

行動デザインカード(行動に影響する要因)

<p>行動に影響する要因 知識・能力</p> <h3>知識</h3>  <p>これがないと何にも関心も もてず、行動もできない</p>	<p>行動に影響する要因 知識・能力</p> <h3>心身状態</h3>  <p>心と身体の健康が 判断力に影響する</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>選択的注意</h3>  <p>注意は一部にしか 向けられない</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>確認バイアス</h3>  <p>人は自分に都合の良い 情報ばかり集めてしまう</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>代表性 ヒューリスティック</h3>  <p>典型的なことで 全体の判断をしてしまう</p>
<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>ハロー効果</h3>  <p>一部の特徴で全体の 評価をしてしまう現象</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>ハーディング効果</h3>  <p>孤立を避けるために周囲に 同調した言動をとること</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>心理的 リアクタンス</h3>  <p>禁止されると逆にその行動 をしたくなる心理</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>現状維持バイアス</h3>  <p>変わることより今がいい</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>フレーミング</h3>  <p>伝え方によって受け手に 与えるイメージが変わること</p>
<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>サンクコスト</h3>  <p>費やしたお金や時間を惜しみ 同じことを続けてしまう傾向</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>損失回避</h3>  <p>人間は損失を避けるような 意思決定を行う傾向が強い</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>同調効果</h3>  <p>無意識に自分の意見や行動 を周囲に合わせてしまう</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>権威バイアス</h3>  <p>自分より権威を持っている 人に習って行動してしまう</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>先送り</h3>  <p>物事の判断や決断を 先送りにすること</p>
<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>認知不協和</h3>  <p>目標や理想と矛盾している 欲求がストレスになる状態</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>目標勾配効果</h3>  <p>目標に近づくにつれ行動や努力 を加速させる心理的な現象</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>社会的選好</h3>  <p>他者の利益や幸福を考慮し て意思決定をする現象</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>習慣</h3>  <p>長い期間を経て身に ついた生活様式のこと</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>関心</h3>  <p>興味や注目が 行動を促す原動力になる</p>

行動デザインカード(行動に影響する要因)

人が意思決定するとき、判断材料とする情報の中に「代表制の高い項目」が含まれている場合、その影響を受けてステレオなバイアスをかけてしまう傾向のこと。「人は見た目が9割」という有名な言葉通り、見なり、服装を整えることはさまざまな場面で重視され、人生における結婚や就職など、重要な局面の判断に影響する。

確証バイアスとは、無意識のうち自分の願望や信念を支持する情報を重視・選択し、逆にそれに反する情報は軽視・排除してしまうという心理的傾向。自分と同じ意見の人のツイートばかり見て自分の考えの正当性を確信してしまうなど。

多様な情報の中で自分に必要な情報だけを選択する。運転する時、運転者は関係のないことをフィルタリングしながら、道路、交通信号、および潜在的な危険に注意を集中できる。運転者が前方の道路にだけ注意を集中する場合、歩行者が道を渡るような予期せぬ物体や事件に気付かない場合に発生することがある。

人は風邪を引いたりすると、考えることが辛くなることもある。また、精神的に疲れていると別のことに気を取られて本質を見失ってしまうことがある。それが、判断力の低下に繋がってしまう。逆に、心身ともに健康だと、判断力が高まり意思決定や行動がしやすくなる。

知識は学びや経験から得られる情報や理解であり、思考や行動を形成するものである。例えば、ガンは早期発見で助かるということを知らなければ予防しようと思わない。そのため、知識が不足していると誤った判断や意思決定をすることがある。

同じ意味合いの言葉でも言い回しによって受け手の判断が変わり、選択に影響する。「脂肪分10%」と言われるのと、「90%無脂肪」と言われるのではイメージがかなり変わる。

今より将来が良くなると分かっても変化を避け、現状維持を選ぶこと。検定を受けるために1日10分ずつ勉強をしようと思える。しかし面倒くさいという理由から勉強しないという選択肢を選んでしまう。

自由が制限されたり、強制されたりすることで、その制限に反発し、逆にその行動を強く求める心理的反応。例えば、親が「このお菓子は絶対に食べちゃダメ」と子供に言うと、子供はそのお菓子をどうしても食べたいことがある。制限が行動の魅力を増す現象である。

