

講演「保健指導に活かすナッジ理論」

講師 株式会社キャンサーズキャン
保健師 越林いづみ氏



ナッジとは2017年にノーベル経済学賞を受賞したリチャード・セイラー博士が提唱した行動経済学の理論である。ナッジを活用した取り組みとして「イギリスでは投票型の吸い殻入れを街頭に設置したところ、ポイ捨てが46%減った」などがある。ナッジ理論は、知らず知らずに望ましい選択肢を選ぶよう誘導する仕組みを理論として確立したものであり、現在は政策手法にも広がりを見せている。講師の越林いづみ先生は、健康づくりの町として有名な福井県高浜町にて保健師業務に従事された後、現在はフリーランスとして様々な健康施策に関わっている。

1. 人の心のくせとナッジ

～あなたがそれを選ぶわけ～

人の選択には「認知バイアス＝意思決定のクセ」があり、いつも合理的で理性的な選択ができるとは限らない。認知バイアスの代表提起な例が以下である。

- ・同じ内容であっても、表現の仕方で受け取り方が異なる「フレーミング効果」
- ・将来の利益に比べ、現在の利益に過度な重み付けをする傾向の「現在バイアス」
- ・人は、事前情報(数値など)に引きずられてしまう「アンカリング」
- ・利益の喜び(効用)より損失(不効用)の悲しみを大きく感じる「損失回避バイアス」
- ・人は選択肢が多すぎると意思決定が阻害される「選択肢バイアス」

人の意思決定は直感的で認知バイアスが潜むシステム1と、理性に基づき理論的なシステム2の2つのモードによって成り立つ。ストレスの高い状況ではシステム1が優位に作動するため、認知バイアスを含んだ意思決定になりがちである。本人にとって望ましい選択を自発的に行えるよう後押しをするナッジによる介入が効果的である。

2. ナッジとの出会い

越林先生のナッジとの出会いは、平成24年から町の大腸がん検診について「申し込んでいない人にも検査キットを送り、受けない人は検診会場で返却する」というようにしたところ、受診率が上昇を続けたことにある。原因となる理論を調べたところ、このシステムはナッジ理論の「デフォルト(人はもともと提示されているものを受入れやすいこと)」の利用であることがわかった。これをきっかけに他の保健指導の展開にもナッジ理論を活用していかれた。

3. ナッジを使った保健指導

ナッジを活用する際の理論と実際の保健指導での活用について具体的に解説があった。

- ・MINDSPACE：システム1に注目し、人の行動変容に影響を与える要素をまとめたもの
- ・EAST：行動変容の政策を検討する際に活用できるフレームワーク
- ・BASIC：ナッジを設計するためのプロセスフロー

これらを参考に受診希望調査票の見直しと検証を行い、受診ルールの変更を行った結果、特定健診受診率や各種がん検診受診率が向上した。

4. ナッジの有用性

ナッジは相手の気持ちを考え、きっかけを与えるものである。課題が表出して困難となっからアプローチではなく、転ばぬ先の杖としての健康行動が必要である。ナッジの活用によって行動を起こし定着できる。ポイントは、過去の取り組みよりナッジを探して整理し、理論としての理解を深めることで従来の健康教育の限界をブレイクスルーする視点を得、再現性のあるナッジを見いだすことである。

5. まとめ

ナッジ理論は人が起こしやすい行動を理論化したものだが、その行動は正しいものでなくてはならず、その維持と定着には行動科学が重要となる。ナッジの活用と行動科学をもととする栄養教育を両輪とした栄養支援によって、より多くの人々の健康と笑顔を支えて行こう。

(文責 地活 時岡奈穂子)