

保健活動でのあと一歩を ナッジで後押しする

interview 高橋 勇太氏 NPO 法人 PolicyGarage 副代表理事/横浜市行動デザインチーム (YBiT) 代表 に聞く



●たかはし・ゆうた氏

2010年京大医学部人間健康科学科を卒業後、横浜市役所に保健師として入庁する。ヘルスリテラシーや予防医学を研究するため聖路加国際大学院に進学し、18年修了。現在は横浜市政策局政策課データ・ストラテジー担当係長として科学的根拠に基づく政策立案(EBPM)の推進に取り組むほか、こども家庭庁のEBPM研究会の構成員も務める。著書に『保健活動で使える! ナッジ——押さえておくべき基本と実践例』(医学書院)ほか。

健康に良いと頭ではわかっている、先延ばしにしたり、時に忘れてしまったりして行動に移せない——。こうしたありのままの人へのアプローチは、市民の健康のために活動する保健師の悩みの種である。そうした状況で注目されるのが行動経済学に基づき、人の行動を望ましい方向にそっと後押しする“ナッジ”である。保健師としてナッジの実践と普及を行ってきた高橋勇太氏に、ナッジが保健活動と親和性が高い理由と現場での活用方法について聞いた。

——まずはナッジについて教えてください。

高橋 行動経済学に基づき、人の行動を望ましい方向にそっと後押しする手法です。提唱者であるリチャード・セイラー先生は2017年にノーベル経済学賞を受賞しています。

英国や米国をはじめとする各国政府のほか、国連、WHOなどの国際機関にもナッジの政策応用を推進するチームが設置され、さまざまな分野で活用が世界的に進んでいます。わが国でも「成長戦略実行計画」¹⁾でナッジの活用が明記されるなど、省庁や自治体においても注目度が高まっています。

健康無関心層に行動変容を

——保健師である高橋先生は、行動経済学に基づいたナッジにどのように出会ったのでしょうか。

高橋 保健活動の重要な柱は「予防」であり、その多くは健康な人々を対象としています。ただ、その人々の中には、病気を抱えていないが故に自らの健康を後回しにしてしまう、いわゆる健康無関心層と言える対象者が多くいます。

われわれ保健師は、さまざまな取組みを通して社会環境を設計しながら地域や個人に働きかけることで健康無関心層にもアプローチを図るよう努めています。それでも最終的に予防は一人ひとりの行動に委ねられることが多いのが現状です。人の行動をより良い方向へどうすれば導けるかを勉強していく中でナッジに出会いました。

——ナッジを保健活動に活用できると考えたのですか。

高橋 はい。人は必ずしも合理的に意思決定して行動を取るわけではありません。面倒なことを後回しにし、比較的楽なほうに流れる傾向にあります。例えば栄養のある食事や運動が体に良いとわかっている、行動に移せない方は多くいます。ナッジでは、頭でわかっている行動できない最後の「あと一歩」をどう後押しすれば行動変容に結びつけられるかを体系的に掘り下げて考えるデザインのため、保健活動への親和性が高いと感じました。

体系的なプロセスに沿って ナッジを実践する

——では、どのようにナッジを活用す

れば良いのでしょうか。

高橋 ナッジのフレームワークに、Easy (簡単に)、Attractive (印象的に)、Social (社会的に)、Timely (タイムリーに)の頭文字から取ったEAST²⁾があります。EASTは行動科学等の研究成果に基づき、実務者向けトライアルを重ねて開発されたため、体系的な理解をした上で活用すると、ナッジの利いた保健活動につながられます。また、EASTをどのようなプロセスで活用すれば良いかは、EAST活用の4ステップ(図1)としてナッジ実践のプロセスが体系的にまとめられており、誰でも取り組みやすいと思います。

——高橋先生はどのような取り組みからナッジを活用し始めたのでしょうか。

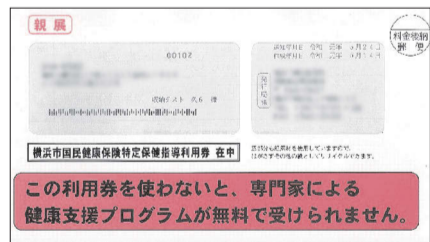
高橋 特定保健指導の利用率向上をめざした取り組みです³⁾。EAST活用の4ステップを踏まえ(図1の例)、特定保健指導利用につながっていない原因を案内封筒の開封率の低さと考え、「この利用券を使わないと、専門家による健康支援プログラムが無料で受けられません」とあえて損失回避性に訴求する表現を封筒に記しました(図2)。——自治体が用いる表現にしてはなかなか強い表現ですが、周囲の反応はいかがでしたか。

高橋 記載内容が事実であり、倫理的に問題がないのならば、やってみて効果が出れば良いと上司は理解を示してくれました。その時「こんな表現だと市民感情を逆なでして苦情につながるからやめてほしい」と制止されていたら、今このようにナッジを通してさまざまな仕事をできていなかったでしょう。上司の理解を得られたことは私の中で重要だったと振り返っています。ちなみに苦情はほとんどありませんでした。

