

めざせ!!

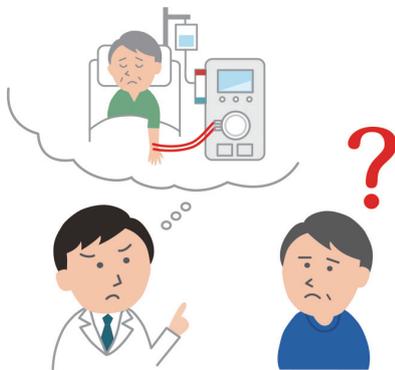
メディカルエグゼクティブ

監修：愛知医科大学内科学講座肝胆膵内科学准教授(特任) 角田 圭雄

第10回

患者に行動変容を促す行動健康経済学

CASE



内科医のA先生の目下の悩みは、50歳代の男性患者のBさんです。HbA1cの数値が悪化しつつあるのですが、Bさんは、食事療法や運動療法が長続きせず、服薬も中断しがち。A先生は、「今は症状がなくても、やがて糖尿病性腎症を発症して腎機能が低下し、最終的には透析を受けなければなりませんよ」と何度も指導しているのですが、Bさんは50歳代とまだ若いこともあり、透析はずっと将来の話と考えているのか、A先生の言葉を真剣に受け止めてくれません。Bさんに行動変容を促すには、A先生はどうすればいいのでしょうか。

人間は非合理的な選択をしがち

A先生はBさんに対し、適切で理路整然とした説明をしています。しかし、人間は必ずしも合理的な選択をするとは限りません。

経済学の分野には、こうした非合理的な人間の行動について心理学を融合させて研究する「行動経済学」があります。そして現在、同じ概念を医療に持ち込み、心理的バイアス(⇒STUDY①)が患者の行動にどんな影響を与えるのかを追究する「行動健康経済学」が注目されています。今回は、行動健康経済学の観点から、Bさんの心理を把握し、行動変容を促す方策を探ってみましょう。

未来のリスクを低く見積もる傾向

なぜ、Bさんは療養が継続できないのかを行動健康経済学にもとづいて考えてみると、

Bさんは将来、自身が透析にいたる見込みを正しく認識していない可能性が浮上します。

「今、すぐにもらえる30,000円」と「1年後にもらえる40,000円」のどちらを選ぶかという行動経済学の実験をすると、得られる金額が少ないにもかかわらず、多くの被験者が前者を選ぶことがわかっています。これは、人間は目先の利益に弱く、かつ将来の利益より現在の利益を優先する「現在性バイアス」にとられるからです。

この理論を医療に当てはめると、患者は将来、起こりうるリスクを低く見積もり、今、症状のない領域に投資はしないという心理が働くので、治療を先延ばしにする傾向が現れると解釈されます。Bさんが、やがて透析を受ける可能性を軽視し糖尿病の療養に取り組まないのも、現在性バイアスが原因と考察されるでしょう。

小さなきっかけで行動が変わる

Bさんのような方に働きかけるのに有効な手段のひとつが、ノーベル経済学賞を受賞した行動経済学者リチャード・セイラー氏が提唱する「ナッジ理論」(⇒STUDY②)に裏打ちされた手法です。

ナッジとは、小さなきっかけによって人々の行動を変える戦略を意味します。1例をご紹介します。放置自転車に悩んでいたビルのオーナーが、ビルの前に「駐輪禁止」と看板を立てたのですが、効果はありませんでした。ところが、「ここは自転車のゴミ捨て場」と書かれた看板に変えたところ、放置自転車はなくなりました。人間には「自分の自転車をゴミとして捨てられる」という目に見える損失を示されると、それを回避しようとする「損失回避バイアス」があるからです。

A先生は、ナッジ理論にもとづいた働きか

けをBさんへの療養指導に応用できないかとチームで議論しました。すると、ある看護師が「医療者があれこれ言うより、実際の透析患者に体験を話してもらったほうが、自分の問題として認識できるのでは」と提案。妙案だと思ったA先生は、Bさん同様に50歳代で糖尿病を発症し、70歳代の今は透析を受けているCさんに講師をしてもらう糖尿病教室の開催を企画。Bさんの意識を変えるきっかけづくりを仕掛けました。

NEXT STEP

Cさんの「透析のたびに強い疲労感に悩まされる。生活が透析中心になり、好きな旅行にもなかなか行けない。初期の50歳代で治療をがんばっていけば透析にはいたらなかったかもしれない」というリアルな体験談を聞いたBさんは、Cさんに自分の将来の姿を重ねたようでした。そして以降、積極的に治療に取り組むようになりました。

STUDY①

行動経済学における心理的バイアス

〈確実性バイアス〉

「確実にもらえる500,000円」と「1/2の確率でもらえる1,000,000円」があるとする、期待値はどちらも500,000円で等価なのに、多くの人は前者を選ぶ。人間は、100%確実である性質を重視するからだ。このような心理的バイアスを「確実性バイアス」と呼ぶ。

〈損失回避バイアス〉

同じ10,000円でも、多くの人は、10,000円を得る喜びより10,000円損する痛みをより感じやすいことが知られている。このような心理的バイアスを「損失回避バイアス」と呼ぶ。医療において応用すると、治療によって得られる利益より治療の回避によって被る影響を示したほうが、患者の行動変容を引き起こせる可能性が高くなると考えられる。

RECOMMENDED BOOK

- ・『医療現場の行動経済学：すれ違う医者と患者』
編著：大竹文雄、平井啓 / 発行：東洋経済新報社
- ・『MBA的医療経営』
著：角田圭雄 / 発行：幻冬舎

STUDY②

ナッジ理論

ナッジ (nudge) とは「ひじで軽く突く」という意味。転じて、強制や金銭的インセンティブではなく、小さなきっかけづくりによって、人々の行動を変える戦略を「ナッジ理論」と呼ぶ。

たとえば、生徒が野菜を食べない状況に悩んでいた学校では、カフェテリアのサラダの陳列を手前に移動し取りやすくしたところ、野菜を選ぶ生徒が増加したという事例がある。

また、新型コロナウイルス感染症の予防のために、建物の入り口付近に消毒液を設置したものの、利用者が少なかったある事業所では、黄色いガムテープを床に矢印のかたち貼って消毒液に誘導するようにしたところ、消毒液の利用者が増加したという事例がある。

