

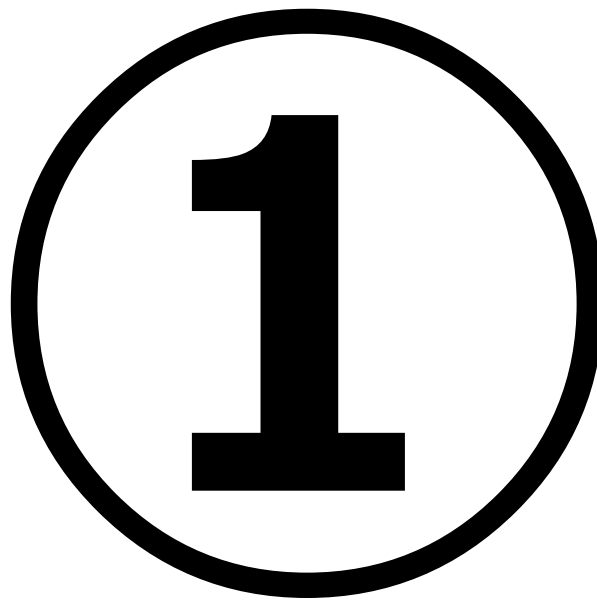
生活習慣を変えるには？ ～ナッジで自発的に動かす～

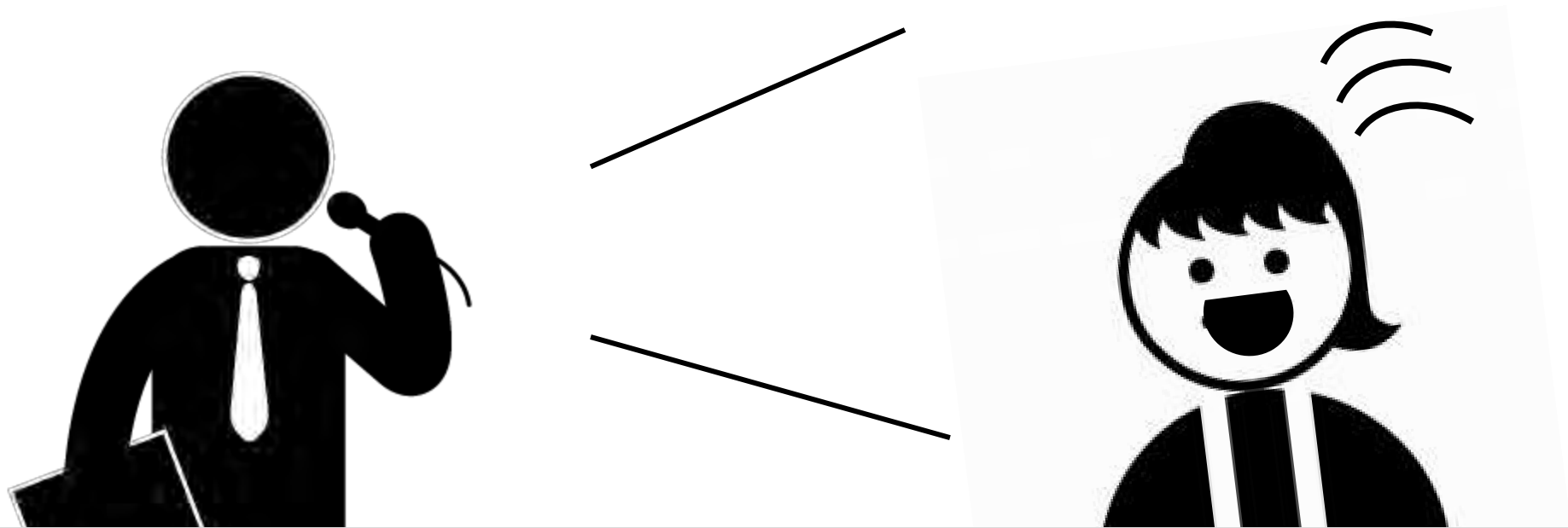


青森大学 竹林正樹

ナツジ理論に基づく設計

皆様の心を後押しするため
お願いがあります。





笑顔で頷いて
聞いてください。

なぜなら

**難しい顔で聞くより
笑顔で頷いた方が
肯定的に理解**

(Kahneman, 2014)

**難しい顔で聞くより
笑顔で頷いた方が
肯定的に理解**

(Kahneman, 2014)

2

クイズコーナーに
積極的に参加して
ください。

**クイズは全問正解
できないように設計**

新しい

**4年前
全問不正解者**

本題

人を動かす
のは難しい。

**世界では人を自発的に
動かす手法の研究が
進められている。**

その1つがナツジ

提唱者のR.
セイラーは
ノーベル賞
受賞者です



ナッジ

(nudge)

認知バイアスに沿って
そつと後押しするような
行動促進方法

管理栄養士・保健師 国試にナッジが出題

104 K大学の学生食堂では、全メニューに小鉢1個がついている。小鉢の種類には、肉料理、卵料理、野菜料理、果物・デザートがあり、販売ラインの最後にある小鉢コーナーから選択することになっている。**ナッジ**を活用した、学生の野菜摂取量を増やす取組として、最も適切なのはどれか。1つ選べ。

- (1) 食堂の入口に「野菜は1日 350 g」と掲示する。

第4次食育推進基本計画

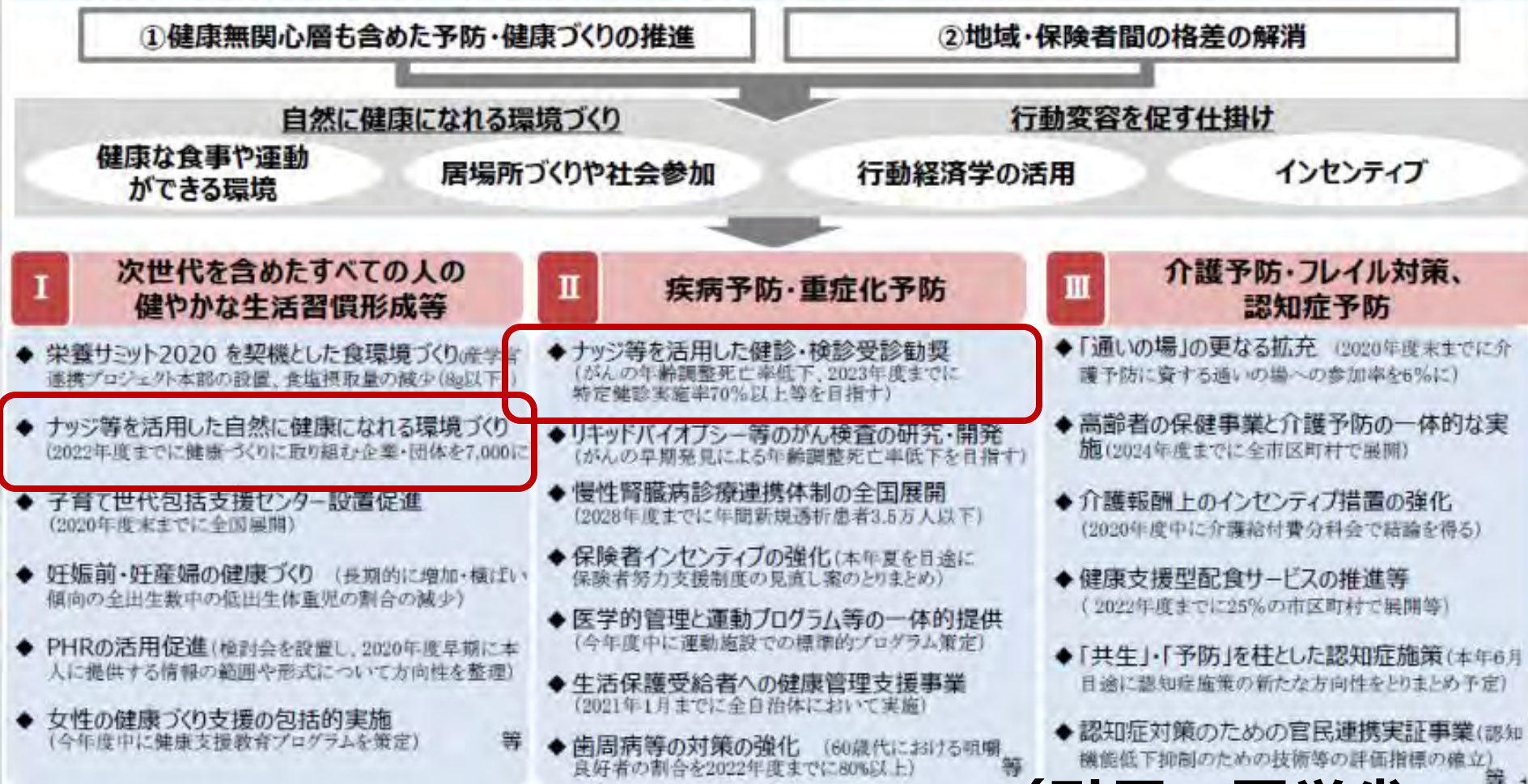
(農林水産省, 2021)

