

Венцеслав Вутов

Никога вече пристрастени!

Как се случва промяната?

Захвърлете
диетите и
останете
слаби!



Въведение

Запитайте се защо искате да отслабнете или да подобрите физическата си форма. Повечето хора отделят прекалено малко време в търсене на истинската причина. Дават си твърде общи или неясни отговори, като „За да изглеждам по-добре“, „За да ми стават дрехите“ или „За да имам повече енергия“. Тези причини могат да ви послужат за отправна точка, но са твърде смътни, за да ви помогнат в борбата с изкушението. Бихте ли могли да се откажете от съблазнително парче шоколадова торта, казвайки си, че искате един ден да се чувствате добре. Когато смътната представа е единственото, което може да призовете на помощ при вида на съвършено реалната шоколадова торта, няма съмнение кое ще наклони везните.

Сложните отношения на Америка и Европа с телесното тегло са широко известни. Колкото повече се борят със затлъстяването, толкова повече се увеличават хората с наднормено тегло. Това не е парадокс, а е

напълно предвидимо, защото съществува огромен контингент от специалисти и диетолози, които се изхранват от тази хранителна епидемия и те реално нямат финансов интерес от пълно решаване на проблема. Да не говорим, че голяма част от тях дори не вярват, че тази тенденция може да се обърне. На запад книгите за диети са огромна индустрия, която подобно на козметичната се основава на цикличното редуване на надежда и отчаяние. Хората обикновено изпробват нова диета в продължение на три или максимум четири седмици. Когато не «подейства» (тоест не даде незабавни резултати), те бързо преминават към следващата диета. Това експериментиране не би било чак толкова сериозен проблем, ако хората просто четяха и пробваха безплатно нови неща, но те упорито си плащат все повече и повече за нови варианти на безсмислени диети, които няма как да са успешни в дългосрочен план без нещо изключително важно. От тази книга ще разберете какво е то!

Хората трябва сериозно да се замислят дали количеството на храната, която поглъщаме, не зависи най-вече от нейното качество, от това какво точно ядем- истинска храна или нечии изобретения. Нашите предци са похапвали пълнозърнести храни- ние ядем бял хляб. Американските индианци са се хранили с царевица- ние употребяваме царевичен сироп. За първи път в човешката история затлъстяването е по-голяма заплаха от глада. Причината за това се крие в пристрастяването. Според учените, които изследват до колко е трудно човек да се откаже от различни зависимости, влечението към джънк фууд е на първо или второ място, и то в компанията на пристрастяващи субстанции като алкохол, никотин, кокаин и хероин. Това съвсем не е случайно. Храните, които пазаруваме, са създадени от находчиви учени по такъв начин, че на молекулярно ниво да задоволяват най-дълбоките ни физически копнежи. Храните се „пречистват“, точно както наркотиците, за да оказват възможно най-ефективно въздействие върху мозъка ни. Цялото това

„пречистване“ подтиква Джин-Джак Уанг от Националната лаборатория Брукхай-вън към Американското министерство на енергетиката да заяви: „Сега правим храната си подобие на кокаина“.

Ако не можете да се наслаждавате едновременно на храната, която приемате, за постигане на здравословно тегло и на упражненията, които сте избрали, за да се противопоставите на обездвижването, няма да издържите дълго. Американците харчат по 40 милиона долара годишно за диети, но само един на 20 души губи и килограмите, освен парите си. Диетите няма да ви свършат работа. До желаната цел могат да ви отведат само новите навици, които сте способни да поддържате през остатъка от живота си. Трябва да спрете да търсите краткосрочни методи и да се замислите как пълноценно да изживеете живота си. Тази промяна на парадигмата може да доведе до коренна промяна.

