

## Přehledová práce

# Jak zvládat vnější podněty, které provokují k jídlu navíc

PhDr. Iva Málková  
STOB

## Abstrakt

Redukce váhy je často zaměřena jen na to, co jíme (nutriční znalosti), ale nebere v úvahu, proč jíme a jak jíme. V tomto článku rozebereme vnější spouštěče, kdy člověk podléhá tzv. obezitogennímu prostředí, které pobízí k nadměrné spotřebě potravin bohatých na cukry a nevhodné tuky. Teorie nudging (šťouch) může pomáhat tím, že cíleným uspořádáním vnějšího prostředí přivede hubnoucí k vhodnějším vzorcům chování, i když o to ještě aktivně neusilují. V nejbližší době se pravděpodobně nezdaří prostředí změnit tak, aby podněcovalo lidi ke vhodným jídelním návykům. Proto je třeba – optimálně pomocí kognitivně-behaviorální terapie – změnit chování člověka. Po identifikaci vnějších spouštěčů se určí cíl a trénují strategie, jak tyto podněty vyloučit, omezit nebo jak na ně reagovat vhodnějším způsobem.

**Klíčová slova:** kognitivně-behaviorální terapie, teorie nudging, klasické podmiňování, vnější spouštěče, redukce hmotnosti

V seriálu STOBu odborníky postupně seznamujeme s tím, jak lze teorii kognitivně-behaviorální terapie (KBT) aplikovat do praxe. KBT nemusí využívat jen psycholog, ale i nutriční terapeut a řada dalších odborníků.

## Důležitý vliv společnosti na zvládání problému obezity

Mnoho studií dokazuje, že pro řešení problému obezity je efektivnější působení strukturální než působení na pouhého jednotlivce. To znamená, že je velmi důležitá společenská intervence, která by měla cílenými aktivitami podporovat pozitivní vliv prostředí na zdravý životní styl lidí. Působit by měla na různé segmenty společnosti a oblasti: těhotné ženy, děti a mladistvé v citlivých obdobích (např. předškolní věk, dospívající), potravinářský průmysl (značení potravin, reformulace potravin, restrikce marketingu nutričně nevýhodných potravin), vytváření zdravého prostředí v rodinách, ve školách, na pracovištích, v sociálních službách apod. V nejbližší době nelze asi doufat, že se zdaří prostředí diametrálně změnit tak, aby podněcovalo lidi ke zdravějšímu životnímu stylu, zejména k vhodným jídelním a pohybovým návykům. A navíc výsledky mnoha dalších studií ukazují, že právě lidé s kily navíc velmi snadno podléhají vlivu tzv. obezitogenního prostředí a že konzumaci jídla lidí s nadváhou a obezitou ovlivňují významně i jiné podněty, než je hlad.



## Důležitost psychologického přístupu

Při terapii obezity je tedy třeba zaměřit se i na jednotlivce a brát v úvahu psychologické faktory. Redukce váhy je často zaměřena jen na to, co jíme (nutriční znalosti), ale nebere v úvahu, proč jíme a jak jíme. Hubnoucí často nejedí z hladu, ale v důsledku jiných podnětů (spouštěčů), a jedí tak více, než potřebuje jejich tělo. Často nejedí vědomě, ale v důsledku tzv. „autopilota“ – neuvědomělého chování. Proto i v kurzech zdravého hubnutí STOB učíme klienty zvládat jak vnější podněty, které vedou k jídlu navíc (o těch pojednává tento článek), tak vnitřní spouštěče, kdy mluvíme o emočním jedení, které rozebereme v dalším čísle. Naučené zlozvyky lze vysvětlit principy učení (procesy klasického a operantního podmiňování) a kognitivní teorií.

V případě zvládnutí vnějších spouštěčů se uplatňuje teorie učení – klasické podmiňování a teorie „nudging“.