行動経済学に基づく手法の1つ
であるナッジを活用する等、
自然に健康になれる
食環境づくりを推進する。

健康寿命延伸プラン

(厚生労働省, 2019)

- ①健康無関心層も含めた予防・健康づくりの推進、②地域・保険者間の格差の解消に向け、「自然に健康になれる環境づくり」や「行動変容を促す仕掛け」など「新たな手法」も活用し、以下3分野を中心に取組を推進。
→2040年までに健康寿命を男女ともに3年以上延伸し（2016年比）、75歳以上とすることを旨とする。
2040年の具体的な目標（男性：75.14歳以上 女性：77.79歳以上）



(引用：厚労省WEB)

人を動かす4段階

①情報提供

②ナツジ

③インセンティブ

④強制

アナウンス

足跡シール

割引

実力行使

（「介入のはしご」（大島明，2013）を一部改変）

なぜ、人は
頭で大切さを
わかっているのに
実践しないのか？

**認知バイアス
（直感の持つ習性）に
影響されるから**

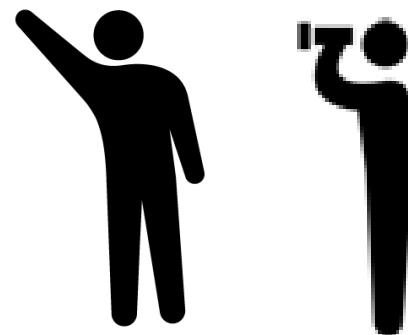
直感と理性

(Kahneman & Frederick, 2002)

**行動の90%以上は
直感に基づく**

直感 = 象

イメージ
しよう。





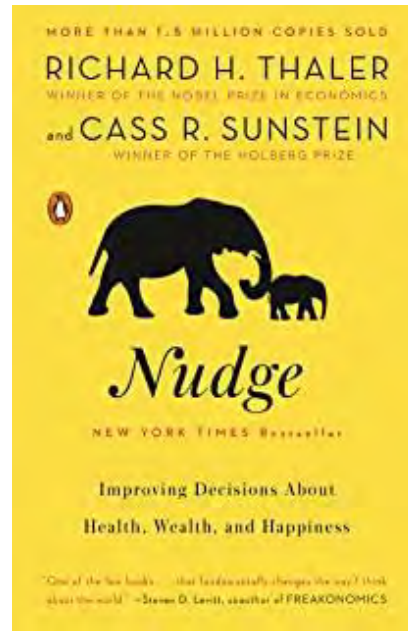
巨大
本能的
強力



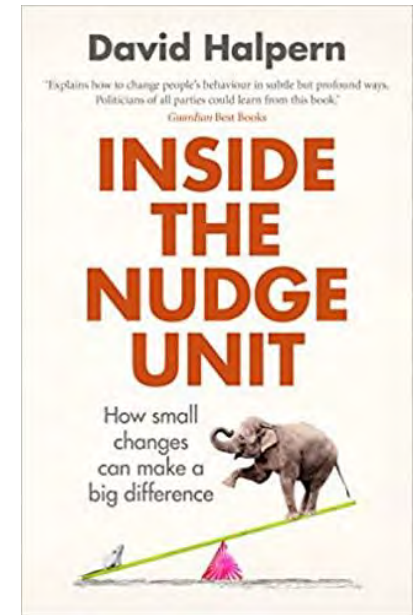
行動経済学の名著



スイッチ! 「変わらない」を変える方法
(Cハース & Dハース) 早川書房

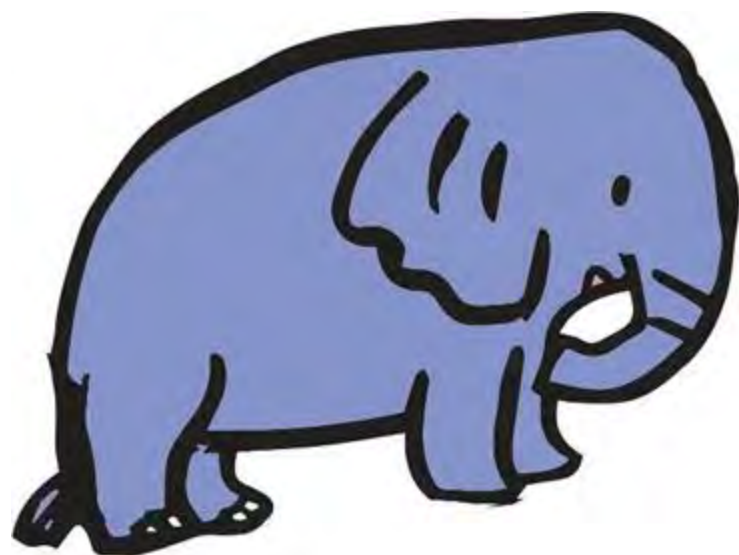


Nudge
(R. Thaler & C. Sunstein) Penguin Books



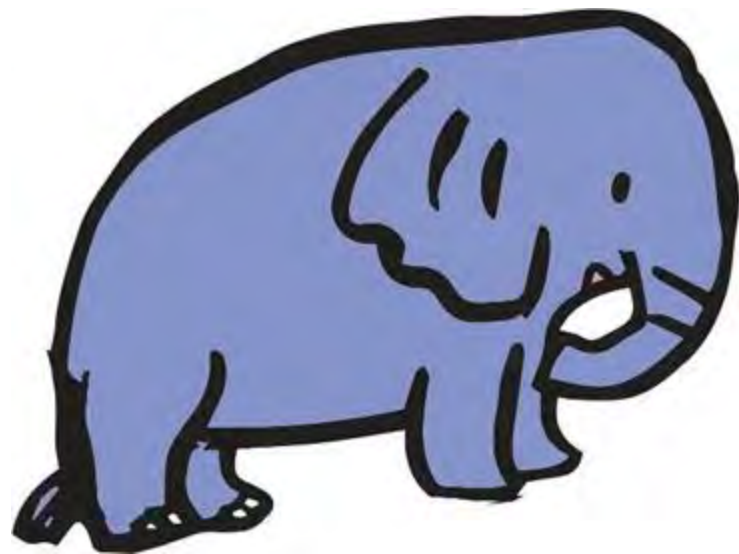
INSIDE THE NUDGE UNIT
(D. Halpern) Guardian Best Books

直感は自分が好きで 面倒くさがり屋なため



楽したい

自分に都合良く解釈する 習性（認知バイアス）



正しい方向

バイアス

問

イスラエル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？

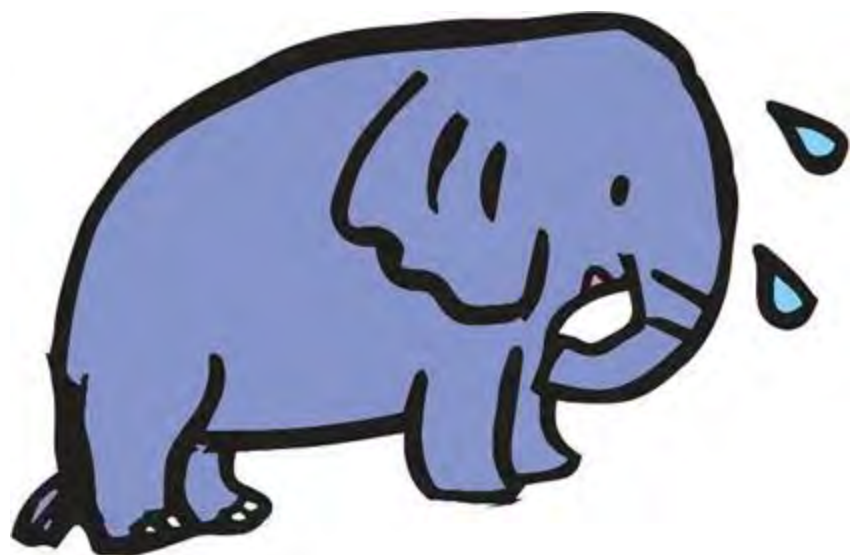
① 0%

② 40%

③ 80%

(Danziger et al, 2011)