安心感を得るために周囲の人と同じ行動や選択をすることを指す。同調効果(同調圧力)とは異なり、要因に周囲からの期待は関係ないことが特徴である。例えば、行列ができていない飲食店に行ってみたくなくなり、友人間で流行っているアイテムを自分も身につけたいと感じたりすることである。

ある対象の一部に対する評価をもとに全体を過大か過小に評価してしまう現象。後光効果ともいう。例えば、外見的に魅力的であれば、その人の性格や能力も良いと判断してしまう。

例えば仕事で困難な物事に直面したとき、その解決策をすぐに実行するのではなく、後のタイミングに持ち越すことを「先送り」と言い、変化を避け現状維持を選択します。先送りの要因は、意思決定の難しさ、リスクの回避、今やるべき優先順位の混乱などが挙げられる。

自分より権威を持っている人に弱く、服従してしまう心理のことである。コメンテーターやインフルエンサーなど、権威が高い人であれば、見せかけの物でも受け入れられやすい。あの人がやっているから、いっていたからそれが誠なんだと感じてしまう。また、権威を持つ人には意見しにくい、など。

人は無意識的に、自分の意見や行動を周囲に合わせてしまう。たとえば、友達3人で食事に行った時に、最初はB定食を注文しようと思っていた。しかし、他の2人がA定食を頼んだので、なんとなく自分もA定食を頼んでしまった。

損失を避ける心理的傾向のこと。人の脳は、自身に降りかかるリスクや損失があると、利益を得ることを重視する傾向がある。例えば、「無条件で100万円貰える」or「当たりなら200万円貰えるがハズレなら200万円損する」の2択の場合、多くの人が前者を選ぶことである。

ある行動において、今後のコストがメリットを上回るとわかっていても、今までに費やしたお金や労力・時間を惜しみ、同じ行動を繰り返してしまう傾向のこと。効果が強くなると、自身に不利益な条件でも非合理的な判断を行う可能性が高くなってしまふ。例：ギャンブル、ガチャ

関心は興味や注目を指し、新しい情報を得たり行動を促す原動力になる。例えば、環境問題に関心を持つ人は環境に優しい行動を取りやすくなる。また、新しいレストランの開店に興味を持つとそのレストランを訪れる動機になる。関心は行動のきっかけとなる重要な要素である。

習慣が行動を妨げることがある。何か新しいことを始めることは、自分の習慣と違う行動を取るようになる。日々積み重ねたリズムが乱れるため、新たな行動をしにくく、ストレスに繋がる。逆に、習慣になれば無意識に行動するようになり、精神的負担も減り、穏やかな生活に繋がる。

自分自身の物質的な見返りだけでなく、他の集団の見返りまたはそれにつながる意図も気にする人間の傾向を表す。例として「独裁者ゲーム」がある。このゲームでは独裁することも可能だが、この時に社会的嗜好が働いた場合相手への気遣いや利他的な思考が働くことがある。

目標勾配効果は、目標に近づくほど努力やモチベーションが高まる現象。試験前やプロジェクトの締め切り前に集中力が増す例が典型である。これは、達成感の予測や時間圧力、進捗の可視化により引き起こされる。この効果を活用することで、目標達成に向けた効率的な行動が促進される。

認知不協和とは、矛盾する情報や価値観に直面した際に生じる心理的不快感のこと。個人が本来の信念や認識と異なる情報に直面すると、そのギャップを解消しようと努力し、自己の認識や行動を修正することで心理的な調和を取り戻そうとする。本当は食べたいのに、美味しいもの(カロリーが高いものなど)が食べたい時などに現れる。

行動デザインカード(行動に影響する要因)