## Klasické podmiňování

Klasické podmiňování popsal ruský fyziolog I. P. Pavlov, který dokázal, že reflexivní reakce lze v organismu vyvolat i působením neutrálních podnětů, které samy o sobě tyto reakce nevyvolávají. Organismus se tedy naučí reagovat na původně neutrální podněty reflexivní reakcí. Tato forma učení probíhá automaticky, bez vědomé a volní kontroly. Opakovaným spojením neutrálního podmíněného podnětu (např. zapnutí televize) s podnětem nepodmíněným (chutné jídlo), který sám o sobě vyvolává reflexivní reakci – nepodmíněnou reakci (slinění, chuť na jídlo), dojde k tomu, že se příslušná reflexivní reakce začne objevovat i při přítomnosti pouze podmíněného podnětu (zapnutí televize vyvolá chuť na jídlo). Tuto reakci pak označujeme jako podmíněnou. Podmíněný i nepodmíněný podnět je přesto nutné občas aplikovat společně, jinak dojde k tzv. vyhasnutí podmíněné reakce, kdy podmíněný podnět přestane podmíněnou reakci vyvolávat.

Z tohoto modelu vycházejí metody, které jsou založeny na učení a odnaučování se vztahů mezi podnětem a reakcí. K nevhodnému chování vede zejména vliv prostředí.

## Klasické podmiňování: podnět (hlad) → reakce (najím se)

Pokud by fungovaly jako spouštěče k jídlu přirozené signály hladu a za jiných okolností bychom nejedli, nenastal by problém obezity. Tyto signály bohužel v průběhu života lidí s kily navíc vymizely a místo hladu je spouštěčem k jídlu navíc např. velké množství snadno dostupného jídla.

## Teorie „nudge – šťouchnutí“

Díky klasickému podmiňování se tedy učíme novému chování, a to jak vhodnému (když blikne na semaforu červená, zastavím se, ráno vždy vypiju hrnek neslazeného čaje), nebo nevhodnému (k televizi jím chipsy, když něco voní, sním to, i když nemám hlad).

Jak už jsme zmínili, lidé s nadváhou či obezitou jsou relativně rezistentní vůči nedostatku potravy, ale vysoce senzitivní k vlivům prostředí. Teorie „nudge“, která spojuje znalosti z oblasti ekonomie a psychologie, se zabývá právě tím, jak mocné je prostředí v ovlivňování rozhodování a chování lidí, kteří si toho navíc nemusí být ani vědomi.

Ve vztahu ke zdraví mluvíme dnes až o tzv. toxickém obezitogenním prostředí, které lidi podněcuje k nevhodnému

chování – ke konzumaci nadměrného množství potravin, zejména méně kvalitních, bohatých na cukry a nevhodné tuky. Dnešní doba nás podněcuje k tomu, abychom hodně jedli – obchodníci potřebují prodat více potravin, než je možné vůbec sníst, a používají k tomu různé figle.

Na druhou stranu společnost chce, abychom byli štíhlí, a roste byznys s hubnutím, který nás „pošťouchává“ k volbě nevhodných způsobů redukce váhy.

Teorii „šťouchu“, což je moderní nástroj pro pochopení toho, jak lidé myslí, rozhodují se a jednájí, můžeme uplatnit i pozitivně. Když zanalyzujeme myšlení lidí, můžeme jako architekti navrhnut prostředí tak, abychom je dovedli k optimálnímu chování, kdy mají pocit svobodné volby.

Pobídka funguje více než direktivní rozkazy či zákazy (namísto „musíte jíst malé porce“ funguje více, když jsou například k dispozici jen menší talíře, na které si nabereme méně, než když máme talíře velké apod.).

## Jak nás prostředí „šťouchá“ k nevhodnému chování – příklady z praxe

Člověk přestává být rozhodujícím činitelem ve volbě potravy, nereaguje na signály svého těla, ale podléhá automaticky bohaté nabídce snadno dostupných zlevněných potravin ve velkém balení.

## Spotřeba popcornu v závislosti na nabídce prostředí

Když jsme šli před pětadvaceti lety do kina, vzali jsme si s sebou možná nějaký bonbon, ale jinak nic. S rozvojem multikin nás vnější prostředí svými nabídkami a reklamami pobídlo k tomu, že si automaticky kupujeme coca-colu a stále větší a větší kelímky s popcornem a dalšími produkty nevhodného nutričního složení.

S příchodem lockdownu se spotřeba popcornu ostře snížila, s otevřením kin se však zase zvyšuje. A lidé si navíc ani neuvědomují rafinovanost obchodníků. Popcorn má vysoký glykemický index, který může u citlivějších jedinců rozhoupat hladinu cukru v krvi, a ti začnou být zhruba po dvou a půl hodinách nervózní, podráždění, potřebují něco sníst. Když vyjdou z kina, jsou zde účelově umístěny fast foody typu McDonald's, které navíc podněcují k jídlu designem s osvědčenými barvami, hračkami pro děti apod.

