

DIETETYK I TRENER
IGOR MIENKOWSKI

50

**Strategii redukcji
i budowy sylwetki**



**Kompleksowa metodologia
kontroli tkanki tłuszczowej
i rozwoju masy mięśniowej**



**Bez mitów. Bez gadania.
Tylko twarde wyniki.**



Igor Mieńkowski –

Igor Mieńkowski – dietetyk kliniczny i sportowy, trener oraz autor. Od lat pomaga swoim podopiecznym skutecznie redukować tkankę tłuszczową i budować masę mięśniową w oparciu o naukę, doświadczenie i realne wyniki.

**50 STRATEGII REDUKCJI
I BUDOWY SYLWETKI**

cena 109,90 zł

CERTIFIED METHOD

**50 STRATEGII
REDUKCJI I BUDOWY SYLWETKI**

Kompleksowa metodologia kontroli tkanki
tłuszczowej i rozwoju masy mięśniowej

Autor:

Igor Mieńkowski

Wydanie:
2026

► **Spis treści jest interaktywny – kliknij dowolny tytuł, aby przejść do wybranego fragmentu książki**

Przedmowa dr Marek Mieńkowski	10
Wstęp - Żyjemy o wiele szybciej, niż ewolucja była na to gotowa	36

CZĘŚĆ I BIOLOGIA SYLWETKI – JAK NAPRAWDĘ FUNKCJONUJE LUDZKI ORGANIZM 55

Strategia 1 Separacja faz adaptacji metabolicznej — redukcja i budowa jako odrębne procesy	56
Strategia 2 Deficyt energetyczny — narzędzie regulacji masy.....	65
Strategia 3 Zarządzanie NEAT.....	73
Strategia 4 Nadwyżka energetyczna — warunek adaptacji anabolicznej.....	83
Strategia 5 Periodyzacja kaloryczna – sterowanie energią zamiast stałej restrykcji.....	94
Strategia 6 Białko – punkt nasycenia zamiast obsesji gramów	101
Strategia 7 Kontrola objętości – więcej pracy nie oznacza więcej mięśni.....	109

Strategia 8 Sen – najbardziej niedoceniany czynnik kompozycji sylwetki	118
Strategia 9 Gęstość energetyczna żywności — objętość kontra kaloryczność	130
Strategia 10 Płynne kalorie — energia o niskiej percepcji sytości	138

CZĘŚĆ II MECHANIZMY OPORU –DLACZEGO TWOJE CIAŁO NIE CHCE CHUDNAĆ

Strategia 11 Adaptacja apetytu – dlaczego im dłużej redukujesz, tym bardziej jesteś głodny	149
Strategia 12 Diet break i refeed – przerwa, która przyspiesza proces	157
Strategia 13 „Wszystko albo nic” – najskuteczniejszy sabotaż redukcji	165
Strategia 14 Środowisko wygrywa z motywacją – architektura otoczenia żywieniowego	175
Strategia 15 Nagroda jedzeniem – kiedy talerz staje się systemem premiowym	185
Strategia 16 Tożsamość osoby „na diecie” – dlaczego tymczasowa rola daje tymczasowe efekty	194

Strategia 17 Samokontrola i zmęczenie decyzyjne – dlaczego wieczorem jesteś kimś innym niż rano..	204
Strategia 18 Ego treningowe – gdy ciężar na sztandze rośnie szybciej niż mięśnie	215
Strategia 19 Efekt jo-jo – kiedy strategia była tylko złudzeniem	229
Strategia 20 Porównywanie się do innych – najszybsza droga do frustracji i stagnacji	243

CZĘŚĆ III ILUZJE SYLWETKI – WSPÓŁCZESNY ZAKŁAMANY OBRAZ FITNESSU

257

Strategia 21 Algorytm kontra fizjologia – jak nowoczesne media deformują percepcję sylwetki	258
Strategia 22 Walidacja online – gdy sylwetka staje się projektem pod algorytm	270
Strategia 23 Neurobiologia porównań – dlaczego cudze ciało zmienia percepcję Twojego	282
Strategia 24 Hollywood, farmakologia i iluzja „naturalnej” transformacji	291
Strategia 25 Naturalny potencjał – ile naprawę możesz zbudować bez farmakologii	308
Strategia 26 Cierpliwość – najbardziej niedoceniana przewaga w kompozycji sylwetki	319

Strategia 27 Powtarzalność i nuda w diecie jako przewaga.....	335
Strategia 28 Bliss Point – jak przemysł projektuje Twój apetyt.....	351
Strategia 29 „Zdrowe” kalorie tuczą tak samo – jakość nie unieważnia bilansu	372
Strategia 30 „Jem mało, a nie chudnę” – błąd raportowania i iluzja kontroli	388

CZĘŚĆ IV ARCHITEKTURA TRENINGU – JAK NAPRAWDĘ BUDUJE SIĘ SIŁĘ I MIĘŚNIE..... 402

Strategia 31 „Mam wolny metabolizm” – czyli biologiczny kozioł ofiarny.....	403
Strategia 32 Cardio nie naprawi złej diety – matematyka zawsze wygrywa z potem	413
Strategia 33 „Po trzydziestce to już z górki” — czy wiek naprawdę utrudnia odchudzanie.....	432
Strategia 34 Zmiana planu co 4 tygodnie – marketing „szoku mięśniowego” vs fizjologia adaptacji	449
Strategia 35 Pompowanie ego zamiast mięśni.....	466
Strategia 36 Program mistrza świata nie zrobi z ciebie mistrza świata	482

Strategia 37 Najbardziej skuteczne ćwiczenia według badań	493
Strategia 38 Głód to nie to samo co apetyt – neurobiologia, która sabotuje redukcję	506
Strategia 39 Dlaczego wieczorem kontrola spada – zmęczenie decyzyjne, glukoza i biologia impulsu	515
Strategia 40 Jedzenie jako regulator emocji – dopamina nie rozwiązuje problemów	529

CZĘŚĆ V PSYCHOLOGIA DŁUGIEJ GRY - DLACZEGO JEDNI WYTRZYMUJĄ LATA, A INNI TYGODNIE..... 542

Strategia 41 Tożsamość długoterminowa vs projekt sezonowy	543
Strategia 42 Zakaz rodzi obsesję – im mocniej „nie wolno”, tym silniejsze „muszę”	563
Strategia 43 Cheat meal – kontrolowana nagroda	583
Strategia 44 Dopaminowa inflacja – dlaczego zwykłe jedzenie przestaje smakować	594
Strategia 45 Mikroimpulsy – 200 decyzji dziennie, które psują bilans	611
Strategia 46 Neuroekonomia talerza – mózg wybiera szybciej niż Ty myślisz.....	625

Strategia 47 Neuroprzebodźcowanie – mózg, który nie potrafi być syty	640
Strategia 48 Biohakowanie apetytu – jak manipulować mózgiem zamiast z nim walczyć ...	653
Strategia 49 Nietolerancja pustki poznawczej – dlaczego mózg woli przekąskę niż ciszę	667
Strategia 50 Reguła 1% – cicha przewaga konsekwencji.....	681
Podsumowanie Architekt własnej biologii	691
Epilog – Kilka refleksji po lekturze dr Marek Mieńkowski	698
Bibliografia.....	704

PRZEDMOWA

DR MAREK MIĘNKOWSKI



Vwieku przed naszą erą pewien Ateńczyk o imieniu Sokrates chodził po agorze i zadawał przechodniom jedno proste pytanie:

„Czy wiesz, czym jest to, czym się zajmujesz?”

Pytał rzeźbiarzy:

„Czy wiesz, czym jest piękno?”

Pytał polityków:

„Czy wiesz, czym jest sprawiedliwość?”

Pytał wojskowych:

„Czy wiesz, czym jest odwaga?”

Wszyscy byli pewni, że wiedzą.

I wszyscy — po kwadransie rozmowy z Sokratesem — odkrywali, że wiedzą znacznie mniej, niż sądzili.

Gdyby Sokrates żył dziś i chodził — powiedzmy — po siłowni lub po korytarzach popularnego centrum fitness, też by pytał.

Pytałby: „Czy wiesz, dlaczego jesz to, co jesz?”

Pytałby: „Czy wiesz, czemu twoje ciało robi to, co robi?”

Pytałby: „Czy wiesz, dlaczego mimo czterech tygodni diety i codziennego cardio waga stoi w miejscu jak zakłeta?”

I wszyscy by mu powiedzieli: „Tak, wiem, bo przeczytałem artykuł na Instagramie.”

Sokrates by westchnął.

A potem wziąłby kieliszek — wody, bo był na deficycie kalorycznym — i cierpliwie zaczął pytać dalej.

Nota o autorze przedmowy

Zanim jednak przejdziemy dalej, wypada uczynić jedno wyznanie, które dla uważnego czytelnika może mieć znaczenie. Autor tej książki jest moim synem. Fakt ten stawia mnie w sytuacji nieco niewygodnej — bo z jednej strony naturalna skłonność ojca podpowiadałaby większą pobłażliwość, łagodniejsze spojrzenie i może nawet pewną dumę wyrażoną bez krytycznego filtra. Z drugiej jednak strony, gdybym nie był jego ojcem, być może byłbym dla tej książki bardziej wyrozumiały. Tymczasem właśnie dlatego, że nim jestem, uznałem za konieczne podejść do niej z pełną powagą — nie jak do rodzinnego projektu, lecz jak do pracy, która domaga się intelektualnej uczciwości. I dopiero po takiej lekturze

mogę powiedzieć: to nie jest książka, którą broni nazwisko.

To książka, która broni się sama.

Dziękuję autorowi — mojemu synowi — za to, że powierzył mi napisanie tej przedmowy. To przywilej, który zobowiązuje. Pisząc te słowa, mam świadomość własnej perspektywy — jestem doktorem nauk. Zawodowo zajmuję się analizą, porządkowaniem i weryfikowaniem złożonych zjawisk. Ten sposób myślenia okazuje się zaskakująco użyteczny tam, gdzie w grę wchodzi ludzkie ciało, zdrowie i decyzje, które na nie wpływają. Od ponad trzydziestu lat jestem związany z dydaktyką akademicką — uczę, prowadzę zajęcia oraz współtworzę programy kształcenia na różnych uczelniach. Obecnie kieruję Wydziałem Studiów Podyplomowych na Uczelni Łazarskiego w Warszawie.

Moja praca koncentruje się na styku edukacji, technologii i zarządzania — obszarów, które w teorii często się rozdziela, a w praktyce coraz silniej się przenikają. Wielokrotnie przekonywałem się, że wartość wiedzy ujawnia się dopiero wtedy, gdy daje się ona zastosować. Być może właśnie dlatego czytałem tę książkę nie jako ojciec, lecz jako ktoś, kto zawodowo zajmuje się oddzielaniem tego, co realnie działa od tego, co jedynie dobrze brzmi.

Zapytacie o czym jest ta książka?

Trzymacie w rękach — lub widzicie na ekranie — zbiór pięćdziesięciu strategii. Nie zasad. Nie przykazań. Nie kolejnej tablicy Mojżesza, na której zamiast „Nie zabijaj” jest napisane „Nie jedz węglowodanów po 18:00”.

Strategie. Narzędzia. Mapy terenu. I — co równie ważne — wyjaśnienie, dlaczego teren wygląda tak, jak wygląda, a nie inaczej.

Książka podzielona jest na pięć części, z których każda stanowi jakby odrębny rozdział tej samej opowieści o naturze ludzkiego ciała i umysłu.

Część I — „Biologia sylwetki – jak naprawdę funkcjonuje ludzki organizm”

— to intelektualna praca u podstaw. Autor zmusza nas tu do skonfrontowania się z faktem, który wielu woli ignorować: że nasze ciało nie jest maszyną, którą można przeprogramować w dwie doby przy pomocy aplikacji i silnej woli.

Że separacja faz — najpierw budowa, potem redukcja — nie jest wymysłem pedantycznego dietetyka, lecz wynika z głębokiej logiki biologii ewolucyjnej.

Że deficyt energetyczny to narzędzie chirurga, nie maczuga berserka /woja wikingów/.

Że NEAT — ta tajemnicza aktywność między treningami, kiedy gestykulujemy, kręcimy się na krześle i wchodzimy po schodach zamiast windą — może mieć

większy wpływ na spalanie niż godzina na bieżni. I że sen — ten najbardziej niedoceniany bohater tej historii — jest czymś więcej niż przyjemną przerwą od życia.

Część II — „Mechanizmy oporu – dlaczego twoje ciało nie chce chudnąć”

— to rozdział, który u wielu czytelników wywoła epifanię. Bo oto okazuje się, że ciało ludzkie jest tworem o zdumiewającej przebiegłości.

Że im dłużej je okradamy z kalorii, tym bardziej ono się broni.

Że apetyt nie rośnie przypadkowo — rośnie strategicznie, po cichu, jak partyzant, który czeka na właściwy moment.

Autor wprowadza nas w świat diet breaks i refeedów, tłumaczy, dlaczego podejście „wszystko albo nic” jest najskuteczniejszą formą autosabotażu, i — w jednym z

najbardziej przenikliwych rozdziałów — mówi nam coś, czego większość coachów motywacyjnych nie powie nigdy: że środowisko jest silniejsze niż motywacja.

Że Twoja kuchnia decyduje o wiele szybciej niż twój charakter.

Część III — „Iluzje sylwetki – współczesny zakłamany obraz fitnessu”

— tu wchodzimy na terytorium, gdzie filozofia mediów spotyka się z neurobiologią, a wynik tego spotkania jest tyleż pouczający, co niepokojący.

Autor pyta: co tak naprawdę widzimy, gdy patrzymy na sylwetkę z okładki?

Co nam pokazuje algorytm i dlaczego pokazuje nam to akurat?

Czym jest „forma biologiczna” w przeciwieństwie do „formy scenicznej”?

Dlaczego żyjemy w epoce niespotykanych możliwości informacyjnych, a jednocześnie nigdy wcześniej tak wielu ludzi nie błądziło w tak gęstej mgle sprzecznych zaleceń żywieniowych?

I wreszcie — pytanie, które osobiście uważam za jedno z ważniejszych pytań współczesności: czy to, że „jem mało, a nie chudnę”, jest prawdą, czy iluzją kontroli?

Część IV — „Architektura treningu – jak naprawdę buduje się siłę i mięśnie” —

to sekcja, w której autor wchodzi w butach na salę gimnastyczną i bez ogródek demontuje kilka mitologii, na których zbudowane są fortuny branży fitness.

Nie, cardio nie naprawi złej diety — matematyka zawsze wygrywa z potem. Nie, zmiana planu co cztery tygodnie nie jest konieczna — to marketing „szoku mięśniowego”, nie fizjologia. Nie, po

trzydziestce metabolizm nie wchodzi na emeryturę z bólem w biodrze — to mit, który wygodnie usprawiedliwia pewne wybory.

I tak dalej, z rozbrajającą precyzją, okraszona metaforami, które sprawiają, że nawet najbardziej sucha wiedza fizjologiczna staje się strawna.

Część V — „Psychologia długiej gry.” -

moim zdaniem najważniejsza. Bo można wiedzieć wszystko o białku i deficycie, o NEAT i syntezie mięśni, o algorytmach i percepcji sylwetki — i mimo to nie wytrwać. Można mieć w głowie encyklopedię diety i równocześnie, wieczorem, po ciężkim dniu pracy, kiedy zmęczenie decyzyjne osiąga apogeum, po prostu sięgnąć po to, po co sięgnąć nie chcemy.

Autor rozumie to doskonale.

Tożsamość długoterminowa kontra projekt sezonowy.

Zakaz rodzący obsesję.

Mit hollywoodzkiej transformacji.

Nuda jako wyzwalacz jedzenia.

I wreszcie — reguła 1%: cicha, niespektakularna, niezrozumiała dla tych, którzy szukają efektów po tygodniu, a będąca fundamentem każdej trwałej zmiany.

Oddajcie się więc lekturze.

Pięćdziesiąt strategii czeka.

Niektóre was zaskoczą.

Niektóre rozśmieszą.

Niektóre — mam nadzieję — naprawdę zmieniają to, jak myślicie o sobie i o swoim ciele!

dr Marek Mięnkowski

Uczelnia Łazarskiego w Warszawie



DIETETYK I TRENER
IGOR MIEŃKOWSKI

50
*Strategii redukcji
i budowy sylwetki*

*Bez mitów. Bez gadania.
Tylko twarde wyniki.*

Jak czytać tę książkę

Igor Mięnkowski

Co ciekawe, ta książka nie żąda posłuszeństwa ani linearnej wędrówki od pierwszego do ostatniego słowa. Nie jest drogą wytyczoną raz na zawsze, lecz rozległym krajobrazem, w którym czytelnik sam wybiera kierunek, tempo i cel. Można w niej zblądzić, zatrzymać się, zawrócić — i za każdym razem odnaleźć coś nowego.

To nie opowieść prowadzona za rękę, lecz skarbiec i arsenał zarazem — zbiór narzędzi, które czekają cierpliwie, aż zostaną użyte. Otwierana w chwili potrzeby, odsłania to, co właśnie wtedy okazuje się najcenniejsze. I

być może dopiero w tym swobodnym, własnym rytmie ujawnia swoją prawdziwą moc.

Każda strategia jest zaprojektowana jako osobny, zamknięty moduł — dlatego możesz wybierać je w dowolnej kolejności i pracować z nimi we własnym tempie.

Dla wielu osób najlepszym podejściem będzie wdrażanie jednej strategii na raz: jednej dziennie, jednej tygodniowo albo w rytmie dopasowanym do własnego życia.

Ważniejsze od przeczytania całej książki jest to, żeby choć jedna strategia została naprawdę zastosowana w praktyce.

Bo w zmianie zachowania nie liczy się tempo czytania, tylko tempo wdrażania.

Każda strategia w tej książce ma podobną konstrukcję.

Najpierw pojawia się zwykle historia, metafora albo sytuacja z życia, która wprowadza temat i pokazuje mechanizm w intuicyjny sposób.

Następnie przechodzimy do części analitycznej — wyjaśnienia fizjologii, mechanizmów biologicznych lub psychologicznych, które stoją za danym zjawiskiem.

Kolejne fragmenty prowadzą już do części praktycznej: pokazują konsekwencje danego mechanizmu oraz sposoby jego

wykorzystania w realnym procesie zmiany sylwetki.

Dlatego większość strategii jest podzielona na kilka krótkich podrozdziałów (zwykle 5–7), które prowadzą od metafory, przez analizę, aż do wdrożenia.

Na końcu każdej strategii znajduje się konkluzja — krótkie podsumowanie najważniejszej idei, która porządkuje całość i zostawia czytelnika z jedną kluczową myślą. Dzięki temu każdą strategię można czytać jak mały, zamknięty system:

od historii,

przez mechanizm,

aż do praktycznego wniosku.

Dzięki takiej konstrukcji czytelnik może swobodnie wracać do wybranych strategii w

zależności od tego, z jakim wyzwaniem mierzy się w danym momencie.

O czym jest ta książka?

Igor Mieńkowski

W ostatnich latach rozmowa o zdrowiu wyrosła na jedno z najbardziej donośnych zjawisk naszych czasów — falę, która przetacza się przez świat i wdziera w każdą przestrzeń codzienności. Pobrzmiewa w nagłówkach, pulsuje w ekranach, powraca w rozmowach, nieustannie domagając się uwagi.

Nigdy wcześniej tak wiele głosów nie mówiło naraz, każdy niosąc własną wizję tego, jak powinniśmy jeść, trenować i żyć.

Jedne kuszą obietnicą prostych rozwiązań, inne ostrzegają przed błędami, jeszcze inne brzmią jak niepodważalne prawdy — choć wszystkie rywalizują o to samo: naszą wiarę i zaufanie.

Przez ostatnie dwie dekady powiedziano niemal wszystko. Każda idea zdążyła już stać się metodą, każda metoda — systemem, a każdy system — przekonaniem bronionym z niemal nieugiętą pewnością.

A jednak ten potok słów nie słabnie — przeciwnie, przybiera na sile. Tylko w Polsce powstały miliony artykułów, poradników, podcastów, webinarów i planów dietetycznych. To już nie zbiór wskazówek, lecz bezkresna przestrzeń znaczeń — mapa tak rozległa, że coraz częściej zamiast

prowadzić naprzód, wciąga w labirynt bez wyjścia.

Nigdy wcześniej człowiek nie miał tak łatwego dostępu do informacji o tym, jak powinien jeść, trenować i dbać o zdrowie.

A jednak w wielu przypadkach efekty tej wiedzy są... zaskakująco skromne.

Problem polega na tym, że ogrom tej wiedzy, choć imponujący w swojej skali, często okazuje się pusty w swoim działaniu — jak echo, które brzmi donośnie, lecz nie niesie ze sobą realnej zmiany.

Nie dlatego, że człowiek nie pragnie się zmieniać. To pragnienie jest w nim głęboko zakorzenione — ciche, lecz wytrwale,

gotowe zapłacić cenę wysiłku, jeśli tylko dostrzeże sens i kierunek.

A jednak zbyt często próbuje mierzyć się z tym, co w nim najbardziej złożone i pierwotne, przy użyciu narzędzi powierzchniowych — chwytliwych hasel, obietnic ubranych w marketing i modnych opowieści, które bardziej uwodzą niż tłumaczą.

Bo ludzkie ciało nie słucha opowieści.

Nie poddaje się słowom.

Odpowiada wyłącznie na mechanizmy — surowe, precyzyjne i niepodważalne prawa, które działają nieustannie, niezależnie od naszych przekonań.

W mojej poprzedniej książce z 2023 roku — „Kłamstwa Żywieniowe” — głównym celem była próba rozliczenia się z narracją, która przez dekady dominowała w branży.

Analizowałem tam przekazy:

dietetyków,

trenerów personalnych,

influencerów fitness,

lekarzy występujących w mediach,

a także szeroko rozumianego przemysłu dietetycznego.

Książka była próbą pokazania, jak wiele popularnych twierdzeń o jedzeniu i zdrowiu opiera się nie na mechanizmach

biologicznych, lecz na marketingu, uproszczeniach i powtarzanych bez refleksji schematach.

Ta książka idzie w innym kierunku.

Nie jest już przede wszystkim polemiką z branżą.

Jest raczej próbą wejścia głębiej — w obszar psychologii zachowania, neurobiologii decyzji i biologicznych mechanizmów regulujących jedzenie. Bo prawdziwy problem bardzo często nie polega na tym, że ktoś nie zna zasad.

Polega na tym, że mózg działa według własnych reguł, które często są silniejsze niż wiedza czy dobre intencje. Dlatego w tej

książce dużo częściej pojawiają się odniesienia do badań z zakresu:

psychologii poznawczej,
neurobiologii nagrody,
ekonomii behawioralnej,
regulacji hormonalnej apetytu.

Nie dlatego, że teoria jest ciekawsza od praktyki.

Dlatego, że praktyka bez zrozumienia mechanizmów rzadko jest trwała.

**WSTĘP -
ŻYJEMY O WIELE SZYBCIEJ, NIŻ
EWOLUCJA BYŁA NA TO
GOTOWA**

Najpierw na horyzoncie pojawia się cienka linia jasności, potem słońce powoli zaczyna podnosić się nad Morzem Egejskim. Kamienne ściany domów łapią pierwsze ciepło dnia, a w powietrzu unosi się zapach soli, oliwek i wilgotnej ziemi.

Na dziedzińcu świątyni Asklepiosa stoi kilka kamiennych ław.

To tutaj od lat zbierają się chorzy, pielgrzymi i uczniowie medycyny.

W cieniu kolumn siedzi starszy mężczyzna w prostej jasnej szacie.

To Hipokrates. - (starożytny grecki lekarz, którego późniejsze pokolenia nazwą ojcem medycyny).

Nie ma wokół niego instrumentów chirurgicznych.

Nie ma ksiąg pełnych skomplikowanych receptur.

