TROJFÁZOVÝ PLÁN K DOSIAHNUTIU SKUTOČNÉHO ZDRAVIA

BEN CARPENTER

ŽIADNE KECY

DIÉTY NEFUNGUJÚ

NÁVYKY ÁNO

NAJLEPŠIA DIÉTA NA CHUDNUTIE NEEXISTUJE

noxi

ŽIADNE KECY

BEN CARPENTER

ŽIADNE KECY

DIÉTY NEFUNGUJÚ NÁVYKY ÁNO

noxi

Príprave tejto knihy bola venovaná všetka primeraná pozornosť, ale informácie v nej obsiahnuté nemajú nahradiť liečbu kvalifikovaným lekárom.

Pred akoukoľvek zmenou zdravotného režimu sa vždy poraďte s lekárom. Hoci sú všetky terapie uvedené v tejto knihe úplne bezpečné, ak sa vykonávajú správne, musíte vyhľadať odbornú pomoc, ak máte akékoľvek pochybnosti o zdravotnom stave. Akékoľvek použitie myšlienok a informácií obsiahnutých v tejto knihe je na výhradnom uvážení a riziku čitateľa.

Copyright © 2025 Ben Carpenter.
Translation © 2025 by Bibiána Lieskovanová
Cover design © 2026 by ITEM
Slovak edition © 2026, 2026 (elektronická berzia) by NOXI s. r. o.

Všetky práva sú vyhradené.
Nijaká časť tejto publikácie sa nesmie reprodukovať, ukladať do informačných systémov ani prenášať v akejkoľvek podobe či akýmkoľvek spôsobom – elektronicky, mechanicky, fotokopírovaním, nahrávaním alebo inak – bez predchádzajúceho písomného súhlasu vlastníka autorských práv.

ISBN 978-80-8111-782-4

Obsah

Úvod	Nepotrebujete ďalšiu diétu	7
1. kapitola	Riešenie skutočného problému	11
2. kapitola	Prečo je odbúravanie telesného tuku také k*rva ťažké	36
3. kapitola	Rôzne prístupy k stravovaniu	65
4. kapitola	Sebahodnotenie	108
5. kapitola	Výber návykov na chudnutie	127
6. kapitola	Budovanie zručností: Posilňovanie návykov	198
7. kapitola	Sledovanie vášho pokroku	220
8. kapitola	Ako ďalej?	245

Odkazy a Zdroje obrázkov nájdete na stránke www.noxi.sk/ziadnekecy

Poďakovanie	251
O autorovi	254

Úvod

Nepotrebujete ďalšiu diétu

Každý nový rok zažívajú posilňovne na celom svete prílev nových členov. Ak by ste vošli do miestneho fitnescentra a spýtali sa pracovníkov, ktoré mesiace sú najrušnejšie, stavím sa o svoje peniaze na obed, že by vám povedali, že začiatkom roka zaznamenávajú najväčší nárast počtu členov; vlna nadšených ľudí sa zaregistruje, zaplatí členské poplatky a začne plniť svoje novoročné predsavzatia.

Nanešťastie, nie je žiadnym tajomstvom, že toto nadšenie rýchlo vyprchá a do konca roka väčšina nových členov už do posilňovne nikdy nevkročí. Hoci fitnescentrá túto skutočnosť radi taja a neradi sa chvália tým, koľko platiacich členov ich už ani nenavštevuje: Podľa niektorých odhadov viac ako 60 % členov necvičí pravidelne celých prvých 12 mesiacov svojho členstva, ako vyplýva z jednej nórskej výskumnej štúdie. To je skvelé pre fitnescentrá zarábajúce na ľuďoch, ktorí ich zariadenia ani nevyužívajú, ale zďaleka to nie je ideálne pre zákazníkov, ktorí svoje ambície o cvičení tak rýchlo opustili. Iné výskumy ukazujú ešte horší obraz. Štúdia v Brazílii odhalila, že viac ako 60 % členov opustí posilňovňu počas prvých troch mesiacov a len necelé 4 % z nich vydržia dlhšie ako celý prvý rok. Prečo si myslíte, že vás toľko fitnescentier

zaväzuje na minimálne 12-mesačné členstvo? Pretože veľkú časť svojich peňazí zarábajú na tých, ktorí sa zaregistrujú, ale prestanú využívať ich služby. Ak by k nim všetci ich členovia skutočne pravidelne chodili, boli by príliš preplnené, aby sa dali využívať. Ich podnikateľský model doslova spočíva na účtovaní poplatkov ľuďom, ktorí už do posilňovne nechodia.

