



「ダイエットのために、今日から毎朝ウォーキングするぞ！」
「もっと成長したいから、寝る前の15分間はお勉強タイムにしよう」
こんなふうに、張り切って新しいことを始めた経験はありませんか？
そして、思いのほか長続きしなかった……なんていう経験も、心当たりがあるのでは。

新しいことを習慣にするのは、簡単そうに思えて意外と難しいですね。
TBIのときに新しい提案を受けた患者さんも、きっと同じです。
「歯ブラシが届かない場所も、フロスならお掃除できるんだ。ぜひやってみよう！」
そう思って取り入れてみても、気づけば忙しくて忘れていたり、面倒に感じたり。
なかなか続かないのはなぜだろうと、歯科衛生士も患者さん自身も、
もどかしく感じているのではないでしょうか。

そもそも人間の脳には、現状維持しようとするクセがあります。
できるだけ自分にストレスをかけないために、環境の変化から身を守っているのです。
つまり、やる気はあるのに長続きしないのは誰にでも起こりうこと。

そこで今回は、脳と習慣について専門家にお話を聞いてみました。
いつもとはちょっと違った視点から、
患者さんの習慣づくりを上手にサポートするためのヒントを見つけます！

“新しい習慣づくり”のカギは、

脳
が握って^{ハート}
いる！



の習慣化スイッチ、 どうすれば入る？

“新しい習慣づくり”的カギは、脳が握っている！このことに注目したのは、フロス習慣化のために有効な切り口を日々模索しているGoodbye Perioプロジェクトのメンバーたちです。脳の働きについて、専門家の茨木拓也先生に詳しいお話を聞きました。

そもそも **脳** はどうやって **習慣** をつくるの？

人が新しい習慣を生み出すには、“**脳の中で“きっかけ”と“行動”、そして“報酬”の3つが結びつくことが重要です。**”
その一連のループを繰り返すことで習慣は生まれる。現在の脳科学ではそういうわれています。^{<1>}

たとえばCMなどでよく見かける、シップとひと吹きするといい香りが広がる布用消臭スプレー。外出のあと、家で衣類に使用する方も多いのではないでしょうか。実はこの商品、始めは消臭だけが目的だったので無香料のものを売っていました。その結果、売れ行きは伸びず……。でも香りを足した途端、一気に人気商品となったそうです。

それは“スプレーをするという行動”と、“イヤな臭いが消えていい香りになったという報酬”が結びついたから。この行動を繰り返すうち、「家に帰ったら（きっかけ）シップとひと吹き（行動）」が習慣になったわけです。

フロスに置き換えてみると、まず毎日の歯磨きをきっかけとしましょう。そのときにフロスも通して、「いつも以上にスッキリした！」という報酬を得ることができれば、繰り返すうちに

“歯磨きのときにフロス”が習慣化されるはずです。^{<図参照>}

実はこの“報酬”、自分以外の他者からもらうともっと効果的。消臭スプレーの例だったら、家族から「いい香り！キレイになったね」と褒められることで「明日も使おう」という気持ちが高まります。

さらに、**その他者は権威がある人や専門家であるほど高い効果を発揮します。**権威がある人や専門家のアドバイスは、脳の“腹側線条体”という価値をつける部位を活性化させるからです。^{<2>}歯科衛生士はお口の専門家。みんなの励ましや褒め言葉は、患者さんにとって大きな価値ある報酬といえるでしょう。

こういった仕組みで、脳は習慣づくりに関わっています。“きっかけ”“行動”“報酬”。この3つのループが繰り返されることでもはや明確な報酬がなくても人は無意識に行動を起こすようになります。「たとえ褒められなくても、フロスを毎日やるのがあたり前」といったふうに。その状態こそが習慣の正体です。



<1> LILJEBOM, M. AND O'DOHERTY, J.P. 2012. TRENDS IN COGNITIVE SCIENCES.
<2> MESHI, D. ET AL. 2012. PLOS ONE.

