

10

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7年7月11日 (金)
- ・ 会 場 : セミナーパーク 204 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 : 30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) 対面研修

9:00 9:15	12:00 13:00	16:45
<p>オリエンテーション</p> <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 ・活用事例 ● 分かりやすい資料が行動のハードルを下げる <ul style="list-style-type: none"> ・分かりにくい資料では、相手は動かない ・文字が羅列された資料は、読み手にとってストレス ・メッセージはシンプルに ・動作指示は明確に ・望ましい選択肢をデフォルトにする ・色の使い方に注意する 	<p>休憩</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 魅力的な情報が読み手を動かす <ul style="list-style-type: none"> ・魅力的な情報とは ・人には損失回避性がある ・一番大事なことは最初に伝える ● 「他の人はどうしているか」を伝える <ul style="list-style-type: none"> ・周囲の人の動向が気になる ・データを活用して、相手を動かす ● タイムリーな働きかけで、情報を提供する <ul style="list-style-type: none"> ・適切なタイミングで、情報を提供する ・なぜ今なのか、を伝える <p>演習問題、まとめ</p>

※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 もりた ひろこ 森田 裕子



◇受講者の声

- ナッジ理論を用いて、目的や意図を理解した資料づくりの考え方を学ぶことができた。
- 演習が多く、様々な意見を聞くことができた。また実際に活用する方法を学ぶことができた。
- 説明が非常に分かりやすく、理解を深めることができた。