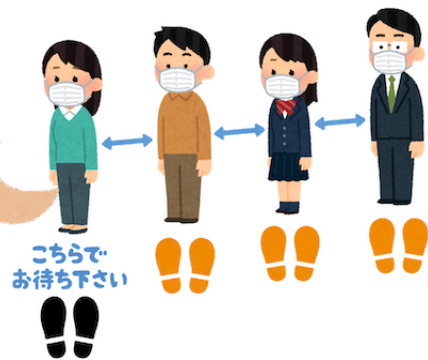


歯科助手の向井です！ようやく暑さも落ち着いてきましたね🍁
今年は県北の方にイチヨウを見に行きたいなあと計画中です♪
さて、今回は先日参加させていただいたCHPセミナーで<ナッジ理論>
についてのお話がとても面白かったのでご紹介させていただきます！
突然ですが、皆さんは直接言われていないけど、なんとなく行動
してしまったことってありませんか？

例えば、スーパーやコンビニでこのような
足跡のマークを見るとお店の人に言われな
くとも並んでしまいますよね。これが
「ナッジ理論」を活かしたもののなんです！



ナッジ理論 とは



ナッジ (nudge) とは「そっと後押しする」という意味で「こうしたら
自然に選びたくなる」という“行動の流れ”をつくる工夫のことです。
強制ではなく、やさしく、でも確実に——
“つい～しちゃう”の行動をアプローチする手法です。
ゾウの親が子供に鼻先をあててやさしく行き先を誘導している
この仕草こそがナッジ理論の本質を表しているともいわれています。
禁止されれば反発したくなるし、興味のない事を言われても人は動きま
せんよね。子供の頃やダイエットを始めようとする時の自分を思い出し
ます(笑)ナッジは政策やビジネス等様々な場面で使われています！

行動変容の極意

→ ついつい & たくなる
試したくなる！ 味わいたくなる！
味わい続けたくなる！

よく行動変容が目標に挙げられますが、行動変容を相手に求めるというこ
とは「あなたの今までの生き方は間違ってますから、私の言う通りに正
してください」ということじゃないですか？自分なりのライフスタイルを
積み重ねてきた相手に自分だけそれを求めるのは変じゃないですか？
と。子どもの頃、親に対して小さい事でも反発していたのは、このよう
な心理が子どもながら、働いていたからなのかなと感じました😭
それでもあなたが相手に変わってもらいたいと思うなら…

「ついつい」その人が〇〇したくなるように導いてあげる

これが行動変容の極意だそうです！押し付けではなく、その人が自ら
行動を変えるよう導いてあげる✨

- × 「あなたは間違っているから、私の言う通りにやってください」
- 「いい事を教えてあげましょう」 → 「ついつい」 試したくなる →
ちょっとやってみたら「いいね！これ！」 → 「ついつい」 味わい
続けたくなる → 結果として行動が変わった！！

このような流れで導いてあげるとGoodだそうです🎵

このセミナーに参加させていただいてから、院内のパンフレットや資料を見直し、
みなさんにこちらが伝えたいことだけ伝えていないが、矯正の床装置をなかなかつ
けてくれない子にどうすれば自分からつけてくれるようになるのか等、スタッフ全
員で意見を出し合って模索中です🙏
この講演をしてくださった北折一先生は本や漫画も出版されていて、とても面白い
のでぜひ読んでみてください😊

休診日のお知らせ

20日(月) は院長出張のため休診です

2・9・23・30日(木)は休診

16日(木)は午前中のみ診療です



医療法人 SHT
まき歯科・矯正歯科クリニック
Smile Health Thanks

〒700-0975 岡山市北区今3-1-15

Tel: 086-243-1006 Fax: 086-243-1106

Mail: Makishika@do5.enjoy.ne.jp Blog: http://blog.live.door.jp/Makishika/