Jego metoda jest znacznie prostsza.

Obserwuje.

Obserwuje ludzi.

Ich sposób chodzenia.

Sposób oddychania.

Sposób jedzenia.

Obserwuje, jak zmienia się ciało człowieka wraz z porą roku, wysiłkiem, snem i jedzeniem.

W czasach Hipokratesa medycyna nie była jeszcze zbiorem tysięcy badań i analiz laboratoryjnych.

Była sztuką uważnego patrzenia na człowieka.

Patrzenia na to, jak człowiek żyje.

Co je.

Jak pracuje.

Jak odpoczywa.

Dla Hipokratesa ciało człowieka nie było oddzielone od świata.

Było jego częścią.

Powietrze, jedzenie, ruch i rytm dnia tworzyły razem system, który decydował o zdrowiu.

Minęły ponad dwa tysiące lat.

Dziś wiemy o ludzkim ciele więcej niż jakiegokolwiek wcześniejsze pokolenie.

Znamy hormony.

Znamy neurony.

Znamy mechanizmy regulujące apetyt, sen i energię.

A jednak jedno pytanie pozostaje zaskakująco aktualne.

Jak żyć w świecie, który zmienił się znacznie szybciej niż nasze ciało —
i dlaczego tak wielu ludzi próbuje rozwiązać ten problem w zupełnie niewłaściwy sposób?

Ta książka jest próbą odpowiedzi właśnie na to pytanie.

Nie przez tworzenie kolejnej diety.

Ale przez próbę zrozumienia mechanizmów, które od tysięcy lat kierują ludzkim zachowaniem.

Przez zdecydowaną większość historii człowieka świat zmieniał się bardzo powoli.

Tempo życia wyznaczały pory roku, pogoda i długość dnia.

Wyobraź sobie człowieka w średniowieczu.

Budzi się o świcie.

Nie ma powiadomień.

Nie ma wiadomości z drugiego końca świata.

Nie ma algorytmów walczących o jego uwagę.

Po prostu budzi się o świcie.

Nie dlatego, że zadzwonił alarm.

Budzi go światło. Albo jakiś kogut. Czasem zimno.

Nie ma powiadomień.

Nie ma tych aplikacji, które informują go, że spał 17 minut za krótko i dziś będzie lekko obniżona regeneracja. Ojej!

Nie ma wiadomości z drugiego końca świata.

Jeśli coś wydarzyło się 300 kilometrów dalej, istnieje spora szansa, że nigdy się o tym nie dowie — i jego układ nerwowy jakoś to przeżyje.

A właściwie nie „jakoś”.

Jego układ nerwowy ma na to... mówiąc wprost — kompletnie wywalone.

Wyobraź sobie człowieka w średniowieczu.

Nie ma algorytmów walczących o jego uwagę.

Nikt nie analizuje, ile czasu patrzył na owcę, żeby potem pokazać mu więcej owiec.

Nikt nie podsuwa mu „powiązanych owiec, które mogą Ci się spodobać”.

Nie ma sekcji „Top 10 najpiękniejszych owiec w Twojej okolicy”.

Nie dostaje powiadomienia: „Twoja owca zdobyła 37 reakcji”.

Nie czuje potrzeby, żeby zrobić z nią autoportret pod odpowiednim kątem światła

i podpisać: „Poranna rutyna. #sheeplife #grateful”.

Nie zastanawia się, czy jego owca wygląda wystarczająco imponująco na tle owiec z sąsiedniej wioski.

Nie porównuje swojej stodoły do stodoły influencera z południa kraju.

Nie buduje tożsamości w oparciu o to, ile osób zobaczyło jego relację z karmienia zwierząt.

Patrzy na owcę.

Ona jest owcą.

I na tym kończy się analiza.

Wyobraź sobie człowieka w średniowieczu.

Budzi się o świcie..

Nikt nie projektuje komunikatów tak, by wywołać w nim mikro-wyrzut dopaminy co 12 sekund.

Nie scrolluje porannego feedu.

Scrolluje... horyzont.

Och jaki on piękny!

Wyobraź sobie człowieka w średniowieczu.

Budzi się o świcie..

Jego mózg nie zaczyna dnia od kilkudziesięciu bodźców.

Zaczyna od ciszy.

Nie wie, czym jest FOMO.

Największym napięciem jest to, czy plony wyjdą w tym roku i czy Hanka z sąsiedniej wsi jest jeszcze wolna?

Ale..

Jego biologia jest dokładnie taka sama jak Twoja.

Ten sam mózg.

Te same hormony.

Ten sam układ nagrody.

Różnica nie leży w konstrukcji człowieka.

Leży w prędkości światła.

Kiedyś:

Tempo było inne.

Skala była inna.

Bodźce były rzadkie.

Teraz wyobraź sobie siebie.

Zanim skończysz poranną kawę,
przetwarzasz dziesiątki nagłówków,
wiadomości, reklam, komentarzy, obrazów,
powiadomień.

Twój mózg dostaje więcej bodźców w
godzinę niż dawniej przez całe dni.

Nie chodzi nawet o dokładne liczby.

Chodzi o przepaść.

Kiedyś informacja była wydarzeniem.

Dziś jest tłem.

Kiedyś cisza była normą.

Dziś cisza jest podejrzana.

A Twoja biologia?

Ta sama.

Ten sam mózg, który tysiące lat temu reagował na szelest w krzakach, dziś reaguje na wibrację telefonu.

Ten sam układ nagrody, który motywował do znalezienia pożywienia w surowym środowisku, dziś dostaje cukier, tłuszcz, sól i dopaminowe mikro-nagrody bez końca.

Nie ewoluowaliśmy do życia w świecie nieograniczonej dostępności.

Ewolucja przygotowała nas na niedobór.
My żyjemy w nadmiarze.

I w tym świecie jacyś coach-e motywacyjni w przyciasnych koszulach chcą rozwiązać nasz problem sylwetki prostym hasłem: „miej silną wolę”.

To tak, jakby kazać człowiekowi stojącemu w środku huraganu po prostu „nie ruszaj się!”.

To nie brak wiedzy jest problemem.

Nie brak ambicji.

Nie brak charakteru.

Problemem jest to, że środowisko stało się silniejsze niż intuicja.

Jedzenie nie jest już tylko jedzeniem.

Jest produktem projektowanym w laboratoriach.

Bodźcem dopaminowym.

Inżynierią przyjemności.

Algorytmy i ludzie, którzy je projektują nie są neutralni.

Wszystko jest zaprojektowane, by przyciągać Twoją uwagę. A Ty próbujesz w tym wszystkim „po prostu jeść mniej”..

Więc książka, którą napisałem, nie jest kolejną dietą.

Nie ma tu „rewolucyjnej metody spalania tłuszczu w 14 dni”.

Nie ma sekretnego składnika, który przemysł przed Tobą ukrywał.

Nie ma tabeli produktów „magicznych” i „toksycznych” w zależności od fazy księżyca.

Nie będę mówił Ci, że makaron to wróg cywilizacji, a ziemniak to spisek.

Nie będę demonizował czekolady ani moralizował nad kawałkiem ciasta.

Twoje ciało tego nie potrzebuje.

Niestety nie ma tu „hacka”, który ominie biologię.

Nie ma drogi na skróty przez fizjologię.

Nie ma opcji premium, która wyłączy bilans energetyczny.

Bo jeśli coś omija biologię, to zwykle omija też logikę.

Moja nowa książka jest tylko zwykłą próbą uporządkowania tego chaosu.

Chaosu informacji.

Chaosu opinii.

Chaosu sprzecznych zaleceń.

W kolejnych częściach będziemy mówić o dopaminie — ale bez jej demonizowania.

O bilansie energetycznym — ale bez uproszczeń.

O treningu — ale bez mitologii.

O środowisku, które kształtuje nasze decyzje.

I w końcu o tożsamości, bo bez niej żadna strategia nie działa długo.

Nie będziesz tu walczył z jedzeniem.

Nauczysz się projektować środowisko.

Nie będziesz pokonywał biologii.

Zaczniesz ją rozumieć.

A kiedy rozumiesz mechanizm, przestajesz walczyć z samym sobą.

Bo kiedy przestajesz myśleć o sobie jak o kimś, kto „nie ma silnej woli”,

a zaczynasz myśleć jak ktoś, kto projektuje system — zmiana przestaje być dramatem.

Staje się Twoim sukcesem.

A to jest zupełnie inna gra.

CZĘŚĆ I
BIOLOGIA SYLWETKI –
JAK NAPRAWDĘ
FUNKCJONUJE LUDZKI
ORGANIZM

STRATEGIA 1 SEPARACJA FAZ ADAPTACJI METABOLICZNEJ — REDUKCJA I BUDOWA JAKO ODREBNE PROCESY

Pomyśl sobie teraz, że budujesz dom – solidny, z fundamentem, ścianami i dachem. Zatrudniasz ekipę: jeden robi fundament, drugi stawia konstrukcję, trzeci „ogarnia wszystko”.

Pierwszego dnia wszystko idzie dobrze.

Stawiacie ściany, a następnego dnia ktoś nagle z młotem zaczyna rozbijać część konstrukcji, żeby „zachować równowagę”.

Brzmi absurdalnie.

Dokładnie tak wygląda próba jednoczesnego maksymalnego spalania tłuszczu i budowania masy mięśniowej – próbujesz w tym samym czasie budować i niszczyć tę samą konstrukcję.

1. Iluzja równoczesnej optymalizacji

W świecie szeroko pojętego fitnessu, szczególnie atrakcyjna jest koncepcja jednoczesnego spalania tkanki tłuszczowej i budowania masy mięśniowej. Brzmi to jak rozwiązanie idealne: mniej tłuszczu, więcej mięśni.

Problem polega na tym, że organizm funkcjonuje w ramach określonych priorytetów adaptacyjnych. Redukcja wymaga deficytu energetycznego i uruchomienia mechanizmów oszczędnościowych. Budowa masy mięśniowej wymaga środowiska sprzyjającego syntezie białek mięśniowych, odpowiedniej podaży energii i progresywnego bodźca treningowego.

Próba maksymalizacji obu procesów jednocześnie prowadzi najczęściej do sytuacji, w której żaden z nich nie jest realizowany w sposób optymalny. Metabolicznie jest to kompromis. Wizualnie – stagnacja.

2. Fizjologia nie działa na zasadzie życzeniowej

Deficyt energetyczny oznacza, że organizm musi gospodarować zasobami ostrożnie. Adaptacje obejmują m.in.:

obniżenie spontanicznej aktywności (NEAT),

redukcję wydatku energetycznego,

wzrost sygnałów głodu,

ograniczenie procesów energetycznie kosztownych.

Synteza białek mięśniowych jest procesem kosztownym. Z perspektywy biologii nie jest priorytetem przetrwania w warunkach niedoboru energii.

Oczywiście istnieją wyjątki – osoby początkujące, osoby wracające po przerwie, osoby z wysokim poziomem tkanki tłuszczowej. Jednak wyjątek nie jest strategią długoterminową.

Organizm nie reaguje na nasze ambicje. Reaguje na bilans energetyczny.

3. Strategiczne podejście fazowe

Znacznie skuteczniejszym rozwiązaniem jest myślenie w kategoriach cykli:

Faza redukcji

jasno określony deficyt kaloryczny,

utrzymanie intensywności treningu
siłowego,

minimalizacja utraty masy mięśniowej,

kontrola tempa spadku masy ciała.

Faza budowy

umiarkowana nadwyżka energetyczna,

progresja obciążeń,

kontrolowany przyrost masy ciała,

ograniczenie nadmiernego przyrostu tkanki tłuszczowej.

Priorytet jednej adaptacji pozwala organizmowi skoncentrować zasoby na określonym kierunku. To nie jest podejście spektakularne. Jest skuteczne.

4. Najczęstszy błąd: brak decyzji

Osoba trenująca zwiększa cardio, ogranicza kalorie, a jednocześnie oczekuje maksymalnego przyrostu mięśni. Po kilku tygodniach podnosi kaloryczność, bo „brakuje siły”, następnie znów ją obniża, bo „zalewa”.

W efekcie przez miesiące nie realizuje w pełni żadnego celu.

To nie jest elastyczność metaboliczna. To brak struktury.

5. Wnioski praktyczne

Określ dominujący cel na najbliższe 8–16 tygodni.

Dostosuj bilans energetyczny do tego celu.

Monitoruj mierzalne wskaźniki: masa ciała, obwody, siła.

Zmieniaj fazę świadomie, nie pod wpływem chwilowej frustracji.

Proces budowy sylwetki jest sekwencją decyzji, nie ciągłym eksperymentem.

Konkluzja

Sylwetkę buduje się etapami.

Równoczesna maksymalizacja
przeciwstawnych adaptacji jest atrakcyjna w
teorii i przeciętna w praktyce.

Strategia zaczyna się od decyzji.

STRATEGIA 2

DEFICYT ENERGETYCZNY — NARZĘDZIE REGULACJI MASY

1. Mit heroicznego cięcia

W kulturze odchudzania często powtarza się przekonanie, że im większy deficyt kaloryczny, tym szybsze efekty. Logika wydaje się prosta: skoro tłuszcz to magazyn energii, wystarczy mocno ograniczyć jej dopływ.

Problem w tym, że organizm nie widzi w tym celu estetycznego — interpretuje to jako zagrożenie energetyczne.

Wyobraź sobie samolot na wysokości 10 000 metrów. Kapitan ogłasza:

„Żeby szybciej dolecieć, zmniejszyliśmy paliwo o 50% i wyłączyliśmy część systemów”.

Tak działa ciało przy agresywnym deficycie: samolot to organizm, paliwo to kalorie, a systemy pokładowe to procesy metaboliczne.

Gdy drastycznie obniżasz kalorie, organizm nie przyspiesza spalania.

Zaczyna oszczędzać energię — obniża wydatek energetyczny, zmniejsza spontaniczną aktywność, zwiększa głód i ogranicza kosztowne procesy, jak budowa mięśni.

Bo metabolizm nie działa jak ogień, który rośnie bez paliwa.

To silnik, który potrzebuje energii, żeby pracować.

2. Mechanizm adaptacyjny

Deficyt kaloryczny uruchamia szereg adaptacji:

spadek wydatku energetycznego,

redukcję spontanicznej aktywności (NEAT),

wzrost sygnałów głodu (ghrelina),

obniżenie leptyny,

w dłuższej perspektywie – potencjalne obniżenie poziomu hormonów tarczycy.

Im większy i dłuższy deficyt, tym silniejsza adaptacja obronna.

Organizm nie współpracuje z Twoim celem sylwetkowym. On zarządza przetrwaniem.

Zbyt agresywny deficyt przyspiesza nie tylko utratę tłuszczu, ale również utratę masy mięśniowej i spadek wydajności treningowej. W konsekwencji tempo redukcji zwalnia, mimo że restrykcje rosną.

Paradoks: im bardziej ktoś „dokręca śrubę”, tym bardziej metabolizm odpowiada hamulcem.

3. Konsekwencje nadmiernej restrycji

Agresywne cięcie kalorii prowadzi do:

utraty siły,

pogorszenia regeneracji,

wzrostu poziomu zmęczenia,

zwiększonej podatności na epizody przejadania,

skrócenia czasu, przez który redukcja jest realnie utrzymywalna.

Efekt jest przewidywalny: szybki spadek masy ciała, następnie stagnacja, frustracja i powrót do punktu wyjścia – często z

wyższym poziomem tkanki tłuszczowej niż przed rozpoczęciem procesu.

To nie jest brak silnej woli. To konsekwencja biologii ignorowanej przez ambicję.

4. Strategiczne przeformułowanie

Deficyt energetyczny powinien być traktowany jak precyzyjne narzędzie, nie jak akt desperacji.

Celem redukcji nie jest maksymalna utrata masy ciała w najkrótszym czasie.

Celem jest maksymalna utrata tkanki tłuszczowej przy minimalnej utracie masy mięśniowej.

To zmienia perspektywę.

Zamiast pytać:

„Jak szybko mogę schudnąć?”

Pytanie powinno brzmieć:

„Jak długo mogę utrzymać ten deficyt bez degradacji adaptacyjnej?”

Redukcja jest procesem długoterminowym.

Krótkoterminowa agresja metaboliczna
rzadko wygrywa z fizjologią.

5. Wdrożenie operacyjne

Ustal deficyt na poziomie 10–20%
całkowitego zapotrzebowania
energetycznego.

Monitoruj tempo spadku masy ciała (0,5–1% tygodniowo jako orientacyjny zakres).

Utrzymuj intensywność treningu siłowego jako wskaźnik ochrony masy mięśniowej.

Nie obniżaj kalorii co tydzień – reaguj na dane, nie na emocje.

Planuj okresowe fazy stabilizacji zamiast ciągłego pogłębiania deficytu.

Konkluzja

Deficyt energetyczny jest narzędziem chirurgicznym.

Użyty precyzyjnie – modeluje sylwetkę.

Użyty impulsywnie – modeluje frustrację.

STRATEGIA 3

ZARZĄDZANIE NEAT

1. Organizm zawsze sprawdza zasady

Na pewno masz wśród znajomych takiego gościa od planszówek.

Gra się elegancko rozkręca, humor dopisuje.

Atmosfera dobra, śmiech, tempo rośnie.

I wtedy on mówi:

– Stop. To niezgodne z zasadami.

Wyciąga instrukcję.

Przewraca strony.

Czyta na głos drobnym drukiem:

„W trzeciej fazie ruchu pionek może przesunąć się maksymalnie o dwa pola, chyba że wcześniej...”

Wszyscy wzdychają i już wiedzą, że więcej go nie zaproszą.

Dokładnie tak działa Twój organizm.

Tylko on będzie z Tobą zawsze.

Nie wyrzucisz go z imprezy.

Robisz 40 minut cardio.

Spalasz 400 kcal.

Czujesz, że „oszukałeś system”.

„W tym roku plaża we Władysławowie będzie moja.”

A metabolizm mówi:

– Stop cukierczku!

W powszechnym rozumieniu spalanie tłuszczu odbywa się głównie na bieżni, rowerku stacjonarnym i podczas heroiczych interwałów. Im więcej potu, tym większe przekonanie, że proces idzie w dobrą stronę.

Problem polega na tym, że organizm nie rozlicza redukcji z ilości potu. Rozlicza ją z całkowitego wydatku energetycznego.

A ten w ogromnym stopniu zależy od czegoś, czego większość osób nie monitoruje – NEAT (Non-Exercise Activity Thermogenesis), czyli spontanicznej aktywności poza treningiem.

To, ile chodzisz, gestykulujesz, zmieniasz pozycję, wstajesz, poruszasz się w ciągu dnia, często ma większe znaczenie niż 40 minut cardio wykonane z poczuciem moralnej wyższości.

2. Mechanizm kompensacyjny

Podczas deficytu energetycznego organizm dąży do ograniczenia wydatku energii. Jednym z pierwszych obszarów, które ulegają redukcji, jest właśnie NEAT.

mniej spontanicznego ruchu,

mniej chodzenia,

dłuższe siedzenie,

mniejsza mimika i gestykulacja,

większa „oszczędność” ruchowa.

Osoba zwiększa cardio o 300 kcal dziennie, ale nieświadomie redukuje NEAT o podobną wartość. W efekcie całkowity wydatek energetyczny pozostaje niemal bez zmian.

To nie jest brak postępu. To kompensacja metaboliczna.

Organizm nie negocjuje. On bilansuje.

3. Dlaczego cardio nie rozwiązuje wszystkiego

Wysoka objętość treningu aerobowego w warunkach deficytu może dodatkowo:

zwiększać zmęczenie,

pogarszać regenerację,

obniżać intensywność treningu siłowego,

zwiększać apetyt.

Paradoks redukcji polega na tym, że im bardziej ktoś „dokłada”, tym bardziej organizm subtelnie „odejmuje” w innych obszarach.

Cardio jest narzędziem. Nie jest fundamentem.

Fundamentem jest całodobowy bilans ruchu.

4. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast obsesyjnie zwiększać cardio, skuteczniejszym podejściem jest:

stabilizacja poziomu NEAT,

kontrola liczby kroków,

świadome utrzymywanie spontanicznej aktywności.

To mniej spektakularne.

Ale znacznie bardziej przewidywalne.

W redukcji nie wygrywa ten, kto trenuje najciężej.

Wygrywa ten, kto utrzymuje najwyższy całkowity wydatek energetyczny przy najniższym koszcie regeneracyjnym.

NEAT jest cichym współautorem sukcesu – albo porażki.

5. Wdrożenie operacyjne

Ustal minimalny próg kroków dziennie (np. 8–12 tys., zależnie od punktu wyjścia).

Monitoruj średnią tygodniową, nie pojedyncze dni.

Nie kompensuj zmęczenia siedzeniem przez resztę dnia po treningu.

Traktuj chodzenie jako stały element strategii, nie jako „dodatek”.

Zanim zwiększysz cardio, sprawdź, czy NEAT nie spadł.

Konkluzja

Redukcja to nie tylko to, co dzieje się na treningu.

To także to, co dzieje się między treningami.

Organizm potrafi być niezwykle ekonomiczny.

Twoim zadaniem jest być bardziej konsekwentnym niż on.

STRATEGIA 4 NADWYŻKA ENERGETYCZNA — WARUNEK ADAPTACJI ANABOLICZNEJ

1. Mit nieskończonej masy

W Internecie od lat krąży hasło:

„Najpierw masa. Potem rzeźba.”

Zwykle wypowiedziane przez człowieka, który właśnie zamówił trzeci posiłek w ciągu godziny.

Masa oznacza wszystko.

Dodatkowa pizza?

Masa.

Brak cardio?

Oczywiście masa.

Podwójna porcja makaronu o 22:47?

Strategia anaboliczna.

Deser „bo trzeba dobić kalorie”?

Masa.

Zerowe kroki poza siłownią?

Regeneracja pod masę.

Zadyszka po wejściu na drugie piętro?

Budujemy fundament masy.

Rozpięty guzik w jeansach?

To nie brzuch, to potencjał masy.

„Nie widać jeszcze mięśni”?

Spokojnie, są pod spodem.

Cardio w tym okresie bywa traktowane jak oznaka słabości.

– Biegać?

– Powaliło Cię?

Chcesz spalić mięśnie?

W pewnym momencie „budowa masy” przestaje oznaczać kontrolowaną nadwyżkę energetyczną, a zaczyna oznaczać brak jakichkolwiek granic.

Problem tylko polega na tym, że mięśnie nie rosną proporcjonalnie do ilości jedzenia.

Organizm nie zna hasła „offseason”.

Nie przelicza kalorii na centymetry w ramieniu w stosunku 1:1.

Hipertrofia ma swoje tempo.

Nadwyżka energetyczna jest środowiskiem wspierającym.

Ale jeśli zamiast kontrolowanego bodźca pojawia się nadmiar bez strategii, organizm zrobi to, co robi najlepiej.

Zmagazynuje.

I nie zawsze tam, gdzie chciałbyś zobaczyć efekt.

Wtedy łatwiej będzie Cię przeskoczyć niż obejść.

Budowa masy mięśniowej w świadomości wielu osób oznacza jedno: „trzeba jeść więcej”. A skoro więcej, to najlepiej zdecydowanie więcej.

Nadwyżka 300 kcal? Za mało.

1000 kcal? Brzmi ambitnie.

Mięśnie mają ograniczoną zdolność syntezy nowych struktur. Organizm nie zamienia nadwyżki energetycznej liniowo w tkankę mięśniową. Zamienia ją w to, co w danym momencie jest metabolicznie najłatwiejsze do magazynowania – czyli tkankę tłuszczową.

Hipertrofia jest procesem kontrolowanym przez bodziec mechaniczny i odpowiedź anaboliczną. Kalorie są środowiskiem wspierającym, nie magicznym przyspieszaczem.

2. Mechanizm anaboliczny

Synteza białek mięśniowych (MPS) jest stymulowana przez:

trening oporowy,

dostępność aminokwasów,

odpowiedni poziom energii.