Част I

Теглото ви се определя не от това колко ядете, а от това какво ядете

Със своите модни правила какво трябва да консумираме и какво не и с програмите за отслабване на поредната знаменитост на месеца, индустрията за диети, в която играят милиарди долари, работи усърдно, предизвиквайки пълно объркване по отношение на това как се храним и как мислим за храната, като същевременно предлага временни краткосрочни решения за сметка на нашето дългосрочно здраве. Всяка диета, която прилагате временно, води само до временни ползи, защото след известно време организмът и теглото ви отново се приспособяват към хранителния режим, на който ще останете дългосрочно. Освен това, колебанията на теглото нагоре-надолу и драстичните промени в хранителния режим могат да донесат сериозна опасност за здравето (в психически и физически ас-

пект). Макар отслабването да е важно, то не трябва да се превръща във фикс-идея, а да е приятен и нормален съпътстващ ефект по пътя към основната цел: отличното здраве.

Хората често гледат на диетите като на система от вярвания, избирайки онази, която е най-близка на философията им на хранене или предпочитаните от тях храни. При това критикуват всяка програма, която противоречи на тези предпочитания. Но това не е научно и носи сериозен риск от самозаблуда или лесна измама от страна на търговци-продавачи на диети, както и става в повечето случаи. Истинската наука няма философия или предварително определен дневен ред - тя просто произтича от необоримостта на фактите.

Ние заслужаваме по-добра информация, по-добра храна, по-добро здраве. Вие заслужавате информация, която ще бъде полезна за вас, така че никога повече да не прилагате диети. Защото диетите не действат (дългосрочно) и са вредни за

вашето здраве. Почти всяка диета е обречена на провал - без значение дали става дума за броене на калории, отмерване на порции или промени в съотношението на мазнините, въглехидратите и белтъчините във вашата чиния. Дори и да свалите килограми, до две години те обикновено се връщат, а понякога стават и повече. В действителност броят на хората, които отслабват успешно с помощта на диета и запазват теглото си до края на живота, е по-малък от 2%. Това означава, че повече от 98% от хората, които отслабват, отново напълняват, което често е по-нездравословно, отколкото изобщо да не отслабват.

Защо е по-важно какво ядете, а не количеството на храната? Когато използвате качествени и истински храни (не химически създадени), те насищат и в малки порции, като спонтанно ограничават изяденото количество. Но същевременно те могат да се консумират и в обилни количества, защото са богати на хранителни вещества и бедни на калории. Щом започнете да консумирате здравословни, богати на хранителни веще-

ства продукти като зеленчуци, плодове, бобови растения, ядки и семена, вие ще наситите организма си с витамини, минерали и фитохимикали, от които той толкова отчаяно се нуждае в днешното съвремие. Здравословното и пълноценно хранене, с което трябва да утолявате истински глад, ще преобрази вашето тяло и веднъж завинаги ще сложи край на пристрастяването към храни и неудържимото желание за ядене.

Всичко изложено досега е важно, но успехът в начинанието с теглото зависи от един много съществен елемент, без който нищо няма да се получи. Става дума за навиците. Обиколката на талията ви ще започне да намалява, когато вашите вредни, емоционално обусловени хранителни навици започнат да изчезват. Именно с това може да помогне и истинската храна.

Може ли да се „заразим“ със затлъстяване и как хората спират да забелязват надебеляването

Може ли да преминем здравословната граница и да станем дебели, без да забележим? Да знаем, че трупаме килограми, но да не възприемаме себе си като затлъстели? Могат ли телата на собствените ни приятели да повлияят върху собствената ни физика? Оказва се, че може. Дори да имаме огледало и кантар, ако всичките ни приятели, колеги и непознатите наоколо постепенно наддават заедно с нас (тоест не се различаваме от обкръжението си), това ни кара да се чувстваме нормално. Но да си затлъстял, не е сред здравословните норми.

