bubble with white text that reads: "背中に文字「投薬中。」 ちょっと待ってね。" (Text on the back: "Medication in progress." Wait a little, please.)

**賛同を得た全病棟で導入
(1病棟のみ反対)**

- **導入病棟では
投薬ミスが47%減**
- **未導入の病棟では
投薬ミス増**

よくある質問



ナツジのイメージは
わかった。具体的に使う
ときのポイントを教えて。



① 簡単に (Easy)

問

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 一生分

(Sawa, 2019)

69

感情を疲れさせないためには

シンプル化



70



乳がん検診のご案内

乳がんは女性にとって身近な病気です。乳がんの早期発見・早期治療により、多くの女性が命を救われています。乳がん検診は、乳がんの早期発見に有効な手段です。乳がん検診を受けることで、乳がんの早期発見・早期治療が可能となります。乳がん検診を受けることで、乳がんの早期発見・早期治療が可能となります。乳がん検診を受けることで、乳がんの早期発見・早期治療が可能となります。

【マモグラフィによる検診を受けましょう】
マモグラフィによる検診は、乳がんの早期発見に有効な手段です。乳がん検診を受けることで、乳がんの早期発見・早期治療が可能となります。乳がん検診を受けることで、乳がんの早期発見・早期治療が可能となります。乳がん検診を受けることで、乳がんの早期発見・早期治療が可能となります。

乳がん検診のお知らせ

ご存知でしたか？

乳がん検診を受けることで市役所から、**1,000円の補助が出ますので、
1,000円で受診可能**です。

受診者
1/1500人

受診者
131/1489人

(参考：厚生労働省WEB)

Point

シンプル化への4つの法則

- ① 見出しは14文字以下
- ② 正論だが役に立たないことは削除
- ③ 1枚にメッセージは1つ
- ④ ましょうの攻撃を回避

②

**魅力的に
(Attractive)**

73

Point

**まずは今ある
魅力を確実に伝達**

74

最高のインセンティブ
提供者の考え

安かるう悪かるう
対象者の受止め方

ギャップ

“検診無料”に対して

75

通常2万円のところ
今なら助成金で無料

魅力を意識させることで

76

通常2万円のところ
今なら助成金で無料

行動の確率が高まる。

77

③

**規範に訴える。
(Social)**

78

実験

ミネソタ州では納税者をグループに分け別々の通知を送った。この中で納税に著しい効果を上げたのは？ (Coleman, 1996)

- ①税金は教育など社会のために役立っています。
- ②税金を納めないと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果たしています。

79

ナッジ 同調効果

みんなと同じ行動をしたくなる心理 (Asch, 1955)

Me, too!

80

9割の人が正しい行動をしていることを伝達

ナッジ

“自分は正しくない1割に入りたくない”心理を刺激

81

**ダメな
同調効果**

化石の森国立公園 (アリゾナ州) での実験

82

問 化石持出防止の看板を設置した。
最も効果がなかったのは？ (Cialdini, 1991)

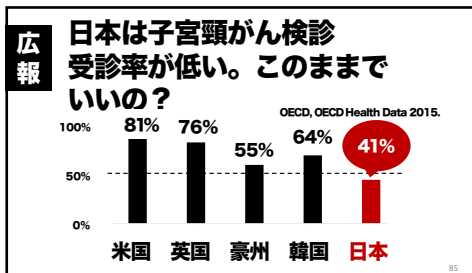
持出率	
① 「一人が化石をわずかにとって いくと、年間14トンにもなります。」	8%
② 「化石を持ち出さないでください。」	2%
③ 看板なし	3%

83

【訂正】
**97%のお客様は
持ち出しをしていません。**

持ち出しに少しでも興味のある人に
「大勢が持出している」と規範を
与える危険な看板

84



Point

様子見している相手には
「みんなが正しい行動している」
「行動している人が増加中」という
メッセージを送ろう。 ※嘘は厳禁

86

こんなこと、ありませんか？

**決心したことを簡単に
変えるのは実は心苦しい。**

87

**この心理を活用し、
受診通知様式を変更**

自分で
今決定

自分で
記載

健診のお申し込み方法

①まず、受診日を決めてください。
□月□日

②予約する。
電話番号 000-0000
ウェブ http://

88

受診率が
3倍
に増加 (東京都立川市)

89

ナッジ

コミットメントと一貫性
自分で決めたことと一貫した
行動をとろうとする心理
(Cialdini, 1991)

コミットメントとは
予め将来の行動を
縛っておくこと。

90

④

タイムリーに (Timely)

91

問

大腸がん検診受診促進の ベストタイミングはいつ？

92

便に最も
向き合う瞬間



トイレの個室

93

トイレトーパー ホルダーに告知シール 貼付 (福岡市WEB けんしんナビ)