時間帯で判断が変化



疲れると
理性が枯渇し
現状維持

**話をするなら相手の
疲れていない時間帯に**

実験

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
ラジオ演説番組を聴かせた。
番組の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)

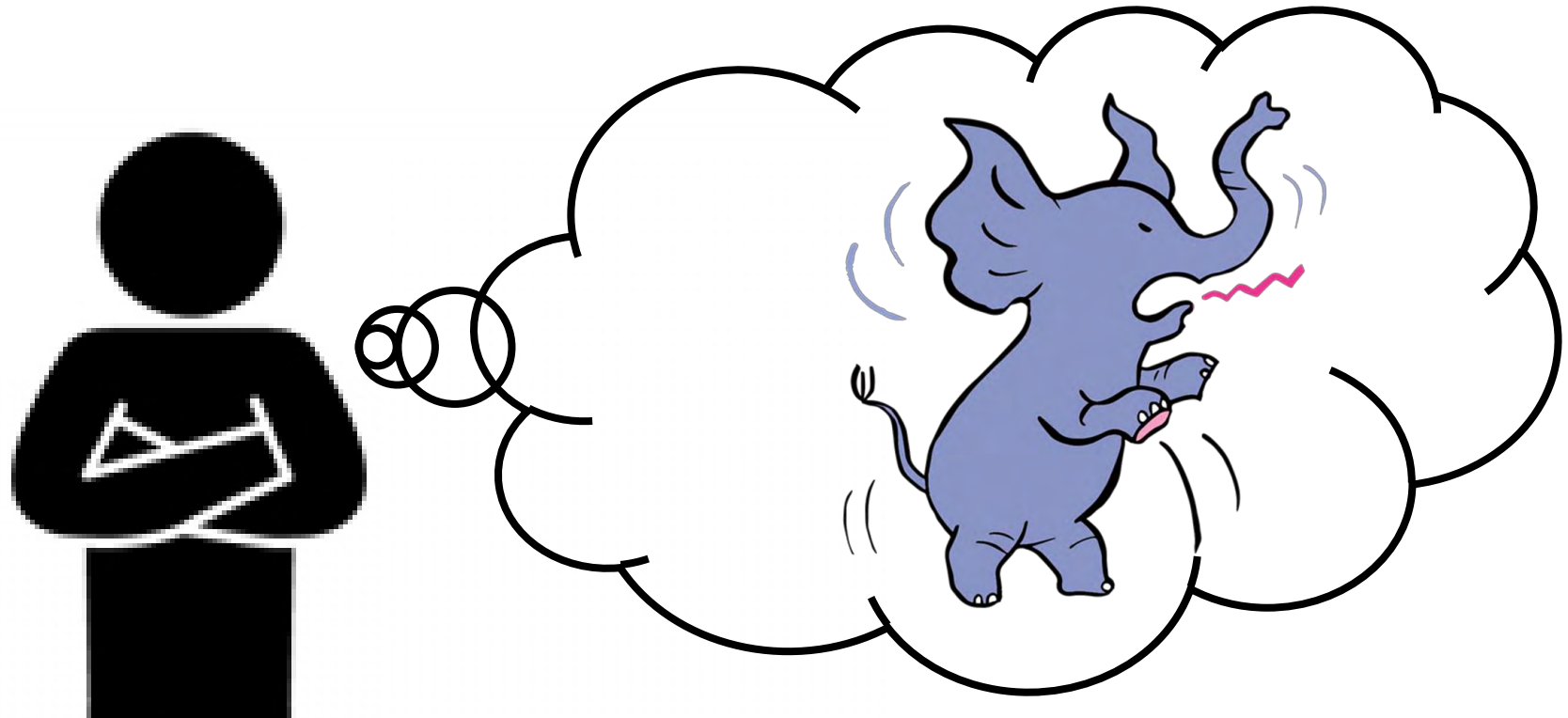
バイアス

プライミング（先行刺激）効果

（Kahneman, 2014）

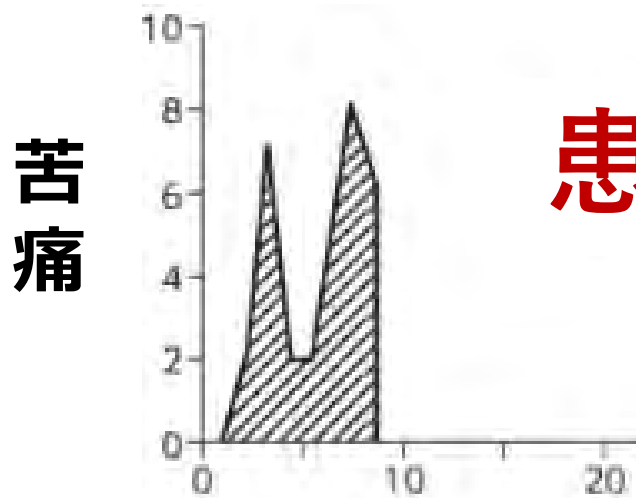
最初に受けた刺激が
その後の判断に影響

**提案するなら相手の
受入態勢を整えてから**



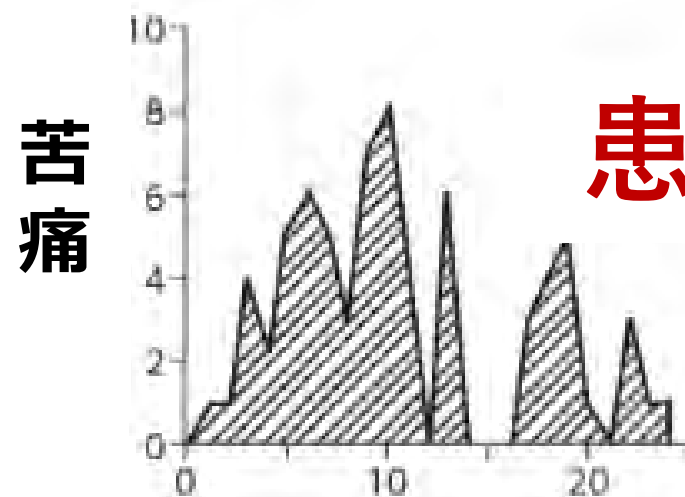
問

内視鏡検査の痛みをグラフに表した。患者Aの方が短時間で終わりピーク回数も痛みも少なかったが終了後に不満を訴えた。なぜか？



患者A

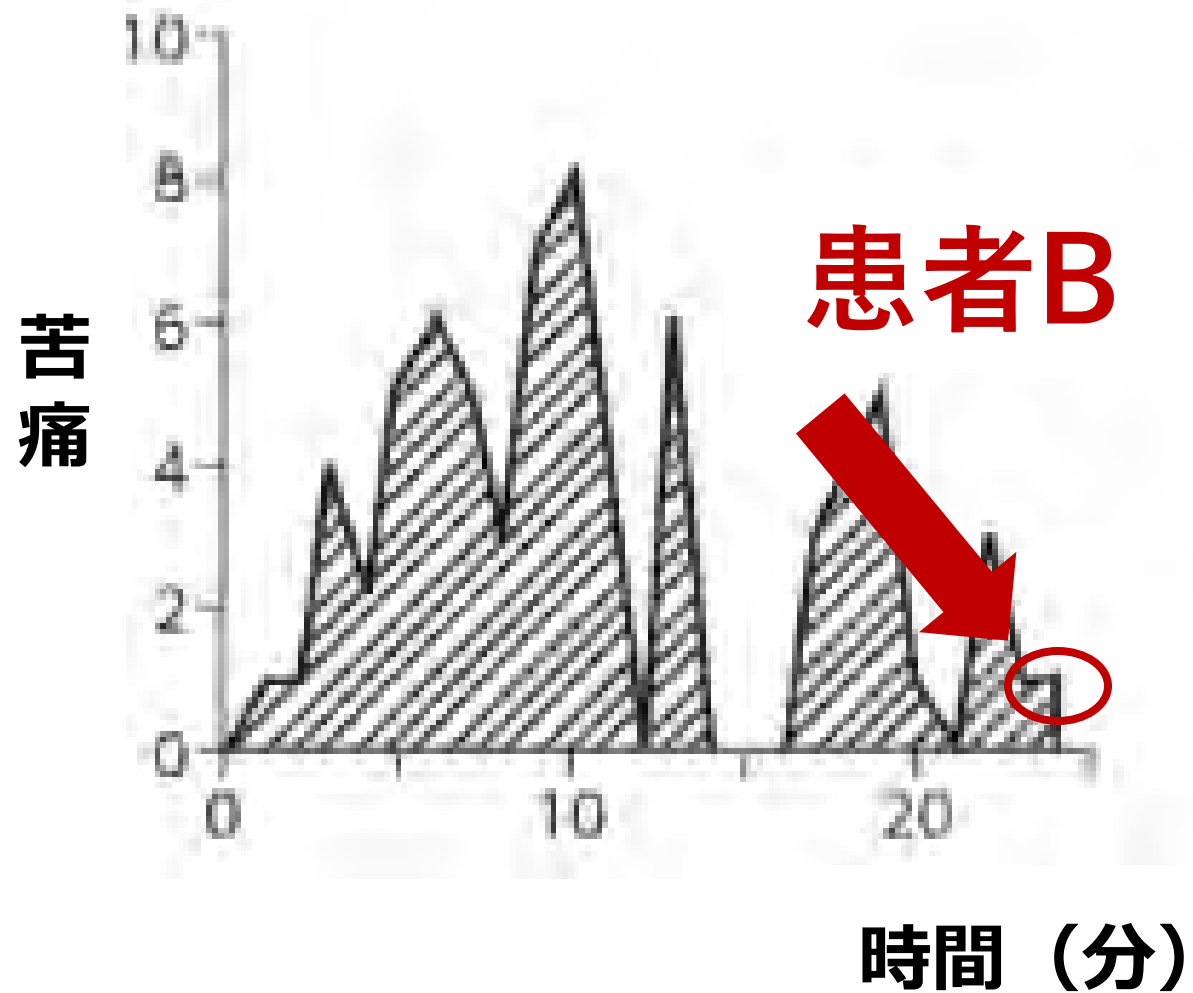
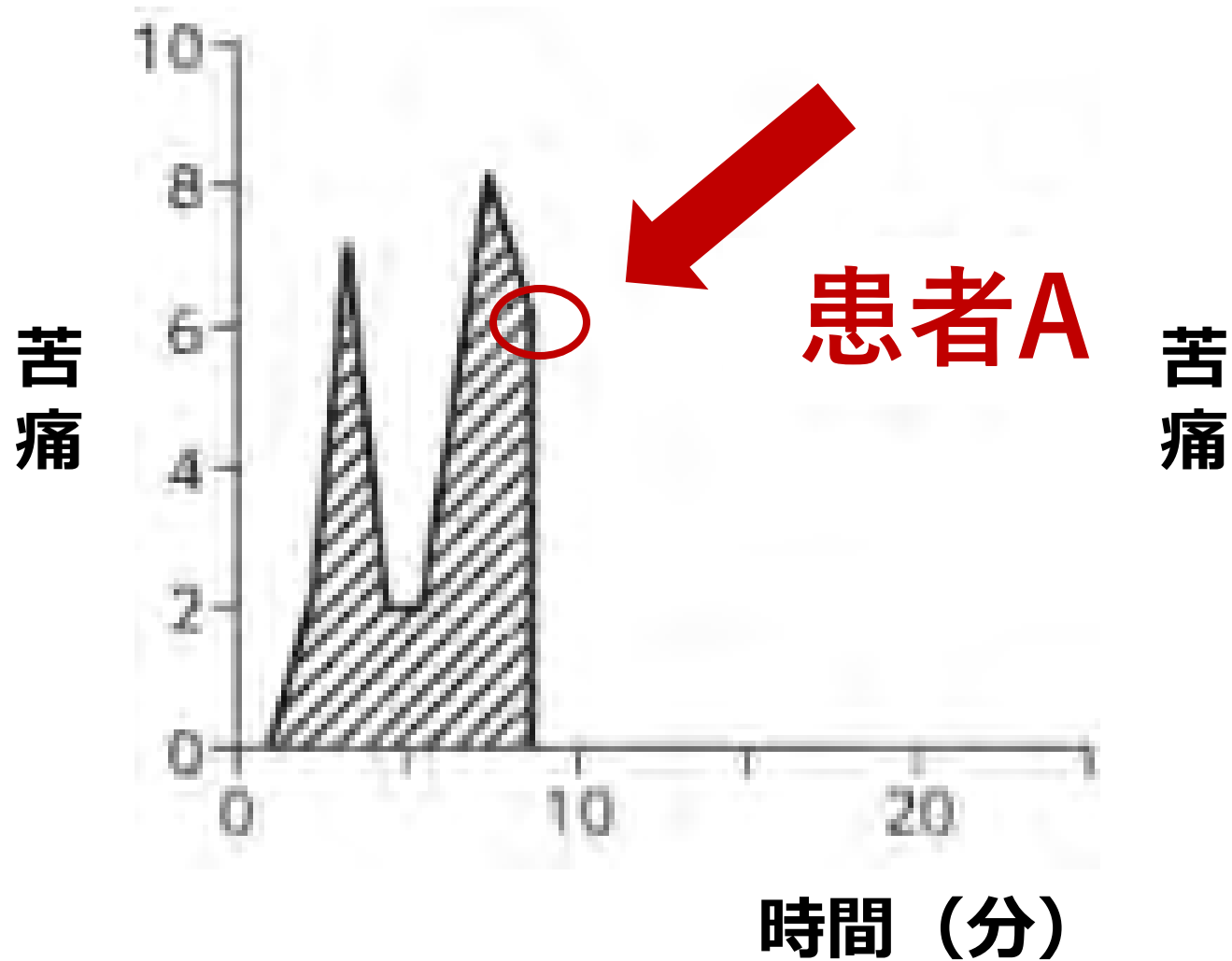
嫌な記憶



患者B

時間 (分)

(Redelmeier et al, 1996)



(Redelmeier et al, 1996)

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)

**途中経過を忘れて
最後の印象を持って
帰ってしまう。**

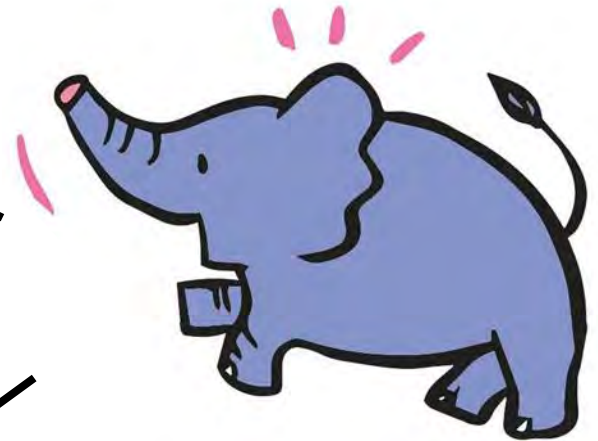
最後を美しく終える。

バイアスに沿った研修会

①疲れの少ない時間帯に実施

②最初と最後にピーク

いい話だ！



**最初にピークを
迎えるには？**

(Takebayashi et al,2022)

