

## 行動経済学（ナッジ理論）を活用した部下指導研修

～部下の主体性を引き出す4つのポイント～

目的	組織において、部下を自発的に行動するよう誘導する能力を習得する。			
内容	組織における部下を指導する際の方法として、ナッジ理論（強制的にではなく自発的に行動するよう誘導する方法）を学ぶ。			
実施年月日	令和4年11月15日（火）	定員	42名	
対象者	係長等以上で部下を指導する立場にある職員			
実施場所	大分県自治人材育成センター			
推薦期限	令和4年9月30日（金）	《第12回》	経費内訳	P138参照
指定ホテル	—	その他留意事項	—	
研修講師 （プロフィール）	【株式会社インソース】			
受講者の声	新規講座のため昨年の声は無し			
備考				

時間割									
	9:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00
	8:50	20	30					15	30
1日目	受付	オリエンテーション	1 部下の主体性を引き出すために 2 行動経済学(EAST)を活用して主体的な行動を促す 3 Easy:行動のハードルを下げる	昼食		4 Attractive:目的意識を持たせる 5 Social:周囲の期待を伝える 6 Timely:適切なタイミングで紹介する		アンケート・閉講	

※上記内容は、研修実施時に変更されることがありますので、予めご了承ください。