Teraz využite tieto poznatky a aplikujte ich na stravovanie. Koľkokrát ste chceli zhodiť nadbytočný tuk, takže ste začali držať diétu, chvíľu ste ju dodržiavali, no potom ste sa rozhodli hodiť uterák do ringu a vrátiť sa k životnému štýlu, aký ste viedli predtým? Možno vás diéta omrzela. Možno ste mali problém dodržiavať ju, pretože bola príliš náročná. Možno patríte k mnohým ľuďom, ktorí si práve uvedomili, že to nie je žiadna sranda a že vyhýbanie sa obľúbeným jedlám možno na krátky čas funguje, no čoskoro rýchlosť vášho chudnutia prekoná to, ako rýchlo stratíte chuť do života. V západných krajinách, ako je Amerika, sa každý rok takmer *polovica* všetkých dospelých aspoň raz pokúsi schudnúť a takáto vysoká miera dodržiavania diét je bežná na celom svete, čo je varovný signál naozaj veľkého problému.

Diéty nefungujú. Aspoň nie tak, ako k nim ľudia bežne pristupujú.

Ľudia začnú chodiť do posilňovne, časom ich to omrzí a neskôr sa do nej opäť vrátia. Je to charakteristická slučka aj pre bežné diétne postupy. Mnohí noví členovia uvádzajú vzorec cyklického chudnutia (inak známeho ako jojo efekt) a snažia sa schudnúť pomocou nezdravých stratégií. V konečnom dôsledku sa príliš veľa ľudí chytí do pasce agresívnej nárazovej diéty, dočasne schudne a tento jojo efekt

sa opakuje rok čo rok. Táto kniha je určená pre tých z vás, ktorí toho majú plné zuby a chcú to zmeniť.

Keby som vám povedal, že chcem odísť do dôchodku bohatý a že plánujem niekoľko týždňov pracovať čo najviac nadčasov, kým dám z vyčerpania výpoveď, povedali by ste mi, že je to rozumný nápad? Nie. Povedali by ste mi, že to nemá zmysel v porovnaní s dlhodobou stratégiou zarábania a sporenia.

Keby som vám povedal, že sa chcem naučiť hrať na gitare a že mám v pláne cvičiť každú hodinu, kým nebudem mať končeky prstov úplne krvavé, lenže po pár týždňoch budem musieť prestať, povedali by ste mi, že je to múdre? Zrejme nie. Povedali by ste mi, že ak chcem hrať na gitare naozaj dobre, musím cvičiť dôsledne mnoho rokov, a nie intenzívne počas krátkeho obdobia. A ak by som chcel byť dobrý v hre na gitare do konca života, musel by som sa uistiť, že budem hrať v určitom rozsahu navždy, nie len niekoľko týždňov.

Keby som vám povedal, že v staršom veku chcem byť fit, silný a vyšportovaný, aby som sa mohol hrať s vnúčatami a dúfať, že budem najzdravšia osoba v domove dôchodcov, povedali by ste mi, aby som tri mesiace intenzívne cvičil a držal diétu, len aby som potom odišiel z posilňovne, pretože ma to nebaví? Tiež nie.

Inštinktívne vieme, že ak máme dlhodobý cieľ, nemá zmysel pristupovať k nemu pomocou návykov, ktoré dokážeme udržiavať len krátky čas, však? Prečo sa teda toľko ľudí v odvetví chudnutia zameriava na to, aby nám každý rok vnucovali úplne nové, nezvládnuteľné diéty, namiesto toho, aby nám ponúkli riešenie, ktoré vydrží?

Pokiaľ nie je vaším cieľom držať príliš prísnu diétu a nakrátko stratiť telesný tuk, aby ste ho potom opäť nabrali naspäť, čo by sa mohlo cyklicky opakovať stále dokola, zamerajme sa na väčší, dôležitejší obraz.

Ak chcete dosiahnuť trvalý úspech, hádam viete, že nepotrebujete ďalšiu krátkodobú nárazovú diétu, ďalší zbytočne prísny stravovací plán ani ďalší módny výstrelok na chudnutie, ktorý je teraz populárny, ale o desať rokov o ňom nikto nebude hovoriť. Čo teda namiesto toho potrebujete? Potrebujete najnovšie vedecké poznatky o dlhodobom udržiavaní hmotnosti a naučiť sa, ako zaviesť zdravé návyky – správanie, ktoré skutočne dokážete dodržiavať dlhšie obdobie. Mojím cieľom v tejto knihe je pomôcť vám dosiahnuť lepšie výsledky pri menšej námahe tým, že preskúmam 13 zdravých návykov a nechám vás vybrať si, čo vám najviac vyhovuje, a potom vám pomôžem premeniť ich na niečo, čo sa pre vás stane samozrejmosťou.

Zamerajte sa teda na to, čo je skutočne dôležité. Sú to *návyky pri chudnutí*.

1.

