

О похудении*

Сейчас я прохожу трехнедельный курс лечения в Медицинском центре TrueNorth города Санта-Роза в Калифорнии (www.truenorthhealth.com).

Позвольте поделиться тем, чему я здесь научился.

Лишний вес — это проблема, которая беспокоит многих. Бесчисленные статьи и книги напоминают, что ожирение является фактором, способствующим развитию таких серьезных медицинских проблем, как диабет, инсульт, инфаркт, каждая из которых может превратить последние годы нашей жизни в кошмар или попросту убить нас в более раннем возрасте.

В то же время проблема ожирения создала новую процветающую многомиллиардную индустрию — индустрию снижения веса. На эту тему написано множество бестселлеров, и миллиарды долларов потрачены на различные диетические программы, пищевые добавки и даже готовые блюда, которые могут доставить на порог вашего дома.

Фармацевтическая отрасль также извлекает гигантские прибыли из проблемы лишнего веса. Компании зарабатывают огромные доходы, производя и реализуя лекарства, подавляющие аппетит, борющиеся с диабетом, повышенным кровяным давлением и уровнем холестерина в крови.

* Впервые опубликовано в Adizes Insights в июле 2008 года.

Находясь в замечательном медицинском центре, я понял, что решения, предлагаемые этими индустриями, исходят из неправильного диагноза проблемы и потому предлагают неверные средства ее решения.

Переосмысление проблемы

Так чем же плох диагноз? Что не так с препаратами?

Лишний вес *не является причиной* сердечного приступа. Диабет, инсульт, инфаркт и ожирение — все это проявления одной и той же проблемы.

Позвольте мне повториться: лишний вес — *не причина* повышенного кровяного давления или инфаркта. И ожирение, и повышенное давление являются следствиями одной и той же проблемы.

Решая проблему лишнего веса, мы, по сути, боремся с синдромом, а не с причиной заболеваний. Вероятность инфаркта от этого не снизится. Предложите толстяку отрезать одну ногу, тогда его общий вес будет в пределах нормы. Но он все равно останется человеком с лишним весом.

В чем же кроется причина ожирения, инфарктов, инсультов и диабета? Ответ прост: мы неправильно питаемся.

И дело не в количестве поглощаемой еды. Дело в ее качестве.

Для улучшения качества и продолжительности жизни недостаточно просто сократить объем потребляемой пищи. Необходимо *улучшить ее качество*.

Неправильное питание

Что не так с нашим питанием?

Мы едим высококалорийные продукты, содержащие сахар или обогащенные углеводы. Мы также едим мясо животных с высоким содержанием белка на килограмм веса, не считая жира.

Почему же нас так тянет к пище, насыщенной калориями и животным белком?

В ходе эволюции люди научились предпочитать пищу, которая дает максимальное число калорий и белка при минимальных усилиях,

потому что в течение миллионов лет мы жили в условиях дефицита еды. Наши пищевые привычки вырабатывались как механизм выживания в условиях нехватки пищевых ресурсов. Чем больше калорий и белков усвоит человек сейчас, тем больше отложится на потом — про запас, когда еды не будет.

Питаясь здоровой пищей, вы будете здоровы.
Это очень просто.

Но сегодня для людей из развитых стран наступила эра изобилия. А в подобных обстоятельствах чем *меньше* калорий и животного белка мы употребим, тем лучше.

Почему мы по-прежнему переедаем, если можем получить достаточный объем калорий от небольших количеств еды, насыщенной калориями? Потому что природа создала нас так, что мы стремимся съесть столько, сколько поместится в желудке. Даже когда пища содержит «концентрированные» калории и белки, инстинкт призывает нас наедаться «под завязку», а это значит, что мы поглощаем гораздо больше калорий и протеинов, чем необходимо.

Чтобы выжить, нам нужно адаптировать свой рацион к условиям отсутствия дефицита, когда еда в изобилии.

Пищевая отрасль нам в этом не помощник. Компании, производящие продукты питания, естественно, хотят максимизировать продажи, поэтому создают продукты, которые еще больше усиливают наш аппетит за счет дополнительных жиров, сахара и соли. Съедая, например, очень сладкий яблочный пирог с мороженым, мы какое-то время чувствуем удовлетворение, а потом снова (и очень скоро!) ощущаем новые приступы голода.

В результате мы потребляем слишком много калорий. Неиспользованные калории организм консервирует в виде жировой ткани, и таким образом возникает ожирение.

Другим результатом переедания жира и белка мяса животных является закупорка сосудов. Кроме того, большое содержание соли в большинстве переработанных продуктов приводит к повышению кровяного давления, что тоже вредно для организма.

