

リンクナース活動に役立つ！ 行動経済学を意識した手指衛生改善活動

市立豊中病院

感染対策室

鈴木 徳洋

本日の内容

◆行動経済学の活用について

◆BASICについて

◆ナッジの設計について

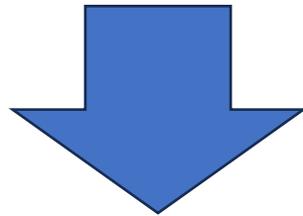
リンクナーズの苦悩

- 何回伝えてもスタッフが手指衛生をしてくれない
- 手指衛生のタイミングが理解できていない
- 介入をした後に手指衛生回数が一時的に増えるが継続しない
- 手指消毒回数を上げる方法が思い浮かばない
- 何をやってもどうせ手指消毒回数は上がらないだろう
- 手指衛生改善活動のための時間をもらえない
- やることが多すぎて手指衛生に当てる時間がない

リンクナース活動における手指衛生改善

部署目標

- 手指消毒アルコールの使用量を増やしたい！
- 手指衛生遵守率をあげたい！

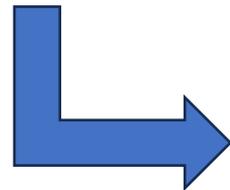


何のために手指衛生が必要かという目的意識の共有が重要

行動経済学とは？

- ◆人間の「非合理的な意思決定のメカニズム」を解明する学問
- 人間の行動は、意識的か無意識的であるかは別にして、何らかの意思決定の結果に行われている

医療において手指衛生を実施することは、費用対効果の側面からみても合理的である。



しかし、手指衛生を実施できない

意思決定のシステム

システム 1 (fast)

vs

システム 2 (slow)



システム 1 (fast) = 直感

正確な判断ができないことが多い



システム 2 (slow) = 熟考

正確に判断できることが多い

人は、いつシステム1を使いがち？

- 人間の意思決定の初期設定はシステム1である。
 - システム1とシステム2のどちらが優れているというものではない。
-
- ✓疲れているとき
 - ✓情報量・選択肢が多い時
 - ✓時間がないとき
 - ✓モチベーションが低いとき
 - ✓情報が簡単で見慣れすぎているとき
 - ✓気力・意志の力がなくなるとき

システム 1 を排除する

- システム 1 を意識する他に

非流暢性 非流暢性を用いる

「流暢」とはひっかかりがないことなので、あえてひっかかりを作る

→ 掲示するポスターなどは、あえて読みにくいフォント・ポイントを使ってみる

どのような流れで改善していくのか？

- ここでは、行動経済学を意識して「BASIC」というフレームワークに沿って説明します。



Behavior—課題の特定と対象行動を特定する

- 当該部署のスタッフによる手指衛生直接観察法の実施
 - ※この場合、直接観察は部屋へのin/outについてのみ
(正確なデータ収集というより、行動観察にフォーカスする)
- 各スタッフが手指衛生を実施する際の課題（困難さを感じている具体的な部分）について付箋に書き出し、グループ化（KJ法）してまとめる
 - ※個人で考えて付箋に書いてもらうのがポイント！

Analysis—行動科学的観点から分析する

- 対象行動の行動プロセスをできる限り細かく分解する（行動プロセスマッピング）
- 主体的に考えてもらうために、個人→2～3人→5～6人とグループ人数を増やしていき、個別に考えたもの（書いたもの）を発言できる環境を設定する。
- 対象行動の原因となる意思決定のバイアス（行動の傾向：偏り）について分析する

手指衛生行動を分解する

手指衛生行動について考える



行動プロセスマッピング
で行動を分解する

行動	NSコールが鳴る	院内PHSを取る	電話にでる	部屋に向かう	手指消毒	カーテンを開ける	対応
燃料		PHSにナッジの仕掛け		部屋に向かう時点で仕掛け	手指消毒使用促進の仕掛け	カーテンに仕掛け	
摩擦	頻繁にコールあり			急いでいる	空になっている。未携帯	カーテンが開いている	

燃料：行動促進因子

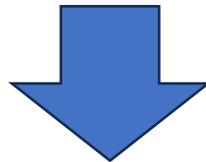
摩擦：行動抑制因子

人間の行動を理解する

- 現在バイアス（目先のことを過大評価する）
- 現状維持バイアス（変化を避けて現状維持を求める）（現状よりも好転するとわかっていても変えることができない）
- フレーミング効果（損失回避性に基づいた行動選択）
- バンドワゴン効果（多くの人々が支持しているものに対して、より多くの支持が集まること）
- アンカリング効果（最初に見た数字等にその後の行動が左右される）
- ヒューリスティック（経験則や直感で素早く判断する）