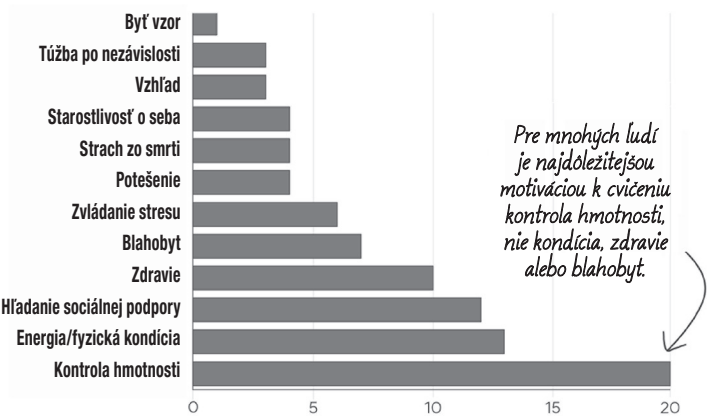
Riešenie skutočného problému

Skôr než sa dostaneme k zdravým návykom, ktoré vám pomôžu dosiahnuť trvalý úbytok tuku (preskúmame ich v 5. kapitole), musíme sa zaoberať faktormi, ktoré nás vykoľajujú a bránia nám v realizácii dlhodobých cieľov v oblasti chudnutia. Do fitnes priemyslu som vstúpil ako mladý tínedžer s mastnou pleťou, milujúci cvičenie natoľko, že som sa opýtal, či by som mohol vypomáhať v miestnej posilňovni. Nemal som žiadnu kvalifikáciu a bolo mi jedno, čo tam budem robiť, len som vedel, že je to kariérna cesta, po ktorej sa chcem vydať. Začal som tým, že som zdvíhal telefóny, čistil som zariadenia a staral sa o to, aby sa náhodou nikto nezranil nesprávnym používaním strojov. Potom som sa v roku 2006 vyučil za osobného trénera, čo znamená, že celý svoj dospelý život som strávil prácou v odvetví fitnes. Mal som to potešenie stráviť tisíce hodín nielen prácou osobne s ľuďmi, ako ste vy, ale aj komunikáciou s vami na sociálnych sieťach. Takže mi môžete veriť, keď poviem, že som sa rozprával s väčším počtom ľudí o ich zdraví a fitnes cieľoch ako takmer ktokoľvek iný na tejto planéte. To ma stavia do šťastnej pozície, že vidím niektoré súvisiace témy a trendy.

Čo si myslíte, že je cieľom číslo jeden všetkých klientov, ktorí za mnou prídu s prosbou o pomoc? Schudnúť. Nie je to veru ťažké uhádnuť, však? Iste, veľa ľudí chce byť silnejších, fit a zdravších vo všeobecnosti. Malá podskupina ľudí má špecifické ciele, ako je túžba byť pohyblivejší pre prácu tanečníka pri tyči alebo chcú trénovať krk, aby mali menšiu pravdepodobnosť, že pri hraní rugby upadnú do bezvedomia (oba reálne príklady), ale úbytok tuku je absolútne najžiadanejší cieľ.

Nemalo by to byť veľkým prekvapením. Veď mnoho ľudí má pocit, že bojuje so svojou hmotnosťou. Prekvapením je možno skôr to, že pre ľudí, ktorí vážia viac, je regulácia hmotnosti často považovaná za vyššiu prioritu ako mimoriadne dôležité ciele, ako je zlepšenie zdravia, kondície a pohody.[1]

Hodnotenie dôležitosti motívov k fyzickej aktivite u ľudí s obezitou[2]



Dôvody sú rôznorodé. Hoci mnohí ľudia chcú držať diétu, pretože si myslia, že si tým zlepšia zdravie, väčšími motivátormi sú často vzhľad a sebavedomie.[3] Bohužiaľ, môžu ich k tomu viesť aj negatívnejšie vonkajšie vplyvy, ako napríklad spoločenský tlak zo strany priateľov a rodiny alebo preto, že sa stretli s diskrimináciou na základe hmotnosti.[4] Ľudia si myslia, že ak budú štíhlejší, budú možno pre ostatných atraktívnejší alebo sa budú vo svojej koži cítiť lepšie. Často uvádzajú vysvetlenia, ako napríklad, že sa blíži dovolenka a obávajú sa, že sa na pláži budú cítiť trápne, alebo že sú čerstvo slobodní a majú pocit, že štíhlosť zvýši ich šance nájsť si nového partnera/partnerku, čo v skutočnosti vypovedá skôr o tom, ako sa k nim správajú ostatní ľudia, než o tom, ako sa cítia sami.

Rastúci trend

Ak ste si v priebehu času uvedomili, že priberáte, alebo sa cítite neistí pre svoju hmotnosť, vedzte, že nie ste sami. Za posledných približne 50 rokov sa prejavil všeobecný trend: celosvetová populácia váži viac ako kedysi, a to naprieč demografickým vývojom podľa veku a pohlavia. Odhaduje sa, že v rokoch 1975 až 2016 sa počet ľudí s obezitou na celom svete zvýšil z 5 miliónov na 50 miliónov v prípade dievčat, zo 6 miliónov na 74 miliónov v prípade chlapcov, zo 69 miliónov na 390 miliónov v prípade žien a z 31 miliónov na 281 miliónov v prípade mužov.[5] Aj keď, samozrejme, existujú určité rozdiely, tento trend je v podstate viditeľný vo väčšine krajín.