きっかけ・ 行動・報酬

のサイクルを 上手につくるための ポイントは？

まずはフロスをするきっかけを決めるときのポイントですが、状況や場所と関係させると習慣化しやすくなります。“朝起きて歯を磨くときに”“お風呂で歯を磨くときに”という感じで、場所やタイミングと紐づいた日々のルーチンに組み込むようにしてください。

次に、確実に行動を促すためのポイントです。ここで有効なのが、目標を患者さん自身に決めてもらうこと。**自分で決断することで脳の“腹内側前頭前皮質”という部分が働き、やる気がアップ。**^{<3>}他人に言われて行動するよりも、パフォーマンスが上がります。設定する目標は、近日中にクリアできそうなものからステップアップするほうがいいでしょう。脳にとって、壮大な目標のために努力を続けることは容易ではありませんから。まずは1日、3日間という短い間

隔で、“今日ちゃんとフロスできた！”という達成感を味わってもらうことが重要です。その自信の積み重ねが、そこ習慣化に、そして長期的な目標達成につながります。

そして、最後は報酬について。専門家であるみなさんのアドバイスやフィードバックは、患者さんにとってお金と同じくらいの価値ある金言です。ぜひ、「順調に続いている素晴らしいです！」「歯ぐきがキレイになりましたね」と、行動や変化を褒めたり、今後のセルフケアについてアドバイスをしてあけてください。その結果、患者さんとの信頼関係を築くことにもつながり、確実な習慣化へと導くことができるでしょう。

<3> MURAYAMA, K. ET AL. 2015. CEREBRAL CORTEX.

まとめ

患者さんを習慣化へ導くには……
きっかけ → 行動 → 報酬
のサイクルをつくることが大事！

- 1 きっかけをつくるときは、状況や場所と関係させると◎！
- 2 患者さんが自分で目標を決めることが、行動を促す！
* ゴールはできる範囲で短く設定
- 3 お口の専門家からのフィードバックが、報酬になる！

茨木 拓也
(株)NTTデータ経営研究所
ニューロイノベーションユニット
シニアコンサルタント
脳科学に関連した技術を事業や
ビジネスで活用できるよう、
官公庁や企業などで
コンサルティングを行なっている。

» 次のページでは、現場での活用方法を考えていきます。



DH 松田 法子さん /
いまにし歯科医院(神奈川県)

長いお付き合いだからこそ、 “確実な習慣づくり”を サポートしていきます！

「この患者さんは、どうしてフロスが続かないんだろう……」

疑問を抱きながらもなかなか状況を変えられず、

習慣化してもらうことに壁を感じていた松田法子さん。

さっそく、今回知った脳と習慣の関係性やカレンダーを活用してみました。

すると、患者さんの行動がまるまる変わっていったそうです！

新しい視点のアプローチで、
受け身な患者さんに変化が
そんな切り口があつたんだ！ 習慣
化に脳の働きが関係しているという話
を聞いて、すごく興味が湧きました。
というのも、私はいつも患者さんに「面
倒だからフロスできないよ」「忙しくて
続かない」と言われてしまつと、それ以
上どうすることもできなかつたんです。
何かいい方法はないかと試行錯誤して
いたので、試す価値ありと思いました。
真っ先に頭に浮かんだのは、男性の
Mさんです。「自身でも面倒くさがり
なので忙しいのことでしたが、口腔内
の環境をよくするためにもぜひやつて
ほしい。そこで、カレンダーをつけてみ
ませんか」と声をかけたんです。正直断
られるかなと心配でしたが、意外と関
心を持ってくれましたね。「いつも続か
ないからやってみたいって。私だけじゃ
なく、Mさん自身も解決策を求めてい
たのかかもしれない感じました。



