

医療における行動経済学

苫小牧市医師会

こうよう泌尿器科クリニック

くりむらゆういちろう
栗村雄一郎

年を重ねるにつれ、人間の心の動きとその行動に関心を持つようになりました。人との出会いや様々な経験を重ねるにつれ、「この人はどうしてこんな行動をするのだろうか?」「本当はどう思っているのだろうか?」など、建前と本音を使い分ける日本人が本当は心の奥底でどんな考えを持っているのだろうかと考えるようになったためです。

従来の経済学では、人間は必ず合理的に判断して動くことを前提に作られてきました。理論的に考えて、人間は損をするような行動はとらず、常に正しい行動をとるとされてきました。でも実際の人間は合理的には行動しません。明日具合が悪くなることをわかっているのにお酒をたくさん飲んでしまったり、当たる確率が低いのがわかっている宝くじを買ってしまったたりなど、人間は必ずしも合理的な行動はとらないこともあり、この心の動きから人間の行動を分析していくのが「行動経済学」という学問です。人間の行動を理解しようとしたとき、これに関する本を多く手に取るようになりました。

行動経済学では心の動きによって人間の意思決定の過程を解き明かしていく学問ですが、その中に「ナッジ理論」というものがあります。人々の行動を強制ではなく無意識のうちにさりげなくコントロールするという理論です。例えば、コンビニにはレジ前の床に矢印が書いてあって、それに沿ってきちんと順番を守って整列して清算を行います。駅の階段は色分けしているだけで上りと下りの乗客がぶつからないようになっていきます。これらの誘導が無ければ、レジ前は順番がぐちゃぐちゃになって混乱し、階段では上り下りの乗客がぶつかってケガをする人がでます。気がつかない程度の小さな誘導で私たちの行動がコントロールされています。人は強制されることを嫌うため、強制するわけではなく選択する自由を残しながら人々を良い方向へ誘導するのがナッジ理論です。皆と違う行動をしたくないと考える日本人にはよくあてはまる理論だと思います。

コロナ禍では、このナッジ理論が大いに活用されました。建物の入り口の目につきやすい場所に消毒液がおかれ、何も言われなくても自然に手を消毒するようになりました。スーパーのレジには足跡のマークがあり、それを踏むことで他人との距離を保つようになりました。強制や金銭による誘導ではなく、あくまで自発的な行動でコロナの拡大を抑えて

きました。人は強制されることを嫌います。コロナ禍での建物の入口にある体温測定でも「検温をお願いします」ではなく「未検温の方は入れません」ではかなり強制的な印象で嫌な気持ちになります。相手にいかに気持ちよく、強制せずに行動をコントロールしながら良い方向へ誘うかという点において、この理論はうまく利用されていたように思います。

コロナワクチンの接種推進においても、この理論が使われていたように思います。コロナワクチンは任意の接種であり、全国民を複数回ワクチン接種会場へ足を運ばせるのはかなり大変な作業です。そこで、ワクチンを接種していると旅行などが割引になる旅行支援金というシステムを作りました。接種しなくてもいいという選択肢を残しつつ、摂取しないと不利益になる仕組みになりました。全国旅行支援の割引などがあると、自分が旅行に行くかどうかともわからないのに、「打たなければ損をする」という気持ちになりました。ワクチン接種する人々の映像を見るたびに、「みんなが打っているから自分も打たなくては」と焦った気持ちにもなりました。接種は任意であるにも関わらず、これらによってワクチン接種がかなり進んだと思います。ワクチンの効果があったかの議論は別として、個人が自ら選択する形でワクチン接種を広めることができたと思います。

現在、新型コロナウイルス感染症は5類に移行し、生活の制限は少なくなりました。マスクの着用も強制ではなく、個人の判断で着用することとなりました。しかし私はいまだにマスクは着用したままで、マスクがないと何か落ち着かない気持ちになりますし、スーパーでレジに並ぶときは無意識のうちに前の人と間隔をあけて並んでいます。強制されていたわけでないのに、いつの間にかその生活が体に染みついてしまい、コロナの予防策をとる行動になっています。時間が経てばこの行動はなくなっていくのかもしれませんが、そうなるまでは「あまり深く考えずに」自然の流れに任せて生活していこうと思います。