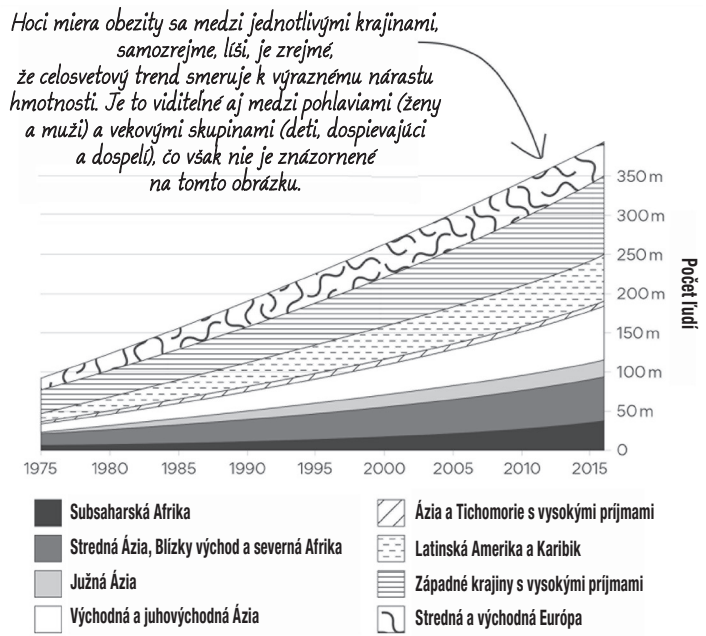
Táto „epidémia obezity“ je horúcou témou, pretože s vyššou hladinou telesného tuku je spojených mnoho zdravotných

rizík. Niektoré z nich zahŕňajú kardiovaskulárne ochorenia[6] (vrátane srdcového zlyhania),[7] niekoľko rôznych typov rakoviny,[8] cukrovku 2. typu,[9] osteoartrózu kolena,[10] zníženú kvalitu života[11] a vyššie riziko úmrtnosti zo všetkých príčin.[12] Zjednodušene povedané, ak priberiete viac kíl, môžete od tejto chvíle zaznamenať zhoršenie niektorých aspektov vášho zdravia. Neznamená to, že každý, kto váži menej, je určite zdravší ako každý, kto váži viac, alebo že niektorí ľudia vážia viac bez toho, aby zaznamenali nejaké nepriaznivé účinky na zdravie, alebo že ľudia, ktorí vážia viac, si zaslúžia byť šikanovaní, čo sú niektoré z bežných príbehov, ktoré môžete počuť o ľuďoch s väčšou hmotnosťou. Znamená to len, že riziko niektorých zdravotných ťažkostí sa môže zvýšiť, ak priberiete veľa, a niektoré zdravotné ťažkosti sa môžu zlepšiť, keď schudnete.

Na tomto všetkom je však niečo zábavné, čo si podľa mňa veľa ľudí neuvedomuje. Napriek tomu, že celosvetovo ľudia priberajú, zdá sa, že aj to percento ľudí, ktorí sa aktívne snažia schudnúť, sa zvyšuje, nie znižuje. Napríklad podľa niektorých odhadov z Ameriky, v rokoch 1950 až 1966 približne 7 % mužov a 14 % žien uviedlo, že sa snažia schudnúť.[13] Koncom 80. rokov 20. storočia sa tento počet zvýšil na približne 24 % mužov a 39 % žien.[14,15] Tento trend pokračoval aj v rokoch 1999 až 2016, keď percento všetkých dospelých Američanov, ktorí uviedli, že sa snažia schudnúť, opäť vzrástlo z 34 na 42 %.[16] Na základe najnovších dostupných údajov Centier pre kontrolu a prevenciu chorôb (CDC), Národná agentúra pre verejné zdravie v USA tvrdí, že takmer polovica všetkých dospelých a takmer 40 % všetkých dospievajúcich sa v poslednom roku pokúšalo schudnúť, pričom tieto hodnoty boli ešte vyššie u žien a dievčat.[17,18] Ľudia si

priberanie často mylne spájajú s nedostatkom pevnej vôle, ale ak by celá naša spoločnosť bola naozaj lenivá a nemala pevnú vôľu, prejavilo by sa to absenciou diét, nie ich nárastom. Ak sa viac ľudí ako kedykoľvek predtým aktívne snaží schudnúť, nenaznačuje to, že by sme na to jednoducho prestali kašľať, však? Je zrejmé, že v hre je niečo väčšie. Keďže spoločnosť pomaly priberá, je logické, že sa v dôsledku toho viac ľudí snaží schudnúť, no nie? Lenže rastúca epidémia obezity, pred ktorou nás ľudia neustále varujú, je priamym dôkazom toho, že nárast počtu diét nerieši skutočný problém. Je to skôr ako hasenie lesného požiaru pohárom vody.