Социологът от Харвардския университет Никълъс Кристакис дълго време задълбочено изследва споменатия феномен. След като проучва данните от изследвания, проведени сред 12-те хиляди жители на град Фрамингам, щата Масачузетс, в продължение на 30 години, Кристакис открива, че затлъстяването е поне отчасти заразно. Неговото изследване, публикувано в «Ню Ингленд Джърнъл оф Медисин», установява, че «затлъстяването може да се разпространява от човек на човек, почти като

вирус... Когато някой напълнее, близките му приятели обикновено също напълняват.» Професор Кристакис интерпретира резултатите по следния начин: „Едно от обясненията е, че приятелите се влияят един от друг по отношение на възприятието си за пълнота. Когато наш близък приятел напълнее, затлъстяването вероятно не изглежда толкова лошо.“ Механизмът на този обезпокоителен феномен е, че променяме представата си за това как е приемливо да изглежда тялото в зависимост от хората, които ни заобикалят. Ученият установява, че ако приятелите ви са с наднормено тегло, вероятността да заприличате на тях нараства със застрашителните 57%. Затова би било добре да съобразявате обкръжението си с желаните от вас цели.

Не трябва да се пренебрегва и още един значим феномен, който обаче е свързан с изкривяването на обективното възприятие на родителите на затлъстели деца. Публикувана в «Ню Йорк Таймс» статия за децата с наднормено тегло от-

белязва, че поне в САЩ „родителите все по-често си затварят очите за това, че децата им качват килограми“, и допълва, че около 70% от родителите на затлъстели дъщери «ги описват като деца с нормално тегло»- феномен, който доктор Дейвид Кац, директор на Изследователския център за превенция към Йелския университет, нарича „невидимо затлъстяване“.

Как се манипулират суеверни клиенти и доколко е нужна качествена диета за диетична програма?

Основана в Мелбърн, Австралия, през 1983г. от двама американски емигранти, Джени и Сидни Крейг, като компания с дейност в областта на храненето и отслабването, „Джени Крейг“ се придържа към философията, че отслабването е просто и се свежда до намаляване на калориите, размера на порциите и съдържанието на мазнини. Това не е вярно, разбира се. Да отслабнеш наистина и дългосрочно не е нито просто, нито лесно, да не говорим, че този

вариант на диета изобщо не е от най-удачните. Щеше да е наистина чудесно, ако компанията показва по-голяма „алчност“ и взема и парите и теглото на хората за себе си, но тя обикновено връща второто, защото просто няма какво да прави с него, а и изобилието от клиенти през 80-те години не е такова, каквото е в момента с разпространяващата се глобална епидемия от затлъстяване. Затова защо да не се печели от повторни посещения? Само че в бизнеса с диети, ако доволен клиент, който вече е отслабвал успешно с ваша помощ, дойде отново при вас за същото, това е категоричен признак, че има нещо сериозно сбъркано в цялата работа и означава, че съответната диета е неефективна и не ви върши работа. Защото истинската цел трябва да бъде не това да отслабнете, а да останете слаби. И ако не го осъзнаете, ще продължавате да наливате с кофите пари в бизнеси, които просто ви използват. А разходите съвсем не са малко, тъй като «Джени Крейг» взимат скъпо.

Когато човек влезе в един от центрове-те за отслабване на «Джени Крейг» (около 450 на брой в САЩ), за да му назначат диета, той плаща такса за прием, записва се за седмични лични сеанси с някой от консултантите на компанията, много от които са нейни бивши клиенти, и избира от няколко готови менюта от замразени храни на „Джени Крейг“. Диетичното меню съдържа между 1200 и 2300 калории дневно, като клиентите на фирмата харчат средно 100 долара седмично (данните са стари и не са осъвременени) за закуска, обяд, вечеря и междинни закуски и следват определена програма в продължение на около 12 седмици. За сравнение, конкурентът на «Джени Крейг», «Уейт Уочърс», обвързва всяка от хиляди храни и напитки с определен брой точки, които клиентите са инструктирани да не надхвърлят. Хората, които спазват диетата към «Уейт Уочърс», посещават седмични събрания и могат да получат съвет и подкрепа от форуми в интернет. Ако мисията на «Уейт Уочърс» е да развият у клиентите си съзнание за това с какво се хранят (въ-

