



Jyrki Korkeila
Psykiatrian
professori,
emeritus
Turku

Lihavuuden psykologiaa

Psykologiset tekijät ovat monella tapaa yhteydessä ylipainoon. Ne lisäävät lihavuuden riskiä ja haittaavat yrityksiä laskea painoa. Perimmäinen evoluutiopsykologinen tausta lihavuudelle liittyy nykyiseen ravinnon saamisen helppouteen eli yltäkylläisyydessä elämiseen. Elimistömme on varautunut ravinnon saamisen epävarmuuteen, mutta kauppojen hyllyt pullistelevat monenlaisia herkkuja. Nykyisessä ympäristössä on aiempaa vaikeampaa erottaa ateriointiin liittyvää nautinnonhalua nälän tunteesta. Ravinto on siten yksi osatekijä ihmisen tunne-elämässä ja sen säätelyssä.

Huonoa ja hyvää tuuppimista

Kaupoissa tuotteet asetellaan siten, että ostaisimme mahdollisimman paljon eikä siten, että se tuuppaisi meitä tekemään omalle terveydellemme parempia valintoja (1). Vaikka ihminen on viisas ja kykenee rationaaliseen harkintaa, hän tekee myös kummallisia päätelmiä. Kun kauppaan tullessaan asiakas valitsee ensin hedelmiä ja vihanneksia, voi itselleen antaa anteeksi sen, että kaupan perällä sijaitsevista meijerituotteiden hyllyistä nappaa mukaansa puoli kiloa voita. Ikään kuin porkkana ja selleri pienentäisivät voion kalorimäärää. Kun kaupassa asioiva lajitoverimme on viimein päässyt kassajonoon, niin siinä odotellessa mukaan tarttuu vielä suklaapatukka.

Jos patukka sijaitsisi lokerossa kan-
nen takana ja sen avaamiseen liittyisi
pieni vaiva, niin patukka voisi jäädä
ostamatta.

Kotiin tullessaan edellä mainittu lajitoverimme lukee ravitsemustutkijoiden kansallista ravintosuosituksia. Tässä kohtaa hän jo hermostuu, että jokin asiantuntijajoukko kehtaa tulla hänen kotireviirilleen. Itsemääräämisoikeutta on loukattu, kun vielä kuormittavan työpäivän jälkeen pitäisi ruveta katsomaan mitä suuhunsa laittaa.

Päätöksenteon psykologinen ongelma

Ravinnon valitseminen ja ruoan laittaminen sisältää huomattavan paljon päätöksiä, joista jokainen edellyttää työntekoa, valintoja. Jotta voimavaroja edellyttävä rajallinen päätöstentekokyky ei rasittuisi liiaksi, etsimme ensisijaisesti yksinkertaista vaihtoehtoa. Jos tuoteasettelu ohjaa valitsemaan väärin, niin ilman eri-

tyisiä ponnistuksia riski huonoihin valintoihin kasvaa. Koska kauppojen valinta-arkkitehtuuria emme kuluttajina voi muuttaa, voi omassa kodissa itseään tuupata oikeaan suuntaan. Näkyville voisi asettaa hedelmiä tai vihanneksia. Suklaan voisi sijoittaa keittiön ylimpään kaappiin, josta sen hakeminen edellyttäisi asunnon toisella puolella sijaitsevaa porrasjakkaraa. Paras vaihtoehto ei silloin edellytä ponnistelua, kun ravinnon laadun kannalta huonompi taas sitä edellyttäisi. Eli on hyvä maksimoida hyvän saamisen yksinkertaistamista, kun kauppa maksimoi ymmärrettävästi myyntiään.

” Jos pakoon ei
pääse, niin voi ainakin
syödä suklaata.

Ihmisen päätöksentekoa ohjaa karkeasti määriteltynä kaksi järjestelmää, joista toinen toimii impulsiivis-intuiitiivisesti ja toinen hitaammin reflektiivisesti, hitaasti järkeillen (2). Mikäli jokin asia on opittu tai sille on myötäsytty tavoite, teemme päätöksiä automaattiohjauksella. Hidas harkitseminen vaatii ponnistelua. Tehtävien ja päätösten sujuvuuden vuoksi ja energian käytön tehokkuuden mahdollistamiseksi hidasta päättelyä käytetään, kun sen käytölle ilmaantuu motivaatio ja tilaisuus toimia. Hidas harkinta on välttämätöntä, kun jotain uutta opetellaan. Jotta hyvät valinnat toteutuvat automaattiohjauksella, on ympäristöä aiheellista muokata niitä tukevaksi.

