



ダイヤモンド  
シティ  
小美玉  
見つける。  
みがく。  
光をあてる。

もっと小美玉を語りたくなるマガジン

2023年  
October

10

広報  
おみたま  
第211号

contents

[特集] ナツジの世界へようこそ	2-5
気になるあの人	6
わだい	7-10
TOPICS	11-14
四季の歌	15
4コマ小美玉暮らし	16



Question!  
クイズ  
表紙に隠された  
4つのナツジを  
見つけるナジ!



それは  
燃えるごみ?



知れば使ってみたくなる!

ナツジの世界へ  
ようこそ

# 広報 おみたま 第211号

知れば使ってみたくなる!

# ナッジの世界へ

# ようこそ

# Nudge Theory

「健康管理のために健診を受けよう」、「地球のためにごみを分別しよう」。頭ではわかっている、つい後回しにしていること、ありませんか？ そんな「本当はやったほうがよい」行動へとそっと後押しする仕掛け「ナッジ」が、近年注目されています。街中や職場、家の中など、私たちの身の回りにも、隠れたナッジの仕掛けがたくさん。仕組みを知ればきっと試してみたくなる、ナッジの世界へようこそ！

## 今月の表紙



買い物中のおみ子の周りに、ナッジの仕掛けが4つ隠れています。クイズの答えは特集ページ下をチェック！

## 登場人物



### おみ子

ハンドメイド作家。夫と二人暮らし。仕事以外では面倒くさがりな性格。



### ナッジたん

ナッジの精。暮らしの中にある「ナッジ」を見つけると現れる。



### たま夫

おみ子の夫。市内企業に勤める。おみ子の健康を気にかけている。

## 漫画 清水すず菜



グラフィックデザイナー兼イラストレーター。家族は夫と子ども2人と黒猫1匹。夫の転勤を機に2020年3月から小美玉市民に。

## 第1話

# ナッジたん登場 ナッジってなに？



## 解説 するナッジ!

### ナッジ＝望ましい行動へと後押し

ナッジは、「肘でつつく」という意味の英語で、「人が自発的に望ましい行動を取るように後押しする仕掛け」のこと。階段の利用を促すため消費カロリーを示した階段や、コンビニのレジ前の足跡など、さまざまな場面で活用されています。行動経済学の研究でノーベル経済学賞を受賞したセイラー教授らが2008年に発表し、世界中に広まりました。ナッジの特徴は、「人間は合理的な判断をしないことがある」という前提に立っていること。例えば、減量したいと思っているのに食べ過ぎてしまったり、好まない洋服をセールだからと買ってしまったり。誰も思っていないことがあるのではないでしょう

# こんなにある！ 街中のナッジ



## レジ前の足跡



スーパーなどのレジ前の床には足跡マークが貼られています。係員が誘導しなくても、わかりやすい目印により人々が自発的に整列できるように促す仕掛けです。

## 「ありがとう」貼り紙



商業施設のトイレでよく見かける「きれいに使ってくれてありがとう」の貼り紙。人から好意をもらうと好意を返したくなるという心情に訴えかけています。

## ボトルラベルの裏におみくじ

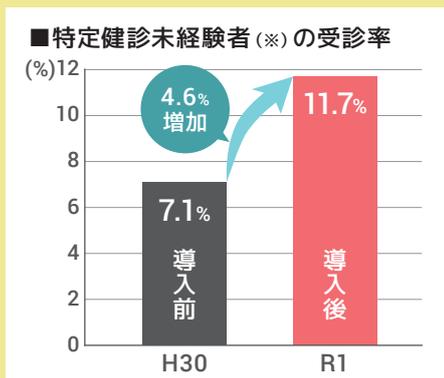


「ラベルをはがすと見られるおみくじ」付きのペットボトル飲料があります。ラベルをはがすことが楽しくなる仕掛けで、資源の分別を自然に促しています。

## 強制しないのが ナッジの良いところ



良いことだと分かっても、強制されたらやりたくなくなるのが人情ナッジ。強制や禁止ではなく、自分の意思でより望ましい選択をしやすくするのがナッジの良いところナッジね！



※未経験者：過去3年間で特定健診の受診歴がない方

ナッジは行政サービスにも活用されています。市の特定健診(40〜74歳の国保加入者が対象)は、令和元年度から通知にナッジを採用し、健診受診を促しています。受診忘れを防止、健康を意識するきっかけにもなっています。今年度は最大3回(6月、8月、10月)、メッセージの内容を変えて通知はがきを発送しました。特定健診未経験者(※)の受診率は、ナッジ導入前の平成30年は7.1%だったのに対し、導入後の令和元年度には11.7%となり、4.6%向上しました。

### 通知の工夫で受診率向上

か。ナッジは、人間にあるそういった思考の癖(バイアス)を理解しうまく利用して、本人や社会にとってより望ましい行動が取れるように導きます。国連はSDGs達成のためにナッジ活用を勧めており、国内でも健康や環境分野での活用が盛んです。

