

# 仕掛けで問題解決

## 思わぬやり方

日常生活の中で無意識に選択したり、避けたりする経験は誰にでもあるだろう。例えば、大阪大医学部付属病院（大阪府吹田市）に設置された消毒器。イタリアの観光名所「真実の口」を模しており、普段は利用

しない人も思わず手を入れたくなる。飲食店などにある男子トイレの小便器もそうだ。ふと狙いたくなる「的」があれば、結果的に尿の飛散は防がれ清掃の手間を省く。こうした行動を「仕掛け」と名付けて研究する第一人者がいる。

（細田裕也）

# 的を狙いたくなる小便器 シュートしたくなるごみ箱



仕掛けを使った問題解決を目指す大阪大の松村真宏教授（大阪府豊中市）

目の前に2つのごみ箱がある。そのうち一つには、バスケットボールのゴールネットがついている。人はどちらに、ごみを入れるのだろうか。

約10年前から仕掛けの研究に取り組む大阪大大学院経済学研究科の松村真宏教授が、実際にキャンパス内で取り組んだ実験だ。

## 松村・阪大教授発案



通常のごみ箱よりも多くの「ごみを集めた」バスケットゴールつき「ごみ箱」

松村教授によると、通常のごみ箱に比べ、ゴールが設置されている方は1・6倍のごみを集めた。つまり、多くの人は好奇心にかられて、ゴール付きのごみ箱にシュートし、ゴールつきの方が、ポイ捨て防止にはより有効だと分かったという。

「ごみ箱とバスケットボールのゴールは、どちらも誰でも知っている。ただ、その組み合わせを見たことがある人はほとんどいない」と松村教授。見慣れたはずのものが見慣れないものに感じる（馴習異化）と、見慣れないものが見慣れたように見えること（異質馴化）が同時に作用し、好奇心を呼び寄せたと分析される。

松村教授は学生らとともに、さまざまな実証実験に取り組んでいる。大学近くにある製パン店には、ある悩みを抱えていた。「お客さまがなかなか試食してくれない」。これは「返報性の原理」と呼ばれている現象。一度試食したら「商品を買わなくてはならない」とのプレッシャーを、客が感じてしまう心理のことだ。そこで松村教授らは複数の試食用パンを用意し、試食後にどちらがおいしかったかを、つまようじで意思表示できる方法を考案。心理的なハードルが生まれやすい通常の試食を、アンケートや投票といった形に変

えた。その結果、通常の試食と比べ、意思表示型の方が、試食される回数が増えたことが分かったという。対照的に、特定の行動を「させない」ようにいざなう仕掛けもある。傘置き場での傘の盗難防止のために考えたのが、傘の盗難に関するアンケート用紙を目の前に張る、という仕掛け。「これまで傘を盗まれたことがありませんか」との質問を掲げ、見た人はシールで「はい」「いいえ」に投票する。「誰かに見られているんじゃないか」との感覚が人間の行動を律する可能性がある」とみており、詳しい結果を検証しているという。

「真実の口」を模した消毒器は、口に手を入れると、アルコール消毒液が自動的に出てくる仕組みだ。好奇心をくすぐる見た目が評判を呼び、病院は設置後、多数の来院者が利用したのを確認した。「大切なのは強制をしな

いこと。そして、自然にその方向にいざなうこと」。仕掛けの哲学をこう語る松村教授。「みんなが仕掛けの発想を持つことで、ものごとをネガティブからポジティブへ転換し、社会の問題が減っていくことになればうれしい」と話した。