青森県職員を無作為割付

①プライミングG

②宣言G

③損失回避G

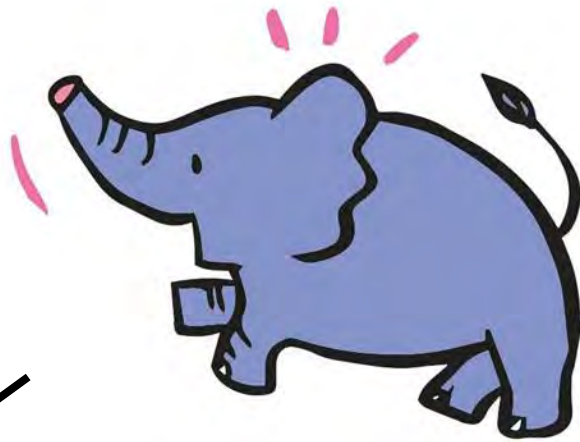
④情報提供G



最大の効果

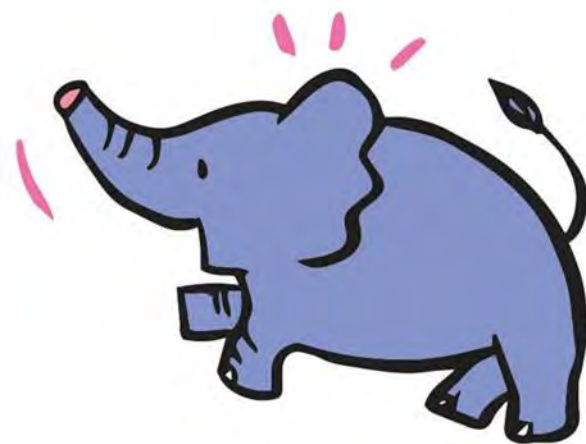
**努力が結実した経験を発表し
周りがそれを褒めるワークを
最初に実施**

頑張ったら
レギュラーに



**自己
効力感**

ワーク後に体重測定 促進の座学を実施



半年後の体重測定 継続者割合

$P < 0.001$

プライミングG

60%

情報提供G

2%



最後にピークを
持つてくるには？

**終了1分前に予告し
最適なメッセージで
終わる。**

**バイアスに影響されると
同じ内容でもタイミング、
表現や順序で行動が変わる。**

バイアスとどう
付き合えばいい？

阻害要因となる 認知バイアス

竹林セレクト

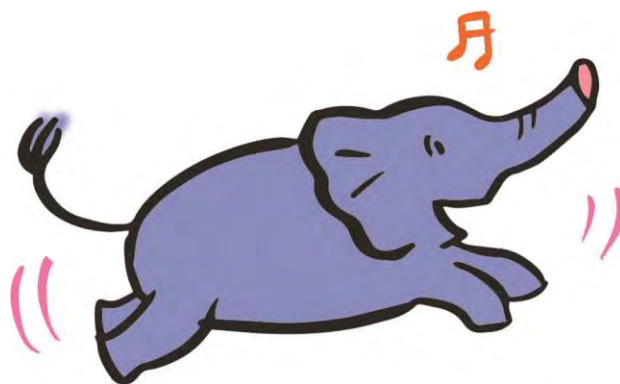


現在バイアス

面倒なことは
先送り

20年後の
苦痛

1億



目の前の
快樂

100

**喫煙者や肥満者は
現在バイアスが強い。**

(Lawless et al,2013)

**若年者も
現在バイアスが強い。**

(Green et al, 1999)

