

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

0『運動脳』 アンデシュ・ハンセン著

サンマーク出版 366頁 1500円(税別)

著者はスウェーデンの精神科医です。本書の冒頭でこう述べています。

身体を動かすとあらゆる認知機能が改善し、注意力が研ぎ澄まされ、創造性が高まる。それどころか知力にまで影響力がおよぶ。また、運動は不安障害やうつ病のリスクを減らすだけでなく、それらを治療する手段として抗うつ剤やセラピーに匹敵する。

では、印象的な部分を拾って列挙してご紹介します。

- ・ランニングで体力がつく。ウエイトトレーニングで筋肉が増強できる、それと同じく、運動によって脳は物理的に変えられる。

- ・身体を活発に動かすほどに脳を変えられるものはない。しかも、20分から30分ほどで十分に効果がある。

- ・ストレスによる疾患の治療と予防には、運動が目覚ましい効果をもたらすことが立証されている。

- ・ストレス物質「コルチゾール」の海馬への影響: 記憶の中核、感情を暴走させないためのブレーキとして働くのは、海馬だ。重いストレスが続くと海馬が縮小し、物覚えが悪くなる。慢性的なコルチゾールの分泌で海馬が委縮するのだ。

- ・運動を続けている間はコルチゾールの分泌量が増える。肉体に負担がかかりより多くのエネルギーや酸素が必要なので、コルチゾールが働き、心拍数と血圧が上がる。しかし、運動が終わるとコルチゾールの分泌量は下がり、運動前のレベルとなる。

- ・定期的に運動を続けていると、運動以外のことが原因のストレスがあってもコルチゾールの分泌量はわずかしこ上がらなくなる。

- ・前頭葉: 脳の前頭葉というところは、感情が暴走しないように、理性を失った行動をしないように働いている。この前頭葉は、ストレスによって委縮する。

- ・週2回以上運動している人は、ストレスや不安とほぼ無縁である。

- ・食欲調整≒ダイエット: ストレスなどでコルチゾールの血中濃度が増えると、腹部に脂肪が蓄積する。コルチゾールには、身体の脂肪の燃焼を妨げる作用があるからだ。しかも、食欲が増し、高カロリーのもの甘いものが欲しくなる。

- ・ストレスや不安は、ウォーキング、ランニングで軽減する。

- ・ストレスが増し、コルチゾールの血中濃度が高くなると、脳内で情報を伝達する機能が妨げられるが、運動はその機能を高める。

- ・ストレスは脳の変化する特性(可塑性)を損なうが、運動はそれを高める。

- ・ストレスが高まると短期記憶が長期記憶に変わる仕組みにブレーキがかかるが、運動はその逆の作用を促す。

- ・うつ病の実験⇒運動はうつ病に効果がある

- 1.被験者を三つのグループに分けた

- a.抗うつ剤を服用

- b.週3回、30分ずつ運動

- c.運動と抗うつ剤の両方

- 2.結果: aとbで、結果は同じ

- ・運動は海馬の委縮だけでなく、遺伝子の老化まで食い止める。

- ・持久力系のトレーニングを定期的に3カ月続けた場合、単語を記憶する能力がかなり上がる。6週間で結果がでるという実験もある。

- ・身体を活発に動かせば、脳細胞の新生は2倍になる。

運動すれば、頭、体、心、すべてよくなるということ。今日から始めましょう。

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

AI エージェント

『日経ビジネス 01.27』の巻頭特集は「AI エージェントにお任せあれ」です。「AI エージェント」の概要についての説明が特集の冒頭にあります。

「顧客対応や生産管理、商談など、あらゆる仕事を自律的に遂行できる。作業に行き詰っても自力で打開する。この AI エージェント、ヤママーや三井物産、第一生命などが導入に向けて動き出した。」

どういふものなのか具体例を見ていきましょう。

・ヤママーホールディングスの奥山博史最高デジタル責任者：将来的に AI エージェントで社員のクローンをつくる。たとえば、自分そっくりの AI エージェントをつくるためには、自ら書いたメールやチャット、プレゼン資料が学習データになる。最も有効なのは動画だ。自分の仕事風景を録画して文字化できない暗黙知を含めて体得させる。完成した奥山クローンは、チャットで部下の相談に乗り、取引先とのオンライン会議に臨む。

・オープン AI のサム・アルトマン CEO が披露した活用例：レストランの予約を AI エージェントに依頼。AI エージェントは片っ端からレストランに電話し、その中から特別な条件に合う店舗を見つけ、予約する。レストラン側も AI エージェントが電話を受けている。

・AI エージェントに商品を選択させる

「私との過去の対話を参考に、彼女へのプレゼントを選んで」と依頼⇒[過去の対話内容を検索]⇒[ニーズを予測]⇒[適切な検索キーワードで検索実行]⇒[情報源の信頼性や利用者の評価などから商品を絞り込む]⇒[提案]

本当にこんなことになるのでしょうか？世の中の動きから目が離せません。

ダークパターン

ネットでの買物が増え、被害も増加しているようです。それに関連して、ダークパターンという言葉の日経のサイトで見つけました。面白そうだったので検索した結果「消費者を欺くダークパターンとは」(長谷川敦士)という記事を見つけました。かいつまんでご紹介します。

(https://www.kokusen.go.jp/wko/pdf/wko-202403_01.pdf)

・定義：ダークパターンとはユーザーを騙し、人々の判断を誤らせるインターフェース

・問題：プライバシーを侵害したり、お金を余計に使わせる。

・ダークパターンの特徴

1. 行為の強制(Forced Action)：特定の機能にアクセスさせるために、何かを強制的に行わせようとする。

例—商品を閲覧したいだけなのに、会員登録を求められた

2. インターフェース干渉(Interface Interference)：情報をフレーミングする(切り出す)ことによって、企業にとって都合のよい行為の実行を促す。

・重要な情報を不明瞭にする。

・企業にとって都合のよい選択肢をデフォルトの選択肢にする。

・虚偽の高値に対して割引した値段を表示する。

例—ある選択肢が他の選択肢と比べて目立っている

3. 執拗な繰り返し：企業にとって都合のよい行為を行うよう消費者に繰り返し要請する。

・通知や位置追跡機能を有効にするようしつこく要求する。

例—拒否する選択肢がない

このようなものに出会ったら要注意です。