感染対策でも同じことが起こっている

- ベッドサイドに行く際に障害が多い（現在バイアス）
- 周りが手指衛生を実施していないから自分ひとりがやらなくても問題ない（周囲の状況によって意思決定）
- 他の人（職種）よりも自分は手指衛生している（アンカリング）



手指衛生の遵守が妨げられる状況が至る所に発生している

Strategy—ナッジの戦略を考える

- 着目した意思決定のバイアスに対するナッジについてEAST®チェックリストを用いて検討する
- できる限り多くのスタッフがそれぞれ3つ以上の改善策を付箋（1つの改善策を1枚）に書いてもらい、ペイオフマトリックスシート（縦軸に「効果」低→高、横軸に「難易度」高→低）に貼付する。シートの右上に貼付されたものについて改善策としての実施を検討する。

ペイオフマトリックス



Intervention—ナッジによる介入をする

- ナッジの設計に沿って作成した改善策を試行していく
- 個人別に手指消毒剤使用本数の集計をする（目標本数に太線を引いておく、使用本数が少ないスタッフにあえて目を向けない。2ヶ月ごとに集計し、使用本数が少ないスタッフから並べ替えて掲示する）
- 手指消毒剤を1本使用するたびに、その枠内の番号に該当するシールを貼付していくと絵が完成する（絵柄は伝えない方が面白い）



Change—変化を計測する

- 毎月のアルコール消毒回数（1患者1日あたり）を毎月データとしてフィードバックする
- 直接観察法にて手指衛生の実施率を調査し，データをフィードバックする（3～4ヶ月に1回）
- MRSA新規院内発生件数（1000入院患者あたり）の増減

Nudge (ナッジ) とは？

➤ 「そっと後押しする、軽く肘でつつく」

- 人々の選択肢を奪うことなく、経済的なインセンティブを与えず、環境を整えることで、本人や社会にとって望ましい行動をするようにそっと後押しする手法

Point

「選択の自由を残す」

「経済的なインセンティブを与えない」

「環境を整える」

ノーベル経済学賞 (2017年)
リチャード・セイラー教授

EAST® (チェックリスト)

Easy (簡単に)

- デフォルト機能を活用
- 面倒な要因を減少
- メッセージの単純化

Attractive (印象的に)

- 関心を引く
- 動機付け設計

Social (社会的に)

- 社会規範を示す
- つながりを活用する
- 周囲へ公言させる

Timely (タイムリーに)

- タイミングを見極める
- 現在バイアスを踏まえる
- 事前に対処行動を決めるよう促す

Attractive : 魅力的

- 魅力的なものになっているか？
- 人の注目を集めるか？
- 面白いか？
 - 「おっ」と目を引くものは興味を抱きやすい
- インセンティブの設計
 - 金銭・物をご褒美にしない！



Social : 社会規範に訴える

□多数派の行動を強調しているか？

例：「80%のスタッフは入室前に手指消毒しています」など

□互惠性に訴え掛けているか？

例：「私もやるのであなたもやってくださいね」

□周囲へ公言させる

例：「私は患者様のために手指消毒をします」

Timely : 最適なタイミング

- 作業の動線上で実施できる
- 行為の直前に目に入る
- 電子カルテにアクセスする毎



まとめ

- 自部署の手指衛生行動を客観的に観察するために直接観察を実施してみましよう
- 改善策を実施した後は、効果があったのかなかったのか必ず評価しましよう
- 手指衛生を推進するチームを作って、各自の業務負担を軽減しながら活動しましよう

参考文献

- 坂本史衣. 感染対策40の鉄則. 医学書院. 2016年
- World Health Organization. WHO guidelines on hand hygiene in health care. 2009
- Hand Hygiene Project: Best Practices from Hospitals Participating in the Joint Commission Center for Transforming Healthcare Project, November 2010
- 2021年7月14日開催 第30回PolicyGarage研究会
- 池田貴将. 図解モチベーション大百科. サンクチュアリ出版. 2017年
- 江崎貴裕、数理モデルで紐解くRULE DESIGN、ソシム、2022年
- 相良奈美香, 行動経済学が最強の学問である, SBクリエイティブ, 2023