【研修プログラム】「ナッジ理論を活用した組織マネジメント研修」　正式サービスリリースのお知らせ

組織活性化に特化したコンサルティングを行う株式会社アクティブ アンドカンパニー（本社：東京都千代田区
代表取締役：大野順也）は、研修プログラム『ナッジ理論を活用した組織マネジメント研修』を正式にリリースいたしましたのでご報告申し上げます。

▼ナッジ理論とは
ナッジ理論とは、行動経済学の第一人者であるアメリカのシカゴ大学経済学のリチャード・セイラー教授が提唱し、2017年にナッジ理論を含む行動経済学に関する功績で、ノーベル経済学賞を受賞したことで広まった理論です。ナッジとは「肘で軽く突いて注意を促す」ことを意味し、「ナッジ理論」とは、小さなきっかけを与えること（例えば、情報提示の仕方や視覚的な表現を工夫すること等）で、人の行動を科学的に変えていくことを言います。

現在、欧米を中心に政府・自治体がナッジ理論を活用した政策を行っており、日本でも環境省を中心に、厚生労働省や経済産業省が活用を進めています。実は私たちの身の回りにも、既にナッジ理論を活用した取り組みがいくつも存在しているのです。

▼ナッジ理論を活用した組織マネジメント研修の目的・効果
これまでの組織マネジメントにおける指導・育成方法においては、「模範解答を教える」ティーチングや「解答を引き出す」コーチングという手法が、比較的よく用いられてきました。ナッジ理論においても、他者に行動変容を促すには、「パターナリズム（強い立場にある人が、弱い立場にある人に対して強制的に導こうとする）＝ティーチング的なアプローチ」と「リバタリアニズム（個々人の自由を尊重し、行動の変容を本人の自主性に委ねる）＝コーチング的なアプローチ」という2つの考えがあると言われています。

しかし、このパターナリズム（強制）だけでも、リバタリアニズム（尊重）だけでも、良い行動変容を起こすとは限りません。そこで、前述の2つの手法を併せ持った指導方法が有効であると考え、今回の「ナッジ理論を活用した組織マネジメント研修」の開発に至りました。

▼無料オンライン体験会のご案内

2020年9月3日（木）
に、「ナッジ理論を活用した組織マネジメント研修」体験会を開催いたします。

【あなたの行動は”ナッジ”によって促されている！？
ナッジ理論（行動経済学）に基づく新組織マネジメント研修体験会】
https://www.aand.co.jp/seminars/20200903_01.html

■開催日程：2020 年9月3日（木） 14:00～16:00（受付開始 13:50）
■対象者：人材育成ご責任者様・管理職の方
■講師：株式会社アクティブ アンド カンパニー
人材開発コンサルティング事業部 大石 英徳
■定員：30 名様
■開催場所：オンライン開催（Zoom）

【この記事に関するお問合せ】
株式会社アクティブ アンド カンパニー
事業推進室 広報担当／関口（セキグチ）
TEL／ 03-6231-9505

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com