Prevalencia obezity (BMI ≥30 kg/m²) v rokoch 1975 až 2016 podľa geografického územia[19] (údaje o ženách vo veku ≥20 rokov)



Táto štúdia nám dáva veľmi dôležitú lekciu – dovoľte mi uviesť paralelný príklad na vysvetlenie danej problematiky. Predstavte si, že by ste mali na starosti celú krajinu a dozvedeli by ste sa, že počet bezdomovcov stúpa. Samozrejme, pretože ste (snáď) starostlivý človek, chcete tento problém vyriešiť, takže musíte vypracovať stratégiu, ako týmto ľuďom pomôcť. Na úvod vám poradca povie, že musíte všetkým ľuďom bez domova povedať, že sa musia viac snažiť, aby si ho našli. Na papieri to dáva zmysel, tak sa do toho pustíte. Po čase si všimnete, že počet ľudí bez domova stále rastie, no zároveň zistíte, že rastie aj počet ľudí, ktorí sa aktívne snažia nájsť si domov. Uvedomíte si, že táto stratégia nefunguje, a tak sa začnete sami seba pýtať, čo je skutočnou príčinou daného problému. Ide o krízu životných nákladov? Je ekonomika v sračkách? Nie je dostatočné množstvo dostupného bývania? Spôsobuje nedostatok pracovných miest, že si ľudia nemôžu dovoliť platiť nájomné? Toto sú skutočné faktory, ktoré spôsobujú problém.

Ak teda čoraz viac ľudí časom pomaly priberá napriek tomu, že sa stále väčšie percento z nich aktívne snaží schudnúť, musíme sa zastaviť a zamyslieť sa nad tým, čo sa za tým skrýva. Nejde len o vás ako jednotlivca, ale o oveľa väčší systémový problém, ktorý sa odohráva v zákulisí. Epidémia obezity je taká rozbujnená, že mnohí výskumníci si nad tým lámu hlavu a snažia sa zistiť, koľko faktorov spôsobuje, že ľudia priberajú na váhe.[20,21,22] V skutočnosti ide o taký komplexný problém, že je prekvapivo ťažké presne určiť spúšťače poháňajúce tento celosvetový trend. Poďme si však rozobrať niektorých najväčších vinníkov.

Čo skutočne spôsobuje epidémiu obezity?

Čo by ste urobili, keby ste chceli pribrať čo najviac za čo najkratší čas? Odpoveď je zrejmá, však? Konzumovali by ste čo najviac jedla a cvičili čo najmenej. Podstatou priberania je veľmi jednoduchý nesúlad medzi množstvom energie, ktorú prijmete, a tým, koľko jej spálite. Ak chcete schudnúť, poradia vám, aby ste jedli menej jedla a boli aktívnejší. Znie to jednoducho, že? Takže otázka za milión dolárov znie: Prečo sa to toľkým ľudom zdá také hrozne ťažké?

Sedavý spôsob života

Vráťme sa približne o 70 rokov späť, pred najprudší nárast telesnej hmotnosti na celom svete, ktorý sa podľa všeobecného názoru začal v 70. rokoch 20. storočia. Zamyslite sa nad tým, aký by mohol byť váš život v porovnaní s dneškom. Vtedy bolo k dispozícii oveľa menej technológií, takže by ste netrávili deň v kancelárii pri počítači alebo by ste nepracovali z pohodlia domova s notebookom pred sebou. Televízory neboli také bežné ako dnes a určite by ste nemali k dispozícii luxus stoviek kanálov a tisícov seriálov a filmov, takže pravdepodobnosť, že by ste chceli tráviť večery sledovaním svojho obľúbeného programu, by bola mizivá. Najmä preto, že diaľkové ovládače vtedy ešte neexistovali. V dnešnej dobe znie predstava, že by ste museli vstať a stlačiť tlačidlo na televízore zakaždým, keď chcete zmeniť kanál, absurdne, a absolútne by narušila bezduché a nadmerné sledovanie veľkého množstva programov, čo streamovacie platformy milujú. Herné konzoly ešte neexistovali, takže pohľad na deti zahĺbené do diania na obrazovkách bol nepredstaviteľný. Možnosť, že by deti hrali svoje obľúbené videohry

na cestách, na telefónoch alebo tabletoch, neexistovala ani v najdivokejších predstavách. V dnešnej dobe nás technológia dokáže zabaviť, ale veľká časť tejto zábavy nás nabáda k sedavému spôsobu života.

Technológie nám tiež môžu uľahčiť život. Autá a verejná doprava sú dostupnejšie, vďaka čomu nemusíme toľko chodiť peši. Máme eskalátory a výťahy, ktoré nám ušetria námahu pri zdolávaní schodov. Máme internet, ktorý nám pomáha kúpiť si čokoľvek, čo sa nám páči, bez toho, aby sme museli chodiť po obchodoch. Máme práčky a umývačky riadu, ktoré nám po stlačení tlačidla vyčistia oblečenie a riad, čo nás oslobodzuje od ručného umývania. Dokonca už ani nemusíme vynakladať energiu na čistenie zubov. Mnohí z nás len držia kefku v ústach a nechajú pôsobiť vibrácie elektrickej zubnej kefky.