Jednak wzrost MPS ma swoje fizjologiczne ograniczenia. Nie można „przekarmić” mięśni do przyspieszonego wzrostu w sposób nieograniczony.

Po przekroczeniu zapotrzebowania na adaptację, nadmiar energii jest magazynowany. Najczęściej w formie tkanki tłuszczowej.

Organizm nie myśli w kategoriach estetyki. Myśli w kategoriach efektywności energetycznej.

3. Konsekwencje nadmiernej nadwyżki

Zbyt agresywna nadwyżka prowadzi do:

szybkiego przyrostu masy ciała,

zwiększonego odkładania tkanki tłuszczowej,

pogorszenia wrażliwości insulinowej,

skrócenia efektywnego okresu budowy,

konieczności dłuższej i trudniejszej redukcji w przyszłości.

Paradoksalnie, im szybciej ktoś „masuje”, tym szybciej musi wrócić do redukcji.

To nie jest przyspieszenie procesu. To jego skrócenie.

4. Strategiczne przeformułowanie

Nadwyżka kaloryczna powinna być minimalna, ale wystarczająca.

Celem nie jest maksymalny przyrost masy ciała.

Celem jest maksymalny stosunek przyrostu masy mięśniowej do przyrostu tkanki tłuszczowej.

Budowa sylwetki to zarządzanie proporcją, nie liczbą kilogramów na wadze.

Im bardziej zaawansowana osoba trenująca, tym mniejsza powinna być nadwyżka. Organizm nie przyspiesza adaptacji dlatego, że jesteśmy niecierpliwi.

5. Wdrożenie operacyjne

Ustal nadwyżkę w zakresie 5–15% zapotrzebowania energetycznego.

Monitoruj tempo przyrostu masy ciała (0,25–0,5% masy ciała tygodniowo jako punkt odniesienia).

Kontroluj obwód pasa – to szybki wskaźnik, czy nadwyżka nie jest nadmierna.

Priorytetem jest progresja siłowa, nie wzrost liczby kalorii. Jeśli siła rośnie, a masa ciała rośnie powoli – proces jest prawdopodobnie zoptymalizowany.

Konkluzja

Mięśnie rosną dzięki bodźcowi i środowisku sprzyjającemu adaptacji.

Kalorie są wsparciem procesu.

Nie są jego substytutem.

STRATEGIA 5 PERIODYZACJA KALORYCZNA – STEROWANIE ENERGIĄ ZAMIAST STAŁEJ RESTRYKCJI

1. Dlaczego stała kaloryczność przestaje działać

Większość osób ustawia kalorie i traktuje je jak wyryte w kamieniu.

2000 kcal to 2000 kcal – w poniedziałek, sobotę, po ciężkim treningu nóg i w dzień całkowitego braku ruchu.

Organizm natomiast nie funkcjonuje liniowo.

Wydatek energetyczny się zmienia.
Intensywność treningu się zmienia.
Obciążenie układu nerwowego się zmienia.

Tylko kalorie pozostają heroicznie stałe.

To trochę jak prowadzenie samochodu z jedną prędkością, niezależnie od tego, czy jedziesz pod górę, czy z niej zjeżdżasz.

2. Mechanizm fizjologiczny

Trening o wysokiej intensywności zwiększa zapotrzebowanie na energię i substraty.

W dni o większym obciążeniu:

rośnie zapotrzebowanie na glikogen,

wzrasta odpowiedź anaboliczna,

zwiększa się koszt regeneracyjny.

W dni lżejsze zapotrzebowanie spada.

Stała podaż kalorii ignoruje te wahania.

Periodyzacja kaloryczna pozwala dopasować podaż energii do realnych potrzeb adaptacyjnych.

Nie chodzi o „oszukiwanie metabolizmu”.

Chodzi o reagowanie na fizjologię.

3. Co dzieje się przy braku elastyczności

Stała niska kaloryczność w ciężkie dni treningowe:

pogarsza regenerację,

ogranicza progresję siłową,

zwiększa zmęczenie.

Stała wysoka kaloryczność w dni bez treningu:

zwiększa ryzyko nadmiernej akumulacji tkanki tłuszczowej,

pogarsza kontrolę bilansu tygodniowego.

Efekt?

Osoba twierdzi, że „wszystko liczy”, ale progres jest przeciętny.

Organizm dostaje energię wtedy, gdy jej nie potrzebuje, i nie dostaje jej wtedy, gdy jest najbardziej przydatna.

To nie jest strategia. To przypadek.

4. Strategiczne przeformułowanie

Periodyzacja kaloryczna polega na:

wyższej podaży energii w dni ciężkich jednostek treningowych,

niższej podaży w dni lżejsze lub wolne,

zachowaniu kontroli nad bilansem tygodniowym.

To nie jest wymówka do „cheat day”.

To jest zarządzanie środowiskiem metabolicznym.

Energia powinna wspierać bodziec.
Nie powinna funkcjonować w oderwaniu od niego.

5. Wdrożenie operacyjne

Ustal tygodniowy budżet kalorii zamiast sztywnej liczby dziennej.

W dni ciężkich treningów zwiększ podaż o 5–15%.

W dni bez treningu obniż kalorie proporcjonalnie, zachowując bilans tygodniowy.

Skup się na rotacji węglowodanów, nie białka.

Obserwuj siłę i regenerację – to wskaźniki skuteczności strategii.

Konkluzja

Stalność daje poczucie kontroli.

Sterowanie daje efekty.

Organizm nie jest tabelą w Excelu.

Jest systemem adaptacyjnym.

I warto zacząć go traktować jak system.

STRATEGIA 6

BIAŁKO – PUNKT NASYCENIA ZAMIAST OBSESJI GRAMÓW

Staly poziom białka jest jak noszenie kalesonów przez cały rok.

Styczeń? Rozsądne.

Lipiec? Odważne.

Sierpień, 32 stopnie w cieniu?

Konsekwentne.

1. Kiedy więcej przestaje znaczyć więcej

W pewnym momencie świata fitness ustalono nieformalną zasadę:

jeśli 1,6 g/kg działa, to 2,2 g/kg działa lepiej

Białko stało się składnikiem, który „zawsze warto podnieść”.

Redukcja nie idzie? Więcej białka.

Masa nie rośnie? Więcej białka.

Nie śpisz? Prawdopodobnie też białko.

Auto nie odpala? A to kreatyna i białko.

Związek się sypie? No może komunikacja z partnerem się pogorszyła... ale pamiętaj i 30 g białka po rozmowie warto przyjąć.

Synteza białek mięśniowych ma swoje fizjologiczne ograniczenia. Organizm nie zwiększa jej liniowo wraz z każdym dodatkowym gramem.

Mięśnie nie są magazynem na nieskończoną ilość aminokwasów. To tkanka adaptacyjna reagująca na bodziec.

2.Mechanizm syntezy białek mięśniowych

Trening siłowy inicjuje wzrost syntezy białek mięśniowych (MPS).

Dostępność aminokwasów – szczególnie leucyny – umożliwia jej przebieg.

Jednak efekt ten:

jest czasowy,

ulega nasyceniu,

zależy od intensywności i objętości bodźca.

Po osiągnięciu progu stymulacji, dodatkowa podaż białka nie zwiększa proporcjonalnie MPS. Organizm wykorzysta potrzebną ilość, resztę utleni lub przekształci.

To nie jest brak ambicji ze strony mięśni. To biochemia.

3. Skutki nadmiernej koncentracji na jednym makroskładniku

Przesadne zwiększanie podaży białka kosztem:

węglowodanów,

całkowitej energii,

jakości diety,

może prowadzić do:

obniżonej wydajności treningowej,

gorszej regeneracji,

nieoptymalnego środowiska anabolicznego.

Osoba jedząca 2,8–3 g/kg białka, ale niedostarczająca wystarczającej energii, często dziwi się, że masa nie rośnie.

Organizm potrzebuje warunków, nie tylko aminokwasów.

Mięśnie nie budują się z entuzjazmu do odżywek.

4. Strategiczne przeformułowanie

Celem nie jest maksymalizacja białka.

Celem jest optymalizacja środowiska anabolicznego.

Dla większości osób zakres:

1,6–2,2 g/kg masy ciała

jest w pełni wystarczający w kontekście budowy i ochrony masy mięśniowej.

Reszta energii powinna wspierać:

intensywność treningu,

regenerację,

stabilność hormonalną.

Równowaga makroskładników wygrywa z obsesją jednego parametru.

5. Wdrożenie operacyjne

Ustal podaż białka w zakresie 1,6–2,2 g/kg.

Rozdziel spożycie na 3–5 równomiernych porcji w ciągu dnia.

Zadbaj o odpowiednią podaż energii całkowitej – bez niej MPS nie będzie efektywne.

Nie podnoś białka kosztem węglowodanów w okresach wysokiej objętości treningowej.

Monitoruj progres siłowy i skład ciała, nie tylko ilość gramów w aplikacji.

Konkluzja

Białko jest warunkiem budowy mięśni.

Nie jest jej gwarancją.

Adaptacja zależy od bodźca, energii i czasu.

Nie od dodatkowej miarki proszku.

STRATEGIA 7 KONTROLA OBJĘTOŚCI – WIĘCEJ PRACY NIE OZNACZA WIĘCEJ MIĘŚNI

1. Więcej prawie nigdy nie znaczy lepiej

Im dłużej analizuję błędy treningowe i żywieniowe, tym częściej dochodzę do jednego wniosku:

rzadko kiedy problemem jest „za mało”.

Znacznie częściej jest nim „za dużo”.

Za dużo kalorii na masie.

Za dużo restrykcji na redukcji.

Za dużo gramów białka „na wszelki wypadek”.

I dokładnie ten sam mechanizm wjeżdża na siłownię.

Skoro 10 serii działa, to 20 musi działać lepiej.

Skoro 4 treningi przynoszą progres, to 6 przyspieszy proces.

Bo przecież więcej znaczy mocniej.

A mocniej znaczy skuteczniej.

No bo jak jedna kawa działa to 10 zrobi z Ciebie geniusza. Proste.

W środowisku treningowym panuje prosta zasada: jeśli coś działa, należy robić tego więcej.

Brzmi logicznie. Sęk w tym, że fizjologia nie reaguje na entuzjazm. Reaguje na bodziec, który jest w stanie przetworzyć i z którego jest w stanie się zregenerować.

Mięśnie rosną w odpowiedzi na efektywny stres.

Nie na zmęczenie dla zasady.

2. Mechanizm adaptacyjny hipertrofii

Hipertrofia zależy od:

napięcia mechanicznego,

objętości efektywnej (serii blisko upadku mięśniowego),

zdolności regeneracyjnej.

Istnieje zakres objętości, który generuje optymalną adaptację. Poniżej niego bodziec jest zbyt słaby. Powyżej – zaczyna działać prawo malejących korzyści.

Po przekroczeniu indywidualnego progu tolerancji:

jakość serii spada,

intensywność maleje,

regeneracja się pogarsza,

rośnie ryzyko stagnacji.

Organizm nie zwiększa tempa syntezy białek mięśniowych w nieskończoność tylko dlatego, że dokładamy kolejne serie.

3. Konsekwencje nadmiernej objętości

Zbyt duża objętość treningowa prowadzi do:

przewlekłego zmęczenia,

spadku siły,

zaburzeń regeneracji,

pogorszenia jakości ruchu,

stagnacji mimo „ciężkiej pracy”.

To moment, w którym osoba twierdzi, że „daje z siebie wszystko”, a progres stoi w miejscu.

Zmęczenie nie jest równoznaczne z adaptacją.

Czasem jest jej zaprzeczeniem.

4. Strategiczne przeformułowanie

Objętość powinna być skalowana, nie maksymalizowana.

Kluczowe pytanie nie brzmi:

„Ile serii mogę jeszcze dołożyć?”

Lecz:

„Ile serii realnie przyczynia się do progresu?”

Efektywna objętość to taka, która:
pozwala utrzymać wysoką jakość serii,
umożliwia progresję obciążenia,
nie przekracza zdolności regeneracyjnych.

Trening jest bodźcem. Regeneracja jest warunkiem adaptacji.
Bez drugiego pierwsze traci sens.

5. Wdrożenie operacyjne

Zacznij od umiarkowanej objętości (np. 10–15 serii tygodniowo na grupę mięśniową jako punkt wyjścia).

Monitoruj progres siłowy i jakość ruchu.

Jeśli progres trwa – nie zwiększaj objętości dla zasady.

Zwiększaj objętość stopniowo tylko w przypadku stagnacji i przy zachowanej regeneracji.

Planuj okresy deloadu zamiast ciągłego zwiększania obciążenia.

Konkluzja

Mięśnie nie nagradzają ilości.

Reagują na jakość i zdolność adaptacji.

W treningu nie wygrywa ten, kto robi najwięcej.

Wygrywa ten, kto robi wystarczająco – i pozwala organizmowi odpowiedzieć.

STRATEGIA 8

SEN – NAJBARDZIEJ NIEDOCENIANY CZYNNIK KOMPOZYCJI SYLWETKI

1. Kultura działania 24/7

W filmie „The Wolf of Wall Street” jest scena w eleganckiej restauracji, w której Mark Hanna – grany przez Matthew McConaugheya – zamiast mówić o strategii inwestycyjnej zaczyna nagle rytmicznie uderzać się w klatkę piersiową i tłumaczy młodemu maklerowi, że trzeba „podkreść liczby” –

“You gotta pump those numbers up.”

Po drugiej stronie stołu siedzi Jordan Belfort, w którego wciela się Leonardo DiCaprio, i z mieszaniną fascynacji oraz lekkiego niepokoju próbuje nadażyć za tym korporacyjnym rytuałem.

Pośród białych obrusów, eleganckich gości restauracji i drogich win nagle robi się jak na próbie chóru plemiennego.

Belfort siedzi wyprostowany, próbuje wyglądać profesjonalnie, ale w jego oczach widać moment zawieszenia systemu.

Jeszcze chwilę temu myślał, że przyszłość Wall Street to analiza rynku i zimna kalkulacja.

Teraz odkrywa, że to raczej coś pomiędzy sektą a klubem dla swingersów z nadmiarem środków psychoaktywnych.

W tym jednym zdaniu nie chodzi tylko o wyniki sprzedaży.

Chodzi o filozofię wiecznej pogoni. O przekonanie, że to, co masz dziś, jutro musi być większe.

Że liczby nigdy nie są wystarczające, tempo nigdy nie jest dość szybkie, a poziom pobudzenia nigdy nie powinien spaść.

To mentalność stałego przyspieszania – bez pauzy, bez nasycenia, bez momentu, w którym można powiedzieć: „wystarczy”.

Tak więc kultura „Wilka z Wall Street” opiera się na jednym niepisanym założeniu: nie zwalniam.

Nie wyłączaj się.

Nie śpij, kiedy inni działają.

W tej narracji odpoczynek to strata okazji, a cisza to niewykorzystany potencjał.

Jednak biologii nie da się przekrzyczeć motywacyjnym hasłem ani zagłuszyć kolejną kawą czy „kolumbijską kreatyną”.

Organizm nie funkcjonuje jak parkiet giełdy otwarty od dzwonka do dzwonka.

Potrzebuje fazy zamknięcia sesji.

Sen to nie luksus dla mniej ambitnych – to mechanizm, dzięki któremu układ nerwowy wraca do równowagi, hormony się regulują, a mięśnie faktycznie adaptują do bodźca.

Bez tego całe to: „pump those numbers up” kończy się jednym: rosnącym zmęczeniem i depresją, a nie rosnącą formą.

I tak to prawda.

Ambicja bywa imponująca.

Ale..

Fizjologia – jest mniej podatna na „motywacyjne pierdoły.”

Sen zaś bywa traktowany jak luksus na który nas nie stać.

W rzeczywistości jest warunkiem adaptacji.

2. Mechanizm hormonalny i regeneracyjny

Podczas snu zachodzą procesy kluczowe dla kompozycji sylwetki:

zwiększona sekrecja hormonu wzrostu,

regulacja kortyzolu,

stabilizacja leptyny i greliny,

odbudowa układu nerwowego.

Niedobór snu prowadzi do:

wzrostu apetytu,

obniżenia wrażliwości insulinowej,

pogorszenia tolerancji wysiłku,

zwiększonej podatności na utratę masy mięśniowej w deficycie.

Organizm pozbawiony snu nie koncentruje się na hipertrofii.

Koncentruje się na przetrwaniu i kompensacji.

To nie jest dramatyczna scena jak z filmu Fight Club, gdzie bezsenność prowadzi do halucynacji.

To coś subtelniejszego – przewlekłe obniżenie efektywności adaptacji.

Mniej spektakularne. Bardziej destrukcyjne.

3. Redukcja bez snu – przepis na utratę mięśni

W warunkach deficytu energetycznego niedobór snu:

zwiększa udział utraty beztłuszczowej masy ciała,

nasila sygnały głodu,

pogarsza kontrolę impulsów żywieniowych.

Osoba niewyspana jest bardziej podatna na decyzje żywieniowe, które zwykle zaczynają się od „dzisiaj wyjątkowo”.

To nie brak dyscypliny.

To neurobiologia.

Człowiek po 5 godzinach snu nie jest optymalnym menedżerem swojego bilansu energetycznego.

4. Strategiczne przeformułowanie

Sen nie jest dodatkiem do treningu.

Trening jest dodatkiem do regeneracji.

Jeśli hipertrofia jest adaptacją do bodźca, to sen jest środowiskiem, w którym ta adaptacja może zostać utrwalona.

Można próbować kompensować brak snu kofeiną.

Można próbować kompensować zmęczenie objętością.

Można udawać, że 6 godzin to „wystarczająco”.

Organizm jednak prowadzi własne statystyki.

I nie interesuje go narracja o byciu zajęтым.

5. Wdrożenie operacyjne

Celuj w 7–9 godzin snu na dobę jako standard, nie wyjątek.

Ustal stałą godzinę snu i pobudki – rytm dobowy jest ważniejszy niż pojedyncza noc.

Ogranicz ekspozycję na światło niebieskie 60 minut przed snem.

Nie planuj najcięższych jednostek treningowych po nocy z niedoborem snu.

Traktuj jakość snu jak parametr treningowy – monitoruj go tak samo jak objętość czy kalorie.

Konkluzja

Możesz zoptymalizować makroskładniki.

Możesz precyzyjnie wyliczyć deficyt.

Możesz nawet perfekcyjnie zaplanować objętość.

Jeśli jednak śpisz jak bohater „Wilka z Wall Street” — krótko, nieregularnie i z

przekonaniem, że pauza to słabość — organizm prędzej czy później wystawi rachunek.

I nie będzie to symboliczna opłata.

To będzie realny koszt: wolniejsza regeneracja, zatrzymany progres, spadek siły, większa podatność na kontuzje.

Bo ciało nie działa jak parkiet giełdy, który można napędzać hałasem i adrenaliną. Ono działa jak firma produkcyjna. Trening to zamówienie.

Sen to linia montażowa.

Bez uruchomienia produkcji nie powstaje żaden efekt końcowy.

Sylwetkę buduje się nie tylko wtedy, gdy podnosisz ciężary i napinasz „bicki” na siłowni.

Buduje się ją wtedy, gdy organizm ma przestrzeń, by przetworzyć wysiłek w adaptację.

Trening jest sygnałem: „rośnij”.

Sen jest momentem, w którym ciało odpowiada: „już się tym zajmuje”.

Bez tego ta odpowiedź nigdy nie nadchodzi.

STRATEGIA 9

GĘSTOŚĆ ENERGETYCZNA ŻYWNOŚCI — OBJĘTOŚĆ KONTRA KALORYCZNOŚĆ

1. Dlaczego „mam słabą wolę” to zbyt proste wyjaśnienie

W redukcji wiele osób dochodzi do wniosku, że problemem jest brak dyscypliny. „Nie wytrzymuję”, „ciągle jestem głodny”, „wieczorem puszczają hamulce”.

To brzmi jak problem psychologiczny.

W rzeczywistości bardzo często jest to problem struktury diety.

Organizm nie reaguje na ambicję.

Reaguje na sygnały sytości.

Jeżeli ktoś próbuje utrzymać deficyt, jedząc małe porcje produktów o wysokiej gęstości energetycznej, walczy nie z apetytem, lecz z biologią.

I biologia zazwyczaj wygrywa.

2. Mechanizm sytości i objętości

Gęstość energetyczna oznacza ilość kalorii przypadającą na gram produktu.

Produkty o wysokiej gęstości energetycznej:

dostarczają dużo energii w małej objętości,

słabo rozciągają żołądek,
dają krótkotrwałe uczucie sytości.

Produkty o niskiej gęstości energetycznej:

zawierają dużo wody i błonnika,

zwiększają objętość treści pokarmowej,

aktywują mechanoreceptory w ścianie
żołądka,

wzmacniają sygnały sytości.

Organizm reaguje na objętość i strukturę,
nie tylko na kalorie.

Można zjeść 600 kcal w postaci kilku łyżek
masła orzechowego i nadal czuć niedosyt.

Można zjeść 600 kcal w postaci dużej objętości warzyw, chudego białka i produktów pełnoziarnistych – i odczuwać realną sytość.

<p>Kalorie są takie same. Odpowiedź organizmu – nie.</p>
--

3. Dlaczego redukcja bez kontroli objętości się rozpada

Dieta oparta na:

produktach przetworzonych,

wysokiej zawartości tłuszczu,

małej ilości błonnika,

niskiej objętości posiłków,

prowadzi do sytuacji, w której deficyt jest utrzymywany głównie siłą woli.

A siła woli jest zasobem ograniczonym.

Im większy głód fizjologiczny, tym większe ryzyko przejadania.

Im mniejsza objętość diety, tym większa presja kompensacyjna.

To nie jest słabość charakteru.

To konsekwencja ignorowania mechanizmów sytości.

4. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast pytać:

„Jak mniej żreć?”

Warto zapytać:

„Jak jeść więcej objętości przy mniejszej ilości kalorii?”

Redukcja nie musi oznaczać małych talerzy.
Może oznaczać mądrze zbudowane talerze.

Kontrola gęstości energetycznej pozwala:

zmniejszyć subiektywne odczucie głodu,

zwiększyć stabilność diety,

wydłużyć czas utrzymywania deficytu,

ograniczyć epizody kompensacyjne.

To strategia środowiskowa, nie heroiczna.

5. Wdrożenie operacyjne

Każdy główny posiłek buduj wokół źródła chudego białka.

Dodawaj znaczną objętość warzyw o niskiej gęstości energetycznej.

Kontroluj ilość tłuszczów dodanych – są kalorycznie skoncentrowane.

Ogranicz produkty wysoko przetworzone w okresie redukcji.

Porównuj talerz pod kątem objętości, nie tylko kalorii.

Konkluzja

Redukcja nie musi być walką z głodem.

Często jest walką z nieprzemyślaną strukturą diety.

Objętość daje przewagę biologiczną.

Charakter jest wtedy tylko wsparciem – nie jedyną linią obrony.

STRATEGIA 10

PŁYNNE KALORIE — ENERGIA O NISKIEJ PERCEPCJI SYTOŚCI

Jako młody chłopak podróżowałem po Wyspach Kanaryjskich. Słońce, długie spacery, wiatr znad oceanu i poczucie, że skoro jestem w ruchu od rana do wieczora, to bilans energetyczny na pewno się zgadza. W końcu chodziłem tyle, że zegarek sportowy prawie wysyłał mi gratulacje w imieniu polskiego Ministerstwa Zdrowia.

Nie jadłem przesadnie dużo. Śniadanie było umiarkowane, obiad raczej lekki, kolacja bez przesady. Talerz wyglądał rozsądnie. A jednak po kilku dniach miałem wrażenie, że

forma zaczyna delikatnie „mięknąć”. Niby nic spektakularnego, ale brzuch przestawał być tak przekonany o swojej definicji jak pierwszego dnia.

