

ナッジで健康づくり：「選択しない」がいちばんよい!?

コラム 23

ナッジ (nudge) とは「背中を押したり、肘で軽くつつく」という意味の英語です。「人の行動は不合理だ」という前提のもと、選択肢をうまく設計・配置することで、望ましい行動を促す方法が「ナッジ理論」です。

「選ばなくていい」は、最強の選択肢

意思決定のプロセスを減らしてあげると
よりよい選択肢を「選べる」かも？

おすすめ
セット

得る喜びよりも、失う痛み

インセンティブよりも失う痛みを
回避する方が、正しい選択が可能に



みんな気になる、みんなの行動

みんなどうしてるの？って、気になりますよね。人間の本能です。



狙うのは、心の扉がひらく瞬間

気になる時に気になる一言
があれば、効果抜群。



(参考：「受診率向上施策ハンドブック 明日から使えるナッジ理論」(厚生労働省))

例えば、「仕事が終わる」から「家に帰る」までに「運動する」ことを、妨げる要因、促す要因はさまざま。まずはその分析から始めて、「合理的な選択」で健康づくりに励めるよう、設計してみませんか。