

## 行動経済学で人を動かす ～ナッジとは何か～

明治大学大学院 講師  
友野 典男



### 目 次

概要 .....	1
はじめに .....	1
1. 行動経済学とは.....	2
(1) 行動経済学の概要 .....	2
(2) 意思決定の仕組みと特徴 .....	2
2. ナッジ ー人を動かすためにー .....	5
(1) ナッジ ー行動を変えるにはー .....	5
(2) ナッジとは .....	6
(3) ナッジの 5 原則.....	9
(4) システム 2 ナッジ .....	9
3. スラッジ.....	10
(1) スラッジとは .....	10
(2) ダークパターンとは.....	10
4. デザイン思考 .....	12
おわりに .....	12

## 概要

最近の行動経済学で最も中心的话题である「ナッジ」を取り上げ、その考え方、実際の例、問題点について考える。以下に本講演で取り上げた項目を挙げる。

- ・ 二重過程理論
- ・ フレーミング効果
- ・ ナッジ
- ・ ダークパターン
- ・ システム 1、システム 2
- ・ アンカリング効果
- ・ スラッジ
- ・ デザイン思考

## はじめに

本講演では「行動経済学で人を動かす」というタイトルでナッジとナッジを巡る問題について話をする。

まず行動経済学の概要を話し、ナッジと本講演のメインテーマのひとつである反ナッジともいわれるスラッジについて解説する。スラッジとは、行動を悪い方向にコントロールするようなナッジであり、当然避けるべきである。その詳細を説明し、さらにスラッジの一種であるダークパターンについても取り上げる。

最後にデザイン思考について解説する。デザインはナッジ/スラッジ両方の役目をしうる。つまり、デザイン次第で行動を良いほうにも悪いほうにも導いてしまうことがある。

人を動かす名著と言われる本が 2 冊ある。

- ・ Robert Cialdini 『影響力の武器』…マーケティング関係者では愛読している人が多い
- ・ Dale Carnegie 『人を動かす』…従業員や取引相手との人間関係がメイン

本講演はこれらとは違う視点を盛り込み解説する。

## 1. 行動経済学とは

### (1) 行動経済学の概要

#### ①経済は人間行動で動く

経済は人間行動で動くという点に着目する。

#### ②人間の意思決定／選択の仕組みと特徴をとらえる

人間はどのように意思決定や判断をしているのかを考えなくてはならない。

人間の意思決定／判断の特徴は以下の通り。

- ・ 合理的とは限らない
- ・ 環境／情報／感情に、判断／行動が左右される／振り回される
- ・ 直感は間違いを生みやすい

#### ③経済行動や経済現象の解明

例えば市場取引／価格／マクロ経済(国の経済成長や GNP など) への影響はどうか。

#### ④政策への適用

ナッジの政策への適用は進み、より行動経済学の認知度が進んだ。

本講演の内容の中心は人間の意思決定や選択の仕組みと関係があり、合理的とは限らない、環境や情報に振り回される人間が対象となる。

### (2) 意思決定の仕組みと特徴

#### 人間の判断の特徴

- ・ 3×2 すぐ答えが出る
- ・ 19×18 計算しないと出ない

この2つの問題に対する直感的解答の違いを説明するために二重過程理論を用いる。

#### ①二重過程理論

脳内に2つの処理システムがある。

##### 1) システム1 反射システム(感じる)

暮らしで感じる快／不快 良い／悪い

直感／感情 例：3×2を解く

##### 2) システム2 熟慮システム(考える)

理性／思考 例：19×18を解く