

人を動かすナッジ理論 (4)

行動科学を応用し、ちょっとした表現や伝え方の工夫で人々の自発的な行動を促す「ナッジ」。どのような手法であればナッジと呼べるのだろうか。学術的な内容を簡単に押さえておきたい。

ナッジ理論をかみ砕いていくと「選択肢を制限せず、他者の行動変化を促す提案の枠組み」となる。この定義に合う手法の範囲は非常に広い。英語圏では批判論文が出版されているほどだ。そこで、この定義から導き出せる手法にはどんなものがあるか、分類して説明しよう。大きく「スラッジ」「ファジーナッジ」「(本来の意味の)ナッジ」の3つに分けることができる。

スラッジはヘドロを意味し、選択者にとって、より良い選択にならないような悪いナッジを言う。名付け親である米国のリチャード・セイラー教授はスラッジを一掃すべきであると主張している。ナッジは行動科学や心理学を基盤としたアプローチであることから、選択者にとって不利となる選択肢

悪いナッジと良いナッジ

への誘導も不可能ではない。スラッジは「やってはいけないナッジ」であるとも言える。

曖昧を意味するファジーを冠した「ファジーナッジ」とは、ナッジと呼んでよいのか曖昧な手法のことを言う。ナッジとして紹介される事例が広範であり、多様な要素を含んでいることから、米国の研究者が批判のために使用した言葉である。スラッジのような問題をはらんでいるわけではないものの、既存の手法との区別が曖昧であったり、行動科学の知見に基づいていると言えるのか疑問であったりするような手法である。

現時点で日本における「ナッジ」という言葉の使われ方を見ると、このファジーナッジを指しているものが少なくないように見受けられる。その背景には、ナッジという手法そのものの使用が先行し、ナッジによって達成したい目的が後付けで決定されている事情があるのではないだろうか。

ナッジは行動の変化・変容を促す手法であるため、活用の際にはそれによって達成したい目的を念頭においた計画・実施が重要である。また、目的達成のためには、既存手法の活用による相互補完も欠かせない。ナッジを使えば何でもできるわけではない。流行に踊らされることなく、最終的に達成したいのは、目的であり、手法ではないことを忘れないようにしたい。



さとう・ひとみ 英エディンバラ大学修士(政策学)。国内のコンサルティング会社などを経て現職。国内外の医療・福祉分野の政策や取り組みに関する調査などに従事。

本来のナッジと類似の方法	
ナッジ	本来のナッジ。強制なしに選択者にとってより良い行動を促す提案の手法などの総称
ファジーナッジ	ナッジと呼んでよいのか曖昧な手法の総称。既存手法との違いなどが不明瞭
スラッジ	悪いナッジ。選択者にとって不利な選択肢への誘導など倫理的な問題を含む