В результате неправильного питания мы зарабатываем ожирение, повышенное давление, инфаркты и диабет.

Неправильное лечение

Одни люди решают похудеть с помощью липосакции (это то же самое, что отрезать ногу у толстяка): операция имеет дело лишь с одним из проявлений ожирения — с жиром, но человек, продолжая потреблять белки мяса животных, сужающие артерии и ведущие к отложению кальция в сосудах сердца, все так же рискует умереть молодым, несмотря на внешнюю худобу.

Другие идут на болезненную операцию по уменьшению желудка. Благодаря этому пища быстрее переваривается, человек меньше ест и теряет вес. Он хорошо выглядит. Но операция, опять же, устраняет лишь *проявления* плохого здоровья, а не причину его ухудшения. Если пациент не изменит *количество поглощаемой еды* и (главное!) ее *качество*, он рискует умереть прежде времени.

Чтобы понизить риск диабета, инфаркта и инсульта, нужно работать с *причиной*, а не со *следствием*. Важно сфокусироваться на том, что делает нас *здоровыми*, а не на том, что помогает *похудеть*.

Если причина проблемы заключается в том, *что* мы едим, а не *когда* и *сколько* (вопреки популярным мифам, распространяемым индустрией похудения), то именно на этом следует сконцентрировать наше внимание. Конечной целью является жизнь с максимальной реализацией нашего генетического потенциала, а не ее сокращение и мучения в последние свои годы от разных заболеваний. Наша цель — здоровье.

Питаюсь здоровой пищей, вы будете здоровы. Это очень просто. У вас не будет лишнего веса, и вы вряд ли умрете преждевременно.

Так почему же мы стараемся похудеть, вместо того чтобы питаться здоровой пищей?

В этой связи мне вспоминается такой анекдот.

Мужчина темной ночью идет по улице и видит приятеля, который что-то ищет на земле.

— Что ты потерял? — спрашивает он приятеля.

— Ключи.

— Где ты их обронил?

— Вон там, в конце улицы.

— Тогда почему ты их ищешь здесь?

— Потому что тут фонарь.

Другими словами, проще работать над измеримыми результатами (например, над своим весом) или глотать таблетки, чем пытаться кардинально поменять свои пищевые привычки.

Наверняка среди ваших знакомых был человек, который регулярно занимался спортом, принимал лекарства для снижения давления и холестерина, имел идеальный вес, но умер от инфаркта. О чем это говорит? О том, что спорт, худоба и строгий учет потребленных калорий не гарантируют здоровья.

Чтобы понять, какая пища полезна, из чего она состоит, какие продукты не вызывают диабет, высокое давление или холестерин (и чтобы в процессе правильно терять лишний вес и начать правильно питаться), обратитесь в TrueNorth или хотя бы прочитайте рекомендованную ими книгу The Pleasure Trap («Капкан удовольствия»)*.

Те из вас, кто знаком с методологией Адизеса, поймут, что философия TrueNorth полностью соответствует моим формулам успеха.

Я счастлив сообщить, что за одну неделю мое кровяное давление снизилось с 140/100 до 100/80, холестерин — со 170 до 117 и что в течение шести дней я потерял 6 фунтов (2,7 кг).

* Douglas Lisle, Ph.D., and Alan Goldhamer, D.C. The Pleasure Trap: Mastering the Hidden Force that Undermines Health and Happiness. — Summertown, TN: The Book Publishing Co., 2003.

Я не морил себя голодом. Я не принимал никаких новых препаратов. И если я продолжу правильно питаться, то, надеюсь, вскоре смогу полностью отказаться от лекарств.

И я не буду первым, кто достиг такого результата. На протяжении 20 лет существования Центра тысячи посетителей смогли нормализовать кровяное давление, почистить сосуды и отказаться от приема лекарств.

Желаю вам отличного здоровья.

Почему принцип «Пусть клиент решает сам» не работает*

Многие коммерческие организации, когда их обвиняют в сомнительной деятельности, защищаются словами: «Пусть клиент решает сам».

Например, табачные компании таким образом защищают свое право продавать сигареты, которые, как всем известно, вызывают рак не только у непосредственных потребителей, но и у тех, кому приходится вдыхать дым. Табачные компании утверждают, что покупатель сам способен решить, курить ему или нет. Мы ведь живем в свободной стране, не правда ли?

А как насчет телевизионных передач, демонстрирующих насилие, случайные половые связи и вульгарное поведение? Люди ведь могут просто переключить канал, правильно?