Dopiero kiedy po czasie zacząłem uczciwie analizować dzień, zobaczyłem szczegół. A raczej kilka „niewinnych” szczegółów.

Świeżo wyciskany sok do śniadania – bo witaminy przecież nie tuczą.

Kawa mrożona w południe – w końcu to głównie lód.

Owocowy koktajl po spacerze – praktycznie sałatka, tylko bardziej płynna.

Wieczorem lokalny drink „przecież to wakacje” – a kalorie na wakacjach podobno się nie liczą, bo są zagraniczne.

Nic dramatycznego.

Nic, co wyglądało jak nadmiar.

Zero poczucia przejedzenia. Zero wyrzutów sumienia.

A jednak każdego dnia dokładałem kilkaset kilokalorii, które nie dawały mi realnej sytości. Nie zapisywały się w pamięci jako „posilek”. Mózg nie otwierał nawet odpowiedniej zakładki. To było tylko picie. Tło. Orzeźwienie. Wakacyjny klimat.

I właśnie wtedy zrozumiałem coś, co w redukcji powtarza się nieustannie:

Najłatwiej przekroczyć bilans tym, czego się nie gryzie!

1. Kiedy picie sabotuje redukcję

W redukcji większość osób skrupulatnie waży ryż, analizuje gramaturę białka i liczy kalorie z dokładnością do jednego miejsca po przecinku.

Następnie wypija:

„zdrowe” smoothie,

kawę z mlekiem i syropem,

kilka szklanek soku,

napój „proteinowy”,

wieczorem dwa drinki „dla zdrowotności”

I szczerze nie rozumiem, dlaczego deficyt przestaje działać.

Organizm reaguje na energię w płynie inaczej niż na energię w formie stałej.

Nie dlatego, że kalorie są inne.

Dlatego, że sytość jest inna.

2. Mechanizm regulacji sytości

Produkty płynne:

wymagają minimalnego żucia,

szybciej opuszczają żołądek,

słabiej aktywują mechanoreceptory,

wywołują mniejszą odpowiedź sytości.

W efekcie:

dostarczają energii,

nie generują proporcjonalnego poczucia nasycenia,

nie zmniejszają istotnie spożycia w kolejnych posiłkach.

Można wypić 400 kcal w kilka minut.

Spróbuj zjeść 400 kcal w postaci warzyw, chudego białka i produktów pełnoziarnistych – zajmie to więcej czasu i da wyraźniejszy sygnał „wystarczy”.

Organizm nie traktuje koktajlu jak pełnowartościowego posiłku.

Traktuje go jak szybkie dostarczenie energii.

3. Dlaczego to szczególnie problematyczne w redukcji

W warunkach deficytu energetycznego:

apetyt jest podwyższony,

sygnały głodu silniejsze,

kontrola impulsów słabsza.

Dodawanie płynnych kalorii oznacza:

mniejszą kontrolę sytości,

większe ryzyko przekroczenia bilansu,
trudniejszą regulację masy ciała.

Osoba, która twierdzi, że „nie je dużo”,
często nie uwzględnia tego, co pije.

Kalorie w płynie mają wyjątkową zdolność
do znikania z pamięci.

4. Strategiczne przeformułowanie

Płynne kalorie nie są problemem samym w
sobie.

Są problemem wtedy, gdy:

nie są świadomie zaplanowane,
zastępują sycące posiłki,

występują w okresie restrykcji energetycznej.

W budowie masy mogą być narzędziem.

W redukcji – często są sabotażystą w przebraniu.

Strategia nie polega na zakazach.

Polega na kontekście.

5. Wdrożenie operacyjne

W okresie redukcji ogranicz kalorie w płynie do minimum.

Traktuj koktajle jako pełnoprawny posiłek, nie dodatek.

Unikaj picia kalorii „między posiłkami”.

Alkohol traktuj jak decyzję energetyczną, nie neutralny dodatek do wieczoru.

Konkluzja

Płynne kalorie są wygodne.

Organizm również jest wygodny i idzie na łatwiznę – szybko je przyswaja i nie zawsze adekwatnie kompensuje.

W redukcji wygrywa ten, kto kontroluje nie tylko to, co je.

Ale również to, co pije.

CZEŚĆ II
MECHANIZMY OPORU –
DLACZEGO TWOJE CIAŁO
NIE CHCE CHUDNAĆ

**STRATEGIA 11
ADAPTACJA APETYTU –
DLACZEGO IM DŁUŻEJ
REDUKUJESZ, TYM BARDZIEJ
JESTEŚ GŁODNY**

1. Moment, w którym redukcja przestaje być „łatwa”

Pierwsze tygodnie redukcji na własną rękę i bez pomocy specjalisty bywają zaskakująco komfortowe. Motywacja wysoka, masa ciała spada, talerz mniejszy – ale do zniesienia.

Po kilku tygodniach zaczyna się jednak coś subtelnego:

częstsze myślenie o jedzeniu,
większa wrażliwość na bodźce żywieniowe,

trudność w kończeniu posiłku bez „czegoś
jeszcze”,

nagły wzrost zainteresowania przepisami
kulinarnymi.

Wiele osób interpretuje to jako spadek
dyscypliny.

W rzeczywistości to adaptacja biologiczna.

Organizm zauważył deficyt.

I postanowił odpowiedzieć.

2. Mechanizm hormonalny i neuroregulacyjny

Długotrwały deficyt energetyczny wpływa na:

spadek leptyny (hormonu sytości),

wzrost greliny (hormonu głodu),

zwiększoną aktywność ośrodków nagrody w mózgu,

większą reakcję na bodźce żywieniowe.

Jednocześnie organizm:

obniża wydatek energetyczny,

zwiększa efektywność magazynowania energii,

wzmacnia motywację do jedzenia.

To nie jest przypadek.

To system obronny.

Redukcja to dla organizmu nie projekt estetyczny.

To sygnał niedoboru.

3. Dlaczego „wilczy głód” nie jest porażką charakteru

Osoba po 12–16 tygodniach redukcji może doświadczać:

silniejszych napadów apetytu,

większej trudności w kontroli porcji,
epizodów przejadania.

I często dochodzi do wniosku, że „coś jest z nią nie tak”.

Tymczasem wszystko działa dokładnie tak, jak powinno.

Organizm zwiększa presję energetyczną proporcjonalnie do utraty masy ciała i czasu spędzonego w deficycie.

Im dłużej trwa redukcja, tym silniejsza staje się biologiczna motywacja do jej zakończenia.

To nie koniec Świata.

To fizjologia.

4. Strategiczne przeformułowanie

Redukcja nie jest liniowym procesem, który można ciągnąć w nieskończoność bez kosztów adaptacyjnych.

Zamiast traktować narastający głód jako sygnał słabości, warto traktować go jako informację:

deficyt trwa długo,

poziom tkanki tłuszczowej spada,

organizm zaczyna bronić rezerw.

Strategia nie polega na ignorowaniu sygnałów.

Polega na zarządzaniu nimi.

Czasem najlepszym ruchem nie jest dla Ciebie dalsze obniżanie kalorii.
Czasem jest nim okres stabilizacji.

5. Wdrożenie operacyjne

Monitoruj długość fazy redukcji – planuj ją na 8–16 tygodni, nie „aż do skutku”.

Rozważ okresowe diet breaki przy długich redukcjach.

Utrzymuj wysoką podaż białka i kontrolę objętości diety.

Zadbaj o sen – jego niedobór potęguje apetyt.

Nie interpretuj wzrostu głodu jako sygnału do radykalnego cięcia kalorii.

Konkluzja

Im bardziej redukcja jest skuteczna, tym bardziej organizm będzie próbował ją zatrzymać.

Wiem z doświadczenia, że negocjacje ludzi ze swoją lodówką o 23:30 rzadko kończą się sukcesem. Lodówka zwykle ma lepsze argumenty.

STRATEGIA 12

DIET BREAK I REFEED – PRZERWA, KTÓRA PRZYSPIESZA PROCES

1. Psychologia „nie mogę przestać”

W redukcji często pojawia się przekonanie, że zatrzymanie deficytu to cofnięcie się o kilka tygodni.

„Skoro działa, trzeba cisnąć dalej.”

„Jeszcze dwa kilo i dopiero wtedy zrobię przerwę.”

Problem polega na tym, że organizm nie zna pojęcia „jeszcze dwa kilo”.

Zna tylko długość trwania deficytu i poziom rezerw energetycznych.

Kontynuowanie restrykcji w momencie silnej adaptacji przypomina próbę dalszego przyspieszania i pilowania samochodu z zaciągniętym hamulcem ręcznym. Technicznie możliwe, ale bardzo głupie.

2. Mechanizm fizjologiczny

Długotrwały deficyt prowadzi do:

spadku leptyny,

wzrostu greliny,

obniżenia wydatku energetycznego,

zwiększonej efektywności magazynowania energii.

Diet break (okres 1–2 tygodni na poziomie kaloryczności zbliżonej do zapotrzebowania) pozwala częściowo:

ustabilizować sygnały sytości,

poprawić wydolność treningową,

zmniejszyć presję psychiczną,

ograniczyć narastającą kompensację metaboliczną.

Refeed (krótkoterminowe podniesienie kalorii, głównie z węglowodanów) może

chwilowo zwiększyć poziom leptyny i poprawić subiektywne odczucie energii.

To nie jest „oszukiwanie metabolizmu”.

To zarządzanie adaptacją.

3. Co dzieje się bez strategicznych przerw

Brak przerw w długiej redukcji prowadzi do:

narastającego zmęczenia,

spadku jakości treningu,

zwiększonego ryzyka epizodów przejadania,

utruty większej ilości masy mięśniowej.

W pewnym momencie organizm nie tyle zwalnia, co zaczyna sabotować dalszą restrykcję.

A wtedy pojawia się klasyczny scenariusz: kilka miesięcy „idealnej” redukcji kończy się jednym niekontrolowanym tygodniem.

I winny znowu jest Twój charakter.

I winny znowu jest brak dyscypliny.

Tak jasne.

Dokładnie ten sam brak dyscypliny, który przez trzy miesiące pozwalał funkcjonować w deficycie. Ten sam, który przez 14 tygodni ważył ryż z dokładnością do grama i odmawiał deseru na każdej rodzinnej imprezie. Najwyraźniej w 15. tygodniu postanowił nagle zmienić osobowość.

Strasznie cwany ten brak dyscypliny. Musiał się po prostu pojawić znieńca.

Bo łatwiej powiedzieć: „zawiodła dyscyplina”.

Trudniej zrozumieć, że ciało po prostu robi swoją pracę.

To jest fakt.

Reszta jest naszą halucynacją.

4. Strategiczne przeformułowanie

Diet break nie jest przerwą od procesu.

Jest częścią procesu.

Redukcja powinna być planowana falami:

okres deficytu,

okres stabilizacji,

ponowny deficyt.

Zamiast czekać na moment załamania,
warto wyprzedzić adaptację.

To różnica między kontrolą a reakcją.

5. Wdrożenie operacyjne

Po 8–12 tygodniach redukcji rozważ 1–2 tygodnie na poziomie kaloryczności zbliżonej do utrzymania.

W okresie diet break utrzymuj strukturę diety i kontrolę makroskładników.

Refeed stosuj strategicznie przy wysokim zmęczeniu i spadku wydajności treningowej.

Zwiększaj kalorie głównie poprzez węglowodany.

Traktuj przerwę jako element planu, nie nagrodę.

Konkluzja

Nie każda przerwa jest regresją.

Czasem cofnięcie o krok pozwala zrobić dwa do przodu.

Redukcja to proces zarządzania adaptacją.

STRATEGIA 13

„WSZYSTKO ALBO NIC” – NAJSKUTECZNIEJSZY SABOTAŻ REDUKCJI

Kiedyś w czasach studenckich pracowałem we Francji. Kraj bagietek, serów i deserów, które mają więcej warstw niż niejeden plan treningowy.

Spacerując po mniejszych miastach, zauważyłem coś ciekawego.

Nie było tam obsesyjnego liczenia makroskładników przy stoliku.

Nie było dramatycznych deklaracji: „Od jutra zero cukru!”.

Ale nie było też kultu sześciopaku.

Była normalność.

Francuzi potrafili zjeść croissanta rano, deser do obiadu i wieczorem kieliszek wina. A następnego dnia po prostu... zjeść znowu normalnie. Bez pokuty. Bez głodówki. Bez symbolicznego „poniedziałku”, który ma odkupić niedzielę.

Ludzie tam nie wyglądali jak stereotypowi Amerykanie z filmów o fast foodach i dolewkach coli większych niż ich głowa. Ale też – umówmy się – nie byli narodem okładkowych modeli fitness.

I to mnie uderzyło.

U nas często włącza się tryb:

albo idealnie,
albo katastrofa.

Jedno odstępstwo i nagle ogłaszamy dietetyczny koniec świata. Jakby organizm prowadził księgowość moralną.

Tymczasem ciało nie wie, że „schrzaniłeś dzień”.

Wie tylko, ile energii dostało.

1. Perfekcja jako początek problemu

W redukcji ludzi często pojawia się schemat myślenia zero-jedynkowego:

albo dieta jest idealna,

albo „dzień stracony”.

Jeden posiłek poza planem uruchamia lawinę:

„Skoro już zepsułem, to trudno. Zaczynam od poniedziałku.”

Ale Twój organizm nie działa w systemie moralnym.

Nie zna pojęcia „zepsułem”.

Zna tylko bilans energetyczny.

Perfekcjonizm bywa bardziej destrukcyjny niż brak planu.

2. Mechanizm psychologiczny

Myślenie czarno-białe aktywuje kilka zjawisk:

efekt naruszonego standardu („skoro nie jest idealnie, nie ma sensu kontynuować”),

spadek samokontroli po drobnym odstępstwie,

emocjonalne kompensowanie restrykcji.

Im bardziej restrykcyjna struktura, tym większe napięcie poznawcze przy jej naruszeniu.

To nie jest słabość charakteru.

To przewidywalna reakcja na zbyt sztywne reguły.

3. Przykład z praktyki

Jeden z moich pacjentów – nazwijmy go Adam – rozpoczął redukcję w sposób modelowy.

Plan dopięty, kalorie policzone, trening regularny.

Przez trzy tygodnie realizował założenia w 100%.

Czwarty tydzień: kolacja u rodziny.

Jeden posiłek poza planem.

Nie był to kilkudniowy epizod.

To był jeden wieczór.

Następnego dnia pojawiło się klasyczne myślenie:

„Skoro już wypadłem z planu, to nie ma sensu trzymać się go dalej w tym tygodniu.”

Efekt?

Cztery dni nadwyżki kalorycznej, poczucie winy i przekonanie, że „znowu nie potrafię”.

Nie zawiodła strategia żywieniowa.

Zawiódł model interpretacji jednego zdarzenia.

4. Strategiczne przeformułowanie

Redukcja nie wymaga perfekcji.

Wymaga powtarzalności.

Jeżeli 85–90% decyzji żywieniowych jest zgodnych z planem, proces działa.

Jednorazowe odstępstwo nie zmienia kierunku.

Problem pojawia się dopiero wtedy, gdy jeden błąd uruchamia serię kolejnych.

Dojrzała strategia zakłada:

możliwość odstępstw,

elastyczność,

powrót do planu przy kolejnym posiłku.

Nie w poniedziałek.

Przy kolejnym posiłku.

5. Wdrożenie operacyjne

Ustal margines elastyczności w tygodniowym bilansie kalorycznym.

Traktuj pojedynczy posiłek jako jednostkowe zdarzenie, nie ocenę całego procesu.

Po odstępstwie wróć do planu przy kolejnym posiłku, bez „odrabiania” głodówką.

Monitoruj średnią tygodniową masy ciała, nie pojedynczy dzień.

Eliminuj język moralny („zepsulem”, „byłem słaby”) – zastąp go językiem danych.

Konkluzja

Redukcja nie rozpada się od jednego posiłku.

Rozpada się od interpretacji tego posiłku.

„Wszystko albo nic” brzmi ambitnie.

W praktyce oznacza często „dużo albo regres”.

Strategia zawsze wygrywa z perfekcją.

STRATEGIA 14

ŚRODOWISKO WYGRYWA Z MOTYWACJĄ – ARCHITEKTURA OTOCZENIA ŻYWIENIOWEGO

Gdy jeszcze mieszkałem w pewnym dużym mieście zaczynającym się na W, a kończącym na a – którego z uprzejmości nie będę wymieniał, bo i tak wszyscy wiedzą, o które chodzi – trafiłem na miejsce, które z perspektywy redukcji było logistycznym koszmarem. Powiedzmy tylko, że nigdy nie poczułem się tam do końca jak u siebie.

Dosłownie obok mojego budynku znajdowała się cukiernia. Nie taka przeciętna

z supermarketu. Taka, która pachniała masłem, wanilią i świeżo pieczonym ciastem już z drugiego końca ulicy.

Każdego ranka, wychodząc z domu, przechodziłem obok witryny pełnej serników z polewą, cynamonowych drożdżówek wielkości talerza, eklerów wypełnionych kremem i tortów, które wyglądały tak perfekcyjnie, jakby były projektowane przez architekta cukru.

W teorii to był drobny szczegół urbanistyczny. W praktyce – codzienny eksperyment psychologiczny. „Przecież mam plan.”

„Przecież jestem zdyscyplinowany.”

Po kilku tygodniach zrozumiałem, że to nie jest test charakteru. To test statystyki.

Bo kiedy codziennie mijasz zapach świeżego ciasta, widzisz ludzi wychodzących z papierowymi torbami i wiesz, że wystarczy zrobić trzy dodatkowe kroki w bok – decyzja przestaje być czysto racjonalna.

I właśnie wtedy zrozumiałem jedną z najważniejszych rzeczy w redukcji:

Środowisko podejmuje wiele decyzji za Ciebie – zanim zdążysz je podjąć świadomie.

1. Mit silnej woli w otoczeniu czekolady

Większość osób uważa, że redukcja to kwestia charakteru.

Jeśli się nie udaje, problemem jest brak dyscypliny.

Tymczasem ta sama osoba:

trzyma słodczyce w zasięgu ręki,

ma w lodówce gotowe, wysokokaloryczne przekąski,

przechowuje chipsy na wysokości wzroku,

zamawia jedzenie jednym kliknięciem o 22:47.

A potem jest zaskoczona, że wieczorem „coś ją złamało”.

To nie była chwila słabości.

To było środowisko wykonujące swoją pracę.

2. Mechanizm decyzji automatycznych

Większość decyzji żywieniowych nie jest podejmowana świadomie.

Są:

szybkie,

impulsywne,

oparte na dostępności bodźca.

Im łatwiejszy dostęp do produktu, tym większe prawdopodobieństwo jego spożycia.

Mózg preferuje rozwiązania najmniej kosztowne poznawczo.

Jeżeli w zasięgu ręki znajduje się wysokokaloryczna przekąska, a zdrowa alternatywa wymaga przygotowania – wynik jest statystycznie przewidywalny.

Nie dlatego, że brakuje Ci charakteru.

Dlatego, że działasz jak człowiek.

3. Dlaczego „będę silny” przegrywa

Siła woli jest zasobem ograniczonym.

Po całym dniu pracy, stresu i decyzji poznawczych, jej poziom jest niższy.

Wieczorem:

rośnie podatność na impulsy,

wzrasta potrzeba nagrody,

spada tolerancja na restrykcję.

Jeśli w tym momencie w domu znajduje się wysokokaloryczne jedzenie, decyzja jest znacznie trudniejsza.

To trochę jak próba utrzymania abstynencji stojąc codziennie przed otwartym barem ze wszystkimi alkoholami Świata i powtarzając sobie, że „tym razem dam radę”.

Można.

Pytanie brzmi: po co?

4. Strategiczne przeformułowanie

Skuteczna redukcja to nie test charakteru.
To projekt środowiskowy.

Zamiast wzmacniać wolę, lepiej:

zmniejszyć ekspozycję,

utrudnić dostęp do produktów
problematycznych,

zwiększyć dostępność produktów
wspierających cel.

Środowisko powinno działać na Twoją
korzyść.

Jeśli dom jest neutralny lub wspierający, decyzje są prostsze.

Jeśli dom jest wypełniony pokusami, redukcja staje się codziennym konfliktem.

Strategia polega na eliminowaniu zbędnych konfliktów.

5. Wdrożenie operacyjne

Usuń z domu produkty, które najczęściej prowokują przejadanie.

Trzymaj zdrowe opcje w widocznym i łatwo dostępnym miejscu.

Planuj zakupy z listą, nie w stanie głodu.

Nie magazynuj „na wszelki wypadek” produktów, które sabotują cel.

Ustal stałe miejsca i pory jedzenia – zmniejsza to impulsywność.

Konkluzja

Redukcja nie wygrywa dzięki heroicznej walce z lodówką.

Wygrywa dzięki temu, że lodówka została wcześniej odpowiednio zaprojektowana.

STRATEGIA 15 NAGRODA JEDZENIEM – KIEDY TALERZ STAJE SIĘ SYSTEMEM PREMIOWYM

Każdy zna taką osobę w pracy. Tę koleżankę, która potrafi powiedzieć z pełnym przekonaniem:

„Należy mi się.”

Należy jej się wcześniejsze wyjście.

Należy jej się dodatkowy dzień wolny.

Należy jej się lepszy projekt, bo „dużo zrobiła w tym miesiącu”.

Z czasem lista robi się coraz ciekawsza.

Należy jej się lunch sponsorowany przez firmę, bo zadanie było trudne.

Należy jej się dłuższa przerwa na papierosa, bo „dzień jest intensywny”.

Należy jej się podwyżka, bo przecież ktoś musi docenić jej potencjał.

1. „Należy mi się” jako początek nadwyżki

I co ciekawe — dokładnie ten sam mechanizm bardzo często uruchamia się w naszej głowie... przy lodówce.

Bo po ciężkim dniu pracy – należy mi się.

Po udanym treningu – należy mi się.

Po stresującej rozmowie – zdecydowanie należy mi się.

Znasz to prawda?

Wszyscy to znamy i wszyscy wykorzystujemy ten mechanizm.

Problem polega na tym, że organizm nie prowadzi działu HR i nie rozpatruje wniosków o nagrody.

Jedzenie, które nam się należy, przestaje być elementem strategii żywieniowej.

Staje się formą regulacji emocji i systemem nagród.

Problem polega na tym, że organizm nie odróżnia kalorii „zasłużonych” od kalorii przypadkowych.

Bilans energetyczny „ma wywalone” na moralne uzasadnienia.

2. Mechanizm nagrody i dopaminy

Jedzenie – szczególnie wysoko przetworzone, bogate w cukier i tłuszcz – aktywuje układ nagrody w mózgu.

Dopamina nie jest hormonem przyjemności. Jest neuroprzekaźnikiem motywacji i oczekiwania nagrody.

Im częściej łączymy emocje z jedzeniem, tym silniejsze staje się to skojarzenie.

Stres → jedzenie → ulga.

Sukces → jedzenie → celebrowanie.

Nuda → jedzenie → stymulacja.

To nie jest przypadek.

To warunkowanie.

Jak pisał B.F. Skinner w swoich pracach nad warunkowaniem instrumentalnym (The Behavior of Organisms), zachowania wzmacniane nagrodą mają tendencję do powtarzania się.

Jedzenie jako nagroda jest jednym z najłatwiej dostępnych wzmocnień.

Organizm uczy się szybko.

Szczególnie gdy nagroda jest kaloryczna.

3. Dlaczego to sabotuje redukcję

Jeżeli każda emocja ma swoje kulinarne rozwiązanie, deficyt energetyczny staje się niestabilny.

Nagrada jedzeniem ma kilka cech:

jest natychmiastowa,

jest łatwo dostępna,

nie wymaga wysiłku poznawczego,

daje szybkie obniżenie napięcia.

Z perspektywy neurobiologii to rozwiązanie idealne.

Z perspektywy kompozycji sylwetki – mniej.

