

Böndum brugðið á fílinn

Tryggvi Þorgeirsson umsjónardeildarlæknir á Barnaspítala Hringins lauk meistaranámi í lýðheilsufræðum við Harvard-háskóla í Bandaríkjunum síðastliðið vor. Þar kynnti hann sér meðal annars kenningar atferlishagfræðinnar sem hefur lagt til ný vopn í baráttunni gegn óhollustu, offitu og lífsstílsjúkdómum.

■ ■ ■ Hávar Sigurjónsson

„Læknar og aðrir sem starfa að lýðheilsu-málum þekkja oft áhættuþætti sjúkdóma og hvað þarf að gera til að draga úr áhættu. Hins vegar reynist oft flókið að fá fólk til að breyta hegðun sinni og taka upp annan og hollari lífsstíl. Það hefur oft takmörkuð áhrif að fræða menn um hætturnar af núverandi lífsstíl og kostina við að hætta að reykja, breyta mataræði og hreyfa sig meira. Við stöndum frammi fyrir því að okkar vantar betri leiðir til að hafa áhrif á fólk, fá það til að breyta hegðun sinni. Þar getur atferlishagfræðin nýst,“ segir Tryggvi í upphafi samtals okkar.

„Atferlishagfræðin sameinar rannsóknir í hagfræði og sálfræði í þeim tilgangi að skýra hegðun fólks og hefur sviðið í vaxandi mæli beint sjónum sínum að heilsutengdri hegðun. Líkt og í venjulegri hagfræði er gert ráð fyrir að hvatar og markaðslögmál hafi áhrif á hegðun, en því til viðbótar gerir atferlishagfræðin ráð fyrir mannlegum breyskleika af ýmsum toga. Þar má nefna að okkur skortir oft upplýsingar, tíma eða úrvinnslugetu og getum því ekki tekið fullkomlega skynsamlegar ákvarðanir við öll tækifæri. Rannsóknir sýna að stór hluti ákvarðana okkar er ómeðvitaður og hafa þá ytri þættir gjarnan mikil áhrif. Á þessu hafa verið gerðar margar athyglisverðar og skemmtilegar rannsóknir þar sem meðal annars er sýnt fram á að magn þess sem við borðum og drekkum stýrist oft frekar af ytri viðmiðum, svo sem stærð og lögun diska, glasa og umbúða, en af innri viðmiðum einsog seddutilfinningu. Til dæmis borðuðu þátttakendur í rannsókn ríflega 30% meira úr stórum poppkornsfötum en litlum og helltu allt að 90% meira í lág og breið glös en í há og mjög glös af sömu stærð. Einföld ráðlegging til fólks sem vill borða minna er því hreinlega að nota minni diska og minni glös. Rannsókn á tveimur hópum fólks sem var til meðferðar vegna offitu sýndi að annar

hópurinn sem fékk enga meðferð aðra en þá að þeim var afhentur lítill diskur sem búið var að teikna á hæfilegar skammtastærðir og 10 mínútna útskýringar á notkun hans léttist meira á næstu 6 mánuðum en viðmiðunarhópurinn sem fékk engan disk en ítarlega fræðslu um rétt mataræði og hvernig best væri að bera sig að við að létta sig. Þarna kom viljastyrkur eða þekking ekkert við sögu. Það er reyndar dæmigert fyrir margt í atferlishagfræðinni hversu einfaldar lausnirnar eru og hvað þær kosta lítið. Það getur skipt verulegu máli þegar lýðheilsa heillar þjóðar er viðfangsefnið að lausnirnar séu ódýrar enda getur smávægileg breyting til hins betra hjá stórum hópi fólks dregið verulega úr kostnaði samfélagsins við lyf og heilbrigðisþjónustu. Annað dæmi um ódýra lausn kom fram í nýlegri lítilli rannsókn þar sem grænmetisneysla skólabarna jókst marktækt þegar myndir af grænmeti voru límdar á matarbakka þeirra. Inngripið kostaði þrjá dollara fyrir hverja 100 bakka og virtust áhrifin sambærileg og eftir dýrt og tímafrekt inngrip þar sem börnin fengu endurtekna kennslu um hollustu grænmetis.“

