



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、Zoomによるオンラインで実施します。
- ・講師による講義や演習、グループでの討議を行います。

※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 : 7月22日(月)
第2回 : 8月29日(木)

■予定人数
30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理解を促す			3. ナッジ理論を有効活用するために ～一目でわかるデザインで読み手の行動を促す 4. パターン別 ナッジ理論活用法 5. 演習問題 6. まとめ

カリキュラム(予定)

時間	内容	
1 目 目	9:00	1. ナッジ理論を活用し、読み手を動かす資料を作成する (1)行動経済学とは (2)ナッジ理論とは (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 (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
	12:00	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 (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)資料の読み手・目的を明確にする
	13:00	3. ナッジ理論を有効活用するために ～一目でわかるデザインで読み手の行動を促す (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
		4. パターン別 ナッジ理論活用法 (1)選択肢は少ない方が選びやすい ～選択回避の法則 (2)損する情報が行動を促す ～損失回避性 (3)「他の人はどうしているか」を伝え、行動を促す (4)適切なタイミングで情報を提供する
		5. 演習問題
	17:00	6. まとめ

※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5年度)

- 選択の余地を残しながらより良い選択をしてもらうことがナッジ理論のポイントであり、理想的な手法だと感じた。今後の業務の様々な場面での活用が想定できる。
- 今まで感覚的に実施していたことが定義づけ、言語化できて有意義だった。 今後は自分の業務だけでなく部下の指導にも活用したいと思う。
- 「人は合理的に意思決定を行う」という前提を排除したナッジ理論には大変共感した。言い方ひとつでこれほどまでに人間の行動原理を刺激できることに驚いた。
- 人間の心理面を活用する少しの工夫で、読み手への伝わりやすさが大きく変わることが分かった。
- 少しの工夫でコストもかからず成果が上げられるので、資料作成の際は積極的にナッジ理論を活用していきたい。