

6

新 ナッジ理論で相手を動かす！ 資料作成講座



～ちょっとした工夫で相手の行動は変わる！～

【講座のねらい】

「第4の政策手法」として活用が進められている「ナッジ理論」を活用して、相手に選択の余地を残しながらも、自発的により良い選択をするように導くことができる資料作りの方法を学びます。

【受講の効果】

- ・ナッジ理論の基本を学び、目的に応じて相手に働きかける資料を作成できる。
- ・自治体におけるナッジ理論の活用事例を学ぶことによって自組織での活用について考えることができる。

◇日程・会場等

- ・日 程：令和4年7月15日（金）
- ・会 場：県セミナーパーク 205研修室、206研修室
- ・対象者：全職員
（義務受講対象：主事級、主任主事級）
- ・定 員：32人



こんな人におすすめ！

- ナッジ理論について学んでみたい人
- 相手の心をうまくつかむ資料が作成できるようになりたい人

◇プログラム（6.5時間） 集合型オンライン研修

9:00	9:15	12:00	13:00	16:45
オリエンテーション	<ul style="list-style-type: none"> ● ナッジ理論を活用し、読み手を動かす資料を作成する <ul style="list-style-type: none"> ・行動経済学とは ・ナッジ理論とは ・ナッジ理論のフレームワーク ・ナッジ理論活用のメリット ・自治体でナッジ理論が注目されている背景 ● ナッジ理論を有効活用するために <ul style="list-style-type: none"> ・簡潔な文章で読み手の理解を促す ・一文は短く、要約する ・資料1枚につき、言いたいことは1つにする ・資料の読み手・目的を明確にする 	休憩	<ul style="list-style-type: none"> ● ナッジ理論を有効活用するために <ul style="list-style-type: none"> ・一目でわかるデザインで読み手の行動を促す ・枠を使い視覚的に情報を整理する ・矢印で読み手の視線を誘導する ・色の使い過ぎで読み手を惑わせない ● パターン別！ナッジ理論活用法 <ul style="list-style-type: none"> ・選択肢は少ない方が選びやすい ・損する情報が行動を促す ・「他の人はどうしているか」を伝え、行動を促す ・適切なタイミングで情報を提供する ● 演習問題、まとめ 	アンケート記入

※講座内容、研修の進め方は状況によって変更になる場合があります。

➤ ナッジ理論とは……

相手に選択の余地を残しながらも、相手が自発的により良い選択をするように導くアプローチのこと。

【講師】

株式会社 インソース 講師 すぎたに ひろこ 杉谷 裕子