もちろん私のように初めから上司の理解が得られる場合ばかりではないと思います。まずは小さくでも良いのでナッジを活用して実績を積み重ね、職場の理解を得ていくことが大事です。

協働して効果的なナッジへ

——より効果的なナッジの実践に向けてのヒントがあれば教えてください。



●図2 損失回避性に訴求する表現を記した特定保健指導案内封筒

ステップ1: 行動の特定

はじめに、何の行動を促したいかを明確化します。この最初のステップを誤ると、その後のプロセス全体に影響を与えます。

例: ターゲット層と目的とする行動を「特定保健指導未受診者が利用を開始すること」にする。

ステップ2: 行動の背景の理解

対象者が受診行動を取らない理由/取る理由を検討します。行動しない阻害要因や促進要因について、アンケート調査、インタビュー調査、行動観察などを通じて推定します。意思決定の癖を踏まえることも重要です。

例: 案内封筒を開けて中身を見た人が20%程度しかいなかった。そのため、阻害要因は「案内封筒の未開封」と推定する。

ステップ3: 介入方法の設計

ステップ2で明らかになった阻害要因や促進要因を踏まえ、介入を設計します。EASTの視点をを用い、先行事例がある場合は参考にします。また、この段階で、介入をどうやって評価するかを決めておきます。

例: 受診案内通知封筒に、「今回を逃すとお得な機会を失う」と損失回避性に訴求する表現を加える。

ステップ4: 介入後の評価

ステップ3で決めた方法で介入効果の検証を行います。必ずしも実施した介入が、従来のものよりも効果があるとは限りません。必ず評価を行い、PDCAサイクルを回します。

例: ステップ3の介入を実施したグループと、従来の方法で受診案内したグループでの受診率を比較する。さらに、前年度の受診率と比較する。

●図1 EAST活用の4ステップ【『保健活動で使える! ナッジ——押さえておくべき基本と実践例』(医学書院)49頁をもとに改変】

高橋 一人だけで取り組まず同僚や専門家と協働することです。その方法の一つとして、私が副代表理事を務めるNPO法人PolicyGarage(註)で月に一度開かれる研究会(原則オンライン開催)への参加をお勧めします。この研究会は省庁や自治体職員だけでなく看護学部の教員や学生も参加しており、多様な視点と経験からの知見が得られ、ナッジ実践の第一歩がうまく歩み出せると思います。ぜひ、PolicyGarageホームページ(<https://policygarage.or.jp/>)のお問い合わせフォームからご登録、ご参加ください。

また、書籍『保健活動で使える! ナッジ——押さえておくべき基本と実践例』(医学書院)では、押さえておくべきナッジの基本的知識の解説だけでなく、業務や事業にナッジを取り入れる際の具体的な方法やポイントを解説しています。本書も参考に、ナッジを日々の業務に取り入れ、仕事をより一層楽しく充実したものにしていただければ幸いです。(了)

註: PolicyGarageは横浜市行動デザインチーム(YBiT)の成果をベースに、全国の地方自治体や省庁、民間、大学等の職員によって2021年に設立された。YBiT(<https://ybit.jp/>)は横浜市役所の中で保健医療分野に限らず、行動変容に関心と課題を持つ職員と外部の専門家から構成され、19年12月には環境大臣からナッジ普及の推進役である「ナッジアンバサダー」に任命されている。

●参考文献・URL

- 1) 内閣官房. 成長戦略実行計画. 2019. <http://bit.ly/3E5xiY0>
- 2) The Behavioural Insights Team. EAST: Four simple ways to apply behavioural insights. 2014. <https://bit.ly/45B6DOv>
- 3) 高橋勇太, 他. ナッジを実際に使ってみる. 保健師ジャーナル. 2021; 77(9): 760-6.

保健活動でナッジに取り組みたい人は必読! その基本とポイントを実践事例とともに解説

医学書院

保健活動で使える! ナッジ

押さえておくべき基本と実践例

高橋 勇太 / 村山 洋史 / 竹林 正樹



人の心理特性に寄り添って、科学的に行動変容を促すアプローチである「ナッジ」。「ナッジ」を保健活動に活用できるように、バイアスやナッジ活用ツールである「EAST」など、押さえておくべきナッジの基本的知識を解説する。さらに、業務や事業にナッジを取り入れる際の具体的な方法やポイントを、保健事業における「ナッジ」の具体的な活用事例の紹介やQ&Aで解説する。

目次

- 第1章 なぜ、今ナッジなのか?
- 第2章 意思決定には癖がある
- 第3章 ナッジを活用するポイントは?
- 第4章 ナッジの実践事例を教える
- 第5章 効果評価はどうしたら良いの?
- 第6章 弱点を知った上でナッジを使う
- 第7章 保健活動におけるナッジの現状と未来



詳細はこちら