

医療安全ニュース 11期/11号

ナッジ理論 (nudge) と医療安全

● ナッジ理論とは？

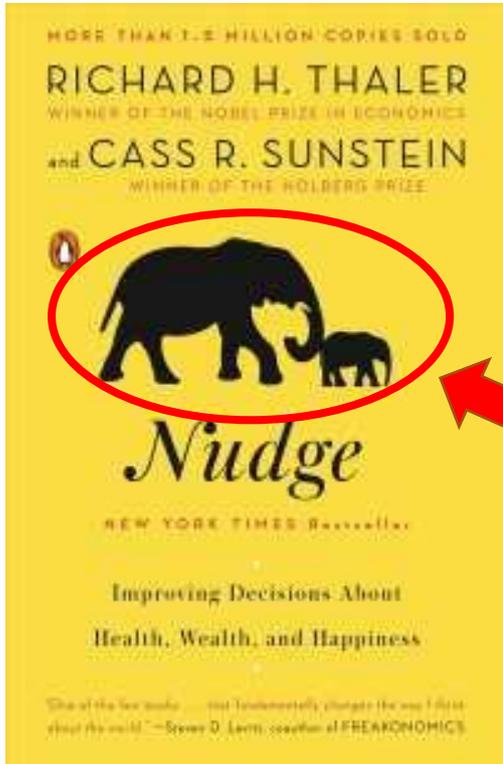
1. 心理学や経済学から科学的分析に基づき「行動経済学」として人の行動を変える戦略のことをいいます。ナッジ理論提唱者である R.セイラー教授が 2017 年ノーベル経済学賞を受賞し話題になりました。
2. ナッジとは「軽くヒジで突く」といった意味で、〇〇しなさい！とするよりも軽くヒジで突いて少し押してあげ、自然にそうしたくなるように誘導してあげるという考え方です。人は何かのやり方を変えるよう「ナグ(しつこく文句を言う)」されたときよりも、「ナッジ(軽くヒジで突く)」されたときの方がずっと良い結果を出すという報告されています。誰かに言われたからしぶしぶ～や、〇〇しなければならぬ、よりも少し押されて自身で判断(その様に思わせ)して積極的に行動する、方が結果は良いということですね。
3. ナッジ理論の原書(左図)に描かれた親子の像の絵(親象が子象を少し押しているが、子象が道を選んでいる)がナッジ理論を象徴しています。

● ナッジ理論の例

1. 1999 年アムステルダムスキポール空港は経費削減のため、床の清掃費が高ついていた男子トイレに目を付けました。小便器の内側に黒いハエの絵を描くと清掃費は 8 割も減少しました。男性は用を足すときに注意が散漫になり周囲を少しばかり汚してしまいがちですが、目標があると「狙いたくなる」ために精度が大幅に向上します。日本では的の絵が描かれているのをよく見かけます。
2. 企業年金に申し込まない人が多く、その対策として「年金脱退申込書」を作成しました。年金に入りたくない人が申込書に記入し、書かない人は自動的に加入する、紙 1 枚の僅かなコストで企業の年金加入率はおよそ 90%に急上昇したとのこと。「書くのが面倒」という人間心理を突いています。
3. 松:1500 円、竹:2500 円、梅:3500 円の「うな重メニュー」があったとします。あなたならどれを選びますか？統計を取ると 50%は「竹」を選ぶそうです。「極端回避性」と呼ばれる人間心理を利用しています。
4. 厚生労働省新型コロナウイルス感染症専門家会議より発出の「人との接触を 8 割減らす、10 のポイント」には「ナッジ理論」が活用されています。

● ナッジ理論と医療安全

1. 当院でもナッジ理論は活用されています。例えば非常階段 1 階出口のストップサイン(左図)もその一例です。コロナ禍ではよく似た足跡マークがスーパーのレジ列にも採用され間隔が自然と空くような工夫がされています。
2. 今月(2021 年 4 月分)の*イエローレータ*をご確認いただければお判りかと思われませんが、ルール遵守違反でのエラーが複数報告されています。**院内ルールを遵守する事は大切なことですが、自然と守らせるような工夫 = ナッジ理論の活用**が出来れば医療安全だけでなく職員教育などにも応用できそうです。



紀伊國屋書店 Web サイト: <https://www.kinokuniya.co.jp/ff/dsg-02-9780143115267>, 2021/5/24. 最終確認.



参考・引用: Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, Thaler, Richard H./ Sunstein, Cass R. Penguin Group USA, 2009/2.
実践 行動経済学 リチャード・セイラー (著), キャス・サンステイン (著), 遠藤 真美 (翻訳) 日経 BP, 2009/7/9.
厚生労働省 HP: https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000121431_00116.html, 2021/5/24. 最終確認.

職員の皆様へ：お読みになりましたら下記へサインをお願いします。院内ラウンド時に確認させていただきます。