преки че не го правят по най-подходящия начин), то «Джени Крейг» с техните менюта от замразени храни върши голяма част от работата вместо отслабващите. Това е сериозен отрицателен фактор, който унищожавя единствената възможна полза от диетата на «Джени Крейг». Положителното нещо в цялата програма на «Джени Крейг» би могло да бъде нейната продължителност, която като цяло е достатъчна за изграждане на нови хранителни навици, но тъй като това изобщо не е сред приоритетите на компанията (тя просто храни със замразени калории клиентите си), се оказва, че повече време в програмата означава просто изсмукване на повече пари от повече жени. «Джени Крейг» предлагат специализирана програма за мъже, както и за тийнейджъри, диабетици и хора в напреднала възраст, но повечето им клиенти си остават жени.

След 2002г. основателят на компанията напуска и се сменят трима нови собственици, но «Джени Крейг» вече се е превърнала в глобално предприятие,

което е в състояние да работи едва ли не от само себе си. Представлява глобална корпоративна машина с близо 700 диетични центрове в Канада, САЩ, Франция, Пуерто Рико, Австралия и Нова Зеландия. Действат като добре смазана машина, но са загубили отчасти индивидуалното си и дружелюбно лице, което довежда до успеха им. Освен това процентът на изгубените клиенти се увеличава. За да се справи с положението е нает Мартин Линдстрьом, който, вместо да помогне на компанията да си подобри диетичните програми, които са пълна скръб, решава, че няма проблем да се възползва от слабостите на клиентите, за да ги манипулира. Типичната клиентка на «Джени Крейг» е забележително суеверна и не пропуска и ден, без да погледне хороскопа си във вестника. Това е опит да установи контрол върху свят, който изглежда хаотичен, а суеверното поведение само по себе си е свързано с контрола, който е проблем в живота на много от хората, спазващи диета. Изхождайки от тези данни, идеята на Линдстрьом е следната: обучените консултанти

на «Джени Крейг» да подаряват на клиентите безплатна гривна талисман, която да не е скъпа, но и да не е евтина и зле изработена. Всяко мънисто на новата гривна «Джени Крейг» ще е символ на опит, успех, надежда, а в някои случаи - и временно затруднение. Ако ви се струва, че фокусът на мисията на компанията избледнява и бива избутан настрана, усещанията не ви подвеждат. Когато парите станат по-важни от мисията, нещата изобщо не са наред. Но пък някои хора печелят, въпреки че може да е за сметка на здравето на други хора.

Идеята за гривната талисман съкращава буквално наполовина процента на изгубените клиенти. Изоставаща от «Уейт Уочърс» по отношение на пазарния дял и слязла до нивото на нововъзникнали конкуренти, само три години след въвеждането на своята нова програма с гривните «Джени Крейг» бива отличена като компанията с най-ефективен диетичен план в Америка от независима група лекари и държавни служители. Много интересно

колко точно независима ще да е тази група, която отличава компания, чийто диетичен план не само е доста остарял и ненаучен, но тя вместо да го усъвършенства, решава че е достатъчно да почне да раздава гривнички с мъниста на клиентите си, възползвайки се от тяхната емоционална нестабилност и манипулирайки ги с чисто икономически мотиви за по-големи печалби.

Как се печели от храна, която се рекламира с това, че е опасна за здравето?

Джон Басо- американски предприемач и бивш треньор по фитнес, успява да превърне опасността за здравето в процъфтяващ бизнес. Неговият ресторант в Лас Вегас изцяло е вдъхновен от ироничното предизвикателство към смъртта и болестите, причинени от вредните храни на заведенията за бързо хранене. Името на ресторанта е Heart Attack Grill (Сърдечен пристъп) и по стените се чете надпис: „Храна, за която си заслужава да умреш!“ Обзавеждането напomnia болница, а сервитьорките са красиви

