ご近所のお医者さん

750

森之宮病院糖尿病・内分泌センター長　細井雅之さん　＝大阪市城東区

健康づくりと行動経済学

「ついつい」にストップ！

皆様は、「健康に良くないけど、なかなかやめられない」ことはありませんか。この気持ちをひもといて対策し、健康増進に向けた大きな一歩を踏み出しましょう。

まず、「行動経済学」の視点に立ってみましょう。例えば飲酒や喫煙、運動不足といった習慣・傾向について、人は「今までもやってきたのだから」「まだ大丈夫」というバイアス（先入観・思い込み）が邪魔をして、「分かっちゃいるけどやめられない」生き物とされます。これは、現状を変える方が好ましいと分かっていても同様です。もう寝るだけだから食べない方が良いけれど、やっぱり食べたい。このくらいだったら大丈夫。まぁ、明日は食べないことにしよう……。こんな感じでついつい繰り返してしまうのです。

では、対策を考えましょう。行動経済学には、「ナッジ（Nudge）理論」といって、強制することなく自然な形で行動を後押しするという介入策があります。最近は、何かの行動に対してスマートフォンにポイントがたまっていくシステムがありますが、ポイントにつられて行動するというのは、この理論です。

これは健康づくりにも応用できます。例えば、冷蔵庫の扉に目標体重を貼り付けて無駄な一口を防ぐ、歩数計を活用して歩数を稼ぐ、憧れの対象にふさわしい自分になれるよう行動を変える、といった何かの後押しで良い結果を得るという流れです。意志が弱い場合は、自分の行動を縛ってみましょう。

冷蔵庫を開ける前にスクワットを10回行う、７０００歩に到達するまで散歩する、憧れにふさわしくない行動を取った日は５００円罰金、などはどうでしょう。

大切なのは、やみくもに「身体に悪い行動をやめる」ではなく、その行動の代わりに好ましい行動を生むような仕掛けを作ることです。

さて、「主治医に怒られるから気を付ける」とおっしゃる患者さんがおられます。患者さんの健康の一助になってはいますが、医師としては少し複雑な心境です。「主治医に褒めてもらえるように頑張ろう」と言われるように心がけたいと思います。

（府医師会理事）