Kedysi, ak ste chceli prežiť, museli ste sa vydať na lov a zháňať si potravu, ktorú ste potom trpezlivo varili na ohni, ktorý ste si sami založili. Je to poriadne veľa práce na jedno jedlo, však? V súčasnosti, hoci máme lokálne obchody, ktoré nás pohodlne zásobujú všetkým, čo chceme, nemusíme ani opustiť svoj domov, ak nemáme náladu. Stačí pár ťuknutí do notebooku a niekto nám jedlo môže priniesť až ku dverám. Nejde o to, že by sme boli čoraz lenivejší, skôr o to, že využívame technológie vo svoj prospech, aby sme ušetrili čas a energiu. Ak spoločnosť ponúka donášku domov, umožňuje nám stráviť čas inak ako nakupovaním; napríklad urobiť viac práce alebo sa hrať s deťmi, alebo len tak oddychovať, pretože sme unavení po dlhom dni.

Mnohí z nás strávili roky alebo dokonca desaťročia svojho života tým, že sa zobudili, nasadli do auta a išli

do práce, nastúpili do výťahu, ktorý nás vyviezol do kancelárie, kde sme strávili ďalších osem hodín sedením za stolom. Potom sme opäť nastúpili do výťahu, odviezli sa domov a zvyšok večera sme strávili sedením na gauči. Všeobecne povedané, celkové prostredie určuje, že v každodennom živote vynakladáme menej energie na rôzne činnosti ako kedykoľvek predtým, takže nečudo, že mnohí z nás nie sú takí aktívni, ako by chceli byť. Aby som mohol napísať túto knihu, strávil som viac ako rok pred notebookom. Niekedy sa musím prinútiť vyjsť z domu, pretože počítadlo krokov na mojich inteligentných hodinkách mi nenápadne pripomína, že sa menším na samotára, ktorý 95 % svojho života trávi tým, že sa takmer nehýbe. To však neznamená, že som lenivý. Znamená to len, že to robím kvôli práci, viete?

Ide o to, že ak je menej pohybu jedným zo zaručených faktorov, ktoré prispievajú k priberaniu na váhe, rozhodne sme to presadili ako formu umenia. Trend fyzickej nečinnosti sa považuje za jeden z hlavných dôvodov, prečo naša spoločnosť váži viac ako kedysi.[24,25,26,27] Neviem ako vy, ale ja by som sa počas pracovného dňa mohol fyzicky menej hýbať iba vtedy, keby som si so sebou do postele zobral notebook a napísal v nej túto knihu.

Prístup k rýchlemu občerstveniu

Druhou časťou rovnice je väčšie množstvo jedla. Asi nie je prekvapením, že sa trochu zmenilo aj to, čo dnes jeme. Je to, samozrejme, podceňované. To, ako sa stravujeme dnes, je na míle vzdialené tomu, ako sme sa stravovali kedysi; z toľkých rôznych dôvodov, že je nemožné ich všetky vymenovať. Ako príklad si

predstavte, že ste dieťa narodené dnes a porovnajte svoje prostredie s prostredím dieťaťa narodeného pred sto rokmi.

Po prvé, budete vyrastať obklopení väčším počtom prevádzok rýchleho občerstvenia ako kedykoľvek predtým v histórii. Prvá prevádzka McDonald's bola otvorená v roku 1955 a v čase písania tohto textu vlastní viac ako 38 000 prevádzok vo viac ako sto krajinách.[28] Prvá reštaurácia Kentucky Fried Chicken bola otvorená v roku 1952 a v súčasnosti vlastní viac ako 25 000 reštaurácií vo viac ako 145 krajinách.[29] Podobné príbehy možno pozorovať aj inde: Pizza Hut a Burger King vlastnia každá približne 19 000 reštaurácií.[30,31] Toto je len jeden solídny ukazovateľ toho, ako veľmi sa zmenilo naše celkové stravovacie prostredie. Ak by ste sa narodili pred sto rokmi, neboli by ste obklopení takým množstvom vysokokalorických, vyprážaných, vysokosacharidových, superpohodlných jedál navrhnutých tak, aby boli čo najchutnejšie a najrýchlejšie pripravené. Vzhľadom na to, že len štyri najväčšie reťazce rýchleho občerstvenia vlastnia viac ako 100 000 prevádzok a ich spoločná hodnota dosahuje stovky miliárd dolárov, možno povedať, že majú rastúci a veľmi vplyvný podiel na našom výbere potravín.

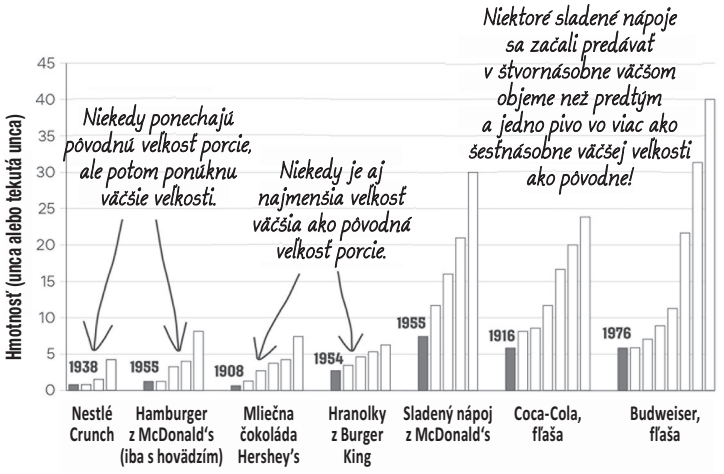
Keďže reštaurácie rýchleho občerstvenia sa stali čoraz bežnejšími, nie je prekvapujúce, že čoraz viac ľudí láka pohodlie okamžitého podávania jedla. Koniec koncov, ak máme náročný deň v práci, môžeme tam počas obedňajšej prestávky zájsť, dať si chutné jedlo a zvládnuť obed za kratší čas, než by nám zabralo pripraviť si jedlo sami. Na konkrétnom príklade Ameriky sa odhaduje, že v roku 1978 tvorilo 82 % priemernej stravy jedlo pripravené doma a v priebehu

