

実際の入試問題を使って、この講座の効果をご説明します

社会科学 No.1

行動経済学で患者を理解する —— ナッジ・損失回避・現状維持バイアスを医療に使う

★ 清光学院の講師は、医療経済学・行動経済学を専門とする大学教員として、患者の意思決定を行動経済学で分析する研究に携わってきた当事者です。ナッジが医療現場でどう使われているかを実践的に知っており、その知識がこの講座の根拠になっています。

1. この講座が有効な入試問題のタイプ

① 患者の意思決定・行動変容を問う小論文

「患者がなぜ医師の指示を守らないのか」「行動変容をどう促すか」という小論文は医学部で頻出である。行動経済学の枠組みを持つ受験生は、心理的バイアスの観点から論じられる。

② 公衆衛生・予防医学を問う問題

「生活習慣病の予防にどうアプローチするか」という問いは、医学部面接・小論文の定番である。ナッジという行動経済学の概念を持つ受験生は、強制でも説教でもない第三の方法を提案できる。

③ 「医師-患者関係」型の面接

「患者に治療を続けてもらうにはどうするか」という面接質問に、損失回避バイアスや現状維持バイアスの知識で答えられる受験生は、試験官に行動科学の深い理解があると判断される。

2. 具体的な大学・学部との対応

大学・学部	出題の傾向	本講座との対応
医学部全般（小論文）	患者の行動変容・医師-患者関係の問題	行動経済学の枠組みが論述に深みと実践性を与える
医学部推薦・総合型選抜（面接）	「患者にどう働きかけるか」型の問い	ナッジの知識が具体的な提案を可能にする
公衆衛生・保健学部（全般）	予防医学・健康増進の方法論を問う問題	行動経済学が予防介入の論拠を与える
薬学部・看護系学部	服薬アドヒアランス・患者教育の問題	損失回避バイアスが服薬支援の設計に直結する

3. なぜ差がつくのか・受講後に期待できる変化

「患者に丁寧に説明することが大切です」という答えは、採点者には「行動科学を知らない」と映る。授業の詳細な内容はここでは述べないが、受講後には（1）ナッジ・損失回避・現状維持バイアスを自分の言葉で説明できる、（2）患者の行動変容問題を行動経済学で論じられる、（3）面接で「患者への働きかけ」を科学的根拠で語れる、という変化が起きる。

行動経済学を専門とする清光学院の講師陣は、医学系入試で「感情論の答案」と「行動科学を踏まえた答案」の評価の差を採点者として知っている。その実感が、この講座の根拠である。