

## どうする！を後押しする 「ナッジ」入門

定員・回数：60人・2回

時間・場所：午前 10:00～11:30・研修室

費用：受講料 400 円

講師：名城大学 経営学部 准教授 中川宏道

近年、ちょっとした工夫で人々の行動を変容させる「ナッジ (nudge)」という手法に注目が集まっています。「軽くひじ先でつつく、背中を押す」ように「よりよい選択」を後押しするもので、日常生活や教育、医療だけでなくビジネスにも、行動経済学や社会心理学の知見が活用されています。本講座では、行動変容を促すためにどのようにナッジを活用できるのか、市民としてどのように受け止めて行動すればよいかを学んでいきます。

6/ 3(土)	<h3>ナッジとは何か？</h3> <p>ナッジとは何かを説明し、そのしくみについて解説します。そして、医療・健康分野に関するナッジ、職場に活かすナッジ、マーケティングにおけるナッジなど身近な活用例をみていきます。</p>
7/ 8(土)	<h3>ナッジが活用される行動経済学の理論</h3> <p>ナッジにおいて重要となる行動経済学および社会心理学の理論について学んでいきます。動画、音楽等のサブスクの「解約し忘れ」はなぜ起こるのかなど、私たちが「無意識」のうちに動かす数々の「しかけ」を具体例をあげて解説します。</p>