行動と効果に時間差があると 現在バイアスの影響大

面倒

効果

今

将来

促進要因となる
バイアス

認知容易性バイアス

見やすいものに対し

警戒を解き、

真実と感じる習性

どちらの面積が大きい？

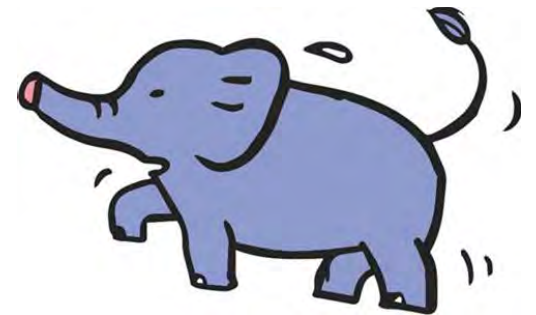
①青森県

メイリオ
80P黒

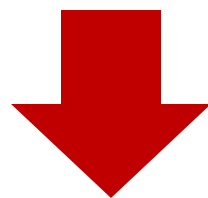
②秋田県

明朝体
32P薄青

見づらいと
正しくても
選ばれない

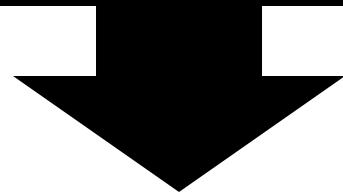


バイアスは直感が持つ
法則性のある認知の歪み



予測可能

**阻害要因バイアスを抑制し
促進要因バイアスを味方に**



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

わかっているけど、
それができないの。

促進要因の
バイアス



阻害要因の
バイアス

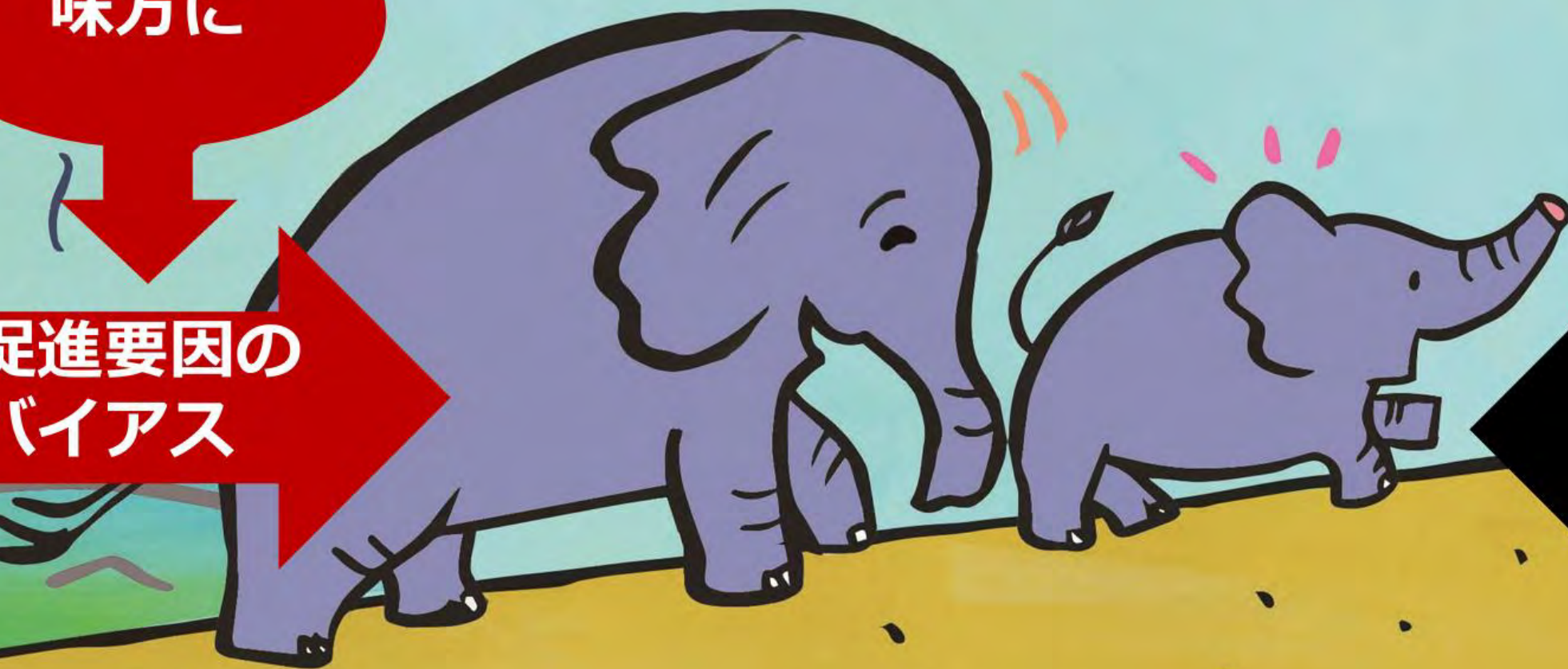
ナツジ

味方に

足進要因の
バイアス

ブレーキ

阻害要因の
バイアス



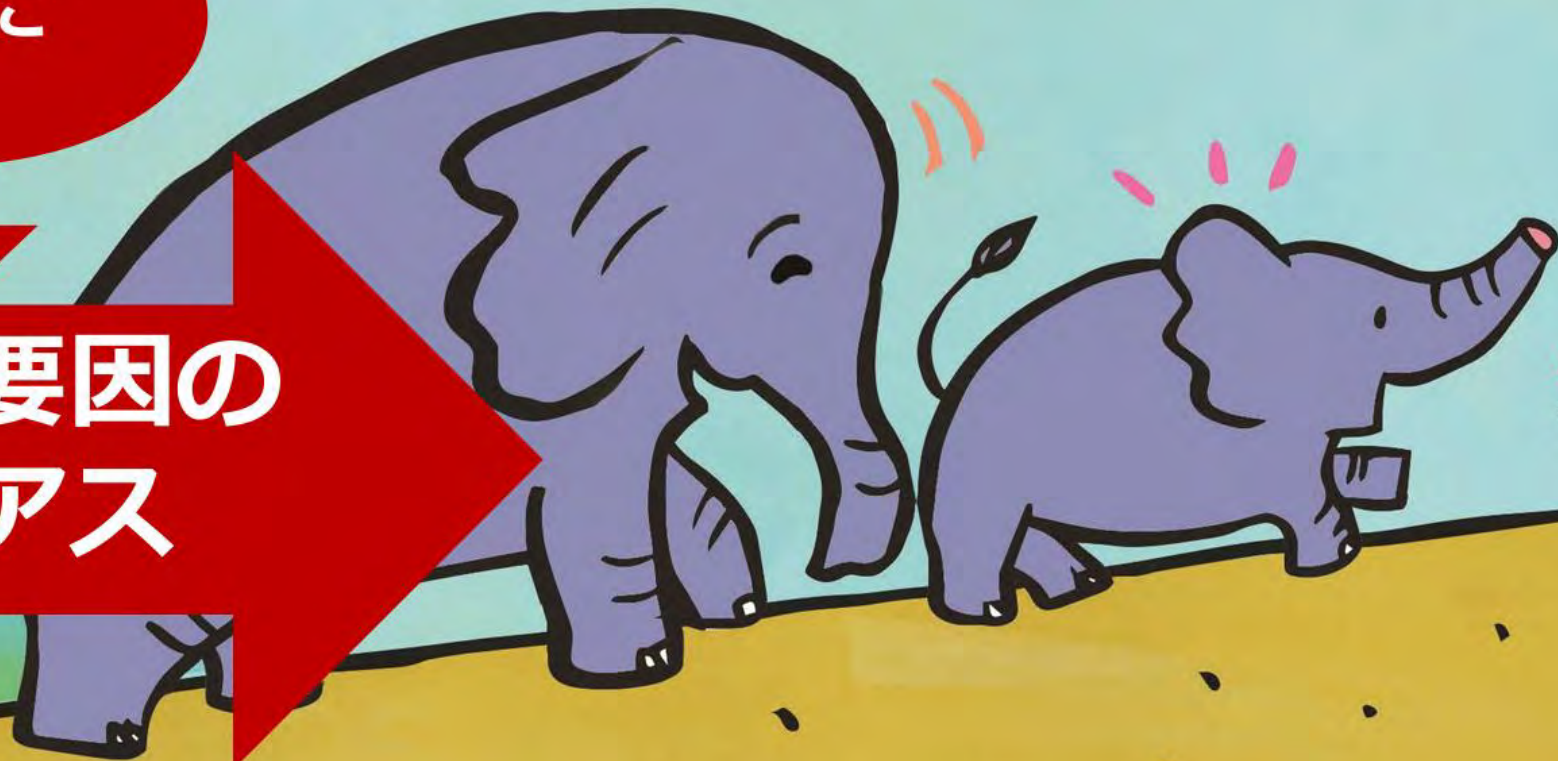
逆転

味方に

促進要因の
バイアス

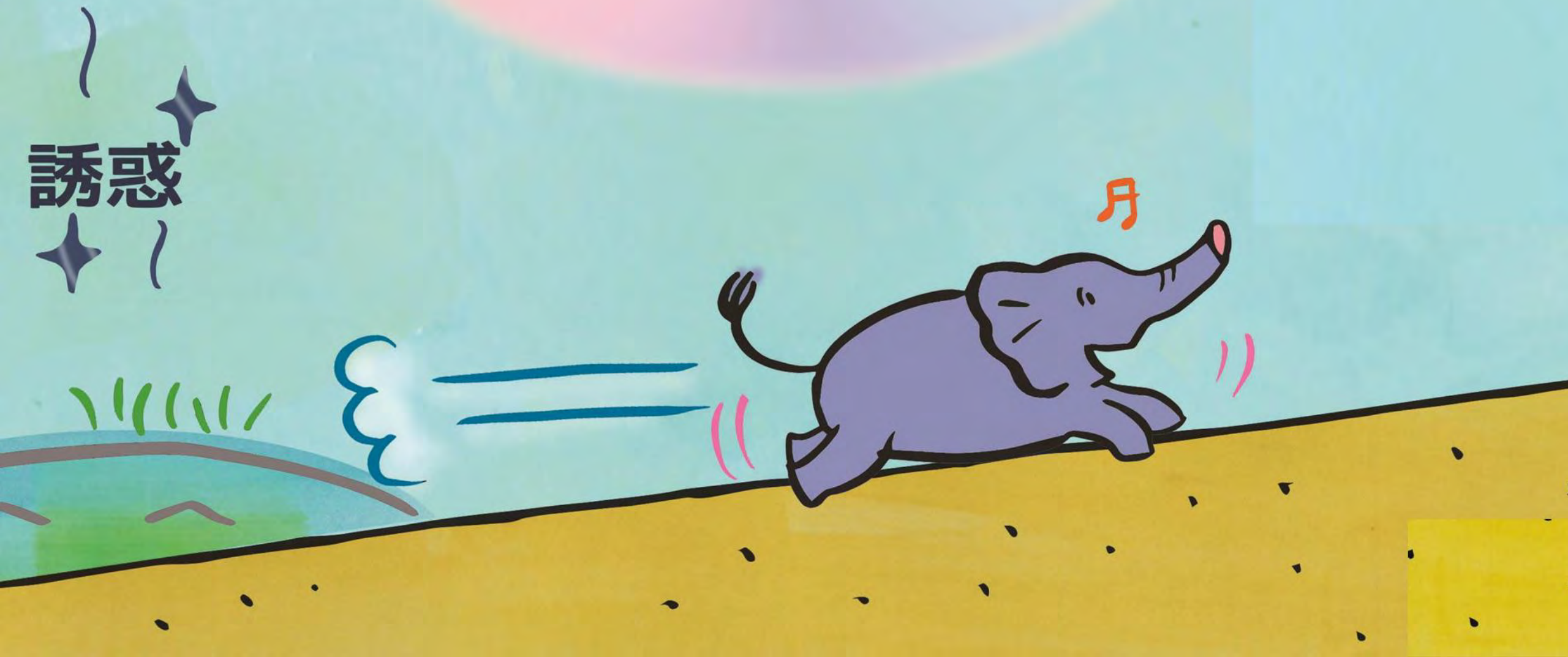
ブレーキ

阻害要因の
バイアス



行動變容

誘惑



**相手がどんなバイアスを
持っているのかわからない
時は、どんなナッジを使う？**

多くの人に共通する
バイアスに沿った汎用性の
あるナッジ

EASTフレームワーク

Easy

Atttractive

Social

Timely

簡単で

魅力的で

規範に訴え

タイムリー

厚生労働省 受診率向上施策 ハンドブック (第2版)

EAST (Easy, Attractive, Social, Timely) とは？

ナッジ理論を実際の現場で使いやすい手法のフレームワーク「EAST」として発表したのは、英国の The Behavioural Insights Team (BIT) です。BIT は英国内閣府の傘下に設置された組織で、法律や税金、財政支

