

マスク着用啓発に向けたシリアスゲームにおける フレーミング効果の評価

野端 秀亮*, 角田 雅照**, 中才 恵太郎***

Evaluation of Framing Effect on the Serious Game toward Mask Wearing Enlightenment

Hideaki NOBATA*, Masateru TSUNODA**, Keitaro NAKASAI***

1. はじめに

COVID-19 は 2019 年冬頃より出現し、日本でも 2020 年春頃から感染が増加した。COVID-19 に対する社会的な関心は世界的にも非常に高く、COVID-19 の感染拡大を防止するために、シリアスゲームを用いてユーザに感染予防を啓発する試みも非常に多く実施されている(文献(1)~(4)など)。

ゲームを教育、学習に活用する主なアプローチとして「ゲーミフィケーション」と「シリアスゲーム」がある⁽⁵⁾。前者はある作業などのモチベーションを高めることを目的に、ゲームの要素をその作業に取り入れることを指す。後者は現実社会の問題を学習するために開発されたコンピュータゲームを指す。本研究では、シリアスゲームを通じてユーザに対し、空気感染や飛沫感染をする COVID-19 などの感染症に対するマスクの重要性を啓発することを試みる。

マスク着用の啓発効果を高めるために、本研究ではフレーミング効果に着目する。フレーミング効果とは、同じ問題を表現を変えて示すことにより受け手の意思決定が変化することを指す。本研究ではゲーム得点のユーザへの提示方法をフレーミング効果を考慮して変化させ、シリアスゲームにおけるフレーミング効果をマスク着用の啓発効果の変化により実験的に評価した。

2. フレーミング効果

Levin ら⁽⁶⁾ はフレーミング効果をリスク選択フレーミング、属性フレーミング、目標フレーミングの三つに分類している。紙面の都合上、相手を説得することを前提とする、目標フレーミングのみ説明する。目標フレーミングでは、ある行動をするとどのような結果となるかを、肯定的な表現で示した場合と、否定的に表現した場合で、評価が変化する。前者をポジティブフレーム、後者をネガティブフレームと呼び、文献(7)などで効果が確かめられている。以下に例文を示す。

- ・ポジティブフレーム：ある検査を受けることにより、がんの早期治療のチャンスを得られる
- ・ネガティブフレーム：ある検査を受けないと、がんの早期治療のチャンスを逃がす

読み手にリスク回避が働くため、ネガティブフレームのほうの説得力が高いと指摘されている⁽⁶⁾。ただし目標フレーミングは文脈などによってその効果が変化する場合があり、例えば Lee ら⁽⁸⁾ はある行動を促進する場合はポジティブフレーム、抑制する場合はネガティブのフレームの効果があることを示している。

本研究では、感染症予防に重要な役割を果たすマスクの有無により、ゲームの結果が変化するシリアスゲームを想定する。プレイヤーの行動変容を喚起することを狙いとして、目標フレーミングに着目し、シリ

* 近畿大学理工学部 (Faculty of Science and Engineering, Kindai University)

** 近畿大学情報学部 (Faculty of Informatics, Kindai University)

*** 鹿児島工業高等専門学校情報工学科 (Department of Information Engineering, National Institute of Technology, Kagoshima College)

受付日：2022 年 4 月 4 日；再受付日：2022 年 7 月 19 日；採録日：2022 年 9 月 13 日