

不易流行

～和賀組社長からのメッセージ～

VOL.63 (2021.6.25)

令和3年度スローガン
みんなで目指す顧客感動経営
生産性の向上で働き方改革の実現
～和賀組さんで良かったといわれよう～

株式会社和賀組 代表取締役 和賀幸雄

先日あるイベントに参加した際、ある大学の先生が「ナッジ理論を研究している」と話されていました。ナッジ理論・・・聞いたことはあるものの詳しくは知らなかったため調べてみたところ、行動経済学から生まれた理論ということで、2017年にノーベル経済学賞を受賞した行動経済学者、リチャード・セイラー氏が提唱者ということでした。行動経済学とはウィキペディアによると、「経済学の数学モデルに心理学的に観察された事実を取り入れていく研究手法」とあります。良くわかりませんが心理学と経済学が融合されたものということでしょうか、例えばとして以下のようなことでした。

昼から少し贅沢をしようとし屋に入ったと考えてください。もちろん人のおごりではなく自腹で払うことが前提です。もちろん回転ずしではありません(^_^)。メニューが特上 3,000 円 上 2,000 円 並 1,000 円だったとした場合皆さんは何を注文するでしょうか？実は多くの客が上を注文するとの事でした。ここで客の心理を分析すると、特上の 3,000 円はあまりにも贅沢だと思われないか、かといって並を注文するとお金がない人だと思われないかなど、人目を気にしてしまうからなのだそうです。従ってお店側もネタの仕込みは上が一番出るだろうからと仕入れの魚を考える。ざっくり言うとこれが行動経済学です。



ナッジ (nudge) の意味ですがもともとは「そっと後押しする・肘でつつく」という意味で、視覚等の感覚に訴えることで人の行動を誘導することの様です。左の図のあるようにトイレにハエの絵が描かれていると、男性は無意識に狙いをさだめてしまう。結果として床の汚れが改善したなど無意識に私たちの行動はナッジ理論によって誘導されていることが多いのです。

「タバコを吸わない人には毎月 3,000 円の禁煙手当を支給します、二次検診に早く行った人からボーナスと昇給の査定を上げます」などという当社の健康経営の取組はまさにナッジ理論を実践していると言えるのではないのでしょうか。

ノーザンハピネッツ来社



5/28 秋田ノーザンハピネッツの中山拓哉選手と多田武史選手が来てくれました。シーズン中にコールビー選手が負傷してしまい苦戦してしまいましたが、来シーズンは優勝を目指して欲しいと思います。



JR 東日本 BT 様来社

6/11 J R 東日本ビルテック 太田支店長が来社され、冬期間の駅舎の除雪作業に対する感謝状を頂きました。コロナの影響で厳しい状況だが、協力会社には迷惑をかけるなどの J R 東日本からの通達があったそうです。有りがたい限りです。頑張りましょう。



東京五輪聖火ランナー

6/8 に市役所を出発した聖火ランナーが 10 時頃に本社前を通過しました。感染防止の為人出は多くは有りませんでした。が、オリンピックムードのお裾分けを頂戴した感じです。コロナ収束を願ってやみません。



ハーモニフェスタ 2021



6/19 秋田市アトリオンで開催されたハーモニフェスタで私が秋田県知事より表彰されました。20 年以上に渡り男女共同参画の推進に取り組んできたことによるものです。