А пища, которая вызывает ожирение, закупоривает сосуды и даже приводит к раку? Опять же, пусть покупатель решает. У покупателя есть выбор. Свободная страна — свободный выбор.

Но действительно ли мы свободны в выборе?

Аргумент о свободе выбора основан на предпосылке, что мы, покупатели, полностью контролируем свое поведение и осознаём, что выбираем. Предполагается, что мы делаем это по своему усмотрению.

* Впервые опубликовано в Adizes Insights в декабре 2010 года.

Настоящая свобода предполагает полную осведомленность о последствиях возможного выбора.

В области информирования потребителей об ингредиентах продуктов питания сейчас действительно произошел большой прогресс. Даже в ресторанах нынче становится популярным рассказывать посетителям, какие продукты использованы в приготовлении выбранных блюд.

Замечательно.

Лозунги типа «пусть клиент решает сам» или «каждый делает свой свободный выбор» — это фиговые листки, прикрывающие стратегии, вызывающие различного рода зависимости.

Но все это основано на предположении, что сказанное покупателям — это «информация». Что же такое «информация»? Это данные, организованные в таком виде, чтобы способствовать принятию решения.

К сожалению, в действительности большинство пищевых упаковок содержат *данные*, а не *информацию*. Например, производители могут (и они этим пользуются) скрывать тот факт, что продукт содержит массу сахара, называя его как-то иначе. Только пищевой технолог или эксперт по вопросам питания поймут, что написано на упаковке.

Но давайте все же допустим, что производители не врут и упаковка содержит всю необходимую информацию, на основании которой мы *действительно можем* оценить все риски употребления продукта.

А как же насчет телевидения? Достаточно ли простого предупреждения перед просмотром, что передача может содержать шокирующие видеоматериалы? Это «данные» или «информация»? Чтобы это считалось информацией, предупреждение должно пояснять возможные *последствия* просмотра передачи. Другими словами, чем все это для нас чревато? Когда предлагаемые данные не ясны, предупреждение неэффективно. Более того, поскольку запретный плод сладок, такое

предупреждение может произвести прямо противоположный эффект и подтолкнуть человека посмотреть передачу.

Но опять же, хотя я в этом и сомневаюсь, давайте допустим, что покупатели понимают последствия своего выбора. Достаточно ли этого, чтобы считать, что мы полностью контролируем свое поведение?

Я думаю, знания недостаточно. Нам также необходима сила воли, чтобы на основании информации сделать правильный выбор.

Всегда ли мы обладаем силой воли?

Я считаю, что нет, и причина этого заключается в наших пагубных пристрастиях.

«Продавцы удовольствия»

Многие люди находятся в зависимости от курения. От алкоголя. От насилия по телевизору (да-да, именно так — зависимость от насилия). От секса. От определенных продуктов питания.

Общий знаменатель у всех этих пристрастий — удовольствие, и чем больше удовольствия они доставляют, чем быстрее формируются пристрастия, тем сильнее они становятся.

Индустрии питания, алкоголя и телевидения — все это «продавцы удовольствия». Они изо всех сил стараются доставить нам как можно быстрее и больше удовольствия. Это называется «хорошим бизнесом», поскольку он чрезвычайно выгоден. Но он, этот бизнес, также формирует наши зависимости.

Лозунги типа «пусть клиент решает сам» или «каждый делает свой свободный выбор» — это фиговые листки, прикрывающие стратегии, вызывающие различного рода зависимости. Корпорации получают прибыль, несмотря на то что их продукты провоцируют болезни, психические расстройства и даже социальное расслоение.

Что же делать?

При разработке социальной политики мы встаем перед выбором: либо запретить «вредные» продукты и услуги, вызывающие привыкание (и если это делать, то во всех индустриях и независимо

от влияния лоббистов), либо позволить и дальше рынку предлагать их, а покупатель пусть решает сам.

У каждого варианта есть свои преимущества и недостатки.

Последствия «свободы выбора» — это и нынешняя эпидемия ожирения в Соединенных Штатах, и преступления, копирующие детективные истории по телевизору, и фатальные аварии с участием пьяных водителей.

В то же время попытка ввести «сухой закон» в США в свое время провалилась. Люди нашли возможности производить и потреблять алкоголь вопреки закону.

Тем не менее я бы все-таки предпочел сухой закон (и цензуру в отношении телевидения). По моему мнению, цена, которую мы платим за «свободу выбора» (в итоге оборачивающуюся зависимостями), гораздо выше той цены, которую мы заплатили бы, отказавшись от нее.