

## 【2024 年度 社会貢献基金事業 活動報告④】

### 行動経済学・心理学の知見を活かした行動変容の社会実装

担当教員：経済学部 准教授 米田 紘康

実施期間：2024 年 6 月 1 日～2025 年 2 月 3 日

#### <概要および成果>

本事業は本学経済学部の学生が、心理学と経済学を融合した行動経済学の知見を用いて、社会に役立っています。具体的には、非合理行動のパターンを利用して、望ましい方向へ誘おうとする手法「\*ナッジ (nudge)」を「踏切無謀横断防止策の検討」など4つの事業で実践しました。

「使用済みカイロの回収率向上」、「コンタクト空ケース回収事業」では、学生がアイデアを出し合い、回収率を高めるための工夫を施した回収ボックスを作成しました。使用済みカイロの回収においては、大学入試共通テストの日に設置し、受験生がその日に行われた科目の中で難しいと思った科目にカイロを使って投票するなど、回収率向上のための仕掛けも取り入れました。学生が初日の回収で出た課題を挙げて翌日の回収率の改善を行うなど、主体的に取り組む様子が伺えました。

今回の4つの事業で学生たちは、行動経済学の学びを深めるだけでなく、回収事業では製作物の打合せで企業の担当者と折衝し、「使用済みペンリサイクル促進」では桃山学院中学校高等学校の生徒と協力するなど、貴重な経験を積むことができました。本事業は今後もコンタクト空ケースの回収など継続して行う事業もあるため、引き続き社会貢献活動に取り組んでいきます。

\*ナッジ (nudge)：経済学では合理的な人間を想定していますが、現実の人間は、時に非合理的な行動をとります。例えば、何度も失敗するダイエットなどがあり、実験研究からこれら非合理行動にはパターンがあることが知られています。これらのパターンをむしろ利用して、望ましい方向へ誘おうとする手法をナッジ (nudge) といいます。

#### <参加学生のコメント (抜粋)>

「今までは教科書と文章で行動経済学を学んでいましたが、実際に実験として体験し、より一層行動経済学がもたらす社会への影響力や、卒業してからの進路でも役立たせたいです。」(経済学部4年生)

「第三者に興味を持ってもらうには、短時間で関心を引く工夫が必要だと学びました。実際に、カイロ回収ボックスの設置場所を初日から変更しただけで回収量が倍になり、その重要性を改めて感じました。今後も環境問題に関心をもち、機会があれば積極的に参加したいと考えています。」(経済学部4年生)

#### <活動の様子>