科学をふまえ、現場での活用方法を考えました

実際に患者さんに習慣化してもらうため、どんな脳科学の活用法があるのでしょうか？
フロスを続けてもらうために、メンバーたちが話し合ってみました。

「歯ブラシのときにフロスしてください」という提案の仕方じゃなくて、「いつならできそうですか？」って聞くことで、患者さんが自分で目標を決めてくれるかも！



そしてディスカッションの末…

毎日続けることに自信がなさそうだったら、『まずは2日に1回やってみてください』ってハードルを下げてみようかな

脳科学の要素を盛り込んだツールが完成！

point 1

自分で目標設定

自分で目標を決めると、脳の“腹内側前頭前皮質”という部分が働き、やる気がアップ！

point 2

スマールゴールを設定

「達成できた」と自分を褒め自信をつけるため、少しづつステップアップを目指してもらう。

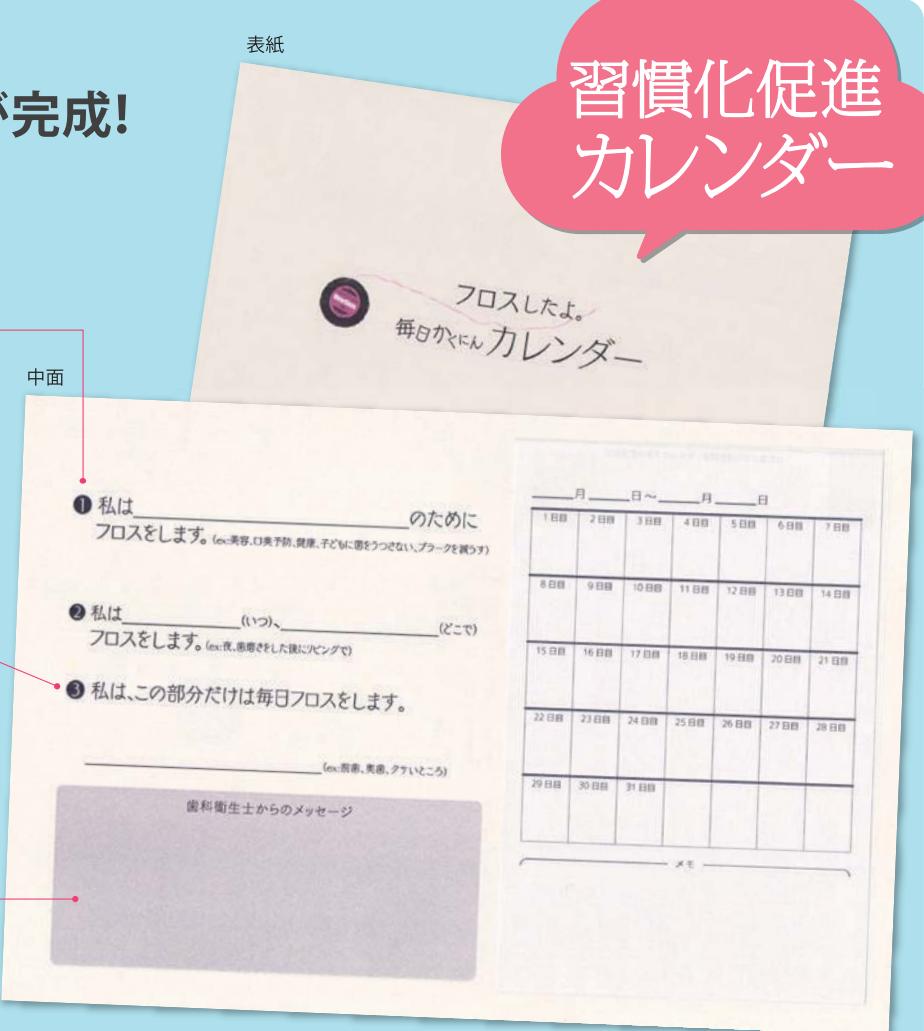
point 3

フィードバック

専門家の褒め言葉やアドバイスで、脳の“腹側線条体”という価値をつける部位を活性化させる。

表紙

習慣化促進
カレンダー



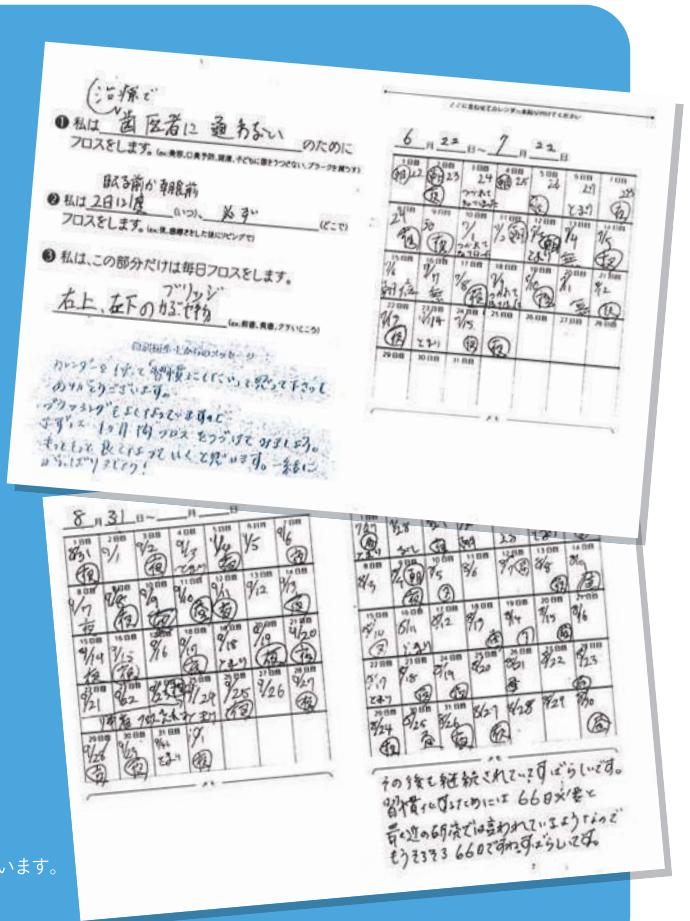


いまにし歯科医院に通う
S・Mさん(24歳男性/介護職)

面倒くさがりな僕が、 忘れずに毎日フロスしています

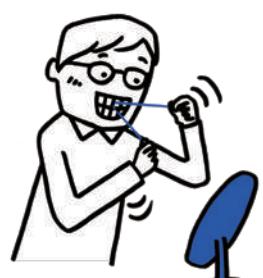
毎日しっかりフロスしたいという気持ちは、以前からありました。でも、ついつい忘れたり「面倒だからいいや」ということになってしまって。いつも同じパターンで続かなくなっていたんです。カレンダーをやろうと決めてからは、忘れる事はほとんどなくなりましたね。目に入るとこに置くようにしたし、ちゃんと記入して歯医者さんで見てもらおうという気持ちもあったからかな。4ヶ月経った今では「今日はやらなくていいや」という気持ちはなくなりました。これからも続けていこうと思います。

Mさんのカレンダー。“泊まり”
“夜勤”など、かなり細かく記載しています。
松田さんからの激励コメントも♪



一筋縄ではいかない“習慣化”。

こうして追究してみることで、スムーズに導いていける意外なヒントが見つかるんですね♪
まずはあなたも、今回知った脳と習慣の関係を現場で役立ててみませんか?
私たちの視野が広がることで、患者さんは1歩ずつ確実に新しいケアの習慣化へ近づいていきます!



