

令和5年度 専門領域推進部 予防理学療法領域勉強会 活動報告

日時：令和5年10月19日（木） 19時00分～20時00分

開催形式：オンライン（ZOOM）

参加者：45名

テーマ：なぜ人は頭で大事と分かっているのに行動できないのか～行動経済学とナッジ～

情報提供者：栗田宜享（日本海総合病院 / 介護予防認定理学療法士）

【内容】

令和5年度の予防領域の勉強会として「行動経済学」をテーマに日本海総合病院の栗田宜享先生に情報提供をしていただき、ZOOMを用いて45名の方にご参加いただきました。

はじめに栗田先生より、青森県立保健大学 竹林正樹先生の講義を基にした資料を用いてご講義いただきました。ナッジとは「背中を軽く押す」ことを意味し、その目的は行動を強制せずに“ちょっとしたきっかけ”を与え、本人が無意識に良い選択をするように誘導することとされています。具体的な例として男性トイレの的や階段の鍵盤模様、不法投棄防止に鳥居を設置するなどが挙げられました。

ナッジの考え方は1.Easy；簡単にできるようにしてハードルを下げる 2.Attractive；人が魅力的だと感じる選択肢を用意する 3.Social；ある行動を社会的な行動だと意識させる 4.Timely 適切なタイミングで働きかける の4つから構成されており、それぞれの頭文字から EAST と呼ばれています。

人を動かすためには難易度を下げ、目的意識を持たせ、グループに取り込むなどして主体性に働きかける。これらをランチ後など理性が働きやすい時間帯と場所で実行することがポイントになります。介護予防事業や入院患者、施設利用者の多くは高齢者であり、高齢の方は現状維持バイアスが強いいため、その行動を促すためにはナッジを意識して環境にアプローチすることが有効であるとのことでした。

質疑やご意見は逐次、ZOOM のチャットやマイクで受け付け、様々なディスカッションが活発に行われました。いくつかの質問と回答を要約すると以下の通りです。

Q.最近学会発表や学術誌の投稿が減っており、どうやったら増やせるかアドバイスをいただきたい。支部の活動にどうやって人を集めようか、そのヒントが欲しいと思い参加した。いま、自分たちが勉強してきた時代と今の新人さんたちとの考えの違いを感じている。

A.学会のハードルが高い事がボトルネックではないか。投稿規定へのアクセスを簡便にしたり、抄録やスライドのフォーマットを公表するなど、ハードルを下げてはいかがでしょうか。高齢者同様に若い人も現状維持バイアスが働きやすく、人に見られるのが恥ずかしいという話も聞かれます。イケア効果を使い、最初から若い人を組織に組み込んでしまうのはどうでしょうか。

いただいた感想も「大変面白かった」「竹林先生をお呼びして講義を受けたい」と好評でした。今後もこういったテーマをより深く掘り下げられる企画、実践や実用性についてディスカッションできる機会を大事に、予防領域では活動を進めていきたいと考えます。

スタッフ：栗田宜享（日本海総合病院） 諸橋哲（山形県立中央病院）

五十嵐幸広（鶴岡市立荘内病院） 田中基隆（山形医療技術専門学校）

文責：五十嵐幸広