<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>関連性</h3>  <p>実体験や実感がないと自分 ごととして捉えられない</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>面倒</h3>  <p>時間がかかり、手間なこ とは避けてしまう傾向のこと</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>困難</h3>  <p>できないと思うと行動が 止まってしまう</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>罪悪感</h3>  <p>責められているような 気持ちが行動に影響する</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>嫌悪</h3>  <p>不愉快な思いを催す物事 を回避しようとする</p>
<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>過去の経験</h3>  <p>過去の経験が、その後の 行動や思考につながる</p>	<p>行動に影響する要因 認知・心理</p> <h3>ハイパーボリック ディスカウンティング</h3>  <p>やっぱり今すぐ手 入れなくなっちゃう!</p>	<p>行動に影響する要因 物的環境</p> <h3>場所</h3>  <p>人や物が存在する特定の位置 や区域のことで、活動の基盤</p>	<p>行動に影響する要因 物的環境</p> <h3>距離</h3>  <p>物理的・精神的に距離が存在 すると面倒に感じる</p>	<p>行動に影響する要因 制度的環境</p> <h3>罰則</h3>  <p>法律と規範で社会秩序を 形成し、人の行動を規制する</p>
<p>行動に影響する要因 制度的環境</p> <h3>非金銭的 インセンティブ</h3>  <p>お金以外の嬉しいこと</p>	<p>行動に影響する要因 社会的環境</p> <h3>職場関係</h3> <p>今夜酒を飲みに行こう</p>  <p>はい喜んで!</p> <p>職場関係が良好だと働きやすくなる 且つ仕事が円滑に進みやすくなる</p>	<p>行動に影響する要因 社会的環境</p> <h3>学校関係</h3>  <p>学校での人間関係は発達途中 の子供への影響が大きい</p>	<p>行動に影響する要因 社会的環境</p> <h3>きっかけ</h3>  <p>物事を始める手がかり また、原因や動機</p>	<p>行動に影響する要因 社会的環境</p> <h3>専門家</h3>  <p>判断に困ったときには 専門家が頼りになる</p>
<p>行動に影響する要因 社会的環境</p> <h3>仲間</h3>  <p>仲間の存在が行動への動機 付けや抑制に影響する</p>	<p>行動に影響する要因 意思決定・信念</p> <h3>サンプルサイズの 無視</h3>  <p>サンプルサイズを見ずに 結果の数値だけ見ること</p>	<p>行動に影響する要因 意思決定・信念</p> <h3>アンカリング</h3>  <p>セール時に元の値段を 見ると安く感じる</p>		

行動デザインカード(行動に影響する要因)

嫌悪とは人よっての不快感や、拒否感を覚えるものへの感覚。嫌悪感には、見た瞬間に本能的に感じる「原始的嫌悪感」と、道徳感情や、社会的な内面を通して生じる「思考系嫌悪感」の2種類がある。嫌悪感を覚えるものは一般的に、できるだけ遠ざけたいといった気持ちを持たせるものだ。

責められているような気持ちや後ろめたさがある、行動することができない。または、ある行動をするようにせき立てられる。人から贈り物もらった、自分もお返しをしないと、いけないと思うのは、「相手に何かさせてしまった」という罪悪感が芽生えている

大きな壁だと認識すると行動したくなくなる。しかし実は自分の弱点や課題点に気付くチャンスでもある。困難には、景気動向や社会の意識変化、流行などの自らの力ではなかなかコントロールすることが難しい「外部環境要因」と周囲とのコミュニケーションや人間関係に関する「人間関係要因」の二つがある。

時間がかかったり、手間がかかる、難しいことは「面倒」と認識してしまい、行動を起こせないパターンがある。例えば、家の掃除をしようと計画を立てても、掃除をする準備の時間や時間を「面倒」だと考えてしまい、行動を起こせないパターンがある。先延ばししてしまいがちに多い特徴である。

人は実際に見たり聞いたり、実感を覚えなければなかなか自分ごととして捉えることができない。また、他人からの勧めなど、ある程度の保証や根拠がない場合も同様である。社会問題に目を向けられないことなどがわかりやすい事例だ。まずは自分の興味のあることから着手できるといい。

「罰則」という言葉は、法律や規則に違反した際に課される懲罰や制裁のことを指す。法律で社会的な規範や価値観を形成し、違反する人を罰する。その行為が社会的に許容されないことを明確にし、人々の倫理観や行動標準を形成する。「罰則」は、人々に規則を守るよう促し、過ちを避けさせる役割を果たす。

