

講演 2

患者とのすれ違いを どう減らす？ ～「患者の本音」の見極め方～



すずき えいすけ

鈴木 英介

株式会社メディカル・インサイト／
株式会社イシュラン 代表取締役

要旨

株式会社メディカル・インサイトでは、医療提供者である医療機関、学会、製薬会社、機器メーカーなどに患者や家族の声を可視化して伝え、そこからインサイトのあるサービス・戦略を生み出し、患者と医療提供者との間に共通認識の基盤をつくるお手伝いをしています。「インサイト」とは洞察力、すなわち、本質を見抜く力のことで、本講演では、行動経済学の視点から「患者の本音」の見極め方について解説します。

キーワード

認知バイアス, マーケティング戦略, 損失回避, サンクコストバイアス, フレーミング, アンカリング, 参照点, 希少性, 現在バイアス, 確証バイアス, フリクション, ヒューリスティック

語句解説

講演
1

講演
2

講演
3

講演
4

講演を
終えて

最新
トピックス

徒然なる
ままに。