



行動経済学に基づいた患者への説明とは

安田 正人

群馬大学大学院医学系研究科皮膚科学准教授

行動経済学は、ヒトが合理的に行動できないことを実証していく学問であり、この20年間で、この分野の研究者が3件もノーベル経済学賞を受賞しているように、非常に精力的な研究が行われている。私たちが診療を行っていく中で、患者は基本的に不確実な状況の中で意思決定をしていかななくてはならない。つまり、私たち医師がEBMに基づいて治療方針を説明したとしても、その治療の有効性は確率として示されるだけであり、眼前の患者に対して有効かどうかは治療を行わなければわからないわけである。

そのような状況でどのように説明を行っていくのが最適か、それを示すのが行動経済学であり、医療分野においても非常に重要な学問であるといえる。詳細は大竹文雄・平井啓著『医療現場の行動経済学 すれ違う医者と患者』¹⁾に詳しいが、実は私たち医師は、経験的に行動経済学的方法を実践している。

たとえば肺癌の患者に対し、手術療法と放射線療法について説明し、どちらかを選んでもらうときに、1つのグループには手術療法について「術後1カ月の生存率は90%です」と説明し、もう1つのグループには「術後1カ月の死亡率は10%です」と説明すると、意味するところは同じであるにも関わらず、手術療法を選択する人は前者では84%、後者では50%となった²⁾。ここまで極端ではないにして

も、病状や治療方針を説明する際、その患者に合わせ、意識的にせよ、無意識にせよ、説明の仕方を変えたことはないだろうか。患者が少しでもよい選択ができるように、私たち医師も、行動経済学を学び、理論的に説明方法を考えていくべきだと考える。

しかし、このような行動経済学に基づいた説明方法は、患者の意思決定の誘導につながるのではないかと懸念を感じる方もいるだろう。選択の自由を確保したうえで、よりよい意思決定を選択しやすくすることを、リチャード・セイラーは「リバタリアン・パターンリズム」として提唱している³⁾。患者の自由意志を尊重することがもっとも重要だとされる現代において、受け入れがたい概念かもしれないが、これまで医師が経験的にやってきたことを学問として認識し、検証していくことも必要なのではないだろうか。

〈文献〉

- 1) 大竹文雄・平井 啓：医療現場の行動経済学 すれ違う医者と患者，東洋経済新報社，東京，2018
- 2) ダニエル・カーネマン：ファスト&スロー（上下巻），早川書房，東京，2014
- 3) リチャード・セイラー：行動経済学の逆襲（上下巻），早川書房，東京，2019