Způsob stravování „all you can eat“ nebo forma „all inclusive“ na dovolených nás provokuje k přejídání.

Lidé si při nákupu neuvědomují rafinované taktiky obchodníků (slevy na velká balení, sladkosti ve výši očí, příjemná hudba, vůně, umístění potravin apod.) a kupují některé potraviny zbytečně jen pod vlivem tohoto vnějšího tlaku.

## Kognitivní a afektivní šťouchání ke zlozvykům

Potravina většinou plná tuku a cukru je v reklamě spojena s pozitivním vjemem šťastné rodinky, známé osobnosti apod. Kupující ji pak bezmyšlenkovitě kvůli napodmiňování vloží do nákupního košíku. Přispěje k tomu i to, že je tato potravina umístěna u pokladny, kde se stojí fronta.

## Jak nás prostředí „šťouchá“ k vhodnému chování – příklady z praxe

Výzkumy ukázaly, že když mají děti na výběr ve školní jídelně u okénka zákusek nebo ovocný salát, které stojí ve dvou řadách za sebou, berou si více, co je v první řadě, bez ohledu na to, zda je to zákusek nebo salát.

Pokud se umístí do nákupního košíku cedule „Sem vkládejte zeleninu“ nebo se udělají zelené šipky na zemi vedoucí k zelenině, spotřeba zeleniny se zvýší.

Při podávání zmrzliny si lidé používající velkou misku nabírali o 31 % více než ti, kteří měli menší misku.

Dobrym štouchem ke zvýšení pohybu jsou cyklostezky, posilovny v přírodě, zastrčené výtahy a snadno dostupné schody apod.

### Jak přivést lidi k volbě zdravějšího životního stylu?

Ideální by bylo, kdyby společnost „naaranžovala“ prostředí tak, aby usnadňovalo lidem volit vhodnější životní styl.

Pokud se vliv prostředí, který v současnosti podporuje vznik nadváhy a obezity, nezmění a bude i nadále „pošfučovat“ lidi k nevhodnému chování, je nutné se na něj připravit.

Je třeba, aby si lidé v první řadě uvědomili spouštěče, které je provokují k jídlu navíc a k „sedavé činnosti – nepohybu“ a reagovali na ně vědomě vhodnějším způsobem. Strategie, jak na to, učí právě kognitivně-behaviorální terapie.

Tak jako se nevhodné chování na vlivy prostředí napodmiňovalo, je možné se díky KBT tyto zlozvyky zase odnaučit a naučit se výhodnějšímu chování.

## TERAPIE

### Pět kroků ke zvládnutí vnějších spouštěčů

#### První krok – uvědomění si a zmapování nevhodného návyku

Klient si pomocí záznamů jídelního chování zmapuje svůj zlozvyk – jídlo navíc.

#### Druhý krok – uvědomění si spouštěčů

Hubnoucí si zmapuje spouštěče nevhodného návyku, např. televize – chipsy, káva – oplatka.

#### Třetí krok – stanovení si cíle

Za pomoci odborníka se klient naučí stanovit si reálný cíl. Trénovaný návyk si může rozdělit do dílčích cílů, kroků.

#### Čtvrtý krok – nová reakce na nevhodné působení vnějších podnětů

Je třeba se naučit, jak přerušit spojení mezi spouštěčem a „jídlm navíc“, zkrátka vhodně reagovat na podněty, které nutí hubnoucí jíst, i když nemají hlad. Trénují změnu své reakce vždy pouze na jeden spouštěč, a až se nové chování zautomatizuje, mohou začít trénovat další návyk.

#### Jak postupovat:

- Je třeba přeorganizovat prostředí tak, aby pracovalo pro klienta. Nejlepším řešením je podnět provokující k jídlu navíc vyloučit (nebude se dívat na televizi, nebude mít doma chipsy), nebo omezit (půjde se dívat na televizi k sousedům, kde nebudou chipsy nabízet, nebude mít chipsy na očích, ale někde hodně vzadu ve spíži).
- Pokud to nelze, je nutné se naučit na tento podnět reagovat jinak – bude např. při televizi dělat činnost se zobáním chipsů neslučitelnou.
- Pokud si chce klient umocňovat pohodu např. při televizi jídlm i nadále, nachystá si nekalorické či nízkokalorické varianty.
- Připraví si dopředu plán na zvládnutí rizikových situací, jako je nakupování, návštěvy, oslavy apod.

