



仕掛学

おもしろい学問がある。紹介しよう。

＊

例えば、普通のゴミ箱を見てもゴミを捨てたくはなりません、ゴミ箱の上にバスケットゴールがついているとゴミをシュートして捨てたくなります。また、ゴミを捨てる時落下音がするゴミ箱もありますが、これもゴミを捨てるを楽しくすることでゴミを捨てたくなります。これらは「ついゴミを捨てたくなる」仕掛けになります。

別の仕掛けの事例を紹介しましょう。大阪市天王寺動物園は家族連れや遠足の子供たちでいつも賑わっています。お弁当をもってきて園内で食べる人も多いので、その際にはしっかり手洗いをしてほしいと動物園側では思っているのですが、子供たちはそんなことは気にしません。そこで、怖い顔をしたライオンが口を開けているオブジェを設置しました。ローマにある「真実の口」を想起するように作っているの、これを見るとついライオンに口に手を入れたいくなります。実は口の中に自動消毒器を仕込んであるので、手を入れると消毒液が手に噴霧されるようになっています。このライオン型消毒器と普通の消毒器を比較したところ、全体で約5倍、男性に限れば約7倍も多くの人に消毒器を使ってもらえることができました。

このような仕掛けは身近なところにもたくさんあります。例えば、コンビニエンスストアのレジの前や駅のホームに「足跡」が描かれているのをよく目にすると思います。これは人々に並んでもらおうとする仕掛けです。駐輪場に線が引かれていると自然に線に沿って停めるようになります。最近では男性用小便

器によく的がついているのですが、それをつい狙ってしまうことで飛散が少なくなるといわれています。これらもつい行動してしまうことで問題を解決する仕掛けです。（中略）

面白いことに、そのような仕掛けの事例を紹介すると、「こんな仕掛けもありますよ」と私が知らなかった事例を教えてくださいました。これは、仕掛けを教えてくださいましたことに恩を感じて、そのお礼をしたくなるという返報性の原理によるものだと考えられます。

返報性の原理を使った仕掛けもあります。スーパーなどで行われる試食は興味があっても買わないといけな気がするという暗黙のプレッシャーのため、そのプレッシャーに打ち勝てる人や気にしない人しか試食に手を出さないことが問題でした。これは試食という恩に対するお礼が「買う」しかないことが原因だと考えられます。そこで、もっと手軽な方法で恩を返すことができれば返報性の原理が満たされて試食が促進されるのではと考えました。パン屋さんに協力していただいて、（二種類の）パンの試食に用いた爪楊枝で、（二種類のうちどちらが美味しかったかを）人気投票してもらおうという仕掛けを設置すると、試食率が1.8倍に増えました。（後略）
（大阪大学、村松真宏教授の文章から）

＊

最後の例は、「買う」という返報を「投票」という返報に変える仕掛けだったわけで「なるほど！」という感じである。ちょっとした仕掛けで人の行動は変わるわけだが、身近にそんな仕掛けがないか、意識してみたい。