W książce *Thinking, Fast and Slow* Daniel Kahneman opisuje dominację szybkiego, impulsywnego systemu podejmowania decyzji nad wolniejszym, analitycznym.

Wieczorne „należy mi się” to klasyczny przykład działania systemu szybkiego.

System analityczny zwykle dołącza dopiero następnego dnia rano.

4. Strategiczne przeformułowanie

Jedzenie nie powinno pełnić roli głównego regulatora emocji.

To nie znaczy, że celebrowanie jest zakazane.

To znaczy, że nie może być jedyną dostępną formą nagrody.

Jeżeli każdy sukces kończy się kalorycznym bonusem, a każdy stres wymaga kompensacji, organizm szybko nauczy się, że emocje są sygnałem do jedzenia.

Redukcja w takim środowisku przypomina próbę oszczędzania pieniędzy przy

jednoczesnym używaniu karty kredytowej jako narzędzia poprawy nastroju.

Można.

Ale wymaga wyjątkowo krótkiej pamięci.

5. Wdrożenie operacyjne

Zidentyfikuj sytuacje, w których jedzenie pełni funkcję nagrody.

Wprowadź alternatywne formy regulacji: ruch, rozmowa, przerwa, aktywność relaksacyjna.

Zaplanuj kontrolowane odstępstwa zamiast impulsywnych.

Oddziel głód fizjologiczny od napięcia emocjonalnego.

Nie używaj języka „należy mi się” – używaj języka decyzji.

Konkluzja

Jedzenie jest biologicznie silnym wzmocnieniem.

Dlatego działa tak skutecznie jako nagroda.

Problem zaczyna się wtedy, gdy każda emocja kończy się talerzem.

Redukcja wymaga nie tylko kontroli kalorii.

Wymaga kontroli systemu nagród.

**STRATEGIA 16
TOŻSAMOŚĆ OSOBY „NA
DIECIE” – DLACZEGO
TYMCZASOWA ROLA DAJE
TYMCZASOWE EFEKTY**

1. „Jestem na diecie” jako stan przejściowy

Wiele osób mówi:

„Teraz jestem na redukcji.”

„Jeszcze trzy miesiące i wracam do normalnego jedzenia.”

Brzmi rozsądnie.

Ale organizm nie zna pojęcia „normalne jedzenie po redukcji”.

Jeśli dieta jest traktowana jako okres przejściowy, to wszystkie zachowania z nią związane również są tymczasowe.

A tymczasowe zachowania generują tymczasowe rezultaty.

2. Mechanizm tożsamości i spójności poznawczej

Psychologia od lat pokazuje, że ludzie dążą do spójności między tym, kim się postrzegają, a tym, jak działają.

W książce *Atomic Habits* James Clear opisuje zmianę zachowań poprzez zmianę tożsamości:

nie chodzi o to, by „biegać”, ale by stać się „osobą, która biega”.

Podobnie w żywieniu.

Jeżeli ktoś uważa siebie za „osobę, która jest na diecie”, to:

czeka na moment zakończenia,

postrzega restrykcję jako coś zewnętrznego,

działa przeciwko swoim nawykom, nie z nimi.

Z kolei osoba, która postrzega siebie jako „osobę dbającą o sylwetkę”, działa z innego poziomu spójności.

To nie jest semantyka.

To struktura poznawcza.

3. Dlaczego „powrót do normalności” kończy się regresją

Wiele osób kończy redukcję na własną rękę z dobrym wynikiem.

Po czym następuje etap „powrotu do normalności”.

Normalność w tym przypadku oznacza często powrót do starych schematów:

jedzenie impulsywne,

brak kontroli porcji,

brak monitorowania masy ciała,

brak struktury.

Efekt?

Masa ciała wraca szybciej niż boomerang
rzucony w windzie.

Nie dlatego, że metabolizm się „zepsuł”.

Dlatego, że tożsamość się nie zmieniła.

Zmieniono zachowanie na kilka miesięcy.

Nie zmieniono sposobu myślenia o sobie.

4. Strategiczne przeformułowanie

Celem redukcji nie jest osiągnięcie określonej liczby na wadze.

Celem jest stanie się osobą, dla której pewne zachowania są standardem.

Nie:

„Muszę trzymać dietę.”

Lecz:

„Dbam o to, co jem.”

Nie:

„Jestem na redukcji.”

Lecz:

„Jestem osobą, która kontroluje masę ciała.”

To przesunięcie wydaje się subtelne.

Ale zmienia sposób podejmowania decyzji.

Osoba „na diecie” szuka momentu ulgi.

Osoba „dbająca o sylwetkę” szuka spójności.

To trochę jak z porządkami w domu.

Można powiedzieć:

„Robię wielkie sprzątanie”.

Albo:

„Jestem osobą, która dba o porządek”.

W pierwszym przypadku sprzątasz intensywnie przez chwilę, a potem wszystko powoli wraca do chaosu.

W drugim – po prostu na bieżąco odkładasz rzeczy na miejsce.

Efekt końcowy jest podobny, ale sposób podejmowania codziennych decyzji jest zupełnie inny.

5. Wdrożenie operacyjne

Zdefiniuj, kim chcesz być, a nie tylko ile chcesz ważyć.

Wybierz 3–4 zachowania, które będą stałym elementem Twojego stylu życia (np.

regularne ważenie, planowanie posiłków, stała liczba kroków).

Po zakończeniu redukcji nie porzucaj struktury – zmodyfikuj ją.

Monitoruj masę ciała także w okresie utrzymania.

Eliminuj język tymczasowości z narracji o sobie.

Konkluzja

Dieta jest etapem.

Tożsamość jest fundamentem.

Jeżeli fundament się nie zmieni, konstrukcja wróci do poprzedniego kształtu.

Redukcja zaczyna się od kalorii.

Utrzymanie zaczyna się od tego, kim siebie nazywasz.

I pamiętaj zawsze bądź sobą.

Chyba, że możesz być Batmanem.

Wtedy zawsze bądź Batmanem.

Bo jak wiemy:

Batman nie zastanawia się codziennie, czy dziś ma ochotę ratować Gotham.

On po prostu jest Batmanem.

Ratuje.

Bez wymówek.

Bez negocjacji.

Bez względu na wszystko.

STRATEGIA 17
SAMOKONTROLA I ZMĘCZENIE
DECYZYJNE – DLACZEGO
WIECZOREM JESTEŚ KIMŚ
INNYM NIŻ RANO

1. Poranny strateg, wieczorny negocjator

Rano wszystko jest jasne.

Dziś trzymam dietę.

Trening po pracy.

Zero podjadania.

O 8:00 jesteś zdyscyplinowany, analityczny i zdeterminowany.

O 21:30 negocjujesz z lodówką.

A lodówka patrzy na Ciebie jak Don Corleone i mówi:

„Mam dla ciebie propozycję nie do odrzucenia.”

Nie dlatego, że w ciągu dnia zmienił się Twój charakter.

Zmienił się poziom zasobów poznawczych.

W filmie *The Dark Knight* Harvey Dent mówi:

„Albo umierasz jako bohater, albo żyjesz wystarczająco długo, by stać się złoczyńcą.”

W redukcji wygląda to podobnie:
albo kończysz dzień jako strateg, albo
przeciągasz go na tyle długo, że zaczynasz
negocjować z impulsem.

2. Mechanizm zmęczenia decyzyjnego

Każda decyzja w ciągu dnia – zawodowa,
społeczna, organizacyjna – zużywa zasoby
poznawcze.

Zjawisko zmęczenia decyzyjnego (decision
fatigue) opisuje spadek jakości decyzji po
serii wcześniejszych wyborów.

Im więcej decyzji podejmujesz, tym większa
skłonność do:

wyborów impulsywnych,

odraczania wysiłku,

preferowania natychmiastowej nagrody.

Daniel Kahneman w *Thinking, Fast and Slow* opisuje dwa systemy myślenia:

System 1 – szybki, automatyczny, emocjonalny.

System 2 – wolny, analityczny, wymagający wysiłku.

Wieczorem System 2 jest zmęczony.

System 1 przejmuje ster.

A System 1 nie liczy kalorii.

System 1 chce nagrody.

3. Dlaczego silni ludzie też przegrywają wieczorem

To nie przypadek, że wiele epizodów przejadania dzieje się późno.

Po całym dniu:

pracy,

presji,

kontroli zachowań,

podejmowania decyzji,

mózg szuka prostego rozwiązania.

W filmie „Diabeł ubiera się u Prady” bohaterka przez cały dzień funkcjonuje pod presją perfekcji. Wieczorem napięcie znajduje ujście.

Każdy mail musi być idealny.

Każde zadanie wykonane natychmiast.

Każdy błąd może oznaczać katastrofę.

Cały dzień działa w trybie maksymalnej kontroli.

A samokontrola działa trochę jak bateria w telefonie —
im więcej zużywasz jej w ciągu dnia, tym mniej zostaje na wieczór.

W redukcji działa to podobnie.

Im większa kontrola przez 12 godzin, tym większe ryzyko jej utraty w trzynastej.

Nawet osoby o wysokiej dyscyplinie nie są odporne na zmęczenie poznawcze.

To nie kwestia siły charakteru.

To kwestia neurobiologii.

4. Strategiczne przeformułowanie

Jeśli wieczorem jesteś bardziej impulsywny, rozwiązaniem nie jest „bycie silniejszym”.

Rozwiązaniem jest:

zmniejszenie liczby decyzji,

automatyzacja zachowań,

planowanie wcześniej.

Jak zauważył były prezydent Stanów Zjednoczonych, Barack Obama — przez lata nosił niemal identyczne garnitury, aby ograniczyć liczbę codziennych decyzji.

Tłumaczył to bardzo prosto:
każda decyzja zużywa część naszej uwagi i energii.

Jeśli rano musisz zdecydować:
co ubrać,
co zjeść,
czy iść na trening,
czy sprawdzić jeszcze jednego maila...

to zanim nadejdzie wieczór, twoje zasoby samokontroli są już mocno nadwyżęzone.

Dlatego ludzie funkcjonujący pod dużą presją często upraszczają drobne elementy codzienności.

Nie dlatego, że są one nieważne.

Ale dlatego, że najcenniejszym zasobem nie jest czas — tylko zdolność podejmowania dobrych decyzji.

Im mniej energii zużyjesz na drobiazgi, tym więcej zostanie na decyzje, które naprawdę mają znaczenie.

Nie dlatego, że nie miał gustu.

Dlatego, że rozumiał koszt poznawczy wyborów.

W redukcji działa to identycznie.

Im mniej decyzji musisz podejmować wieczorem, tym mniejsze ryzyko sabotażu.

5. Wdrożenie operacyjne

Planuj posiłki z wyprzedzeniem – wieczorem nie licz kalorii od zera.

Przygotuj kolację wcześniej w ciągu dnia.

Ogranicz dostęp do wysokokalorycznych przekąsek w godzinach największego zmęczenia.

Ustal stałą godzinę ostatniego posiłku.

Traktuj zmęczenie jako sygnał do uproszczenia decyzji, nie test charakteru.

Konkluzja

Nie jesteś mniej zdyscyplinowany wieczorem.

Jesteś po prostu bardziej zmęczony.

Redukcja nie polega na nieustannym podejmowaniu heroicznych decyzji.

Polega na budowaniu systemu, który działa nawet wtedy, gdy Twoja motywacja już śpi.

A najlepiej – zanim Ty zaśniesz.

STRATEGIA 18

EGO TRENINGOWE – GDY CIĘŻAR NA SZTANDZE ROŚNIE SZYBCIEJ NIŻ MIĘŚNIE

1. Siła jako teatr

W pewnym momencie trening
przestaje być bodźcem
adaptacyjnym.

Staje się spektaklem.

Ciężar musi być większy niż tydzień temu.

Seria musi wyglądać imponująco.

Nagranie musi nadawać się do publikacji.

Technika? Drugorzędna.

Zakres ruchu? Umowny.

Kontrola? Dla początkujących.

Sztanga ma się uginać.

Talerze mają brzęczeć.

Najlepiej tak, żeby pól siłowni odwróciło głowę.

Telefon ustawiony.

Statyw ustawiony.

„Dobra, nagrywaj.”

„Czekaj, jeszcze dołożę jeden talerz.”

„Nie, nie — dwa. Będzie lepiej wyglądać.”

Najważniejsze jest jedno pytanie:

Ile jest na sztandze?

Nie czy mięśnie pracują.

Nie czy ruch jest kontrolowany.

Nie czy cokolwiek z tego ma sens treningowy.

Liczy się liczba.

Bo w internecie nikt nie pyta:
„Jak wyglądał zakres ruchu?”

Internet pyta:

„Ile tam siedzi?”

A jeśli żeby podnieść ten ciężar potrzeba:

- pół powtórzenia,
- lekkiego zamachu biodrem,
- trzech kolegów krzyczących „DAWAJ MORDO!”,
- i jednego, który tylko trzyma telefon,

to wszystko jest w porządku.

Bo ciężar się ruszył.

Może nie kontrolowanie.

Może nie tak żeby to miało sens w budowie sylwetki czy poprawie siły.

Może nie do końca w tej samej dyscyplinie sportowej.

Ale się ruszył.

A to oznacza jedno.

Kontent jest.

W literaturze psychologicznej zjawisko przeceniania własnych kompetencji opisuje efekt Dunninga-Krugera – koncepcja przedstawiona przez Davida Dunninga i Justina Krugera.

Im mniejsza świadomość ograniczeń, tym większa pewność siebie.

W siłownianej wersji wygląda to tak:

im mniej kontroli nad ruchem, tym większa potrzeba dokładania talerzy.

2. Mechanizm adaptacji, nie demonstracji

Hipertrofia mięśniowa zależy głównie od:

napięcia mechanicznego,

objętości efektywnej,

kontroli ruchu,

progresji dostosowanej do zdolności regeneracyjnych.

Organizm nie reaguje na to, ile kilogramów znajduje się na sztandze.

Reaguje na to, ile napięcia realnie generuje mięsień.

Skracanie zakresu ruchu, odbijanie ciężaru i przrzucanie go przez punkt martwy generuje mniej bodźca, niż sugeruje to liczba na gryfie.

Mięśnie nie czytają obciążenia.

Reagują na stres mechaniczny.

3. Stagnacja jako konsekwencja ambicji

Ego treningowe prowadzi do kilku przewidywalnych zjawisk:

skrócenie zakresu ruchu,
spadek kontroli ekscentrycznej,

zwiększone ryzyko przeciążeń,

brak realnej progresji jakościowej.

W książce Mindset Carol Dweck opisuje różnicę między nastawieniem na wynik a nastawieniem na rozwój.

Ego treningowe to klasyczny przykład nastawienia na wynik:

„Podniosłem więcej.”

Rozwój wymaga innego kluczowego pytania:

„Czy wygenerowałem większe napięcie?”

To subtelna różnica.

Ale z punktu widzenia hipertrofii –
fundamentalna.

4. Strategiczne przeformułowanie

Trening nie jest konkursem piękności.

Jest narzędziem.

Nie służy do tego, żeby wyglądać dobrze w
trakcie jego wykonywania.

Służy do tego, żeby działał.

Jeśli podczas serii zaczynasz się zastanawiać:

czy dobrze wyglądam,

czy mięsień się odpowiednio napina,

czy światło dobrze pada na barki...

to znaczy, że twoja uwaga przestała być tam, gdzie powinna.

Bo w dobrym treningu myśli są bardzo proste:

Jeszcze jedno powtórzenie.

Utrzymaj pozycję.

Kontroluj ruch.

Oddychaj.

To nie jest moment na pozowanie.

To nie jest moment na analizowanie profilu szczęki w lustrze.

To moment, w którym Twoje ciało ma wykonać pracę.

Paradoks polega na tym, że ludzie, którzy najlepiej wyglądają, prawie nigdy nie wyglądają dobrze w trakcie treningu.

Są czerwoni.

Spoceni.

Skupieni.

Czasem wyglądają, jakby przed chwilą wyszli z toalety po godzinnej walce.

Włosy w losowych kierunkach.

Spojrzenie człowieka, który właśnie przeszedł przez coś, o czym nie chce rozmawiać.

Bo trening nie jest konkursem piękności.

Jest narzędziem.

A narzędzia nie mają wyglądać dobrze.

Mają działać.

Jeżeli Twoim celem jest kompozycja sylwetki, liczba kilogramów ma znaczenie wyłącznie w kontekście jakości ruchu.

Ciężar powinien być wystarczający, by wymusić adaptację.

Nie wystarczający, by imponować obserwatorom.

Wielu trenujących zwiększa obciążenie szybciej, niż zwiększa kontrolę.

To jak budowanie wyższego piętra bez wzmocnienia fundamentów.

Stagnacja jest wtedy nie kwestią genetyki, lecz konstrukcji.

5. Wdrożenie operacyjne

Monitoruj progres jakościowy, nie tylko ilościowy.

Utrzymuj pełny, kontrolowany zakres ruchu jako standard.

Oceniaj każdą serię pod kątem napięcia, nie hałasu.

Zmniejsz ciężar, jeśli tracisz kontrolę – to nie regres, to inwestycja.

Traktuj technikę jako element progresji.

Konkluzja

Ego jest świetnym motywatorem.

Ale jest też bardzo słabym trenerem.

Sylwetkę buduje się przez adaptację, nie demonstrację.

Ciężar ma znaczenie.

Ale tylko wtedy, gdy mięsień rzeczywiście go podnosi.

STRATEGIA 19
EFEKT JO-JO – KIEDY
STRATEGIA BYŁA TYLKO
ZŁUDZENIEM

**1. Spektakularny przemiany początek,
przewidywalny finał**

Drastyczne obcięcie kalorii.
Codzienne cardio.

Eliminacja „wszystkiego złego”.

Motywacyjne hasła w tle.

Ale to dopiero początek.

Bo kiedy ktoś naprawdę postanawia się ogarnąć, zmiany muszą być totalne.

Nowa dieta.

Nowy plan treningowy.

Nowe pojemniki na jedzenie.

Nowa aplikacja do liczenia kalorii.

Nowa butelka na wodę z motywacyjną skalą:

„Keep going.”

„Almost there.”

„You did it.”

W trzecim dniu reorganizacji podlega kuchnia.

Cukier znika.

Słodycze znikają.

Chleb znika.

Nikt nie jest do końca pewien gdzie, ale znikają.

Oczywiście przy okazji tych wszystkich zmian mocno obcinasz kalorie i wchodzisz na mocny deficyt.

Ostra redukcja.

Bardzo ostra.

Nowa rutyna poranna.

Nowy shaker.

Nowa playlista do treningu.

Nowa mata do jogi.

Niektórzy idą jeszcze dalej.

Nowa klatka dla chomika.

Nowy chomik.

W sumie może dwa chomiki — żeby miały motywację, bo też będą przecież ostro ćwiczyć jak Ty.

W końcu każdy wie, że aktywność fizyczna najlepiej robi się w grupie.

Do klatki trafia też nowy kołowrotek.

Duży.

Sportowy.

Aerodynamiczny.

Chomiki zaczynają biegać.

Ty też zaczynasz cardio.

Przez pierwsze dni wszyscy biegają z ogromnym entuzjazmem.

Ty na bieżni.

Chomiki w kołowrotku.

Pełna synchronizacja.

A skoro już reorganizujemy życie,

to właściwie czemu nie małe stado
chomików.

Bo jak zaczynać redukcję, to z rozmachem.

Ty biegasz.

Chomiki biegają.

Jedna spektakularnie widowiskowa i wielka,
międzygatunkowa redukcja.

Organizm zaczyna się rozglądać i pyta
bardzo spokojnie:

„Przepraszam... czy Wam wszystkim sufit na łeb się nie spadł?!”

Chwila ciszy.

Po czym zadaje drugie, jeszcze ważniejsze pytanie:

„Dobrze... ale ile z tego planujecie utrzymać przez następne 365 dni?”

Bo organizm ma jedną bardzo niewygodną cechę.

On nie reaguje na pierwszy tydzień.

Nie reaguje na motywację z poniedziałku.

Nie reaguje na post z hashtagiem #noweżycie.

Organizm patrzy na długoterminowy sygnał.

I jeśli przez kolejne tygodnie widzi:

więcej wysiłku,
mniej regeneracji,
więcej presji...

to zaczyna odpowiadać w sposób, który z jego perspektywy jest całkowicie logiczny.

A z Twojej — coraz mniej przyjemny.

Po kilku miesiącach reakcja jest już bardzo wyraźna:

wzrost głodu,

spadek energii,

narastające zmęczenie,

coraz większe napięcie psychiczne.

W pewnym momencie Twoja walka przestaje być strategią.

Staje się przeciąganiem liny z biologią.

I biologia ma więcej cierpliwości.

2. Mechanizm adaptacyjny

Dodatkowo drastyczny deficyt energetyczny połączony bezmyślnym treningiem prowadzi do:

obniżenia wydatku energetycznego,

wzrostu efektywności magazynowania energii,

nasilonej regulacji apetytu,

spadku spontanicznej aktywności.

Organizm reaguje proporcjonalnie do skali restrykcji.

Im bardziej agresywna interwencja, tym silniejsza adaptacja.

W literaturze nad samoregulacją Roy Baumeister opisywał ograniczoność zasobów samokontroli. Skrajne restrykcje zużywają je szybciej, niż jesteśmy w stanie je odbudować.

Sprint w diecie jest możliwy.

Maraton wymaga innej strategii.

3. Dlaczego masa wraca szybciej niż motywacja

Po zakończeniu skrajnej redukcji pojawia się faza „ulgi”.

Kalorie rosną gwałtownie.

Kontrola spada.

Organizm, wcześniej pozbawiony energii, reaguje zwiększoną efektywnością magazynowania.

To nie jest „zepsuty metabolizm”.

To naturalna konsekwencja wcześniejszego niedoboru.

Im bardziej restrykcyjna była faza redukcji, tym większa presja kompensacyjna po jej zakończeniu.

Efekt jo-jo nie jest anomalią.
Jest przewidywalnym wynikiem ekstremum,
które zgotowali sobie ludzie.

4. Strategiczne przeformułowanie

Redukcja nie powinna być aktem desperacji.
Powinna być procesem kontrolowanym.

Celem nie jest maksymalna utrata masy w
najkrótszym czasie.

Celem jest trwała zmiana kompozycji
sylwetki.

W książce *Atomic Habits* James Clear
podkreśla, że systemy wygrywają z celami.

Skrajna dieta jest celem.

Umiarkowana, powtarzalna struktura jest systemem.

Efekt jo-jo jest często wynikiem braku systemu.

5. Wdrożenie operacyjne

Ustal umiarkowany deficyt (10–20%), zamiast radykalnego cięcia.

Planuj redukcję w określonych blokach czasowych.

Po zakończeniu redukcji wprowadzaj kalorie stopniowo, nie skokowo.

Utrzymuj monitorowanie masy ciała także w fazie stabilizacji.

Traktuj utrzymanie efektu jako osobną fazę wymagającą struktury.

Konkluzja

Efekt jo-jo nie jest dowodem słabości.
Jest dowodem na to, że strategia była zbyt skrajna, by być trwałą.

Organizm nie buntuje się bez powodu.
Reaguje na to, jak był traktowany.

To proces długodystansowy.

Bardziej maraton niż wyścig na sto metrów.

Proces, w którym wygrywa nie ten, kto zaczyna najbardziej spektakularnie —
--

ale ten, kto jest w stanie utrzymać tempo przez długi czas.

STRATEGIA 20

PORÓWNYWANIE SIĘ DO INNYCH – NAJSZYBSZA DROGA DO FRUSTRACJI I STAGNACJI

1. Era permanentnego porównania

Jeszcze kilkanaście lat temu porównywałeś się do kilku osób z otoczenia.

Dziś porównujesz się do setek sylwetek dziennie.

