

患者の意思決定を 科学する

抄録集

話題の「行動経済学」を
医療に生かす





講演
3

ナッジで健康行動へ動かす ～認知バイアスを味方につけた介入～

演者 竹林 正樹 先生 青森大学 社会学部 客員教授

キーワード：ナッジ 認知バイアス 異時点間の選択 健康行動への介入

はじめに

ナッジ (nudge) は「ひじでつつく」「そっと後押しする」を意味する英語で、学術的には「選択の自由を確保しながら、金銭的インセンティブを使わずに行動を促す手法¹⁾」と定義され、提唱者のセイラーが2017年にノーベル経済学賞を受賞した。日本では「健康寿命延伸プラン」でナッジ活用が推奨され、管理栄養士国家試験にナッジが出題範囲に含まれるなど、ナッジは健康支援の必須のスキルになりつつある。

なぜナッジで行動を後押しできるのか？

健康行動への介入は、「情報提供」「ナッジ」「インセンティブ」「選択の禁止」に大別できる。選択禁止は究極の介入だが、実現へのハードルが高い。インセンティブは効果が見られる場面もあるが、褒美に釣られるうちに、内的動機が消失していく可能性がある。情報提供は納得の上で行動へと繋げる介入だが、頭でわかっても行動できない場面も多い。このようにインセンティブや情報提供が機能しない一因に、認知バイアスがある。

例えば、喫煙者は現在バイアスが強い²⁾。禁煙は「面倒が発生するのは今、効果が生まれるのは将来」という行動のため、禁煙という「将来に関わる、重要だが面倒な決断」より「今すぐの一服」という目先の快楽を優先しやすくなる。このため、認知バイアスの特性に沿った介入設計が求められるようになった。これがナッジである (図)。

図 ナッジのイメージ



ナッジの注意点

ただし、ナッジは万能ではない。系統的レビューでは「持続的な行動変容をもたらすかは不明」と報告され³⁾、行動定着には情報提供によるヘルスリテラシー向上が重要となる。また、ナッジは認知バイアスに訴求する手法であるため、高い倫理的配慮が求められる。ナッジの悪用によって不健康行動へと誘導されている対象者には、ナッジの悪用を断ち切ることによって健康行動へと促せる可能性がある。本セッションではナッジを用いた具体的な健康支援を紹介する。当日のスライドはこちらのQRコードから2024年7月末日までダウンロードが可能である。

【DL用QRコード】



COI 開示

利益相反に相当する事項はない。

文献

- 1) Thaler, R.H. and C.R. Sunstein, Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. 2009: Penguin Books.
- 2) Wang, Y. and F.A. Sloan, Present bias and health. J Risk Uncertain, 2018. 57(2): p. 177-198.
- 3) Ledderer, L., Kjær, M., Madsen, E. K., Busch, J. and Fage-Butler, A. Nudging in public health lifestyle interventions: a systematic literature review and metasynthesis. Health Educ. Behav. 2020. 47, 749-764. <https://doi.org/10.1177/1090198120931788>.

PROFILE

たけばやし まさき

竹林 正樹 先生 青森大学 社会学部 客員教授

青森県出身。青森大学客員教授。立教大学経済学部、米国 University of Phoenix 大学院 (Master of Business Administration)、青森県立保健大学大学院 (博士 (健康科学)) 修了。

「ホンマでっか!? TV (フジテレビ)」準レギュラーで、明石家さんまさんには「ちくりん」と呼ばれる。ナッジで受診促進を紹介した TED (テッド) トークは、YouTube で 80 万回以上再生。代表作は「心のゾウを動かす方法」(扶桑社)、「保健活動で使える! ナッジ」(医学書院)。



A Member of PHC Group