家の中でも使えるナッジ



ナッジを考えたときの4つのヒント ※

<p><b>簡単にする</b></p> <p>簡単にする、手間を省くなど、行動のハードルをなるべく下げます。</p>	<p><b>魅力的にする</b></p> <p>楽しそうと思わせる、お得にするといった工夫で、つい行動したくなります。</p>
<p><b>皆がやっている</b></p> <p>社会規範となっていたり、皆がやっていることには同調したくなります。</p>	<p><b>タイムリー</b></p> <p>時期を適切にすること。適切なタイミングの告知や声掛けが効果的です。</p>

健康のために身体を動かそうと思っているのに、「今日はいいや」と先延ばしにしてしまうこと、ありませんか。ナッジは、そんな「やりたいのにできない」「やめたいのにやめられない」行動を変えたいときにも使えます。

例えば、バランスボールを椅子の代わりにすることで、運動へのハードルを下げる(簡単にすること)ができます。また、スマートウォッチや歩数計などを使って運動量を見える化するのと、「もつとがんばろう」と思えます(魅力的にする)。どんなナッジが効果的かは人それぞれ。次に紹介するナッジ活用のヒントを参考に、自分や身近な人に合うナッジを考えてみてはいかがでしょうか。

自分や身近な人のやめられない行動を防ぐには？

# もっとくわしく！ ナッジを知らう

## 子のイヤイヤ期対策に

「ナッジ」でよりよい子育てライフを！

家事や子育てに関するナッジ専門家  
の助言をもとに、筆者が実際に  
試したナッジが紹介されています。

掲載元：生活情報ウェブメディアLidea



## 店の食品ロスを減らしたい

食品ロス削減アイデアブック（飲食店向け）

飲食店の食品ロスを減らすための  
ナッジを紹介。実際の店舗で取  
り組んでいるアイデアが満載です。

配布元：横浜市



## 健康維持に役立てたい

ナッジを応用した健康づくりガイドブック

運動習慣づくりや食生活改善の  
ためにナッジを活用するヒントや  
事例が紹介されています。

配布元：帝京大学大学院公衆衛生学研究所



## 図書館にあるナッジ関連本

### こども行動経済学

なぜ行動経済学が必要なかわかる本

犬飼佳吾 監修/パウンド 著  
株式会社カンゼン 発行

人間の思考のクセを知れば、  
かしく行動できる人になれる！  
行動経済学をやさしく  
解説。



### NUDGE

実践 行動経済学 完全版

リチャード・セイラー、キャス・サンステイン著  
遠藤 真美 訳/日経BP 発行

サブスクの解約し忘れはなぜ起こる？  
ノーベル経済学賞受賞の作者による行動経済学  
の入門書。



## 暮らしに役立つ ナッジをシェアしよう！

暮らしに役立つナッジの世界、どう  
だったナジ？ナッジはまだ発展途  
上！新しいナッジを考えたら、周りの  
皆にも教えてあげるときっと喜ぶナ  
ジよ！ほくにも教えてほしいナジ！



## どう使う？

## あなたのナッジ教えてください



今年5月に市内で行われた「ナッジを学ぶ会」の参加者に、身の回りで取り入れているナッジを聞きました！お悩み解決にぜひお役立てください。

### 自分に仕掛ける「セルフナッジ」にハマり中！

後回しにしがちな水槽掃除の所要時間を目につくところに貼ってスキマ時間に取り掛かれるようにしたり、きれいな部屋に合う美しい音楽をかけて掃除のやる気をアップさせています。

ささき いずみ  
佐々木 泉 さん



### ナッジは思いやりや優しさがあって素敵！

「無理強いせずに導く」というナッジの考え方が  
いいなと思いました。説明を聞くと、今まで子育て  
に試行錯誤する中で自然にナッジを使っていた  
とわかりました。例えば、ヘアゴムなど散らかりや  
すい物の定位置を作り家族が片付けしやすくなり、  
玄関に靴シートをつけたり。効果が一時的な  
場合もありますが、相手の気持ちになってあれこれ  
試すことが大事だと思いました。

### 出欠確認をやめたら、参加者が増えてびっくり！

子ども会行事の出欠確認は、運営側と参加者どちらにとっても負担でした。  
今年から出欠確認をなくし、皆が楽しめる行事の準備に注力することになっ  
たのですが、気軽に参加しやすくなったのか逆に参加者が増えました。

えびはら とおる  
海老原 徹 さん



### 相手の身になって考え お互いにとって良い方向に

ナッジの核は「相手への思いやり」だと感じまし  
た。もっと世の中に浸透したら、皆にとって優しい  
社会になる気がします。  
ナッジの考え方を知ったことで、これまで以上に  
「相手と自分、お互いにとってより良い方向にする  
ためには」と考えるようになり、仕事や家庭、地  
域活動などのいろんな場面で活きています。

## 悪いナッジ「スラッジ」にご用心！

ナッジは本来、本人や社会にとって  
望ましいことに使うものですが、効  
果が高いが故に悪用もされます。  
私利私欲のために都合のいい選択  
へ他人を誘導することを「スラッジ」  
といい、不要な商品を購入させる  
ような悪用には注意が必要です。

### 悪いナッジの例

- 「本日限定」「今だけ」などと言って  
購入の決断を急がせる
- サービスの解約手続きをわざと  
複雑にする
- 自動更新されるサブスクリプション  
(定期購読や継続購入)