Stressi ja ylipaino

Moderni ympäristö on ravinnon saamisen helppouden lisäksi ihmiselle luonnoton. Aivomme normaaliympäristö olisi kuta kuinkin sellainen, jossa alkuperäiskansat saattavat elää. Erilaiset aivojen säätelymekanismit

ovat kehittyneet pientä hienonsääntöä lukuun ottamatta vähintään kymmeniä tuhansia vuosia sitten. Vaarojen lähteet ovat tuolloin olleet selkeitä: On parempi juosta kuin päästä toisen eläimen ravinnoksi. Nykyisessä avokonttorimaailmassa voi olla vaikea havaita, mistä kuormaa on tullut ja milloin se on ylittänyt sietokyvyn.

Aivojen käynnistäessä stressivasteen glukoositaso nousee, jotta elimistö saa käyttöönsä lisää energiaa uhkaavan tekijä poistaakseen. Mutta mikäli tuo glukosimäärä ei tule fyysiseen käyttöön, ei se löydy itselleen rasvakudosta lukuun ottamatta uutta kotia. Stressireaktion aikana hypothalamus-hypofyysi-lisämunuaisen kuorikerroksen stressihormoniakseli aktivoituu. Liian pitkään jatkuessaan akselin takaisinsyöttösilmukka ei vaimenna vaan lisää kortikotropiinin eritystä. Pitkäaikaisessa stressissä koholla olevat glukorkoiditaso aiheuttaa makean nälkää, herkkyys leptiinille heikkenee ja nälkäisyyttä lisäävän greliinin erityks kasvaa (3). Kaiken tämän tavoite on saada aikaan jokin taistelutoimenpide, joka poistaisi stressireaktion käynnistäneen uhkatekijän. Mutta stressin vuoksi epätoivon alhoon vajonnut toimistotyöntekijä ei voi hajottaa avokonttoriaan päättämättä maksamaan suurta sakkoa. Jos pakoon ei pääse, niin voi ainakin syödä suklaata.

Aivojen yrittäessä ratkaista kuormaa tuottanutta dilemmaa, otsalohkon glutamaattipitoisuus nousee. Lisää tehoa päätöksille se ei yrityksistään huolimatta saa aikaan, vaan kyky päätösten tekoon heikkenee entisestään (4). Uni palauttaisi glutamaattitasoa normaaliksi, mutta stressaantunut avokonttorin toimistotyöntekijä onkin nyt uneton. Huonosti nukutun yön jälkeen hän kaipaa aamukahvinsa oheen muutamaa palaa suklaata. Hyvä uni voisi stressistä palauttavana toimena edistää oleellisesti painonhallintaa (5).

Stressin kuormittaessa tunne-elämämylläkkeiden hillitsemiseen käytettävissä oleva energia on niukimmillaan. Tahdonvoimalla on vain niukasti tai ei lainkaan

annettavaa, jos ei löydy motivaatiota. Sitä taasen ei löydy, ellei ole löydettävissä esimerkiksi suklaalle kilpailukykyistä mielihyvää tuottavaa ärsykettä. Jos ideaalista vaihtoehtoa ei ole valittavissa, voi valita vähemmän huonon kuten vähemmän rasvaisen suklaan.

Stressin säätelymekanismit eivät ole kellään täydellisiä ja myötäsyttyisten taipumusten ohella niitä opitaan kehityksen aikana. Vakava kaltointkohtelu tai laiminlyöminen aiheuttavat kroonista stressiä, joka näyttäytyy elimistössä ylipainolle altistavana hiljaisena inflammaationa. Ahdistuneisuushäiriöt ja masennus ovat lihavilla henkilöillä tavallisempia kuin väestössä (6). Etenkin epätyypilliseen masennukseen liittyy makean nälkä ja siten suurentunut riski painonnousuun. Lisäksi varsinkin naisilla lihavuuteen saattaa liittyä itsetuhoisia ajatuksia. Lihavuuteen liittyy merkittävää syrjintää ja häpeäleimaa, joka stressiä aiheuttavana voi entisestään vaikeuttaa painon laskua. Häpeäleiman taustalla on lihavuuden tulkitseminen itsekontrolliongelmaksi ja inhoa herättäväksi sen sijaan, että lihavuus ymmärrettäisiin sairaudeksi (7).