Media społecznościowe niestety stworzyły środowisko, w którym:

widzisz wyłącznie najlepsze ujęcia,

oglądasz szczytowe momenty formy,

obserwujesz ludzi w idealnym świetle i idealnej fazie redukcji.

To trochę jak oglądanie filmu „300” i zastanawianie się, dlaczego Twoja codzienność nie wygląda jak scena bitwy w zwolnionym tempie, z perfekcyjną definicją mięśni i idealnym 6-pakiem

Rzeczywistość jest mniej filmowa.

I znacznie bardziej złożona.

2. Mechanizm porównania społecznego

Leon Festinger w teorii porównań społecznych opisał naturalną tendencję

człowieka do oceniania siebie poprzez odniesienie do innych.

Porównanie samo w sobie nie jest problemem.

Problemem jest kontekst.

Zwykle ludzie porównują:

swój środek procesu do czyjegoś finału,

swoją gorszą formę do czyjejs najlepszej,

swoje warunki genetyczne do cudzych.

Nie porównujemy historii, lat treningu, farmakologii, selekcji zdjęć ani filtrów.

Porównujemy tylko efekt końcowy do własnej drogi.

To asymetryczna analiza.

3. Kiedy inspiracja staje się sabotażem

Początkowo porównanie może działać motywująco.

Z czasem jednak pojawia się subtelna zmiana:

„Nigdy tak nie będę wyglądać.”

„U mnie to nie działa.”

„Robię wszystko, a inni mają szybciej.”

W filmie *The Social Network* w ciekawy sposób widać, jak porównanie i potrzeba dorównania innym potrafią napędzać ambicję, ale też frustrację.

Porównanie może generować presję, która prowadzi do:

zbyt agresywnej redukcji,

nadmiernej objętości treningowej,

skracania etapów,

nierealistycznych oczekiwań.

A potem pojawia się stagnacja.

Nie dlatego, że organizm jest wadliwy.

Dlatego, że strategia była oparta na cudzym tempie.

4. Iluzja „normalnego standardu”

W kulturze, która pokazuje ekstremalne sylwetki jako codzienność, zmienia się punkt odniesienia.

To, co kiedyś było formą startową zawodnika, dziś jest przedstawiane jako „standard”.

W jednym z moich ulubionych filmów — Fight Club — sylwetka Brad Pitt stała się ikoną estetyki.

Szczupła talia.

Wyraźne mięśnie brzucha.

Niski poziom tkanki tłuszczowej.

Sylwetka, która dla wielu osób stała się punktem odniesienia.

Problem polega na tym, że była i często w filmach jest ona efektem bardzo konkretnej sytuacji:

konkretnej roli,

konkretnego planu treningowego,

konkretnego czasu przygotowań.

Za taką formą rzadko stoi jedna decyzja „od jutra się ogarniam”.

Stoi za nią cały system.

Treningi zaplanowane przez trenerów.

Dieta przygotowana przez specjalistów.

Kontrola postępów.

Plan dnia podporządkowany przygotowaniom do roli.

Aktorzy przygotowujący się do takich ról często pracują miesiącami pod okiem sztabu ludzi:

trenerów personalnych,

dietetyków,

koordynatorów kaskaderskich,

czasem też psychologów, fizjoterapeutów itd.

Ich zadaniem jest doprowadzić aktora do konkretnego wyglądu w konkretnym momencie zdjęć.

Nie na zawsze.

Na moment, w którym kamera zacznie nagrywać.

Dlatego w takich projektach wszystko jest podporządkowane jednemu celowi.

Trening jest zaplanowany.

Jedzenie jest kontrolowane.

Regeneracja jest priorytetem.

A cały dzień pracy aktora często kręci się wokół jednego pytania:

jak wyglądać najlepiej w tej konkretnej scenie.

I właśnie dlatego sylwetka z filmu potrafi stać się tak silnym punktem odniesienia.

Bo widzimy efekt końcowy.
Proces budowy sylwetki trwa latami.

Takie przygotowania w Hollywood są zresztą normą.

Gerard Butler przez kilka miesięcy trenował do roli w 300, aby osiągnąć sylwetkę komiksowego wojownika.

Chris Hemsworth przeszedł krótki i intensywny program treningowy i dietetyczny przygotowując się do roli w Thor.

Christian Bale intensywnie przed kręceniem filmu pracował nad formą do American Psycho.

Podobnie Hugh Jackman przygotowywał się do ról w serii filmów o Wolverine.

Za każdą z tych sylwetek stoi jednak nie tylko determinacja aktora, ale również cały sztab trenerów, dietetyków i specjalistów, którzy miesiącami przygotowują ich do jednego momentu — gdy kamera zaczyna nagrywać.

Porównywanie się do obrazu z ekranu jest po prostu bez sensu.

5. Strategiczne przeformułowanie

Jedynym realnym punktem odniesienia jesteś Ty sprzed 3, 6 i 12 miesięcy.

Progres w kompozycji sylwetki powinien być mierzony:

poprawą siły,

zmianą obwodów,

składem ciała,

stabilnością masy w długim okresie.

Porównanie z innymi może inspirować.

Nie powinno definiować Twojej strategii.

Każde ciało ma:

inną genetykę,

inną historię treningową,

inne warunki regeneracyjne,

inne priorytety życiowe.

6. Wdrożenie operacyjne

Ogranicz ekspozycję na treści, które wywołują chroniczne porównanie.

Dokumentuj własny progres – zdjęcia, pomiary, dane.

Ustal realne cele czasowe dopasowane do Twojej historii.

Analizuj dane, nie emocje.

Pamiętaj, że tempo adaptacji jest indywidualne.

Konkluzja

Porównywanie się do innych może być impulsem.

Ale jeśli staje się fundamentem strategii, prowadzi do frustracji.

Sylwetka to proces biologiczny.

Nie konkurs piękności.

Nie budujesz formy na potrzeby innych.

Budujesz ją dla siebie.

Porównuj się więc do siebie z wczoraj.

I to jest jedyne porównanie, które ma znaczenie.

CZEŚĆ III
ILUZJE SYLWETKI –
WSPÓŁCZESNY
ZAKŁAMANY OBRAZ
FITNESSU

STRATEGIA 21
ALGORYTM KONTRA
FIZJOLOGIA – JAK
NOWOCZESNE MEDIA
DEFORMUJĄ PERCEPCJĘ
SYLWETKI

1. Świat wyselekcjonowanych kadrów

Współczesne media tak jak film nie pokazują rzeczywistości.

Pokazują najlepszy możliwy kadr rzeczywistości.

Światło ustawione pod definicję mięśni.

Pompa mięśniowa po treningu.

Najlepszy dzień formy.

Filtr poprawiający kontrast.

Odbiorca często zapomina, iż ogląda dobry montaż, nie codzienność.

2. Algorytm nagradza ekstremum

Platformy społecznościowe nie premiuja przeciętności.

Promują to, co wywołuje reakcję.

skrajnie niska tkanka tłuszczowa,

spektakularna przemiana w 12 tygodni,

dramatyczne „przed i po”.

Algorytm nie jest zainteresowany procesem.
Jest zainteresowany uwagą.

W ciekawej książce *Amusing Ourselves to Death*, wydanej w Polsce pod tytułem „Zabawić się na śmierć. Dyskurs publiczny w epoce show-businessu”, Neil Postman opisywał, w jaki sposób nowoczesne media stopniowo przekształcają przekaz w widowisko.

Według Postmana media nie są jedynie neutralnym kanałem przekazywania informacji. Każde medium narzuca własną logikę komunikacji. W epoce telewizji – a dziś jeszcze bardziej w epoce internetu i mediów społecznościowych – przekaz musi być szybki, atrakcyjny i emocjonalny, aby utrzymać uwagę odbiorcy. W efekcie

informacja zaczyna funkcjonować bardziej jako rozrywka niż jako narzędzie zrozumienia świata.

Autor zauważał, że kiedy forma przekazu staje się ważniejsza niż jego treść, poważne tematy zaczynają być prezentowane w sposób uproszczony i spektakularny. Debaty publiczne przypominają programy rozrywkowe, wiadomości konkurują z show, a złożone problemy redukowane są do kilku efektownych zdań lub obrazów.

Postman nie twierdził jednak, że media koniecznie wprowadzają w błąd. Jego teza była bardziej subtelna: w świecie, w którym komunikacja musi przede wszystkim bawić i przyciągać uwagę, prawda zaczyna przegrywać z atrakcyjnością przekazu.

Wymaga bowiem czasu, skupienia i cierpliwości – a to są zasoby, których współczesne media oferują coraz mniej.

3. Presja przyspieszenia

Nowoczesne media skracają perspektywę czasową.

Jeśli ktoś publikuje:

8-tygodniową transformację,

90-dniowy plan,

6-tygodniowe „wyzwanie”,

tworzy się wrażenie, że adaptacja jest szybka i liniowa.

W rzeczywistości:

budowa masy mięśniowej trwa często latami,

redukcja wymaga fal i stabilizacji,

kompozycja sylwetki to proces cykliczny.

Media pokazują fragment.

To jak oglądanie końcowej sceny filmu „Rocky” bez widzenia wszystkich treningów w brudnej siłowni. Widzisz moment zwycięstwa, podniesione ręce, muzykę i emocje. Nie widzisz jednak miesięcy monotonnej pracy, zmęczenia,

powtarzalnych treningów i dni, w których nic nie wygląda spektakularnie.

Seria „Rocky”, stworzona przez Sylvestra Stallone, jest zresztą jednym z niewielu filmów, które dość uczciwie pokazują, ile kosztuje wejście na sam szczyt. Zanim pojawia się walka o tytuł, widzimy długie sekwencje treningowe: bieganie o świcie po pustych ulicach, uderzanie w worek w ciasnej, spoconej sali, setki powtórzeń, które z zewnątrz wyglądają wręcz nudno.

Te sceny są ważniejsze niż sama walka.

Bo prawdziwa zmiana nie dzieje się w momencie, gdy kamera włącza dramatyczną muzykę i tłum zaczyna krzyczeć. Dzieje się wcześniej – w ciszy, w rutynie i w

powtarzalności. W dniach, które z perspektywy widza nie mają w sobie nic spektakularnego.

Problem polega na tym, że współczesne media pokazują prawie wyłącznie finał.

4. Deformacja normy

Jeśli codziennie oglądasz:

zawodowych kulturystów,

modele fitness,

osoby w szczytowej formie,

Twój mózg zaczyna traktować ekstremum jako standard.

Zjawisko to przypomina mechanizm opisany w badaniach nad adaptacją percepcyjną – im częściej widzisz dany bodziec, tym bardziej wydaje się on „normalny”.

Efekt?

Twoja realna, zdrowa forma przestaje wydawać się wystarczająca.

A gdy coś nie wydaje się wystarczające, zaczyna się przyspieszanie.

5. Strategiczne przeformułowanie

Media są środowiskiem informacyjnym.

Nie są rzeczywistością fizjologiczną.

Twoje ciało:

nie zna algorytmu,

nie zna lajków,

nie reaguje na liczbę obserwujących.

Reaguje na:

bilans energetyczny,

napięcie mechaniczne,

regenerację,

czas.

Jeżeli tempo Twojego procesu nie pasuje do tempa Internetu, to wręcz bardzo dobry znak.

To znaczy, że jest biologicznie realistyczne.

6. Wdrożenie operacyjne

Ogranicz konsumpcję treści wywołujących presję porównawczą.

Obserwuj osoby, które pokazują proces, nie tylko efekt.

Dokumentuj własne dane – liczby są bardziej obiektywne niż zdjęcia innych.

Ustal cele roczne, nie 30-dniowe.

Traktuj media jako inspirację, nie punkt odniesienia.

Konkluzja

Nowoczesne media przyspieszają percepcję.
Fizjologia nie przyspiesza.

Jeśli budujesz sylwetkę w tempie, które nie jest spektakularne w Internecie, prawdopodobnie budujesz ją w tempie trwałym.

Algorytm nagradza ekstremum.

Organizm nagradza konsekwencję.

I to drugie jest o wiele ważniejsze.

STRATEGIA 22

WALIDACJA ONLINE – GDY SYLWETKA STAJE SIĘ PROJEKTEM POD ALGORYTM

1. Od formy do feedbacku

W pewnym momencie proces przestaje dotyczyć kompozycji sylwetki.

Zaczyna dotyczyć reakcji.

Ile lajków?

Ile komentarzy?

Ile nowych obserwujących?

Sylwetka staje się narzędziem walidacji.

Nie chodzi już o poprawę zdrowia czy proporcji.

Chodzi o reakcję odbiorców.

2. Mechanizm dopaminowy i pętla nagrody

Publikacja zdjęcia → reakcja → dopamina
→ chęć powtórzenia.

To bardzo podobny mechanizm do opisanego w literaturze dotyczącej uzależnień behawioralnych. W książce Hooked, wydanej w Polsce pod tytułem „Hooked. Jak budować produkty, które

kształtują nawyki”, Nir Eyal opisuje tzw. pętlę nawyku:

bodziec → reakcja → nagroda.

Mechanizm jest prosty, ale niezwykle skuteczny. Najpierw pojawia się bodziec, który przyciąga uwagę. Następnie następuje reakcja – konkretne działanie użytkownika. Na końcu pojawia się nagroda, która wzmacnia zachowanie i zwiększa prawdopodobieństwo jego powtórzenia w przyszłości.

W środowisku mediów społecznościowych ten schemat działa wyjątkowo dobrze, ponieważ nagrody mają charakter społeczny: polubienia, komentarze, zasięgi, wzrost liczby obserwujących. Każda z tych rzeczy jest dla mózgu sygnałem dopaminowym –

informacją, że dane zachowanie „zadziało”.

W kontekście sylwetki mechanizm ten często wygląda mniej więcej tak:

ekstremalna forma → większa reakcja →
większa nagroda społeczna → presja
utrzymania ekstremum.

Zdjęcie z bardzo niskim poziomem tkanki tłuszczowej generuje więcej uwagi niż zdjęcie przeciętnej, zdrowej formy. Więcej uwagi oznacza więcej reakcji. Więcej reakcji oznacza większą nagrodę społeczną. A większa nagroda tworzy presję, by utrzymywać właśnie taki – najbardziej spektakularny – poziom formy.

3. Windujące się standardy

Współczesna popkultura przez lata promowała skrajne wizerunki ciała.

Sylwetki superbohaterów z filmów Marvela, takich jak *Avengers: Endgame*, często pokazują ekstremalnie niski poziom tkanki tłuszczowej połączony z bardzo dużą masą mięśniową. Podobnie wygląda to w wielu filmowych produkcjach. Aktorzy tacy jak Chris Hemsworth, Chris Evans, Henry Cavill czy Hugh Jackman wielokrotnie prezentowali na ekranie niemal „komiksową” formę fizyczną.

Ikoniczne role, jak w filmie *Magic Mike* z Channing Tatum, również opierają się na

bardzo niskim poziomie tkanki tłuszczowej i mocno podkreślonej muskulaturze.

Podobne zjawisko widać przy publicznych metamorfozach aktorów: Christian Bale, Jake Gyllenhaal czy Kumail Nanjiani potrafili w stosunkowo krótkim czasie radykalnie zmienić wygląd swojego ciała między kolejnymi rolami.

W przypadku influencerów fitness sytuacja bywa jeszcze bardziej wyostrowana.

Sylwetka prezentowana w internecie jest często momentem szczytowej formy – zdjęciem z najlepszego dnia, najlepszego światła i najlepszego kąta.

Profile takich twórców jak Simeon Panda, Jeff Seid, Ulisses Jr. czy Chris Bumstead pokazują efekt końcowy, który dla odbiorcy może wyglądać jak stan permanentny, choć w rzeczywistości jest tylko jednym momentem w czasie.

W przypadku influencerów fitness sytuacja bywa jeszcze bardziej wyostrowana:

zdjęcia wykonywane w szczycie redukcji,

profesjonalne światło,

retusz,

pompa treningowa,

odwodnienie przed sesją.

Odbiorca widzi efekt końcowy.

Nie widzi też faktu, że ta forma często jest nie do utrzymania przez większą część roku.

4. Konsekwencje psychologiczne

Dlatego tak dużo czasu w tej książce poświęcam nierealistycznym oczekiwaniom, bo stała ekspozycja na wyidealizowane sylwetki prowadzi do:

obniżonej satysfakcji z własnego ciała,

zaniżonej oceny postępów,

presji przyspieszania procesu,

ryzykownych interwencji (skrajne diety, nadmierna objętość treningowa).

Biologia działa w cyklach.

Są okresy budowania, okresy stabilizacji, okresy redukcji. Są momenty lepszej formy i momenty, w których organizm potrzebuje wrócić do równowagi. Ciało adaptuje się powoli, reaguje na energię, regenerację i czas.

Projekt wizerunkowy działa inaczej.

On musi wyglądać dobrze tu i teraz.

Musi być gotowy na zdjęcie, film, publikację.

Musi przyciągać uwagę i generować reakcję.

5. Strategiczne przeformułowanie

Jeśli Twoim głównym miernikiem sukcesu jest reakcja online, proces zaczyna być podporządkowany algorytmowi.

Organizm nie reaguje na lajki.

Reaguje na:

kalorie,

napięcie mechaniczne,

regenerację,

czas.

Trwała kompozycja sylwetki często wygląda mniej spektakularnie niż forma „pod zdjęcie”.

Ale jest stabilniejsza.

Wizerunek jest chwilowy.

Adaptacja biologiczna – długoterminowa.

6. Wdrożenie operacyjne

Oddziel dokumentowanie progresu od publikowania go.

Nie oceniaj swojej sylwetki przez pryzmat reakcji innych.

Śledź osoby pokazujące proces całoroczny, nie tylko formę startową.

Ustal prywatne wskaźniki sukcesu (siła, obwody, skład ciała).

Zadaj sobie pytanie: czy trenuję dla adaptacji, czy dla reakcji?

Konkluzja

Walidacja online jest szybka.

Adaptacja biologiczna jest powolna.

Jeżeli proces zaczyna być podporządkowany reakcji odbiorców, strategia przestaje być Twoja.

Sylwetkę buduje się dla siebie.

Algorytm zawsze będzie chciał więcej.

Organizm – niekoniecznie.

STRATEGIA 23

NEUROBIOLOGIA PORÓWNAŃ – DLACZEGO CUDZE CIAŁO ZMIENIA PERCEPCJĘ TWOJEGO

1. Porównywanie się jest funkcją mózgu

Ludzki mózg jest zaprojektowany do porównań. Nie oceniamy rzeczy w absolutnych kategoriach, lecz relacyjnie – względem punktu odniesienia. Mechanizm ten opisano w psychologii jako social comparison, a jego neurobiologiczne podstawy są dobrze udokumentowane.

Kiedy widzisz czyjąś sylwetkę, mózg automatycznie zadaje pytanie:

„Gdzie ja jestem względem tego?”

Proces ten angażuje między innymi:

przyśrodkową korę przedczołową (self-referential processing),

przedni zakręt obręczy, związany z oceną konfliktu i wartości,

układ nagrody, który reaguje na status i ocenę społeczną.

Porównanie nie jest więc decyzją.

Jest reakcją neuronalną.

Problem pojawia się wtedy, gdy punkt odniesienia przestaje być realistyczny.

2. Mózg adaptuje się do norm wizualnych

Układ nerwowy bardzo szybko przyzwyczaja się do tego, co widzi często.

Zjawisko to nazywa się adaptacją percepcyjną.

Jeśli przez długi czas oglądasz obrazy o określonych proporcjach ciała, mózg zaczyna traktować je jako nową normę statystyczną. W badaniach nad percepcją ciała pokazano, że już kilkuminutowa ekspozycja na skrajnie szczupłe lub umięśnione sylwetki potrafi zmienić sposób, w jaki ludzie oceniają własne ciało.

Nie dlatego, że ciało się zmieniło.

Dlatego, że zmienił się punkt odniesienia w mózgu.

To mechanizm identyczny z adaptacją wzrokową.

Jeśli patrzysz długo na bardzo jasny obraz, zwykle światło zaczyna wydawać się ciemniejsze.

Z sylwetkami działa to podobnie.

3. System nagrody i status społeczny

Porównania nie są tylko percepcyjne. Są także motywacyjne.

Badania neuroobrazowe pokazują, że ocena własnej pozycji w hierarchii społecznej aktywuje prążkowie i dopaminowy system nagrody. Innymi słowy – mózg reaguje na status podobnie jak na inne biologicznie istotne bodźce.

Gdy ktoś widzi sylwetkę, która reprezentuje wyższy status estetyczny w danym środowisku, może pojawić się:

spadek subiektywnej oceny własnego ciała,

wzrost motywacji do zmiany,

jednocześnie wzrost napięcia emocjonalnego.

Nie jest to wyłącznie problem kultury fitness.

To mechanizm głęboko zakorzeniony w biologii społecznej człowieka.

4. Problem skali bodźców

Przez większość historii człowiek porównywał się z kilkunastoma osobami w swoim otoczeniu.

Dziś porównuje się z setkami lub tysiącami sylwetek dziennie.

Dla mózgu oznacza to coś zupełnie nowego.

Układ nerwowy nie został zaprojektowany do przetwarzania tak dużej liczby sygnałów

statusowych w krótkim czasie. W efekcie dochodzi do zjawiska, które można określić jako percepcyjną inflację standardów.

Jeśli najlepsze 1% sylwetek widzisz codziennie, bardzo łatwo uznać je za przeciętne.

A wtedy przeciętność zaczyna wyglądać jak porażka.

5. Strategiczne przeformułowanie

Kluczowym krokiem nie jest eliminacja porównań.

To biologicznie niemożliwe.

Strategia polega na zarządzaniu środowiskiem bodźców.

Mózg reaguje na to, co widzi najczęściej. Jeśli środowisko wizualne składa się wyłącznie z ekstremalnych sylwetek, punkt odniesienia przesuwa się w kierunku ekstremum.

A kiedy punkt odniesienia się przesuwa, zmienia się także percepcja własnego ciała.

Nie dlatego, że ciało się pogorszyło.

Dlatego, że mózg zmienił skalę porównania.

Konkluzja

Porównywanie się nie jest słabością charakteru.

Jest funkcją mózgu.

Kłopot zaczyna się wtedy, gdy środowisko dostarcza punktów odniesienia, które nigdy nie były biologiczną normą.

Wtedy zmienia się nie tylko to, co widzisz.

Zmienia się to, jak Twój mózg interpretuje rzeczywistość.

STRATEGIA 24 HOLLYWOOD, FARMAKOLOGIA I ILUZJA „NATURALNEJ” TRANSFORMACJI

1. Tempo przemiany a fizjologia

W kulturze medialnej regularnie pojawia się ten sam schemat narracyjny:

„Aktor X zbudował kilkanaście kilogramów mięśni w kilka miesięcy.”

„Gwiazda Y osiągnęła poziom scenicznej definicji w kilkanaście tygodni.”

Historia jest zazwyczaj opowiadana w bardzo prosty sposób: ciężki trening, dyscyplina, kurczak z ryżem.

Jednak tempo takich przemian często wykracza poza typowe możliwości fizjologiczne organizmu trenującego naturalnie.

Synteza białek mięśniowych, adaptacja tkanki mięśniowej i przebudowa struktury włókien mają swoje biologiczne ograniczenia. Budowanie dużej ilości nowej tkanki mięśniowej w krótkim czasie jest procesem powolnym – mierzonym raczej w latach niż w miesiącach.

Dlatego w środowisku sportów sylwetkowych od dekad funkcjonuje drugi

element układanki: farmakologia
wspomagająca.

2. Rzeczywistość sportów sylwetkowych

W kulturystyce i sportach sylwetkowych stosowanie środków anabolicznych nie jest tematem tabu – jest elementem znanej praktyki.

Najczęściej wymieniane substancje to między innymi:

testosteron egzogenny

nandrolon

trenbolon

oxandrolon

hormon wzrostu (HGH)

insulinoterapia anaboliczna

Środki te zwiększają tempo syntezy białek mięśniowych, poprawiają retencję azotu i przyspieszają regenerację. W praktyce oznacza to, że organizm może adaptować się szybciej niż w warunkach naturalnych.