出などの分野で行動経済学、行動科学に基づいて新たな手法を開発したり、その成果を広めたりすることを目的としています。EAST は 2012 年にこの組織で開発され、その後リサーチや試行錯誤が繰り返され、現在の形

となっています。EAST の原著（英語のみ）は BIT の HP からダウンロードが可能です。このハンドブックは、EAST のフレームワークを受診率向上施策に即座に役立てて一部紹介しております。

詳細は、Behavioural Insights Team (BIT) HP をご覧ください。⇒ <https://www.bit.team/>

“ナッジ”で、最適な選択をできない人をより良い方向に導く

ナッジ理論は、「人の行動は不合理だ」という前提のもとに人間の行動を心理学、経済学の側面から研究する「行動経済学」の教授によって発表されました。この行動経済学を実社会で役に立てる一つの方向性として示されたのがナッジ理論です。2017 年にセイラー教授がこの「ナッジ理論」でノーベル経済学賞を受賞したことを皮切りに実社会の様々なシーンでの利用が始まっています。

意思決定のプロセスと特徴

●直感的 ●不合理的

●論理的 ●合理的

●本能的 ●感情的
●速い思考 ●無意識な行動
●マルチタスク対応
●疲れない

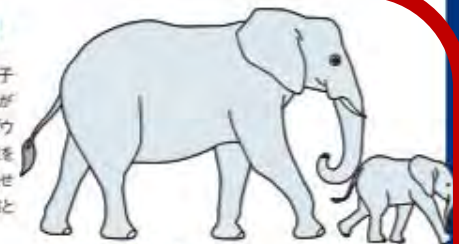
●理性的 ●客観的
●遅い思考 ●意識的な行動
●シングルタスク対応
●疲労感・負担感

人の思考は直感的な思考と論理的な思考の 2 パターンに分けられ、約 95% は直感的な思考により意思決定が行われます。

夏休みの宿題はギリギリタイプ？

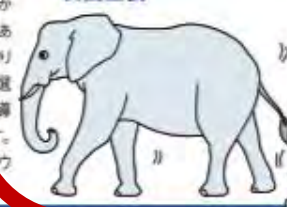
ナッジ (nudge) は「そっと押しする」という意味の英語です。夏休みの宿題を早めに片付ける子ども、計画を立ててコツコツこなす子ども、学期が始まる直前にまとめてする子どもがいます。「やらなければ」と思っているからギリギリになってしまうのは、子どもからでも、怠け者だからでもなく、「は常に合理的な判断に基づいて行動するわけではない」という人の性質のためです。この性質を理解して、計画に宿題をしてもらうためにはどうしたらよいかというヒントが「ナッジ理論」にあります。選択の余地を残しながらより良い方向に誘導する、または最適な選択ができない人だけをより良い方向に導く、この導きがナッジ (nudge) です。ナッジ理論の原著の表紙に親子のゾウ