момичета, облечени като секси медицински сестри. Всички редовни посетители са с наднормено тегло и често, преди да започнат да се хранят, поглъщат половин дузина лекарства (за холестерол, за високо кръвно налягане и други) с превантивна цел. На всеки клиент се предоставя болнично облекло, което да облече. Хамбургерите с размери extra large се поднасят, подправени с мазни сосове (има и фъстъчено масло сред вариантите). Всеки сандвич, съдържащ калории на килограм, носи име, вдъхновено от кардиологията: Единичен байпас, Двоен байпас. Четворният байпас например влиза в книгата на Рекордите на Гинес като най-калоричният сандвич в света - с 9982 калории. Сосовете и всички подправки и добавки се сервират в кутии за лекарства, а в края на храненето гостите се придружават до изхода в инвалидни колички от сервитьорките. Иронията в маркетинга и рекламата на Heart Attack Grill, както може да се предположи предварително, няма никакъв ефект по отношение намалява-

нето на опасността от нездравословната храна. Резултатът е точно противоположен, но всъщност напълно очакван след консумацията на подобни „храни“. През 2013г. 52-годишният Джон Алеман умира от сърдечен удар, веднага след като добре е похапнал в ресторанта. Той се е хранил всеки ден там и собственикът Джон Басо, докато му продавал средството, което го убило, многократно го е предупреждавал да не прекалява с думите: „Ако продължаваш да ядеш така, ще умреш!“, но никога не успял да го убеди. Защо ли!

Това не е единственият трагичен случай в ресторанта...

Зависимост между калорийна евристика, храна и „уклон към единицата“

За нашите най-ранни предци храната била повече от средство за засищане – тя имала стойността на актив и била първообраз на парите. През далечните епохи преди месечните заплати най-близкият еквивалент на приходите и спестяванията е била изобилната ловна плячка. Поради тази причина не е чудно, че тези два типа ресурси остават неразривно свързани и взаимнозаменяеми в съзнанието ни и до днес. Интересното е защо през предишните векове никой не се е захванал сериозно да изследва следните въпроси:

„Възможно ли е храната да се трансформира в чувство за финансова сигурност?“

“Възможно ли е да бъдем буквално гладни за пари?“

Съвременни психолози от Католическия университет в Льовен, Белгия, под ръководството на Барбара Брие, изследват тази динамика, която е отражение на

калорийната евристика - склонността на мозъка да преплита понятията храна, пари и справедливост. Различните им изследвания показват, че хората, които са леко гладни или просто си мислят за храна, проявяват по-малка щедрост и са по-стиснати по отношение на парите си. Но това, което нас ни интересува повече е обратната ситуация - дали повишеното желание за пари се отразява върху количеството храна, което човек поема. За да проверят това психолозите помолили участниците в експериментите им да си пофантазират, че са спечелили от лотарията, само че някои трябвало да си представят голяма награда (равностойна на около 25000 долара), а други - много по-скромна (около 25 долара). После изследователите казали на „печелившите“ да помислят какво биха могли да си купят с въображаемата печалба - спортни коли, техника или нещо друго. На практика събудили у някои от участниците алчност, но не у всички. След това помолили хората да вземат участие в дегустация на два вида шоколадови бонбони - те обаче не знаели, че

учените всъщност искали да определят какво количество ще изядат. Резултатите показали, че алчните участници изгълтали значително повече бонбони. Изглежда, че желанието за трупане на пари и вещи е съвременна версия на древната адаптация за трупане на калории. Хората, които следят за теглото си обаче, не нарушават спазваните от тях диети, дори да си мечтаят за широкоекранен телевизор или скъпа кола. Това е доказателство, че всъщност можем да надмогнем автоматичното мислене, стига да сме подходящо мотивирани и целеустремени.