#### Pátý krok – pozitivní zpevnění

Vedeme klienty k tomu, aby si všimli jakéhokoliv malého úspěchu a zvýraznili své dobré pocity něčím příjemným navíc. Dílčí úspěchy a dobrý pocit ze sebe sama, že cíl, který si zadali, zvládli, je potom motivující k vytváření dalších nových návyků.

Ve skupinových kurzech STOBu pomáhá i podpora skupiny.



## Shrnutí

Hubnoucí často nejedí z hladu, ale zejména tzv. jídlo navíc oproti plánu jedí v důsledku různých jiných spouštěčů. Vlivem klasického podmiňování podléhají obezitogennímu prostředí. Člověk s nadváhou nebo obezitou více než na signály svého těla reaguje nevědomě na bohatou nabídku snadno dostupných zlevněných potravin ve velkém balení.

Teorie nudgingu může pomáhat tím, že cíleným uspořádáním vnějšího prostředí přivede hubnoucí k vhodnějším vzorcům chování, i když o to ještě aktivně neusilují. Společenská intervence by v tomto směru byla v řešení problematiky velmi efektivní. Zdá se, že v nejbližší době se nezdaří prostředí změnit tak, aby podněcovalo lidi ke správným volbám a ke konzumaci nutričně výhodných potravin v přiměřeném množství. Proto je třeba, optimálně pomocí kognitivně-behaviorální terapie, změnit chování člověka i v obezitogenním prostředí. Většina našich voleb jsou jen naučené napodmiňované reakce. Ve spolupráci odborníka a klienta je třeba dovést klienta k tomu, aby si aktivně a tvořivě sestavil optimální jídelníček a reagoval více na potřeby svého těla než na tlak okolí k nevhodným návykům. Pokud výjimečně podlehně konzumaci potravin nevýhodného složení, nebere to jako selhání, ale je to vědomé plánované vybočení.

## Literatura:

Becková JS (2018) Kognitivně behaviorální terapie, Praha, Triton  
 Durrer D, Schutz Y, Busetto L, Dicker D, et al. (2019) European practical and patient-centred guidelines for adult obesity management in primary care. *Obes Facts*. 2019; 12(1): 40–66.  
 Málková I (2020) Manuál pro lektory Kurzů zdravého hubnutí. Praha, STOB  
 Málková I, Málková H, Pávek M (2022) Já zhubnu s rozumem – zdravě a natrvalo. Praha, Smart Press  
 Sunstein CR (2010) Nudge, Kniha Zlín  
 Wansink B (2009) Nežřízené labužnictví, Praha, Columbus

Jak zvládat vnější podněty je podrobněji popsáno v materiálech, které si můžete objednat v e-shopu na [www.stob.cz](http://www.stob.cz).

## Abstract

Weight reduction often focuses only on what we eat (nutritional knowledge) but does not take into account why we eat and how we eat. In this paper, we discuss the external triggers that cause a person succumbs to an “obesogenic environment” that encourages excessive consumption of foods rich in sugars and inappropriate fats. Nudging theory can help by purposefully arranging the external environment to lead persons losing weight into more appropriate behavioral patterns, even if they are not yet actively seeking to do so. Changing the environment to encourage people to adopt appropriate eating habits does not seem likely to succeed in the near future. Therefore, cognitive-behavioural therapy should be used optimally to change people’s behaviour. Once external triggers are identified, a goal is set and strategies are trained to eliminate, reduce, or respond to these stimuli in a more appropriate way.

**Keywords:** cognitive behavioral therapy, nudging theory, classical conditioning, external triggers, weight reduction



vás zve na školení

# VÝŽIVA

a aplikace výživových znalostí do praxe

24. 3. – 26. 3. 2023

Přihlášky a více informací  
získáte na [www.stob.cz](http://www.stob.cz)



Ing. Lenka Vymlátilová



Eva Chocenská