Lopuksi

Behavioraalisen ekonomian näkökulmasta lihavuus on hyperbolisen diskonttauksen ongelma (8). Ruoan hankkiminen on niin helppoa, että sen eloonjäämistä edellyttävän funktion merkitys on vähäinen. Ruokaa ei enää tarvitse odottaa, jolloin sen itseisarvo hukkuu mielihyvän alle. Hyvältä näyttävä ateria riittää herättämään ruokahalua, vaikka hetkeä aikaisemmin ei ole kokenut lainkaan nälän tunnetta. Seisovasta pöydästä, jossa on paljon eri vaihtoehtoja, otetaan omalle lautaselle enemmän ruokaa kuin pöydästä, jossa on vain vähän vaihtoehtoja.

Mielihyvän helppo saatavuus voi niin ikään olla uhka saman nautinnon saamiselle myöhemmällä ajankohdalla. Sitä voi ylläpitää lisäämällä odotusaikaa tai sen saamisen vaikeusastetta. Ravinnon koh-

dalla tämä voisi tarkoittaa postimerkin kokoisten taideteoksien maistelua kalliissa gourmet ravintolassa. Lisäksi yhteisen ruokailuajan välipalaton odottaminen vahvistaisi aterian tuomaa mielihyvää, kun samalla itse ruokailutapahtuman merkitys kasvaisi.

Moderni maailma on täynnä keskittymistä herpaannuttavia signaaleja, jotka synnyttävät tarvetta tehdä valintoja. Valintavaihtoehtojen tulvasta ja yltäkylläisyydestä itselle välttämättömien vaihtoehtojen löytäminen saattaa olla yhtä helppoa kuin paloletkusta juominen. Runsaat vaihtoehdot voivat lisätä avuttomuuden tunnetta ja kaventaa siten autonomian kokemusta. Esimerkiksi suuressa marketissa saattaa löytää loputon määrä eri olutvaihtoehtoja. Näistä valitseminen vie energiaa muilta marketissa tehtävistä valinnoista, mikäli valintaa on ylipäättään kyennyt tekemään. Signaalien ja kohinan suhde on heikentynyt huomattavasti vuosikymmenien aikana kaiken muuttuessa ylimitoitettun tarjonnan vuoksi kohti samanarvoisuutta eli yhdentekevyyttä.

Kirjallisuutta:

1. Thaler RH, Sunstein CR. *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New York: Penguin Books, 2009.
2. Strack F, Deutsch R. Reflective and impulsive determinants of social behavior. *Pers Soc Psychol Rev* 2004;8:220–47.
3. Korkeila J. Näkökulmia lihavuuden psykologiaan. *Suom Lääkäril* 2021; 76:3031–3036.
4. Wiehler A, Branzoli F, Adanyeguh I, Mochel F, Pessiglione M. A neuro-metabolic account of why daylong cognitive work alters the control of economic decisions. *Curr Biol*. 2022; 32:3564–3575.
5. Chaput JP, McHill AW, Cox RC, Broussard JL, Dutil C, da Costa BGG, Sampasa-Kanyinga H, Wright KP Jr. The role of insufficient sleep and circadian misalignment in obesity. *Nat Rev Endocrinol*. 2023;19:82–97.
6. Swencionis C, Rendell SH. The psychology of obesity. *Abdom Imaging* 2012; 37: 733–737.
7. Ringel MM, Ditto PH. The moralization of obesity. *Soc Sci Med* 2019;237:112399.
8. Rasmussen EB, Robertson SH, Rodriguez LR. The utility of behavioral economics in expanding the free-feed model of obesity. *Behav Processes* 2016;127:25–34.