Да разгледаме и един друг въпрос, свързан с личните взаимоотношения, парите и храната. Как смятате, от значение ли са парите при избора на партньор в живота? Оказва се, че да, но не по начина, по който си мислим. Класическите проучвания на психолозите Лейф Нелсън и Еван Морисън от 40-те години на XX век показват, че мъже без достатъчно пари или такива, имащи усещането, че живеят в известни лишения, искат значително

по-масивни жени, като че ли дебелината на тяхната партньорка би могла да ги защити от гладуване. В сравнение с тях, мъжете, които се чувстват добре задоволени материално, харесват по-слаби жени. Нелсън и Морисън смятат, че тази странна умствена асоциация е свързана с реалния глад – тоест липсата на пари провокира психичното състояние, което всички свързваме с недостиг на храна, а това усещане за недостатъчност поражда първична потребност от повече калории, повече мазнина. За да подложат на проверка тази теоретична постановка, изследователите заели позицията пред вратата на столовата в "Станфорд" и започнали да раздават на студентите въпросници на тема „любовни отношения“, като някои младежи получавали формуляр на влизане, а други – на излизане. Идеята била, че някои ще мислят върху въпросите нахранени, докато на други ще им минават мисли за ядене. Оказало се, че гладните младежи предпочитат жени с по-закръглени фигури.

В основата си калорийната евристика е страх от лишението, а в най-първичния

смисъл страхът определя много от изборите, които правим - и дори избори, които пропускаме да направим. Самият акт на избиране е ужасяваща житейска необходимост, поради което правим какво ли не, за да я избегнем. Калорийната евристика е присъщата на мозъка древна връзка между храна, пари и справедливост. Както храната, така и парите са възнаграждения и доставят удоволствие. Затова е възможно и двете (както вероятно и други видове възнаграждения) да се обработват от едни и същи групи неврони, които пораждаят чувството за наслаждение от наградата. Каквито и неврологични механизми да се крият зад това, откритията на учените могат да помогнат за обяснението на един феномен, който отдавна озадачава служителите в сферата на общественото здравеопазване: масовото разпространение на затлъстяването сред най-бедните. Изглежда контраинтуитивно, че хората с най-малко пари поемат повече калории. Брие предполага, че е възможно материалният успех да е

станал толкова важен, че когато хората не успяват в стремежа си да спечелят пари и остават разочаровани, техните мозъци да се пренасочват от едната награда към другата, понеже двете са тясно преплетени. На практика хората, които едва свързват двата края, се връщат към някакво първично състояние, когато висококалоричната храна е била общоприетата парична единица – те наистина работят срещу храна, само че непълноценна храна с празни калории.

Автоматичното срастване на храна и пари може да повлияе на менюто ни и по други забележителни начини. Калорийната евристика е доста интересно явление, но много по-важни се оказват размерите на порциите, които ни се предлагат от хранителната индустрия. Психологът Андрю Гайър и неговите колеги от Пенсилванския университет изследват нещо, наречено от тях "уклон към единицата", зад което може би се крие една фундаментална психологическа истина за това как хората регулират консумацията на храни- и дори за това как правим избор в най-различни житейски си-

туации. Както твърдят те, числото едно е „естествена единица“, а в сферата на храненето това означава една порция. Например американците обикновено ядат млечни десерти от кофички с вместимост 8 унции, а кофичките с млечни десерти на френския пазар обикновено са по-малки от 5 унции (8 унции са приблизително равни на 227 г, а 5 унции - на 142 г). Французите не си купуват по две от техните миниатюрни кофички с млечен десерт, за да поемат същото количество калории като американците. Вместо това просто престават да ядат след една порция, затова и консумират по-малко храна общо, поради което са по-слаби и по-здрави от американците, страдащи от наднормено тегло.

