

# レジューメ（竹林正樹）

【講演内容はレジューメに沿っており、一生懸命メモを取らなくても大丈夫です】

・ナッジは健康寿命延伸プランで全ての事業所に推奨→人を動かす手法として不可欠

・人を動かす4段階（介入のはしごを一部改変）

情報提供（普及啓発）→ナッジ（つい行動したくなるような環境）→インセンティブ（褒美と罰）→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。

・直感はゾウに例えられ、判断の90%以上を担当する。面倒くさがり屋で自分が大好きなため、自分に都合よく解釈する習性（認知バイアス）を持つ。

## 【認知バイアス】

・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

・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

・ピークエンドの法則：最後の印象が記憶定着する心理

※研修会は「疲れていないタイミングで」「最初と最後にピークを迎える設計に」

・現在バイアス：将来のメリットより、目の前の誘惑を過大評価する心理。生活習慣の悪い人によく見られ、行動と効果に時間差があると先送りしたくなる。

・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

・目標勾配バイアス：目標に近づくほどやる気が出る心理

・ナッジは選択禁止もインセンティブも使わず、行動を予測可能な形で変える設計

→認知バイアスにより予測可能（エビデンスのお陰）

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

・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。

・ナッジの弱点：悪用されやすい（スラッジ）。行動定着させるほどの力がない。



↑資料は、終了後にこちらからダウンロードしてください。

QRコードがうまく読み込めない場合は、「竹林正樹 公式 資料DL」で検索をお願いします。



←YouTube チャンネル（ショートバージョン）

YouTube チャンネル（ロングバージョン）→

