

Výživové chování

Zuzana Brázdová

Evoluční úvahy

- Výživové chování je klíčové pro přežití
- Hraje ústřední roli v evoluci člověka
- “Otevřený” program vs. “uzavřený” program

Dilema omnivorů:

- Objevovat nové potraviny, ale bezpečnou cestou.
- Výživové chování se liší od jiných každodenních chování se vztahem ke zdraví.

Mechanisms „mám/nemám rád“

- Potravinová neofobie (“Nikdy jsem to nejedl, ale NEMÁM TO RÁD”)
- Potravinová neofilie (objevuje se při malé pestrosti, nudnosti...)
- Preference sladké chuti (koncentrovaná energie, zřídka toxická)
- Preference slané chuti (?)
- Naučené potravinové averze
- Naučené potravinové preference
- Potrava jako odměna
- Instrumentální jezení / pití

Definice

- Preference = je volba jednoho před druhým. Předpokládá dostupnost.
- Chutnání = emocionální odpověď na potravinu.

Naučené potravinové averze

- Konzumace potravin y asociována s nemocí, nevolností, ZVRACENÍM...
- Vznik jedinou zkušeností (one-trial learning)
- Rezistentní na změnu
- Nové – neznámé potraviny jsou snadněji averzibilní

Naučené potravinové preference

Když je konzumace potravin asociována s

- příjemnou situací při jídle
- uzdravováním se
- sladkou chutí
- použitím konkrétní potravin jako odměny

Instrumentální jezení/pití

- Použití vysoce preferované aktivity jako odměny za sněžení určité potraviny vede ke snížení její preference.
- Příklad: „Když sníš tuhle rybu, (vypiješ hrnek mléka), můžeš se do půlnoci dívat na televizi.“

Chutnání je silnou determinantou preference

Hlavní důvody pro akceptování/rejekci potravin:

1. Sensoricko-afektivní faktory
2. Anticipované následky
3. Faktory představivosti

Hlavní důvody

1. Sensoricko-afektivní faktory

- Obliba nebo nechut' sensorického aspektu (chuť, pach)
- Chutný x nechutný
- Intra-kulturální variace v potravinových preferencích

2. Předpokládané následky

- Víra v následky konzumace potravy
- Krátkodobý účinek: nasycení, nevolnost
- Dlouhodobý účinek: sociální status, zdravotní efekt

3. Faktory představitosti

- Přijetí/rejekce pro znalost toho, o jakou potravinu jde (původ, symbolika)
- Největší efekt na potravinové rejekce.

Dvě hlavní kategorie rejekce založené na faktorech představivosti

- Nevhodné, nepatřičné (písek, papír...) – většina kulturních odmítnutí
- Nechutné, hnusící se – silný senzoricko-afektivní náboj, vyvolává nevolnost (živočichové, živočišné produkty, mořské produkty...)

1. Nechutný x nebezpečný

- Naučené potravinové averze

vs

- Alergické reakce

2. Hnusící se x nepatřičné

- „Hnusící se“ je naučený mechanismus (malé děti jej nemají). Psychologické kontaminanty, faeces... Vzbuzuje typickou faciální expresi
- Nepatřičné: informace

Prerekvizity pro individuální změnu chování

- Znalost (vím - co)
- Postoj (chci – proč)
- Chování (mohu to udělat – jak)

Mezi těmito kategoriemi existují složité vztahy.

(„Můžeš koně přivést k vodě, ale nedonutíš ho pít.“)

Změna výživového chování

- Změna situací
- Změna následků
- Naučení dovedností
- “Realistické, malé cíle“ („Think small“)

Je obvyklé a normální, že většinu lidí vůbec nezajímají témata veřejného zdraví, tj. ani to, co jim chcete říci. Rozhodně je jich mnohem více než těch, které to zajímat bude.

Behavior changes

- Most health-related risk behaviors have positive short-term consequences and negative long-term consequences
- Health-related protective behaviors have negative short-term consequences (at least initially) and positive long-term consequences
- Everyday health-related behaviors are determined by the interactions between:
 - Situations (occasions for...)
 - Consequences (positive, negative, short-term, long-term...)
 - Skills

3. Good tastes vs beneficial

- Exposure is necessary for the acquisition of likings
- Exposure can increase liking
- Association of food with positive post-ingestive consequences
- Social influences are strong in acquisition of likes/dislikes (esp. children)
- Cognitive factors influencing dietary habits may be more elementary than the acquisition and retention of nutrition knowledge
- Information /education can lead an individual to a specific food, and may make him taste it, but what happens next is determined by other factors.

“You can lead a horse to water, but you can’t make him drink.”