Многобройните експерименти, които са провеждани в продължение на десетилетия постоянно показват, че хората си похапват значително повече, когато им предлагат уголемени порции. И обратното- поднасянето на малки порции оказва ефективен контрол върху количеството

изядена храна. Защо числото едно има подобно хипнотизиращо въздействие върху хората, когато решат да хапнат? Вероятно причината е, че понятието за единица е от фундаментално значение за идентичността и всички основни задачи на живота. Всеки от нас е една личност, а повечето от нас имат един партньор, един дом. Но този дълбоко вкоренен уклон вероятно се усилва и от фактори като опита и културата. На много американски деца например от малки им се втълпява, че трябва „да излъскат чинията си“, което затвърждава представата, че една пълна чиния е количеството, което е редно да се поеме при едно хранене. Освен това хората вероятно се ограничават с една порция, за да не изглеждат алчни или лакоми. Каквато и да е действащата динамика изследователите са на мнение, че уклонът към единицата оказва влияние върху избора ни в множество ситуации от ежедневието. Търговците на храни също са стигнали до това психологическо прозрение - с неговите добри и лоши страни. Много ресторанти продължават да привличат клиенти с ги-

гантските размери на храната, като че ли това са нормални здравословни порции. На един малък стадион в Мичиган продават двукилограмов чийзбургер, който струва 20 долара и съдържа 4800 калории - почти двойно повече от калориите, които поемаме за цял ден.

В хранителната индустрия обаче се появяват и компании, които се възползват от уклона към единицата по начин, по-полезен за здравето. "Набиско" например започнаха да продават „боклучави“ храни в опаковки по 100 калории. Те толкова допаднаха на американците, които следят за теглото си, че носят на фирмата около 100 милиона долара годишно, а и много други компании за производство на храни скоро тръгнаха по същия път. Вече може да се намери всичко, от чипс и безалкохолно до шоколадови бисквити в опаковка, съдържаща 100 калории. Чипсът си е все същият, но все пак е по-добре да го консумираш в такова количество, отколкото да погълнеш цяла семейна опаковка.

Кое е по-важно: диетата или движението?

Събрани от множество изследвания данни демонстрират риска от смърт при хора с нормално тегло и хора с наднормено тегло, които са в добра или лоша физическа форма. В групите на хората с недобра физическа форма нормалните и затлъстелите хора са изложени на висок риск от смърт, като телесното тегло изглежда няма значение. В групите на хората с добра физическа форма и затлъстелите, и слабите са изложени на много по-нисък риск от смърт в сравнение с представителите на групите с недобра физическа форма, като хората с наднормено тегло, но в добра физическа форма са изложени на съвсем малко по-висок риск от слабите в добра физическа форма. Но фактът, върху който е хубаво да се наблегне допълнително, е че хората в добра физическа форма, но с наднормено тегло, са изложени на почти наполовина по-нисък риск от смърт, отколкото индивидите

с наднормено тегло, но в лоша физическа форма. Епидемията от затлъстяване е всъщност до голяма степен епидемия от обездвижване. Затлъстяването допринася за смъртността, но рисков фактор е и липсата на физическа активност.

Макар да понижава риска от смърт, спортуването обаче няма да ви направи много по-слаби, тъй като средният спортуващ губи по-малко от 2,2кг телесно тегло. Затова то трябва да бъде съпроводено с.....

Заклучение

Повечето диети ограничават приема на храни, които повишават инсулиновата секреция, но не обръщат внимание на инсулиновата резистентност. Първоначално отслабват, но инсулиновата резистентност поддържа високите нива на инсулина и високото зададено телесно тегло, което води до последващо възстановяване на килограмите. Чрез гладуването можете ефективно да намалите инсулиновата резистентност на организма, тъй като тя изисква постоянно високи нива на инсулин. Затова диетите с периодично гладуване (обикновено от 24 до 36 часа) изглежда предлагат големи ползи чрез въвеждането на постоянни (по своята честота, а не по продължителността си) периоди с много ниски инсулинови нива, което помага за справянето с инсулиновата резистентност и затлъстяването. Това, разбира се, трябва да бъде направено в комбинация с консумацията на качествена непреработена храна през останалото време, когато не гладуваме. Защото, ако не

сме усвоили на първо място подходящи навици за здравословно хранене, периодите на глад ще доведат до нарастване на наднорменото тегло. Просто тялото ни се презапасява за следващия случай, когато ще го изненадаме с липса на храна. А ние не искаме това, нали!