D Hのフロク(P.45)は、今回ご紹介した脳科学のポイントを押さえたカレンダーです。
ぜひ、松田さんのお話を参考にご活用ください♪

さつそく自身で目標を決めてもらう、夜勤のことなどもちゃんと考慮しながらできる範囲で考えてくれました。そして記入した目標は“治療で通わないために、2日に1回必ずフロスします”。それを見て、Mさんが主体で取り組めていることがうれしかったです。少しやり方を変えるだけで受け身だった方がこうして動き出すということに驚きました。

フィードバックは、効果てきめんです！

次の来院時、Mさんの変化にピックアップ！ フロスを続けていたうえ、カレンダーにかなり細かく記載して持つて来てくれたんです。根は几帳面でまじめな方だったんだと、新たな一面が見えた気がしました。

さらに習慣を強めるため、茨木先生のお話の中で大切だと言っていたフィードバックの機会も増やすことに。特に“ポジティブな言葉を使う”といい”ということで、Mさんのこともどんどん褒めました。そうしたら笑顔

を見せてくれたり、自分から“この日は泊まりに行ってフロスできなかつたんです”と理由を話してくれるが増えたんです。その中で気づいたのが、私自身の気持ちを伝えるのも効果があるということ。あるとき、カレンダーを持って来てくれたMさんに「こんなにしっかりと書いてくれるなんて、小躍りしたいくらいうれしいです！」と伝えました。大きさかもしれないけど、本当に感激したんですね。彼もいつも以上に、笑顔になつてくれて。歯科衛生士が自分のこのように喜んでくれるのも、患者さんにとってうれしい報酬になるのかなと感じました。

身についた習慣をより強めていけそうです

4ヶ月経った今もMさんはフロスを続け、来院時は必ずカレンダーを持って来てくれます。私も「続けてくれてうれしいです」「頑張ってください」と毎回伝えています。直接顔を合わせられないときは受付にカレンダーを出してくれ

るので、それに私がメモを預けて対応。このやりとりがMさんの励みになっていると思うと、今後もちゃんとフィードバックすることで習慣をより強めていけるそうです。

私たち歯科衛生士と患者さんとの関係は、“長期的なもの”というのが前提だと思います。だからこそ、壁を感じたときも今回のように新たな視点で解決策を考えることが大切だと感じました。これからも患者さんが必要なケアを一つひとつ習慣化していくよう、アをサポートしていきたいです。