物理的、精神的に距離が離れていると、その場所に向かうことや、人と関わることなど、目的を果たすことが面倒に感じてしまう。例えば、学校まで距離があったら、少し寝坊してしまうと授業に間に合わなくなってしまうため、休みがちになる。

場所の利便性やアクセスのしやすさや場所の環境(気候、音、照明など)が行動に影響する。例えば、アクセスなら通勤や通学がしやすい場所に住むことで、時間やエネルギーを節約できる。逆に、遠くてアクセスが悪い場所では、移動に多くの時間を費やす必要がある。環境なら明るくて静かな場所では集中しやすく、暗くて騒がしい場所では集中が難しくなる。

たとえ目先の報酬が小さくても、後から来る報酬よりも目先の報酬を選ぶ傾向にあることを指す。これは心理学者、ジョージ・エインズリーが唱えた。人間の『遠い将来は待つことができるが、近い将来は待つことができない』という心理を表したものの。例は無料クーポン差し上げます!

人間は、過去の行動や思考といった経験をもとに、初めて見た物の使い方を予測する。例えば、初めて見たドアであっても、過去の「ドアを開け閉めする」という経験をもとに、使い方を無意識に判断し行動できる。逆に、過去に嫌な経験をしていると避けたいくなる。

専門家は、ある分野に関する専門知識と経験を活かして、人々に助言や指導を行い、人々の意思決定や行動に大きな影響を与える。専門家の意見は信憑性が高く、重要な決断の際に重視にされることが多い。近年では、コロナウイルス感染症対策の際に、専門家の意見が多く取り入れられた。

人は物事を始める際には手がかりが必要。何かが始まるには要因や動機となる出来事や理由があり、これは全ての行動に当てはまる。例を挙げると、友達と出かける約束をしておくことで外出しやすくなったり、アラートを鳴らして課題を期限までにらせるようにしたりする、など。

教員と生徒、先輩後輩、学生同士の人間関係は子どもの判断や行動、その後の人生の思考回路に大きく影響する。これを逆にとることで、学校での説明や情報を工夫して学生や親の行動に影響を与えることが可能である。

仕事をする上で関わる人々との人間関係を円滑にしているためには、時に自分自身に悪影響が起きることがある。例えば、上司からの飲み会の誘いを断つてはいけないと思いき、我慢をして飲みに行ってしまうなど。しかし、我慢をし続けると、本当に自分がしたいことを見失う原因になるかもしれない。

金銭以外の報酬のこと。やりがいや感謝、評価などがある。非金銭的インセンティブは行動をはじめたり、続けたりする動機づけになる。例えば、仕事で評価され昇進するとモチベーションがあがり、仕事を頑張れる。