20 rokov sa tento podiel znížil na 68 %, pretože ľudia začali jesť viac jedál z reštaurácií a donáškových služieb. Z toho 4 % stravy priemerného dospelého človeka pochádzali konkrétne z reštaurácií rýchleho občerstvenia a tento podiel sa za rovnaké obdobie 20 rokov strojnásobil na 12 %.[32] Ako rástla popularita prevádzok rýchleho občerstvenia, rozširovali svoj jedálny lístok a snažili sa vás nalákať na väčší výber chutných jedál, pričom mnohé z nich boli väčšie a kalorickejšie ako predtým.[33] Výskumné štúdie analyzovali veľkosti porcií v reštauráciách rýchleho občerstvenia a niektorých obľúbených značiek ultra spracovaných potravín, ako sú spoločnosti vyrábajúce čokolády a sladené nápoje. Zistili, že niektoré potraviny sú teraz päťkrát väčšie ako v čase ich prvého uvedenia na trh.[34] V 70. rokoch 20. storočia začali značky ponúkať výrazne väčšie porcie potravín, ktoré presahujú vládne výživové odporúčania, čo naznačuje, že potraviny, ktoré si kupujete v súčasnosti, sú pravdepodobne výrazne väčšie, ako keby ste si rovnaký produkt kúpili pred 50 alebo viac rokmi.[35]

Podľa niektorých nedávnych odhadov viac ako polovica dospelých Američanov konzumuje každý deň jedlo zo štandardných reštaurácií a reštaurácií s rýchlym občerstvením, pričom konkrétne jedlá rýchleho občerstvenia tvoria približne 37 % ich celkového denného príjmu kalórií.[37] Prevádzky rýchleho občerstvenia sa častejšie vyskytujú v chudobnejších oblastiach a menej časté sú v bohatých oblastiach,[38] čo znamená, že kalorické rýchle občerstvenie je pravdepodobne atraktívnejšou ponukou pre ľudí s nižším príjmom. Koniec koncov, ak dáte svojmu dospievajúcemu dieťaťu 5 dolárov na obed, pričom si môže kúpiť chutný

cheeseburger, hranolky a limonádu a ešte mu zostanú nejaké drobné, tak prečo by malo ísť vedľa do luxusnej kaviarne so zdravým jedlom, ktorá si účtuje viac peňazí za nudný, ale smiešne drahý šalát?

Dostupnosť porcií na americkom trhu:
Porovnanie produktov pri prvom uvedení na trh s rokom 2021[36]



Podľa môjho názoru nie je prekvapujúce, že jeme viac jedál z rýchleho občerstvenia ako kedysi, keďže sú často lacnejšie, a vďaka pridanému tuku, cukru, soli a dochucovadlám chutnejšie, a zároveň sú dostupnejšie ako väčšina iných možností. Obviňovať ľudí z toho, že jedia nezdravé jedlo, je trochu ako postaviť pred hladného človeka chutne vyzerajúci koláč a potom mu vyčítať, že ho zjedol. Ak sme vyrastali obklopení reštauráciami s rýchlym občerstvením, nebuďme šokovaní, ak sa ho rozhodneme jesť.

Vývoj polotovarov

Samozrejme, nenarastá len počet jedál z rýchleho občerstvenia. Rastie aj počet vysokokalorických pochutín. Tie sa niekedy označujú ako „voliteľné potraviny", teda také, ktoré by ste nepovažovali za hlavné jedlo. Často majú vysoký obsah cukru, tuku a kalórií a neodporúča sa, aby tvorili veľkú časť vášho jedálnička.[39] Keď máte na niečo chuť, ale nechce sa vám prestať pracovať, aby ste si dali poriadne jedlo, čo si dáte? Nemusíte sa obávať, aj v tomto prípade vás obklopuje more možností.

Keď tankujete benzín do svojho auta a idete zaň zaplatiť, čo je zvyčajne na pulte? Výber čokoládových tyčiniek a cukríkov, ktoré vás lákajú pridať si niečo malé k nákupu paliva, aby ste minuli viac peňazí. Ak sa prechádzate ulicami mesta, často vidíte predajne šišiek, stánky so sladkým pečivom a kaviarne s prekrásnymi koláčmi a zákuskami, ktoré sú vyložené vo výklade a robia všetko pre to, aby upútali vašu pozornosť. Tieto voliteľné potraviny bývajú ľahko dostupné, chutné a nie príliš výživné.

