

令和6年度専門領域推進部予防理学療法領域研修会 活動報告

日 時：令和7年4月19日（土）午後13時から16時30分

形 式：対面開催

会 場：山形県立保健医療大学 第1講義室

講 師：青森大学客員教授 竹林正樹 先生

参加者：66名

テーマ：

1. 「なぜ健康が大事と分かっているにもかかわらず行動しない？」
2. 「腰が重い人を自発的に行動へ促すには？」

内 容：

本研修会では、行動経済学者である竹林正樹先生をお招きし、ナッジ理論を用いて、人を自発的に行動させるにはどうしたらいいかをご講演いただいた。

「ナッジ」とは、「認知バイアス」に沿って強制せずに人の行動をそっと後押しする手法の事である。近年では、厚生労働省の施策や管理栄養士の国家試験にも取り入れられている。

行動経済学において、人の行動は直感に大きく影響され、理性だけで行動変容を起こすのは難しいと考えられている。これを説明するのに重要な概念が「認知バイアス」である。認知バイアスとは、自分にとって都合のいい解釈をしてしまう脳の習性の事である。代表的な例として、喫煙者や肥満者にみられやすい、将来の利益より目先の快楽を優先する傾向（現在バイアス）や、疲労や環境によって現状維持をしたくなってしまう（現状維持バイアス）といったものがある。認知バイアスは誰もが一定の傾向を持っており、行動の阻害要因となるものと促進要因になるもの（認知容認性バイアスなど）がある。ナッジは、これらの認知バイアスを理解し活用することで、自然に行動を促すことを目的としている。

ナッジを設計する考え方として、「EAST フレームワーク（Easy:簡単, Attractive:魅力的, Social:社会的規範, Timely:タイムリー）」が紹介された。その中でも、伝えるメッセージがシンプルで明確であることが最も重要である。さらに、ターゲットに応じた認知バイアスの特性（高齢者は現在バイアスが強い、喫煙者は楽観性バイアスが強いなど）を考慮し、ナッジを設計する必要性も説かれた。

実際の現場でのナッジ活用例も多く紹介された。例えば、がん検診や糖尿病重症化予防、消毒液利用促進、ワクチン接種促進の場面でナッジが効果を上げた事例が示された。ただし、ナッジには悪用リスクや持続性の問題もある。倫理的配

慮と情報提供による行動定着が必要とも指摘があった。

講演後に行った本研修会のアンケートでは、回答者のうち「やや満足」「満足」と答えた方が 100%であった。「心理的な目線からのアプローチが新鮮だった」「他人や自分自身との関わりを考えることができた」「臨床にも生活にも活かそうだと感じた」など、興味深さと有用性に関する声が多く寄せられた。

所 感：

我々理学療法士にとって、指導や教育は日常的に求められるスキルである。ただ、その実践についてはなかなか体系的に学ぶ機会はなく、個々人の経験や感性に委ねられてしまいやすい。今回の研修会では、理論だけでなく、実践に役立つ具体例も多くご紹介いただき非常に理解がしやすく、参加者の方々の悩みを解決する糸口になったように思う。ヘルスケアやリハビリ領域、個人へのナッジの設計については、まだまだ研究の余地があるともお話いただいた。今後の業務や活動の中でナッジ理論を取り入れた施策を考えつつ、効果の検証も含めて実践していきたいと感じる。

文責：栗田宜享