Nie oznacza to braku pracy treningowej – oznacza zmianę biologicznych ograniczeń, w których ta praca się odbywa.

3. Publiczne przyznania po latach

W ostatnich latach coraz więcej osób ze świata fitnessu i kulturystyki zaczęło mówić o tym otwarciu.

Znani twórcy i zawodnicy, którzy wcześniej prezentowali sylwetki jako w pełni naturalne, po czasie przyznawali, że korzystali z farmakologii.

Do najbardziej znanych przykładów należą:

Liver King, który przez lata promował wizerunek „naturalnego” stylu życia, zanim ujawniono stosowanie sterydów anabolicznych i hormonu wzrostu.

Mike O'Hearn, którego sylwetka przez lata była przedmiotem dyskusji w środowisku fitness.

Dwayne Johnson, który przyznał w wywiadach, że w młodości eksperymentował ze sterydami anabolicznymi podczas kariery futbolowej.

Arnold Schwarzenegger, który wielokrotnie mówił otwarcie o stosowaniu środków anabolicznych w czasach zawodowej kulturystyki.

Sylvester Stallone, który przyznał, że w czasie przygotowań do filmów używał hormonu wzrostu w celu poprawy regeneracji.

Joe Rogan, który wielokrotnie mówił o stosowaniu terapii testosteronowej (TRT) i hormonu wzrostu.

Dana White, prezydent UFC, który publicznie mówił o korzystaniu z TRT w ramach terapii hormonalnej.

Rob McElhenney, aktor znany z serialu *It's Always Sunny in Philadelphia*, który w wywiadach ironicznie mówił o wsparciu farmakologicznym przy transformacji sylwetki.

Zac Efron, który po filmie *Baywatch* mówił, że tak ekstremalna forma była krótkotrwała i wymagała metod wykraczających poza zwykły styl życia.

Kumail Nanjiani, który po transformacji do filmu *Eternals* otwarcie mówił o wsparciu medycznym i zapleczu specjalistów przy zmianie sylwetki.

Rich Piana, który bardzo otwarcie opowiadał o wieloletnim stosowaniu sterydów anabolicznych w kulturystyce.

Jay Cutler, czterokrotny Mr. Olympia, który wielokrotnie mówił o farmakologii jako elemencie zawodowej kulturystyki.

Ronnie Coleman, ośmiokrotny Mr. Olympia, który w wywiadach nie ukrywał stosowania sterydów w trakcie kariery.

Dorian Yates, sześciokrotny Mr. Olympia, który po zakończeniu kariery otwarcie

mówił o stosowaniu sterydów anabolicznych.

Lee Priest, były zawodowy kulturysta, który wielokrotnie mówił publicznie o farmakologii w kulturystyce.

Chris Bumstead, wielokrotny mistrz Mr. Olympia Classic Physique, który mówił o terapii testosteronowej po problemach zdrowotnych.

Larry Wheels, znany trójboista i influencer fitness, który otwarcie mówił o stosowaniu sterydów anabolicznych w przeszłości.

Greg Doucette, kulturysta i trener, który publicznie przyznawał się do stosowania sterydów podczas kariery startowej.

Nick Mitchell, trener i założyciel Ultimate Performance, który mówił o własnych doświadczeniach z farmakologią w młodości.

Bradley Martyn, influencer fitness, który publicznie mówił o terapii testosteronowej.

Mark Bell, były zawodnik trójboju siłowego, który wielokrotnie mówił o stosowaniu sterydów w sporcie siłowym.

Dan Bilzerian, celebryta i influencer, który publicznie wspominał o używaniu TRT.

Andy Haman, zawodowy kulturysta IFBB, który otwarcie mówił o farmakologii w kulturystyce.

Bostin Loyd, kulturysta znany z bardzo otwartego mówienia o stosowaniu różnych środków anabolicznych.

Ta lista nie ma na celu nikogo piętnować. Pokazuje nią jedynie, że farmakologia w świecie sylwetki – od kulturystyki po Hollywood – nie jest zjawiskiem marginalnym. Jest elementem rzeczywistości, o którym często mówi się dopiero po latach.

Takie przyznania pojawiają się często dopiero po latach – kiedy presja marketingowa maleje lub gdy dana osoba kończy aktywną karierę.

4. Problem percepcji

Największy problem nie polega na tym, że farmakologia istnieje.

Problem polega na sposobie prezentowania efektów.

Jeśli sylwetka wspierana farmakologicznie jest przedstawiana jako rezultat wyłącznie:

diety

treningu

„determinacji”

powstaje nierealistyczny punkt odniesienia.

Osoba trenująca naturalnie zaczyna porównywać swój progres z rezultatem osiągniętym w zupełnie innych warunkach biologicznych.

To trochę tak, jakby porównywać starego Fiata 126p z nowoczesnym Ferrari 488 — ale nie wspomnieć, że jeden z nich ma kilkusetkonny silnik i technologię z toru wyścigowego, a drugi powstał w czasach, gdy największym luksusem była... ogrzewana tylna szyba.

Możesz włożyć do Fiata 126p najlepsze paliwo, wypolerować lakier, a nawet nakleić sportowe paski na masce.

Tyle że kiedy oba auta staną na światłach, fizyka bardzo szybko przypomni, że to nie jest ta sama liga.

I dokładnie tak wygląda porównywanie naturalnego treningu z rezultatem osiągniętym w zupełnie innych warunkach biologicznych.

Bo kiedy zmienia się silnik — zmieniają się też możliwości.

5. Biologia kontra narracja medialna

Farmakologia anaboliczna nie zmienia tylko wyglądu.

Zmienia parametry biologiczne organizmu:

tempo regeneracji

poziom syntezy białek

zdolność utrzymania bardzo niskiego poziomu tkanki tłuszczowej

tolerancję objętości treningowej

W praktyce oznacza to możliwość utrzymywania poziomu masy mięśniowej i deficytu, który dla organizmu naturalnego byłby trudny do osiągnięcia lub utrzymania przez dłuższy czas.

To nie jest kwestia charakteru.

To kwestia fizjologii.

6. Strategiczne przeformułowanie

Dla osoby trenującej naturalnie najbardziej racjonalnym podejściem jest zmiana punktu odniesienia.

Nie każda sylwetka widoczna w mediach jest wynikiem identycznych warunków biologicznych.

Porównywanie progresu naturalnego z efektem wspieranym farmakologicznie prowadzi niemal zawsze do jednego wniosku:

tempo naturalnej adaptacji zaczyna wyglądać jak stagnacja.

A w rzeczywistości jest po prostu biologicznie realistyczne.

Konkluzja

Farmakologia istnieje w sporcie i kulturze sylwetkowej od dekad.

Nie jest największym problemem.

Największym problemem jest brak kontekstu.

Bo kiedy zmienia się kontekst biologiczny, zmienia się także interpretacja efektu.

A bez tego bardzo łatwo pomylić projekt farmakologiczny z naturalną fizjologią.

STRATEGIA 25
NATURALNY POTENCJAŁ – ILE
NAPRAWDĘ MOŻESZ
ZBUDOWAĆ BEZ
FARMAKOLOGII

1. Zderzenie z rzeczywistością

W pewnym momencie każdy trenujący zaczyna zadawać sobie pytanie:

„Czy to już mój limit?”

„Dlaczego progres zwalnia?”

„Dlaczego po 3 latach nie wyglądam jak okładka magazynu?”

I znowu kłopot polega na tym, że większość ludzi zaczyna trening z nierealistycznym punktem odniesienia.

Punktem odniesienia bywają:

zawodowi kulturyści,

aktorzy w formie pod rolę,

influencerzy w szczycie redukcji,

osoby z wieloletnim stażem i ponadprzeciętną genetyką.

Naturalny potencjał nie wygląda spektakularnie w porównaniu z ekstremum.

Wygląda imponująco w porównaniu z przeciętnością.

2. Fizjologiczne tempo budowy mięśni

Dla osoby trenującej naturalnie tempo przyrostu masy mięśniowej:

jest najwyższe w pierwszych 1–2 latach,

wyraźnie spada wraz ze stażem treningowym,

nigdy nie jest liniowe.

W pierwszym roku można zbudować kilka kilogramów masy mięśniowej.

W kolejnych latach tempo maleje do ułamków tego wyniku.

Organizm nie zwiększa syntezy białek mięśniowych w nieskończoność.

Adaptacja zwalnia, bo zbliżasz się do swojego sufitu.

To nie stagnacja.

To fizjologia.

3. Dlaczego progres zwalnia

Im bliżej naturalnego limitu, tym:

mniejsze przyrosty roczne,

większe znaczenie detali,

większa rola regeneracji,

większa potrzeba cierpliwości.

Paradoks polega na tym, że im lepsza forma, tym trudniej ją poprawić.

Osoba początkująca może zmienić sylwetkę w rok diametralnie.

Osoba zaawansowana walczy o subtelne różnice w proporcjach.

4. Mit „zawsze można więcej”

W kulturze sukcesu finansowych guru czy coach-y motywacyjnych funkcjonuje przekonanie, że granice są tylko w głowie.

W sporcie sylwetkowym granice są również w fizjologii.

Często słyszę od nich:

Jeśli naprawdę czegoś chcesz — znajdziesz sposób.

Jeśli nie wychodzi — to znaczy, że za mało tego chcesz.

Wystarczy wyjść ze swojej strefy komfortu.

Wystarczy przestać szukać wymówek.

Tyle że fizjologia ma jedną niewygodną właściwość.

Nie słucha mówców motywacyjnych.

W sporcie sylwetkowym granice nie znajdują się wyłącznie w głowie.

Znajdują się również w biologii.

Genetyka determinuje:

ilość włókien mięśniowych,
ich proporcje,
odpowiedź anaboliczną,
predyspozycje do budowy masy.

To nie oznacza, że nie warto trenować.
Oznacza, że warto trenować w ramach
realnych możliwości.

Naturalny potencjał nie jest nieograniczony.
Ale jest większy, niż większość ludzi
wykorzystuje.

5. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast pytać:

„Czy mogę wyglądać jak zawodowiec?”

Lepiej zapytać:

„Czy maksymalizuję swój potencjał?”

Naturalna sylwetka zbudowana
konsekwentnie przez lata:

jest proporcjonalna,

jest zdrowa metabolicznie,

jest utrzymywalna,

nie wymaga skrajnych interwencji.

6. Wdrożenie operacyjne

Ustal realistyczne oczekiwania roczne, nie miesięczne.

Dokumentuj progres w perspektywie lat.

Skup się na poprawie proporcji, nie wyłącznie masy.

Akceptuj spowolnienie jako element procesu.

Porównuj się do siebie sprzed roku, nie do ideału z internetu.

Konkluzja

Naturalny potencjał nie jest spektakularny w tempie.

Jest spektakularny w trwałości.

Jeżeli progres zwalnia, to znak, że jesteś dalej niż myślisz.

Budowa sylwetki bez farmakologii wymaga jednego zasobu, którego nie da się przyspieszyć:

Czasu.

STRATEGIA 26
CIERPLIWOŚĆ – NAJBARDZIEJ
NIEDOCENIANA PRZEWAGA W
KOMPOZYCJI SYLWETKI

1. Problem współczesnego tempa

Zyjemy w kulturze przyspieszenia.

Szybkie efekty.

Szybkie transformacje.

Szybkie wyzwania.

Szybkie nagrody.

Biologia nie reaguje na presję kalendarza.

Nie interesuje jej, że trener rozwoju osobistego powiedział ze sceny, że „jeśli naprawdę czegoś chcesz, znajdziesz sposób”.

Nie interesuje jej również, że ktoś w garniturze z mikrofonem przypiętym do ucha przekonuje właśnie kilkaset osób, że „ciało podąża za mindsetem”.

Organizm ma dość ograniczone zainteresowanie mindsetem.

A nawet ma wywalone bardzo mocno w mindset.

Organizmowi to nie obchodzi.

Twój organizm reaguje na energię, hormony, regenerację i powtarzalny bodziec treningowy.

Mięśnie nie rosną dlatego, że zapisałeś się na webinar o przelamywaniu barier.

Zwłaszcza jeśli prowadzi go człowiek, który od dwudziestu minut chodzi w kółko po scenie, energicznie macha rękami i co trzy zdania krzyczy:

„Kto z was chce więcej od życia?!”

Człowiek, który pokazuje slajd z różowym Lamborghini, palmą i napisem „SUCCESS MINDSET” na swojej kłacie.

A potem tłumaczy, że największym problemem ludzkości jest to, że ludzie „za mało wierzą w siebie”.

Mięśnie mają do takich prezentacji dość umiarkowany stosunek.

Nie reagują na slajdy.

Reagują na powtarzalny bodziec.

I to jest konflikt, którego nie da się rozwiązać motywacją.

2. Fizjologia nie zna skrótów

Budowa 1 kg realnej masy mięśniowej to:

setki serii,

tysiące powtórzeń,

miesiące nadwyżki,

konsekwentna regeneracja.

Redukcja tkanki tłuszczowej bez utraty
mięśni to:

kontrolowany deficyt,

stabilna objętość treningowa,

zarządzanie snem,

zarządzanie stresem.

Nie ma fizjologicznego mechanizmu, który pozwala skrócić ten proces radykalnie bez kosztów.

Każda próba przyspieszenia ma cenę:

większa utrata mięśni,

większa presja apetytu,

większe ryzyko jo-jo,

większe zmęczenie.

Cierpliwość nie jest cechą charakteru.

Jest strategią metaboliczną.

3. Psychologia odroczonej gratyfikacji

W klasycznych badaniach nad odroczoną gratyfikacją – znanych jako eksperyment z pianką marshmallow – psycholog Walter Mischel badał zdolność dzieci do czekania na większą nagrodę w przyszłości zamiast natychmiastowej przyjemności.

Schemat eksperymentu był prosty.

Dziecko otrzymywało jedną piankę marshmallow i słyszało krótką instrukcję: może zjeść ją od razu albo poczekać kilkanaście minut. Jeśli wytrzyma do momentu powrotu badacza, dostanie drugą piankę.

Dla kilkuletniego dziecka jest to poważny test samokontroli.

Jedna pianka jest realna, pachnie i leży na stole.

Druga istnieje tylko jako obietnica.

Część dzieci zjadała piankę niemal natychmiast. Inne próbowały radzić sobie z pokusą – odwracały wzrok, bawiły się rękami, śpiewały, a niektóre wręcz siadały na rękach, żeby nie sięgnąć po słodycz.

Najciekawsze okazało się jednak to, co wydarzyło się później.

W badaniach podłużnych zauważono, że dzieci zdolne do dłuższego odraczania

gratyfikacji w tym prostym eksperymencie częściej osiągały lepsze wyniki w różnych obszarach życia: edukacji, zdrowiu czy stabilności zawodowej.

Interpretacja tego zjawiska nie polegała na tym, że jedna pianka decyduje o przyszłości człowieka.

Eksperyment pokazał raczej coś innego: zdolność do rezygnacji z natychmiastowej nagrody na rzecz większej korzyści w przyszłości jest ważnym elementem samoregulacji.

Neurobiologicznie wiąże się to z interakcją dwóch systemów mózgowych.

Pierwszy z nich to system nagrody – silnie powiązany z układem dopaminowym, który reaguje na natychmiastową przyjemność.

Drugi to obszary kory przedczołowej odpowiedzialne za kontrolę impulsów i planowanie długoterminowe.

W uproszczeniu można powiedzieć, że mózg stale negocjuje pomiędzy pytaniami:

„Czy chcę tego teraz?”

a

„Czy bardziej oplaca się poczekać?”

I właśnie ta zdolność czekania ma ogromne znaczenie w wielu procesach biologicznych i behawioralnych.

Budowa sylwetki jest jednym z nich.

Organizm adaptuje się powoli. Tkanka mięśniowa rośnie w tempie znacznie wolniejszym niż tempo oczekiwań generowanych przez kulturę natychmiastowych efektów.

Dlatego w praktyce treningowej wygrywają nie ci, którzy przez kilka tygodni działają najbardziej intensywnie, lecz ci, którzy potrafią przez lata powtarzać ten sam proces bez potrzeby natychmiastowej nagrody.

W pewnym sensie każdy plan treningowy jest własną wersją eksperymentu z marshmallow.

Różnica polega tylko na tym, że zamiast jednej pianki na stole leży coś znacznie bardziej abstrakcyjnego: efekt, który pojawi się dopiero po miesiącach lub latach pracy.

4. Dlaczego cierpliwość wygrywa z motywacją

Motywacja jest zmienna.

Cierpliwość jest decyzją.

Motywacja:

rośnie po obejrzeniu inspirującego materiału,

spada przy pierwszym kryzysie

Cierpliwość:

akceptuje kryzys jako etap,

traktuje stagnację jako informację,

pozwała kontynuować mimo braku
spektakularnych zmian.

To różnica perspektywy.

5. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast pytać:

„Jak szybko mogę to zrobić?”

Warto zapytać:

„Czy jestem w stanie robić to przez rok?”

Jeżeli odpowiedź brzmi „tak”, proces jest dobrze zaprojektowany.

Jeżeli odpowiedź brzmi „nie”, strategia jest zbyt agresywna.

Cierpliwość nie oznacza bierności.

Oznacza konsekwencję przy umiarkowanej intensywności.

6. Wdrożenie operacyjne

Ustal cele roczne, nie miesięczne.

Analizuj dane w perspektywie 12 tygodni, nie 7 dni.

Akceptuj okresy stagnacji jako część adaptacji.

Unikaj drastycznych zmian strategii pod wpływem emocji.

Traktuj proces jako projekt wieloletni.

Konkluzja

Cierpliwość nie jest romantyczna.

Nie jest medialna.

Nie jest spektakularna.

Większości ludzi na świecie w ogóle nie obchodzi.

Taka prawda.

Dlatego tak mało osób ją wybiera.

A jeszcze mniej potrafi wytrwać wystarczająco długo.

Dlatego wygrywają zwykle ci, którzy akceptują tempo.

Ci, którzy powtarzają proces miesiącami i latami, kiedy nic spektakularnego się nie dzieje.

Jeśli opanujesz cierpliwość, zyskujesz przewagę, której nie widać.

A to często właśnie ta przewaga, która pozwala wygrać.

Bo – jak powiedział Maximus Decimus Meridius w filmie *Gładiator* –

„To, co robimy za życia, odbija się echem w wieczności.”

STRATEGIA 27

POWTARZALNOŚĆ I NUDA W DIECIE JAKO PRZEWAGA

1. Dlaczego różnorodność nie zawsze pomaga

Współczesna kultura żywnościowa promuje różnorodność:

nowe przepisy,

nowe smaki,

nowe „fit” alternatywy,

ciągła kulinarna ekscytacja.

Kłopot polega na tym, że ekscytacja sprzyja konsumpcji.

W środowisku o wysokiej dostępności żywności — szczególnie w krajach wysoko rozwiniętych, takich jak Stany Zjednoczone, Kanada, Australia ale również takich jak Polska — większa różnorodność smakowa często prowadzi do większego spożycia energii.

Na co dzień mamy tam dostęp do setek produktów, kuchni z całego świata, przekąsek, deserów i gotowych posiłków dostępnych praktycznie o każdej porze dnia.

W takich warunkach działa zjawisko znane jako specyficzna sytość sensoryczna.

Polega ono na tym, że kiedyjemy jeden smak, dość szybko przestaje on być atrakcyjny.

Ale gdy na stole pojawia się coś nowego — inny smak, inna tekstura, inny aromat — apetyt pojawia się ponownie.

Dlatego po dużym obiedzie często „nie mamy już miejsca na jedzenie”...

ale na deser miejsce nagle się znajduje.

Badania nad zachowaniami żywieniowymi pokazują, że zwiększona różnorodność w obrębie jednego posiłku lub całej diety może podnosić całkowite spożycie kalorii (Rolls, 1986; Rolls et al., 1981).

Innymi słowy: im bardziej ciekawie i „ekscytująco”, tym często bardziej kalorycznie.

2. Mechanizm sytości sensorycznej

Specyficzna sytość sensoryczna polega na tym, że:

apetyt na dany smak spada w trakcie jedzenia,

ale pojawia się ponownie przy zmianie smaku lub tekstury.

Przykład praktyczny:

Jesteś „pełny” po daniu głównym.

Pojawia się deser.

Apetyt wraca.

To nie magia. To neurobiologia.

Mózg reaguje na nowy bodziec jak na nową okazję.

Im więcej zmienności smakowej, tym trudniej o naturalne zahamowanie spożycia. Najłatwiej zobaczyć to na przykładzie wakacji all inclusive.

Stoisz przed szwedzkim stołem.

Na początku plan jest rozsądny:

„Wezmę coś lekkiego.”

Po chwili na talerzu pojawia się:

trochę makaronu,

trochę ryżu,

kawałek kurczaka,

mała porcja wołowiny,
łyżka sałatki,
łyżka innej sałatki — bo wygląda ciekawie.

Potem jeszcze:

sushi obok spaghetti bolognese,
kebab przytulony do krewetek w sosie
czosnkowym,
ziemniaki z koperkiem sąsiadujące z tajskim
curry,
mini taco leżące obok pierogów,
pizza dotykająca paelli,
lasagne obok skrzydełek w sosie barbecue,
ryż jaśminowy sąsiadujący z frytkami,
grecka sałatka obok quesadilli,
tiramisu przytulone do baklawy,
a obok wszystkiego gałka lodów „dla
odświeżenia podniebienia”.

Oczywiście wszystko w ilościach symbolicznych, bo przecież chodzi tylko o międzynarodową analizę porównawczą smaków.

3. Powtarzalność jako redukcja zmiennych

Osoby, które przez lata skutecznie kontrolują masę ciała, często stosują uproszczony model żywienia:

powtarzalne śniadania,

podobne lunchy,

ograniczona rotacja produktów.

To nie brak kreatywności.
To zarządzanie zmiennością.

Mniej zmiennych oznacza:

mniejsze ryzyko przekroczenia kalorii,

mniejszą liczbę decyzji,

mniejsze pobudzenie układu nagrody.

Jednym z najlepiej znanych projektów badających długoterminowe utrzymanie redukcji jest National Weight Control Registry (NWCR).

To wieloletni rejestr badawczy w Stanach Zjednoczonych, który śledzi osoby, którym

udało się znacząco schudnąć i utrzymać tę masę ciała przez długi czas.

Aby zostać włączonym do badania, uczestnik musi spełnić dwa warunki:

schudnąć co najmniej około 13–14 kg,

utrzymać tę redukcję przez minimum rok.

W praktyce wiele osób w tym rejestrze osiąga znacznie więcej.

Średnio uczestnicy:

zredukowali około 30 kg masy ciała,

utrzymują tę redukcję ponad 5 lat.

To sprawia, że jest to jedno z najcenniejszych źródeł wiedzy o tym, co

naprawdę działa w długim okresie, a nie tylko w pierwszych miesiącach diety.

Co ciekawe, gdy naukowcy zaczęli analizować styl życia tych osób, pojawił się bardzo wyraźny wzorzec.

Większość uczestników:

je bardzo podobne śniadania niemal codziennie,

utrzymuje stosunkowo prosty i powtarzalny schemat posiłków,

monitoruje swoją masę ciała regularnie,

utrzymuje stały poziom aktywności fizycznej.

W wielu przypadkach dieta tych osób nie jest szczególnie „ekscytująca”.

To raczej zestaw kilku sprawdzonych posiłków, które pojawiają się w rotacji przez tygodnie i miesiące.

Badacze zauważyli, że ta powtarzalność pełni ważną funkcję psychologiczną.

Im bardziej przewidywalny jest sposób jedzenia,
tym mniej codziennych decyzji trzeba podejmować.

A im mniej decyzji,
tym mniejsze ryzyko, że w pewnym momencie zmęczenie, stres czy

impulsywność przejmą kontrolę nad
jedzeniem.