Hoci sú čoraz bežnejšie, v skutočnosti je veľmi ťažké skúmať ich súhrnný vplyv, pretože nie je možné presne zmerať každý zdroj voliteľného občerstvenia v celom meste. Bolo by to ťažšie ako spočítať zrnká piesku na pláži uprostred hurikánu. Môžete si však vybrať jedno konkrétne predajné miesto a podrobnejšie ho preskúmať. Poďme sa teda bližšie venovať predajným automatom. Hoci nie sú úplne nové, nové je to, ako sú rozšírené. Ak sa prejdete po letisku, železničnej či autobusovej stanici, univerzitnom areáli, škole alebo kaviarni v práci, je pravdepodobné, že uvidíte aspoň jeden predajný automat. Tieto automaty sú

pod drobnohľadom, pretože vytvárajú obezitogénne prostredie, čo je pekný výraz pre „toto pravdepodobne nabáda ľudí k priberaniu“.[40] Je to preto, že bývajú plné kalorických voliteľných pochutín, ktoré sa dajú ľahko zohnať, keď ste na cestách. Aj keď sa občas vyskytne automat s nutričnejšou ponukou, nie je to zďaleka bežné. Čerstvé a výživné potraviny nie sú v automatoch z pochopiteľných dôvodov veľmi vhodné. Viete si predstaviť, čo by sa stalo s automatom plným hotových šalátov a čerstvo pripraveného ovocia? Potraviny by sa v ňom začali kaziť, ak by sa pravidelne nevyprázdňoval a nedopĺňal, čo by danú firmu stálo nemalé peniaze. Keď za sklom vidíte zhnité jablko alebo plesnivý šalát, sotva sa vám doň chce vkladať mince, však? Našťastie sú tu čokoládové tyčinky, lupienky a cukríky, ktoré zachraňujú situáciu svojou dlhou trvanlivosťou, a zároveň vyžadujú minimálnu údržbu stroja. Podľa jednej z dávnejších analýz amerických škôl sa v automatoch najčastejšie nachádzali zemiakové lupienky, krekery, koláče, sušienky, sladké a iné pečivo. Menej ako 1 % sledovaných automatov obsahovalo výživnejšie potraviny, akými sú sušené ovocie, zelenina a jogurty, a presne 0 % automatov obsahovalo čerstvé ovocie alebo šaláty.[41] To je problém, pretože ľudia zvyčajne kupujú všetky potraviny, ktoré sú v ponuke (hlúposť), čo znamená, že predajné automaty majú moc podvedome formovať stravovacie návyky ľudí.[42] Ak školské predajné automaty obsahujú len potraviny s nízkou výživovou hodnotou, študenti budú zvyčajne jesť práve tieto potraviny.[43] Na druhej strane, ak by sa v nich nachádzalo viac výživných potravín, mohlo by to pozitívne ovplyvniť zdravie študentov. Z tohto dôvodu vlády niekedy zasahujú a naria-

ďujú, aby predajné automaty obsahovali zdravšie možnosti, ako napríklad program Ministerstva poľnohospodárstva Spojených štátov amerických „Inteligentné občerstvenie v školách“, ktorý obmedzuje potraviny obsahujúce nadmerné množstvo kalórií, cukrov a tukov.

Hoci sú tieto vysokokalorické automaty na občerstvenie zjavne bežné v školách,[44] diskutuje sa o nich aj ako o možnom bode záujmu v univerzitných areáloch,[45] na pracoviskách, ako sú zdravotnícke zariadenia[46,47,48] a iných verejných priestoroch, ako sú železničné stanice.[49] V podstate obyčajne jeme potraviny, ktoré sú pre nás najdostupnejšie, a takmer neustály prístup k pochutinám je modernou prekážkou, ktorá má moc radikálne zmeniť naše stravovacie návyky.

V jednej výskumnej štúdii sa napríklad testovalo, či by sa dali podvedome formovať stravovacie návyky spotrebiteľov tým, že by sa na obaloch potravín použil systém semaforov, ktorý sa používa v niektorých krajinách, aby ich prinútili kupovať viac zdravých „zelených“ nápojov, ako je voda, a menej nezdravých „červených“ nápojov, ako sú sladké limonády.[50] Okrem systému farebného semaforu, ktorý mal ľudí povzbudiť k výberu zdravších nápojov, zmenili aj usporiadanie kaviarne tak, aby bol nákup preferovaných zelených nápojov pohodlnejší, a to tak, že ich umiestnili vo výške očí a tiež v blízkosti pokladní, ktoré boli zvyčajne vyhradené pre sladené nápoje. Po šiestich mesiacoch sa predaj limonád v kaviarni výrazne znížil v prospech vody. Ak dokážete ľudí povzbudiť, aby jedli viac alebo menej určitých potravín len tým, že zmeníte spôsob ich nákupu v jednej jedinej kaviarni, predstavte si, aký obrovský vplyv môže