が描かれています。親のゾウが鼻で子供のゾウをそっと押しながら歩く。これが象徴的なナッジのイメージです。子供を自由に歩かせて、親はそれに注意を払わない、もしくは子供は背中に乗せられ、道を選択する自由がない状態と比較してみてください。



ナッジ Nudge

リバタリアニズム
自由主義



パターナリズム
家族主義



最重要

簡単に
(Easy)

現在バイアスが強く
後回ししがちな人には

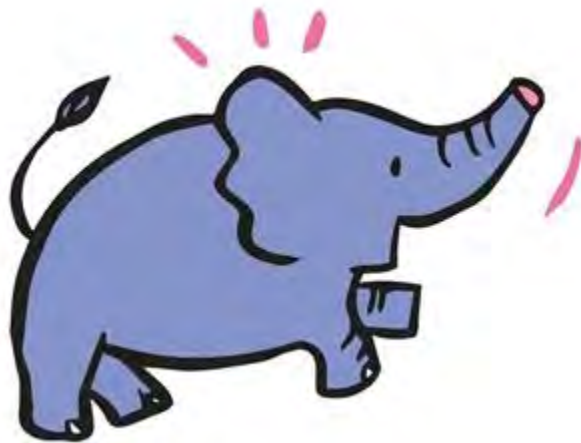
シンプル化

まとめ

直感的に動きたく
なるシンプルな
設計にするには？

Point

明確な1本の矢印



イメージ

乳がん検診のご案内

〇〇市では40歳以上（R元年度末）の女性で受診機関のない方を対象にがん検診を実施しています。

以下、行政が発信したい情報がいろいろと掲載されています。以下、行政が発信したい情報がいろいろと掲載されています。

【マンモグラフィによる検診を受けましょう】

検診の知識がこの先記載されています。検診の知識がこの先記載されています。検診の知識がこの先記載されています。検診の知識がこの先記載されています。検診の知識がこの先記載されています。検診の知識がこの先記載されています。検診の知識がこの先記載されています。検診の知識がこの先記載されています。検診の知識がこの先記載されています。検診の知識がこの先記載されています。

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と市役所から〇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）

今申し込んでください

**ナツジを利かせたら、
大会参加意欲が高まる？**

（竹林正樹他, 2022）

ナッジ なし

詳細を知って下さい

The 29th Annual Conference of the Japanese Society of Health Education and Promotion



本学学生はシンポジウム（9月11日（土）14：10～15：50、ライブ配信）に限り、**無料で**視聴できます（他の講演等にも参加する場合は4,000円の参加費がかかります）。シンポジウム参加申込はメール添付のGoogleフォーム、学術大会全体の申込は一番下のQRコードにてお願いします。

1 学術大会全体の会期と開催方法
2021年9月11日（土）～9月12日（日） 青森県立保健大学

2 学術大会全体のプログラム

①2021年9月11日（土）

- ・10:00-10:25 学会長講演：青森県立保健大学 吉池信男教授
「人はなぜ”それ”を食べるのか？～未来に向けて考えるべきこと～」
- ・10:30-11:30 学会奨励賞講演：神戸大学 原田和弘准教授、長野県立大学 新保みさ助教
- ・11:40-12:40 ロ演発表、ラウンドテーブル
- ・13:30-14:30 特別講演：(株)パパラカ研究所 山根承子代表取締役
「ヘルスプロモーションにナッジの視点を」
- ・14:40-16:20 シンポジウム：順天堂大学 福田洋特任教授、産業医科大学 江口泰正准教授、
明治安田厚生事業団 甲斐裕子主任研究員、青森県立中央病院 西村司主任専門員、青森県立保健大学 竹林正樹客員研究員
「わかっているけどなかなか実践しない相手をどう動かす？—身体活動促進へのナッジ」
- ・16:30-17:15 特別企画（企画中）

②2021年9月12日（日）

- ・9:30-16:30 一般演題発表（ロ演、ポスター）、ラウンドテーブル
- ・15:40-16:40 若手の会企画「わかっているけど実践しない人を動かすには？」
- ・16:45-17:00 表彰式、閉会

3 テーマ わかっているけど実践しない相手を動かすには？
～現場×研究の力で、健康社会を実現する～

4 学会長 青森県立保健大学 吉池信男教授
参加をお待ちしています。

学術大会全体の詳細はQRコードまたは
「第29回日本健康教育学会学術大会」で検索



大会事務局：〒030-8505 青森市浜館間瀬58-1 青森県立保健大学栄養学科 吉池研究室内
事務局 長：竹林 正樹 Tel/Fax：017-765-4169 E-mail：29nkkkg@ms.auhw.ac.jp
大会URL：https://29nkkkg.com

今すぐ申し込んで下さい

Easy のみ

シンプル化
[Easy]

The 29th Annual Conference of the Japanese Society of Health Education and Promotion



わかっているけれど実践しない相手を動かすには？
～現場×研究の力で、健康社会を実現する～

2021/9/11(土)
～ 9/12(日)

青森県立保健大学

オンライン方式とのハイブリッド開催（予定）

学会長 吉池 信男

青森県立保健大学ヘルスプロモーション
戦略研究センター長

優秀演題賞を用意しました。
ご発表・ご参加をお待ちしています！

詳細は学術大会ウェブサイトにて



大会事務局：〒030-8505 青森市浜館間瀬58-1 青森県立保健大学栄養学科 吉池研究室内
事務局 長：竹林 正樹 Tel/Fax：017-765-4169 E-mail：29nkkkg@ms.auhw.ac.jp
大会URL：https://29nkkkg.com

今すぐ申し込んで下さい

EAST 全部

4コマ漫画
で誘引
[Attractive]

顔の見える
関係
[Social]

心を開いて
から詳細
[Timely]

今すぐ申し込んで下さい

The 29th Annual Conference of the Japanese Society of Health Education



わかっているけれど実践しない相手を動かす
～現場×研究で健康な社会を実現する～



画 すなやまみこ

11(土)
12(日)

大学
リッド開催(予定)

吉池 信男

青森県立保健大学ヘルスプロモーション
戦略研究センター長



学会長

★優秀演題賞を用意しました。
ご発表・ご参加をお待ちしています！

詳細は学術大会ウェブサイトにて



大会事務局：〒030-8505 青森市浜館間瀬58-1 青森県立保健大学栄養学科 吉池研究室内
事務局 長：竹林 正樹 Tel/Fax：017-765-4169 E-mail：29nkkkg@ms.auhw.ac.jp
大会URL：https://29nkkkg.com

チラシ別の参加意欲

(n=208)

P=0.004



※クラスカル・ウォリス検定（有意差が認められた項目はマン・ホイットニーの
U検定後、ボンフェローニ法で補正 0.05/3=0.017）

よくある質問

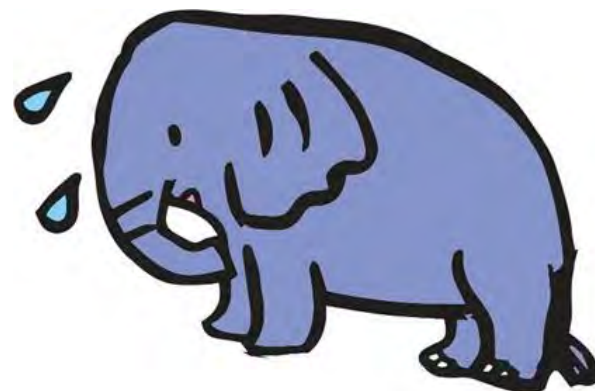


ナツジには
弱点が
ないの？

①悪用されやすい。

望ましくない選択

直感は思わず
従ってしまう。



歴史上の ナツミジの悪用例

解決策

ナツジの設計には
倫理的配慮が不可欠

②ナツジは最初の一歩に
向いているが
継続させる力はない。

(Ledderer et al,2020)

解決策

**ナツジで一步踏み出し
情報提供で行動定着**

後回ししないには？

(Cialdini, 1991)