Hvatvísi og rökhugsun

Tryggvi vísar einnig í kenningar og rannsóknir Daniels Kahneman, en hann er sálfræðingur sem hlaut Nóbelsverðlaun í hagfræði árið 2002 fyrir rannsóknir sínar í atferlishagfræði. „Það var kenning hans um tvískipt hugsanaferli, eða *Dual Process Theory* á ensku, sem vakti upphaflega áhuga minn á þessum fræðum. Rannsóknir hans og annarra hafa bent til þess að hegðun og atferli stýrist af tveimur aðskildum hlutum heilans. Kahneman kallar þetta Kerfi 1 og Kerfi 2. Í Kerfi 1 tökum við hraðar ákvarðanir, oftast ómeðvitað og áreynslulaust og byggjum mjög á tilfinningum og hvötum. Þetta kerfi svarar að verulegu leyti til svokallaðra

mesólimbískra dópamínbrauta heilans og hefur sterk áhrif á hegðun okkar. Kerfi 1 er stundum nefnt „fíllinn“ með hliðsjón af því hve erfitt er að halda aftur af því er það tekur á rás. Kerfi 2 svarar hins vegar einkum til framheilans og hýsir meðvitaða rökhugsun. Þar tekur ákvarðanataka lengri tíma og krefst meiri orku og benda rannsóknir til þess að minnihluti ákvarðana eigi sér stað hér. Kerfi 2 er stundum nefnt „fílatemjarinn“ í ljósi þess að kerfið getur beitt skynsemi til að leiða fílinn á réttar brautir en hefur sjaldan afl til að halda aftur af honum þegar hvatir og tilfinningar koma honum á fullt skrið. Þegar fílatemjarinn reynir að halda aftur af fílnum með valdi tölum við um að beita viljastyrk en rannsóknir benda til þess að viljastyrkur sé hliðstæður vöðvastyrk að mörgu leyti. Hægt er að auka viljastyrk með þjálfun en hins vegar þreyttist hann við stöðugt álag og þarf hvíld og endurnýjaða orku. Því þreyttari sem við erum og því meira sem ytra áreiti, álag og hraði ákvarðana er, því meira stýrumst við af hinu hvatvísa og áreynslulausa Kerfi 1. Þetta var meðal annars sýnt fram á í skemmtilegri rannsókn þar sem tveir hópar þátttakenda voru látnir reyna mismikið á úrvinnslugetu heilans og voru síðan beðnir um að velja á milli súkkulaðiköku og ávaxtaskálar. Helmingur hópsins þurfti einungis að leggja tveggja stafa tölu á minnið og var því undir litlu álagi, en hinn helmingurinn þurfti að muna 7 stafa tölu. Í ljós kom að hópurinn sem var undir meira álagi valdi 50% oftar súkkulaðikökuna.“

Tryggvi bendir á að rannsóknir sýna að atferli okkar og ákvarðanir stýrast í meirihluta tilfella af hinu hvatvísa Kerfi 1. Þetta hafi framleiðendur og seljendur matvæla, áfengis og tóbaks lengi nýtt sér í markaðssetningu. „Þar er höfðað til hvata og tilfinninga með myndum af kynþokkafullu og brosandri fólk, sjálfstæðum kúrekum og svo framvegis. Þeirri



„Það getur skipt verulegu máli þegar lýðheilsa heillar þjóðar er viðfangs-efnið að lausnirnar séu ódýrar enda getur smá- vægileg breyting til hins betra hjá stórum hópi fólks dregið verulega úr kostn- aði samfélagsins við lyf og heilbrigðisþjónustu,“ segir Tryggvi Þorgeirsson umsjónardeildarlæknir.

markaðssetningu hefur lýðheilsugeirinn of oft mætt með því að höfða til hins skyns- sama Kerfis 2 með fræðsluherferðum og svart-hvítum upplýsingamiðum. Síðan spyr maður sig hver hefur haft betur.