Ако търсите дългосрочен ефект при отслабването, трябва постепенно и един по един да почнете да променяте нездравословните си навици, свързани с храненето. Ако сте достатъчно информирани, задали сте си правилните въпроси, имате конкретна цел, подходяща мотивация и сте започнали да се движите всеки ден по-малко, тогава вече има смисъл да избирате подходящия за вас начин на отслабване и е време да добавите първия нов здравословен навик във вашия план за промяна. Цялостната промяна (всичко наведнъж и на момента) просто не се случва. Винаги е добре да започнете с една малка крачка.

Съществува обаче едно мотивационно предизвикателство, с което е твърде

възможно да се сблъскате. Докато четете някоя вдъхновяваща книга или гледате полезен филм за здравословно хранене, вие сте преизпълнени с решителност и сте достатъчно мотивирани да направите каквото трябва, за да постигнете положителната промяна. Може би си мислите, че няма да е трудно, тъй като притежавате достатъчно твърдост. За жалост, обаче, по-късно, когато изкушението ви атакува, мотивацията ви ще отслабне и ще му се поддадете - ще преядете, ще се нахраните с нездравословна храна или ще си измислите оправдание да пропуснете тренировката си. Хората са отчайващо неспособни да предвидят колко трудно ще устоят на едно изкушение, дори и да са се сблъскали с него в продължение на години. За да преодолеете тази мотивационна грешка, научете се как да черпите от своята вече съществуваща лична мотивация, особено в моменти на силно изкушение, като обикнете навиците, които придобивате. Най-лесно за вас ще е, ако просто подбирате навици, които харесвате.

Успехът в отслабването няма нищо общо с икономическия статус, националността,

образованието, социалното положение, професионалното обучение, избора на кариера, отглеждането в стабилна среда или дори подкрепата на близките ви, въпреки че всички те са свързани с напълняването. Успехът е пряк резултат от задълбоченото изучаване, разбиране и усвояване на научната основа, върху която се градят хранителните режими (бъдете особено внимателни с тези, които ви държат гладни и така благоприятстват бъдещото напълняване), а после и от решението упорито да работите за възвръщане на здравето си на всяка цена. Успехът е винаги да сте последователни, да не се „опитвате“ да консумирате храни с високо съдържание на хранителни вещества през седмицата, а в почивните дни да му „отпускате края“ или пък да се храните за здраве само когато ви е удобно. Опитите просто оставят вратата отворена за угаждането на всяка прищявка. Всички, които са успели, са го направили благодарение на твърдата си решимост.

За да се справите със затлъстяването

или наднорменото тегло, трябва да се научите как да променят навичките си, преди изобщо да почнете да избирате подходящата диета. Интересното е, че когато усвоите това умение, вече може изобщо да не се нуждаете от диета, защото ще сте променили храненето си, ще сте се справили с хроничното преяждане с джънк фууд и ще сте отслабнали неусетно. Но ако оставите навичките за накрая, няма никакво значение колко книги ще прочетете и дали ще откриете не само успешни, но и подходящи за вас диети - няма да успеете да отслабнете за постоянно. Този резултат ще се повтаря постоянно, каквато и упоритост да проявявате. И ако още има хора, които не са ме разбрали, нека го кажа направо: Първо навичките, след това диетите, ако все още има нужда! Целта на тази книга е да ви спести две важни неща: време и пари за четене на ненужни книги и търсене на подходящи диети.

Не е нужно да се вманиачавате по въпросите на храненето, нито да готвите специални или скъпи ястия. Не е необходимо да претегляте грамовете и прекалено да се

вживявате в съотношенията между въглехидрати, протеини и мазнини. Защото прекомерното задълбаване в незначителни детайли води до стрес, а стресът - обратно към старите навици. Постоянството е разковничето, а ако нещо ни дразни или ни усложнява живота, не можем да сме постоянни в него. Режимът (независимо дали спортен или хранителен) трябва да бъде не само ефективен, но и поносим, както и приложим с относителна лекота в рамките на забързаното ни семейно ежедневиe.