大学では12/26締切のレポート
提出率は33%だった。

別のクラスでは、レポートを書く
時間と場所を宣言する指示した
ところ、提出率は100%になった？

ギャップ
が42%

① 50%

② 75%

③ 99%

ナツジ

コミットメント

自分で決め、宣言したことと一貫した
行動をとろうとする心理



／ コミットメントとは
予め将来の行動を
縛っておくこと。

ホテル客室従業員の 減量プロジェクト

(Crum, Langer, 2007)

実験

■ Aグループ（教育）

1日の目標運動量を教えた。

■ Bグループ（教育×ナッジ）

1日の目標運動量を教え、「あなたの日常業務は0kcalの運動に匹敵」と伝えた。

4週間後

Aグループ

減量なし

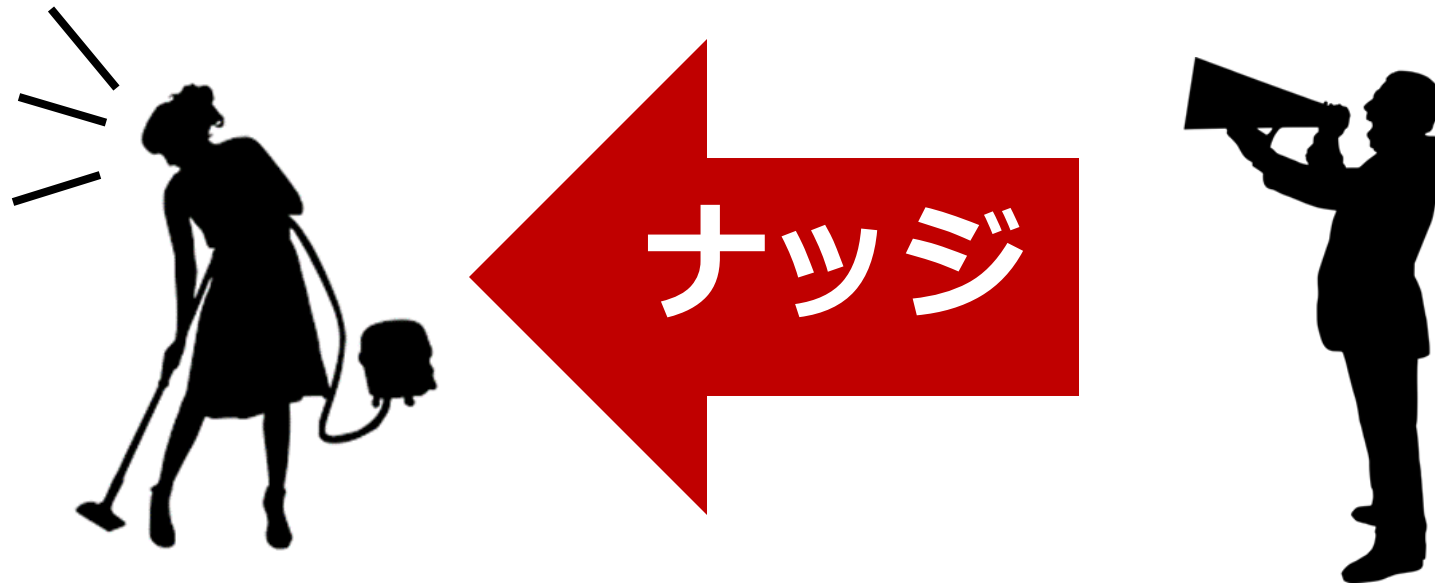
Bグループ

0.8kg減量

なぜ高い
効果が？

考察

「あなたはもう少しで
目標達成」と伝達



身体活動量を 増やした可能性



もう少し
動くか。

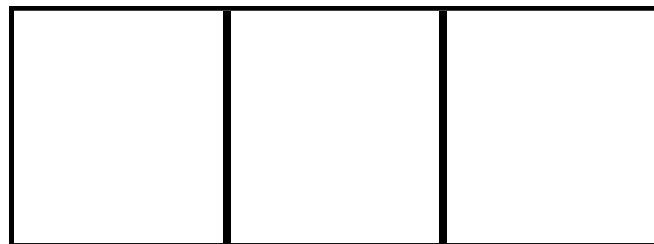
目標勾配バイアス

目標に近づくほどやる気が出る

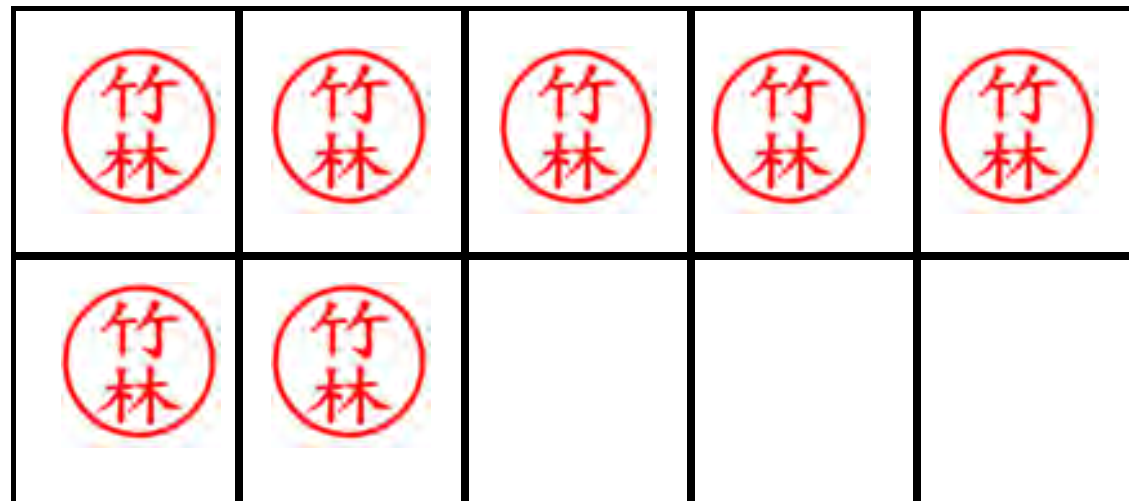
心理 (Hull, 1932)

どちらを集めたいくなる？

A



B



Point

自己効力感の低い
相手には、小さな
ゴールを設定し

(Weick, 1984)

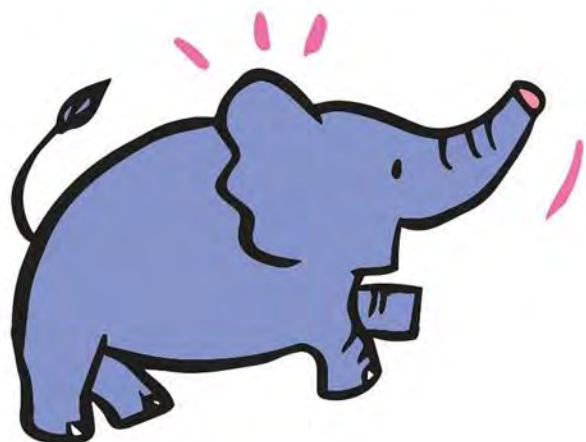
Point

ゴールまでもう少し
と伝えると、一歩
踏み出しやすくなる。

運動不足解消には？

**「スクワット 1回」
の貼り紙をした。**

竹林家のナツジ



象を
イメージ

玄関で靴を
揃えるには？

テープで線を
引いた。



食事中的
ながらスマホを
防ぐには？

スマホで投票箱形式にした。

明日のデザートは？

メロン

スイカ

**電気の消し忘れを
防ぐには？**

切ると象のシールが
繋がるようにした。



オフ



オン

終了まであと 1 分

ナツジを学んで
よかったこと

他人を懲らしめようとする
気が起きなくなった。

自分の過ちに対し
素直に謝罪できる
ようになった。

もっとナツジを
深めたい方へ

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)

心のゾウと仲良くなると、人は動く (竹林正樹)

いい本もたくさんあります。

易

説明のプロに聞く！メ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）

実践行動経済学（R.セイラーほか）

自滅する選択（池田新介）

難

でも、最もお勧めなのは
私と直接お話しすることです。

竹林 正樹

Email 1691001@ms.auhw.ac.jp

FACEBOOK Masaki Takebayashi

Twitter kaneyoshiupaupa (ちくりん)

Note https://note.com/go_go_nudge

(竹林/津軽弁のナッジ研究者)

YouTubeでナツジトリビアを 発信しています。



「ちくりん博士」の
チャンネル登録
お願いします。

**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。**

最後まで笑顔で頷いて
聞いてくださり
本当にありがとう
ございました。