



# 読み手の心を動かす資料作成

～ナッジ理論を活用して、伝わる資料を作る～

## ねらい

本研修では、ナッジ理論を活用して、読み手を動かす資料を作成できるようになっていただきます。また、活用事例について学ぶことで、自組織でどのように活用できるか考えていただきます。

## 特徴

行動経済学を実社会やビジネスシーンで活用するために、理論的に体系化したのが、「ナッジ理論」です。ナッジ理論を活用することで、相手を動かすことのできる資料を作成できるようになることを目指します。

## 形式

本研修は座席をグループごとに配置し、講師による講義や演習、グループでの討議などを中心に実施します。

※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です。ナッジ理論に基づいて文書や資料の書き方、伝え方等を工夫することで、こちらが相手に期待する行動が、より起こりやすくなります。

### ■日程【1日間】

第1回〔自治研修所〕：10月14日（木）  
第2回〔長岡〕：10月21日（木）

■予定人数  
各20名

### ■対象

- ・ナッジ理論を資料作成に応用させる方法を学びたい方
- ・ナッジ理論の活用事例について知りたい方

### ■講師

株式会社インソース 五十嵐 順子

## プログラム(予定)

9:00	12:00	13:00	17:00
1. ナッジ理論を活用し、読み手を動かす資料を作成する 2. ナッジ理論を有効活用するために～簡潔な文章で読み手の行動を促す		3. ナッジ理論を有効活用するために 4. パターン別ナッジ理論活用法 5. まとめ	

## カリキュラム(予定)

時間	内容	
1 日 目	9:00	<b>1. ナッジ理論を活用し、読み手を動かす資料を作成する</b> (1)ナッジ理論とは (2)選択の余地を残しつつ、相手の自発的行動を促す (3)ナッジのフレームワーク ～簡単・魅力的・社会的・タイムリー(EAST) (4)ナッジ理論活用のメリット (5)自治体でナッジ理論が注目されている背景 ～第4の政策手法 (6)自治体のナッジ理論活用例 ～がん検診促進のポスター
	12:00	<b>2. ナッジ理論を有効活用するために ～簡潔な文章で読み手の行動を促す</b> (1)簡潔な文章で読み手の理解を促す (2)一文は短く、要約する (3)資料1枚につき、言いたいことは1つにする (4)読み手が求める情報を漏れなく記載する (5)読み手の行動を促す流れ
	13:00	<b>3. ナッジ理論を有効活用するために</b> (1)一目で分かるデザインで読み手の行動を促す (2)枠を使い視覚的に情報を整理する (3)矢印で読み手の視線を誘導する (4)色の使い過ぎで読み手を惑わせない
		<b>4. パターン別！ナッジ理論活用法</b> (1)選択肢は少ない方が選びやすい ～選択回避の法則 (2)「どう行動すべきか」を明示する (3)損する情報が行動を促す ～損失回避の法則 (4)「他の人はどうしているか」を伝え、安心感を与える
	17:00	<b>5. まとめ</b>

※研修内容は現段階での予定であり、今後、変更となる場合があります。

## 受講者の声(令和2年度)

- 相手が自発的にこちらが期待する行動を取るよう導く伝え方を学んだ。日常業務において意識した資料作りをしていきたい。
- 資料作成をする際の新たな視点をもつことができ、とてもよかった。
- ナッジ理論を使った業務改善の例が紹介されていたり、テキストも良かったと思う。自分の業務に活かしていきたい。