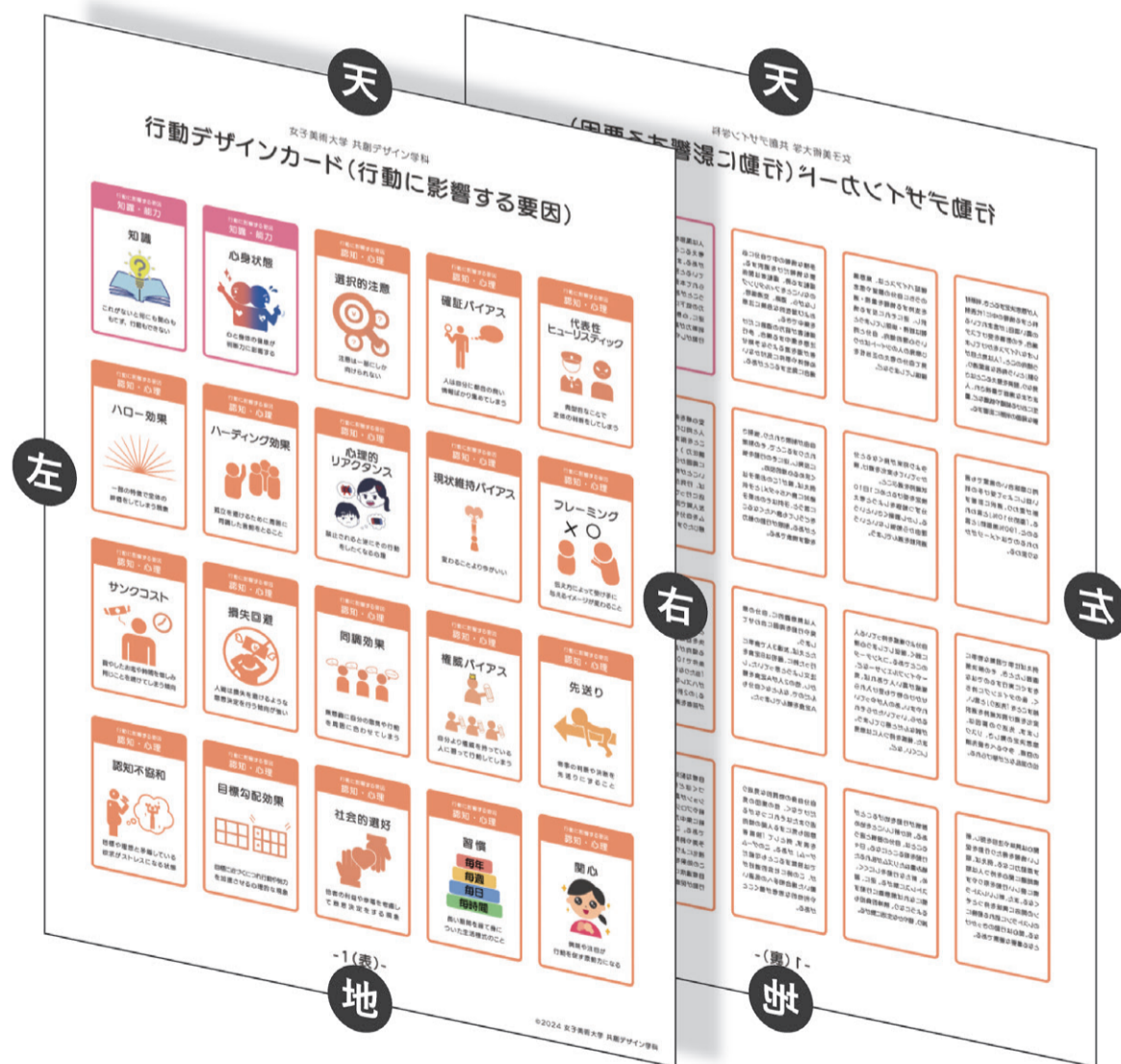
アンカリングとは情報を読み取る際に先に提示された数字に囚われ、最終的な意思決定が左右されること。おもにマーケティングなどに使われる。例として10000円で売られているものが今なら7000円で買える!というように先に大きな数を出しそれに囚われ7000円が安く感じる仕組み。

数値を示されたことに安心して、サンプルサイズ(ひとまとまりの観測データ)に目を向けず、結果を鵜呑みにしてしまうこと。例えば、「100人が満足」と言われた時に、その100人が全体の何%に当たるのかわからないにも関わらず、利用者の大多数が満足したように感じてしまうこと。

「仲間」は、人の行動に大きな影響を与える要因。例えば、新しい趣味を始める際に、仲間が同じ趣味を持っていると続けやすい。逆に、仲間が遊んでばかりいると自分も勉強に集中しにくくなる。仲間の意見や評価は、個人の意思決定や行動選択において、非常に重要な役割を果たしている。

カードの使い方

- 1 問題について、現状やこれまでの取組を調べる。
- 2 誰のどのような行動が変われば解決するか考える。ターゲットとする生活者／ユーザー（対象者）の問題行動を「してほしい行動」に変換する（目標行動）。
- 3 目標の行動をとるためのきっかけから実際に行動するまでのステップを書き出す。
- 4 ステップごとにどのような障壁があるか、行動デザインカードを使ってアイデアを出す。（カードにない要因も多くあるため、カードは考えるための呼び水として使用）
- 5 優先して取り組むべき行動の障壁を選び、その影響を弱めるかうまく利用することで動機を高めたり、行動しやすくしたりするための方法を考える。



(表)の右と(裏)の左 / (表)の左と(裏)の右が合うように両面印刷を行い、カットしてご利用ください。