94

よくある質問



ナッジには弱点が
ないの？

95

ナッジの弱点

- ①効果は100%ではない。
- ②悪用されやすい。
- ③馴化による効果低減

96

解決策

ナッジ×啓発で リテラシー向上

ナッジで踏み出し
啓発で行動定着



97

介入のはしご

権力	禁止・規制 選択の制限
インセンティブ	逆インセンティブによる選択誘導 インセンティブによる選択誘導 健康的な選択肢をデフォルトに選択誘導
ナッジ×啓発	環境整備による選択誘導 情報提供 何もしない

(大島明, 2013)

98

実践編

ナッジを使った 健康教室

広い場面で
応用可能

99

ポイント 1

開催案内は シンプルに

100

ナッジの利かないチラシ

令和2年度●市ゲートヘルス・ウィズ・みなとの開港について

本市では、市民生活の向上と健康づくりの推進を図るため、令和2年度に「令和2年度●市ゲートヘルス・ウィズ・みなと」を開催いたします。この事業は、市道から●市の商業施設行政ならびに市民健康促進センターに於けるご理解・ご協力を得て、着く御礼申し上げさせていただきます。

●では生活習慣病の予防強化しており、特に運動・食習慣に関する正しい知識の習得・知識のより深い理解を目的として、下記の日程で●市健康促進センターを会場として2月28日までアクセス申込みします。

1 日 1人の参加が標準と見做し15市をとりまわります。

記

1 日 時	令和2年2月15日 15時～
2 日 時	市役所 3 階 第2会議室
3 対象者	20歳以上の市民
4 費用	無料

●市では、市民生活の向上と健康づくりの推進を図るため、令和2年度に「令和2年度●市ゲートヘルス・ウィズ・みなと」を開催いたします。

10

令和2年度●市ゲットヘルス・ワイスセミナーの開催について

長いタイトル
(14文字超え)

淡い背景に
白抜き文字

読みづらい
フォント

**視認性の欠如
(50%離脱)**

時下、貴台におかれてはますますご清祥のこととお喜び
申し上げます。 康福 康保 康保行政
役所っぽい 説教モード 礼申し上げ

説教モード

**前半でネガティブなスイッチ
(60%脱落)**

1 日 時 令和2年3月15日 13時～
2 場 所 市民ホール3階会議室
メッセージ性の 以上の市民

メッセージ性
ない無料画像

ダメな同調効果

ネガティブな終わり方 (80%離脱)

ポイント2

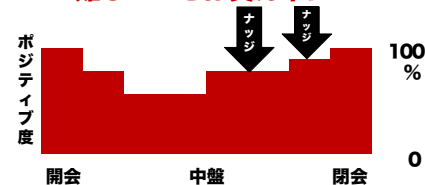
プレゼンのピークは最初と最後に

プライミング効果

ピークエンドの法則

105

**最初と最後は100%で
難しいことは真ん中に**



106

最初の3分間が勝負

◎笑顔で頷く
×退屈な挨拶
×ネガティブワード

美しく終わる。

○残り1分を宣言し、メッセージ
×言い忘れたことの補足
×冗長な事務連絡

**もっとナッジを
深めたい方へ**

109

TEDがお勧めです。

Why it's so hard to make healthy decisions
(D. Asch)
我々は本当に自分で決めているのか？
(D. アリエリー)
私達の誤った予測 (D. ギルバート)
経験と記憶の謎 (D. カーネマン)
社会的影響の知られざる影響 (N. クリスタキス)
楽観主義バイアス (T. シャーロット)

110

日本語TEDxなら

TEDxGlobisU
「心のゾウと仲良くなると人は動く」

YouTubeでMasaki Takebayashiで検索



111

いい本もたくさんあります。

易

説明のプロに聞く！メインテナンスの重要性をわかってもらうには？
(北折一)
ヘンテコノミクス (佐藤雅彦ほか)
知識ゼロからの行動経済学入門 (川西諭)
スイッチ！ (ハース)
予想通りに不合理、不合理だからうまくいく (D. アリエリー)
こんなに使える経済学 (大竹文雄)
医療現場の行動経済学 (大竹文雄ほか)
命の格差は止められるか (イチローカワチ)
ファスト&スロー (D. カーネマン)
難 実践行動経済学 (R. セイラーほか)
自滅する選択 (池田新介)

112

**でも、最もお勧めなのは
私と直接お話することです。**

竹林 正樹
Email 1691001@ms.auhw.ac.jp
FACEBOOK Masaki Takebayashi
Twitter kaneyoshiupaupa (健康教育学会青森大会事務局員)
Note https://note.com/go_go_nudge
(竹林/津軽井のナッジ研究者)

113

**YouTubeで1日おきに
ナッジトリビアを発信しています。**



「たけばやし博士」
のチャンネル登録
お願いします。

114

**質問や感想、資料請求など、
遠慮なく連絡をいただけますと
嬉しいです。**

必ずお返事します。

115