Þetta á einnig við í merkingum á nær- ingarinnihaldi matvæla, sem innihalda fjölda talna og þarf mikla rökhugsun til að geta nýtt sér. Rannsóknir sýna að neyt- endur eyða að meðaltali 12 sekúndum í val á hverri vörutegund í stórmarkaði og að minnihluti neytenda getur nýtt sér næringarinnihaldsupplýsingar jafn- vel þótt þeir fái að setjast niður og reikna í ró og næði með blað og blýant í hönd. Því er ólíklegt að slíkar upplýsingar hafi veruleg áhrif á val okkar þegar við förum í stórmarkaðinn, oft þreytt og annars hugar í lok erfiðs vinnudags. Áhugaverð nýleg rannsókn sýndi fram á að með því að skipta út hefðbundnum tölulegum nær- ingarupplýsingum fyrir miða sem gefur til kynna hollustu með rauðum, gulum eða grænum lit, völdu neytendur hollari valkostinn fimm sinnum oft en ella. Enn fremur virkuðu slíkar upplýsingar jafnvel fyrir alla, óháð menntun, ólíkt hefðbundnu merkingunum.“

Viljum síður tapa en græða

Atferlishagfræði býður upp á lausnir sem hjálpa fílatemjaranum að bregða böndum á fílinn. „Nýlegar rannsóknir í atferlis-

hagfræði hafa beinst að því að hjálpa fólki að skuldbinda sig til lífsstílsbreytinga í framtíðinni. Byggist það á því að við setjum eins konar afslátt á bæði umbun og refsingu sem gerist í framtíð en leggjum mun meiri vigt á það sem gerist í dag. Því er fólk gjarnan tilbúið að skuldbinda sig til að hætta að reykja eða til að létta sig eftir mánuð frekar en strax á morgun. Ný- legar rannsóknir hafa sýnt fram á árangur slíkra skuldbindinga, meðal annars við reykbindindi og þyngdarstjórnun. Með slíkar rannsóknir í huga stofnuðu tveir hagfræðiprófessorar við Yale-háskólann heimasíðuna *stickK.com* þar sem til- gangurinn er að hjálpa fólki að setja sér markmið og skuldbinda sig til að standa við þau. Þar geta menn gengið eins langt og þeir kjósa. Í fyrsta lagi er hægt að setja sér skrifleg markmið, en rannsóknir benda til þess að það auki líkur á að tilætlaður árangur náist. Í öðru lagi er hægt að skrá vin eða ættingja til að fylgjast með og staðfesta reglulega árangurinn gegnum heimasíðuna. Þriðja stigið felst í fjárhags- legri skuldbindingu þar sem þú lætur ákveðna upphæð af hendi rakna til ein- hvers góðs málefns ef þú stendur ekki við markmiðið. Fjórða stigið er ef til vill öflugast en þá renna peningarnir þínir til einhvers málefns sem þú þolir alls ekki ef þú stendur ekki við markmiðið.

Öll hvatning til breytts lífsstíls ætti að taka sem mest mið af því að umbun sem

fæst fljótt höfðar mun sterkar til okkar en fyrirheit um uppskeru í óljósri framtíð. Það er því fyrirfram nærri vonlaust að virkja einstakling til að breyta mataræði og stunda hreyfingu með því að benda á líkurnar á hjartaáfalli eftir 10-15 ár. Ef lögð er áhersla á vellíðanina sem fylgir hreyfingunni eru líkurnar strax orðnar meiri á árangri. Bættum við þetta skriflegri skuldbindingu og loforði um að ákveðin upphæð renni úr vasa þínum til stjórn- málaflokks eða íþróttafélags sem þér líkar ekki ef þú nærð ekki settu markmiði, og líkurnar á árangri aukast enn frekar. Það þarf ekki einu sinni háar fjárhæðir því at- ferlishagfræði sýnir fram á að óhamingjan af því að tapa fjármunum er mun sterkari en ánægjan sem fylgir því að græða þá. Á það ef til vill þátt í því að það virðist áhrifaríkara að skattleggja óhollustu en að niðurgreiða hollustu, en rannsóknir benda einmitt til þess að eitt öflugasta vopnið í baráttunni við offitufaraldurinn sé sykur- skattur.“

Þótt hér sé einungis um að ræða upp- talningu á hluta þeirra aðferða sem atferlishagfræðin hefur upp á að bjóða, segir Tryggvi að lokum að hann telji að aðferðir sem þessar geti nýst bæði læknum og lýðheilsuyfirvöldum við að hafa jákvæð áhrif á lífsstíl og neysluvenjur fólks með einföldum og ódýrum hætti.