Innymi słowy — osoby, które najskuteczniej
utrzymują redukcję, bardzo często budują
system, który działa prawie automatycznie.

Nie polegają codziennie na motywacji.

Polegają na powtarzalnym schemacie, który
już się sprawdził.

Nuda bywa systemem.

4. Dlaczego „urozmaicenie” bywa pułapką

W praktyce dietetycznej często widzę schemat:

dieta działa przez kilka tygodni,

pojawia się znudzenie,

zaczyna się eksperymentowanie,

rośnie zmienność smaków i produktów,

rośnie niekontrolowana kaloryczność.

Nagle każdy dzień jest kulinarnym projektem.

Organizm nie potrzebuje codziennej innowacji.

Potrzebuje przewidywalności energetycznej.

W redukcji przewidywalność wygrywa z ekscytacją.

5. Strategiczne przeformułowanie

Nuda w diecie nie oznacza monotonii bez wartości odżywczej.

Oznacza:

ograniczoną, kontrolowaną rotację produktów,

powtarzalną strukturę posiłków,

stabilność kalorii.

Twoja dieta nie musi być festiwalem smaków.

Musi być skuteczna.

Najbardziej efektywne strategie rzadko są najbardziej ekscytujące.

6. Wdrożenie operacyjne

Wybierz 2–3 stałe opcje śniadaniowe.

Ustal bazowe produkty, które rotujesz przez tydzień.

Ogranicz eksperymenty kulinarne w fazie redukcji.

Wprowadzaj nowości kontrolowanie, nie impulsywnie.

Traktuj powtarzalność jako narzędzie, nie ograniczenie.

Konkluzja

Ekscytacja zwiększa konsumpcję.

Przewidywalność zwiększa kontrolę.

Jeśli Twoja dieta jest mniej spektakularna, ale bardziej stabilna, prawdopodobnie jest lepiej zaprojektowana.

Nuda nie jest wrogiem progresu.

Często jest jego cichym sprzymierzeńcem.

STRATEGIA 28

BLISS POINT – JAK PRZEMYSŁ PROJEKTUJE TWÓJ APETYT

1. To nie jest kwestia słabej woli

Wiele osób mówi:

„Nie mam silnej woli przy słodyczach.”

„Nie potrafię przestać.”

„Jak otworzę, to zjem wszystko.”

To nie jest moralna porażka.

To kontakt z produktem zaprojektowanym,
by trudno było przestać.

Koncepcja bliss point została spopularyzowana przez badacza rynku żywności Howarda Moskowitza w latach 70. i 80. XX wieku.

Moskowitz zajmował się analizą preferencji konsumentów dla dużych firm spożywczych. Jego zadaniem nie było jednak stworzenie „najzdrowszego” produktu — tylko produktu, który ludzie będą chcieli jeść jak najczęściej.

W trakcie badań odkryto coś bardzo interesującego.

Jeśli stopniowo zmienia się proporcje cukru, tłuszczu lub soli w produkcie i testuje reakcje tysięcy konsumentów, można znaleźć bardzo konkretny punkt.

Punkt, w którym produkt jest oceniany jako najbardziej przyjemny w smaku.

Ten punkt nazwano właśnie bliss point — dosłownie „punktem błogości”.

Nie jest to jednak maksymalna ilość cukru czy tłuszczu.

Gdy tych składników jest zbyt dużo, produkt staje się przytłaczający.

Gdy jest ich za mało — staje się mało atrakcyjny.

Największą satysfakcję daje precyzyjna równowaga.

W latach 80. i 90. przemysł spożywczy zaczął wykorzystywać te badania na ogromną skalę.

Produkty były testowane w setkach wariantów:

różne poziomy cukru,
różne proporcje tłuszczu,
różne poziomy soli,
różna chrupkość,
różna tekstura.

Celem nie było stworzenie jedzenia, które najbardziej syci.

Celem było stworzenie jedzenia, które najtrudniej przestać jeść.

Dlatego wiele produktów spożywczych projektowanych jest dziś bardzo precyzyjnie.

Chipsy mają określoną kruchość.

Sosy odpowiednią kremowość.

Słodyczne bardzo dokładnie dobrany poziom cukru.

Nie po to, żeby maksymalizować sytość.

Ale po to, żeby maksymalizować przyjemność sensoryczną i powtarzalność konsumpcji.

Bo w ekonomii żywności sukces produktu nie polega na tym, że ktoś zje go raz.

Sukces polega na tym, że chce sięgnąć po niego znowu.

2. Neurobiologia „punktu rozkoszy”

Bliss point działa poprzez:

stymulację układu dopaminergicznego,

optymalizację tekstury (chrupkość, kremowość, rozpuszczalność),

precyzyjnie dobrany poziom słodkości i tłustości,

kontrolowaną zawartość soli wzmacniającą smak.

Badania pokazują, że połączenie tłuszczu i cukru generuje silniejszą odpowiedź nagrody niż każdy z tych składników oddzielnie.

Organizm ewolucyjnie reaguje na energię.
Nowoczesna żywność dostarcza ją w skoncentrowanej, łatwo przyswajalnej formie.

To trochę tak, jakby przez tysiące lat człowiek znajdował w lesie pojedyncze jagody...

a nagle ktoś postawił przed nim wielkie wiadro dżemu z cukrem.

Albo jakby przez całe życie zbierał drewno na ognisko...

a ktoś nagle podłączył go do elektrowni atomowej.

Dla mózgu to sygnał:

„Energia! Dużo energii! Bierz, póki jest.”

Problem w tym, że dziś ta „okazja” nie pojawia się raz na jakiś czas.

Ona stoi w kuchni.

Codziennie.

3. Dlaczego nie czujesz sytości

Produkty projektowane pod bliss point:

są miękkie lub łatwe do gryzienia,

szybko przechodzą przez jamę ustną,

nie wymagają dużego wysiłku żucia,

nie dają silnego sygnału mechanicznej sytości.

Efekt?

Dużo kalorii.

Mało sygnału „wystarczy”.

W badaniach nad tzw. hiper-smakowitością żywności (hyperpalatable foods) naukowcy próbowali odpowiedzieć na bardzo proste pytanie: dlaczego niektóre produkty tak łatwo prowadzą do przejadania się.

Jedno z często cytowanych badań opublikowanych w czasopiśmie Obesity przeanalizowało tysiące produktów znajdujących się w amerykańskiej bazie żywności.

Badacze chcieli sprawdzić, czy można obiektywnie zdefiniować żywność, która szczególnie silnie stymuluje apetyt.

W tym celu przeanalizowano skład produktów pod kątem określonych kombinacji składników.

Za żywność hiper-smakowitą uznano produkty spełniające konkretne kryteria, np.:

wysoką kombinację tłuszczu i sodu,

połączenie tłuszczu i cukru,

kombinację szybko przyswajalnych węglowodanów i soli.

Okazało się, że ogromna część produktów dostępnych na rynku spełniała te kryteria.

Szczególnie często dotyczyło to:

chipsów,
fast foodów,
gotowych przekąsek,
słodczy i deserów.

W kolejnych badaniach obserwacyjnych i eksperymentalnych zauważono coś jeszcze bardziej interesującego.

Gdy ludzie mają dostęp do takich produktów:

jedzą szybciej,
jedzą więcej,

i rzadziej przestają jeść spontanicznie.

Nie dlatego, że są „słabi”.

Dlatego, że produkty te łączą w jednym miejscu bodźce, które mózg interpretuje jako bardzo silny sygnał energetyczny.

Sól wzmacnia smak.

Tłuszcz zwiększa przyjemność sensoryczną.

Cukier podnosi atrakcyjność.

Razem tworzą kombinację, która bardzo skutecznie pobudza apetyt.

Dlatego hiper-smakowita żywność nie jest po prostu „smaczna”.

To często jedzenie celowo projektowane tak, aby maksymalizować przyjemność i zachęcać do kolejnego kęsa.

4. Marketing jako przedłużenie neurobiologii

W książce *Salt Sugar Fat* dziennikarz śledczy Michael Moss opisuje kulisy pracy przemysłu spożywczego i sposób, w jaki powstają produkty trafiające na półki sklepów.

Wielkie koncerny inwestują miliony dolarów w badania sensoryczne.

Nie są to jednak proste testy typu „czy to smakuje dobrze”.

W specjalnych laboratoriach tworzy się dziesiątki, a czasem setki wariantów tego samego produktu:

różne poziomy cukru,
różne proporcje tłuszczu,
różne ilości soli,
różną chrupkość,
różną kremowość,
różną intensywność aromatu.

Następnie zaprasza się setki konsumentów do tzw. paneli degustacyjnych.

Każdy kęs jest oceniany.

Jak bardzo smakuje.

Jak długo smak utrzymuje się w ustach.

Czy pojawia się chęć sięgnięcia po kolejny.

Jeśli jedna wersja produktu sprawia, że ludzie jedzą o kilka procent więcej, dla firmy może to oznaczać setki milionów dolarów dodatkowej sprzedaży.

Dlatego w tych testach nie chodzi o znalezienie produktu „dobrego”.

Chodzi o znalezienie produktu, przy którym najtrudniej powiedzieć:

„wystarczy.”

Inżynierowie żywności szukają punktu, w którym:

smak jest maksymalnie atrakcyjny,
tekstura daje przyjemne odczucie w ustach,

a sygnały sytości pojawiają się możliwie późno.

Bo w tej branży sukces produktu nie polega na tym, że ktoś go spróbuje.

Sukces polega na tym, że zje więcej, niż planował.

Dlatego celem tych badań nie jest zdrowie.

Celem jest sprzedaż.

Opakowanie, kolor, dźwięk otwierania, tekstura – wszystko jest częścią doświadczenia.

Twoja reakcja nie jest przypadkowa.

Jest zaplanowana przez sztab inżynierów.

Jest przewidywalna.

5. Dlaczego to niszczy deficyt

W warunkach redukcji:

apetyt jest wyższy,

wrażliwość na nagrodę silniejsza,

zdolność hamowania impulsów mniejsza.

Dodanie do tego produktów o zoptymalizowanej smakowitości to jak próba oszczędzania pieniędzy w dużym kasynie w Las Vegas.

Kasyno to w ogóle moim zdaniem idealny przykład.

Nie wiem czy wiesz, ale w większości dużych kasyn stosuje się dziesiątki takich trików: brak okien i zegarów, darmowe

drinki, dywany i światła zaprojektowane tak, by utrzymywać uwagę, dźwięki wygrywających automatów, układ sal prowadzący graczy coraz głębiej do środka, łatwy dostęp do bankomatów.

Nie chodzi o jedną decyzję.

Chodzi o system bodźców, który sprawia, że zostajesz trochę dłużej...

grasz jeszcze jedną rundę...

i wydajesz trochę więcej, niż planowałeś.

Dokładnie tak samo bliss point omija część naturalnych mechanizmów regulacyjnych.

6. Strategiczne przeformułowanie

Jeżeli Twoim celem jest kontrola masy ciała, środowisko żywieniowe musi być uproszczone.

To oznacza:

ograniczenie hiper-smakowitych produktów,

większy udział produktów jednoskładnikowych,

kontrolę łączenia tłuszczu i cukru w jednym posiłku.

Nie dlatego, że „nie wolno”.

Dlatego, że neurobiologia jest silniejsza niż Twoja deklaracja.

7. Wdrożenie operacyjne

Zidentyfikuj produkty, przy których trudno Ci się zatrzymać.

Ogranicz ich dostępność w środowisku domowym.

Nie łącz wielu hiper-smakowitych elementów w jednym posiłku.

Buduj dietę wokół produktów o niskiej gęstości energetycznej.

Traktuj smakowitość jako zmienną, którą kontrolujesz – nie odwrotnie.

Konkluzja

Bliss point nie jest teorią spiskową.

Jest faktem.

Jeśli czujesz, że trudno Ci przestać jeść określone produkty, to prawdopodobnie działają dokładnie tak, jak zostały zaprojektowane.

Kontrola sylwetki w nowoczesnym środowisku wymaga nie tylko wiedzy o kaloriach.

Wymaga zrozumienia, że jedzenie przestało być wyłącznie jedzeniem.

Stało się produktem sztabu inżynierów i speców od marketingu.

STRATEGIA 29

„ZDROWE” KALORIE TUCZĄ TAK SAMO – JAKOŚĆ NIE UNIEWAŻNIA BILANSU

1. Pacjent w gabinecie

Jedna z fraz, jaką słyszę czasem od moich pacjentów, brzmi:

„Ale ja jem zdrowo.

Nie jem fast foodów.

Nie jem słodczy.

Nie jem nawet w ogóle przetworzonego jedzenia.”

Za to:

owsianka z masłem orzechowym,
smoothie z daktylami,

sałatki z oliwą,

orzechy jako przekąska,

„fit” baton proteinowy.

I rzeczywiście — jakościowo dieta bywa
bardzo dobra.

Problem polega na tym, że organizm nie
rozdziela kalorii moralnie.

Nie istnieje metabolizm, który mówi:

„To była ekologiczna oliwa, więc ją
pominiemy.”

Biologia jest pod tym względem brutalnie neutralna.

Nie interesuje jej, czy jedzenie było:
organiczne,
bezglutenowe,
wegańskie,
z lokalnego targu,
czy z małej manufaktury z certyfikatem.

Organizm widzi tylko energię.

To trochę filozoficzny paradoks współczesnego odżywiania.

My bardzo często traktujemy jedzenie jak system moralny.

Są produkty „dobre”.

Są produkty „złe”.

Są wybory „czyste”.

Są wybory „grzeszne”.

Ale fizjologia nie zna takich kategorii.

Nie istnieje enzym odpowiedzialny za „czystość diety”.

Nie ma hormonu reagującego na „moralną wyższość sałatki”.

Jeśli coś dostarcza energii — organizm ją policzy.
--

Nawet jeśli ta energia przyszła w bardzo eleganckiej formie:

oliwy tłoczonej na zimno,
garści orzechów makadamia,

batona z napisem natural ingredients only.

To nie znaczy, że jakość jedzenia nie ma znaczenia.

Ma ogromne znaczenie dla zdrowia, sytości i długoterminowych nawyków.

Ale z punktu widzenia bilansu energetycznego biologia pozostaje zadziwiająco egalitarna.

Kaloria z sałatki nie ma wyższego statusu moralnego niż kaloria z deseru.

Organizm nie prowadzi księgowości etycznej.

Prowadzi księgowość energetyczną.

2. Przykład z praktyki

Kilka lat temu pracowałem z pacjentką (nazwijmy ją Magda), która była przekonana, że jej problemem jest „wolny metabolizm”.

Jej dieta wyglądała wzorowo na pierwszy rzut oka:

śniadanie: owsianka, owoce, orzechy, masło orzechowe,

lunch: sałatka z awokado i oliwą,

przekąska: garść migdałów,

kolacja: łosoś, kasza, warzywa.

Wszystko „czyste”.

Wszystko jakościowe.

Po dokładnym przeliczeniu kalorii okazało się, że:

sama oliwa dodawana „na oko” to 300–400 kcal dziennie,

orzechy jako przekąska – kolejne 300 kcal,

masło orzechowe – 200–300 kcal,

smoothie – 400 kcal w płynie.

Łącznie kilkaset kalorii nadwyżki, mimo że każdy produkt był zdrowy.

Metabolizm nie był uszkodzony.

Bilans był zbyt dodatni.

3. Dlaczego „zdrowe” daje poczucie bezpieczeństwa

Badania nad tzw. health halo effect pokazują, że produkty postrzegane jako zdrowe często prowadzą do systematycznego niedoszacowania ich kaloryczności.

Jedno z klasycznych badań przeprowadzonych przez badaczy z Cornell University analizowało sposób, w jaki ludzie oceniają kaloryczność posiłków w zależności od tego, czy restauracja jest postrzegana jako „zdrowa”, czy „niezdrowa”.

Uczestnikom pokazywano identyczne posiłki, ale w różnych kontekstach.

Ten sam zestaw jedzenia był przedstawiany raz jako danie z restauracji typu fast food, a innym razem jako posiłek z restauracji reklamującej się jako „zdrowa” lub „lekka”.

Wynik był bardzo interesujący.

Kiedy ludzie myśleli, że jedzą w miejscu „zdrowym”, systematycznie zaniżali liczbę kalorii w posiłku — średnio nawet o kilkaset kilokalorii.

Co więcej, pojawiał się jeszcze jeden efekt.

Kiedy posiłek był postrzegany jako zdrowszy, uczestnicy czuli większą psychologiczną „zgode” na:

dobranie deseru,

dodatkową przekąskę,
większą porcję.

Psychologiczny mechanizm wygląda mniej
więcej tak:

skoro wybór jest „zdrowy”,
to można sobie trochę więcej pozwolić.

Dlatego produkty oznaczone hasłami typu:

„fit”,

„naturalny”,

„bio”,

„bez dodatku cukru”

często wywołują nie tylko pozytywne
skojarzenia, ale także subtelnie zmieniają

sposób, w jaki oceniamy ich ilość i kaloryczność.

Nie dlatego, że ludzie nie rozumieją kalorii.

Dlatego, że kontekst zdrowotny wpływa na nasze postrzeganie jedzenia.

Jeśli coś jest oznaczone jako:

bio,

naturalne,

bez cukru,

fit,

automatycznie uznajemy to za mniej problematyczne energetycznie.

To błąd poznawczy.

Kaloria z orzechów nadal ma 9 kcal na gram
tłuszczu.

Kaloria z oliwy nadal ma 9 kcal na gram.

Organizm nie umie czytać etykiet produktu.

4. Energia jest neutralna

Z punktu widzenia fizjologii:

500 kcal nadwyżki z fast foodu
i

500 kcal nadwyżki z łososia, awokado i
orzechów

to nadal 500 kcal nadwyżki.

Jakość diety wpływa na:

zdrowie metaboliczne,

mikroelementy,

sytość,

parametry lipidowe.

Ale masa ciała reaguje przede wszystkim na bilans energetyczny.

Można przytyć na diecie śródziemnomorskiej.

Można schudnąć na diecie przeciętnej jakości.

Optymalnie – łączyć jedno z drugim.

5. Gdzie pojawia się problem

Produkty „zdrowe” często są:

wysokotłuszczowe,

wysokokaloryczne w małej objętości,

łatwe do niedoszacowania.

Łyżka oliwy – 90 kcal.

Garść orzechów – 150–200 kcal.

Awokado – 250–300 kcal.

Dodane „intuicyjnie” potrafią skutecznie wyzerować deficyt.

I to bez jednego batona.

6. Strategiczne przeformułowanie

Zdrowa dieta to fundament.

Ale zdrowa dieta bez kontroli porcji nie gwarantuje redukcji.

Jakość i ilość to dwie różne zmienne.

Ignorowanie którejkolwiek z nich prowadzi do stagnacji.

7. Wdrożenie operacyjne

Monitoruj kaloryczne dodatki (oliwa, masło orzechowe, orzechy).

Nie polegaj wyłącznie na intuicji w redukcji.

Zwracaj uwagę na gęstość energetyczną produktów „zdrowych”.

Buduj talerz wokół objętości (warzywa, chude białko).

Traktuj zdrowie i redukcję jako dwa powiązane, ale odrębne cele.

Konkluzja

Zdrowe jedzenie jest lepsze dla organizmu.

Ale nie jest odporne na prawa termodynamiki.

Kalorie nie mają systemu etycznego.

Reagują tylko na bilans.

STRATEGIA 30

„JEM MAŁO, A NIE CHUDNĘ” – BŁĄD RAPORTOWANIA I ILUZJA KONTROLI

1. Najbardziej fałszywe zdanie

„**N**aprawdę jem mało.”

„Nie przekraczam kalorii.”

„Nie wiem, co się dzieje.”

I w zdecydowanej większości przypadków problemem nie jest metabolizm.

Problemem jest percepcja.

Organizm nie ma zdolności do ignorowania deficytu energetycznego.

Jeśli deficyt jest realny i utrzymany – masa ciała spada.

Jeśli nie spada – deficyt nie jest realny.

To matematyka biologii.

2. Błąd raportowania – co pokazują badania

Zjawisko niedoszacowywania spożycia energii nie jest tylko anegdotą z badań sprzed kilku dekad. Nowsze badania potwierdzają, że błąd raportowania kalorii jest jednym z największych problemów w badaniach nad dietą.

Współczesne analizy wykorzystują metodę tzw. doubly labeled water (DLW) — uznawaną za złoty standard pomiaru wydatku energetycznego w warunkach życia codziennego. W dużym uproszczeniu uczestnik wypija wodę zawierającą specjalne izotopy wodoru i tlenu. Następnie przez kilka dni analizuje się tempo ich wydalania z organizmu, co pozwala bardzo dokładnie oszacować rzeczywisty wydatek energetyczny, a więc także realne spożycie kalorii przy stabilnej masie ciała.

Kiedy porównuje się te dane z deklarowanym spożyciem kalorii w dzienniczkach żywieniowych, pojawia się bardzo powtarzalny wzorzec.

Uczestnicy często:

zapominają o części przekąsek,

zaniżają wielkość porcji,

pomijają dodatki takie jak sosy czy napoje,

nie rejestrują jedzenia „podjadania w biegu”.

W efekcie deklarowane spożycie energii jest systematycznie niższe niż rzeczywiste.

W wielu analizach różnice te sięgają nawet kilkunastu do kilkudziesięciu procent całkowitego spożycia energii. Oznacza to, że ktoś deklarujący np. 2000 kcal dziennie może w rzeczywistości spożywać 2400–2600 kcal.

Co ważne, w większości przypadków nie jest to świadome wprowadzanie w błąd.

Duża część tego efektu wynika z bardzo zwyczajnych mechanizmów:

ludzie nie pamiętają wszystkiego, co zjedli,

trudno dokładnie oszacować porcje,

małe przekąski nie są mentalnie traktowane jak „posiłek”,

jedzenie w trakcie pracy czy oglądania telewizji łatwo umyka uwadze.

Dlatego w badaniach nad dietą powtarza się często jedna ważna zasada metodologiczna:

dane z deklaracji żywieniowych są użyteczne, ale zawsze obarczone znacznym błędem pomiaru.

A ten błąd prawie zawsze działa w jednym kierunku.

Średni błąd nie wynosił 100 kcal.

Bywał kilkusetkaloryczny.

To nie jest świadome kłamstwo.

To błąd poznawczy.

Pamięć żywieniowa jest niedoskonała.

Ocena porcji „na oko” jest niedokładna.

Małe dodatki znikają z pamięci.

3. Gdzie uciekają kalorie

Najczęstsze miejsca „ucieczki” energii:

łyżka oliwy dodana bez mierzenia,

kawa z mlekiem kilka razy dziennie,

podjadanie w trakcie gotowania,

„mała garść” orzechów,

weekendowe odstępstwa.

Jedna „mała” rzecz dziennie to 150–300 kcal.

W skali tygodnia – 1000–2000 kcal.

To wystarczy, by zneutralizować deficyt.

Nie dlatego, że ktoś nie ma dyscypliny.
Dlatego, że ludzki mózg nie liczy precyzyjnie energii.

4. Iluzja kontroli

W psychologii funkcjonuje pojęcie iluzji kontroli – przekonania, że mamy większy wpływ na wynik, niż w rzeczywistości.

W kontekście diety wygląda to często tak:

„Wiem mniej więcej, ile jem.”

„Już mam doświadczenie.”

„Nie muszę ważyć.”

Na pierwszy rzut oka brzmi to rozsądnie.

W końcu jedzenie to codzienna czynność. Większość osób ma poczucie, że dość dobrze orientuje się w swoich porcjach.

Problem polega na tym, że – jak pokazywał poprzedni rozdział – nasze postrzeganie jedzenia bardzo łatwo ulega zniekształceniom.

W poprzedniej strategii opisałem, że gdy produkt jest postrzegany jako „zdrowy”, pojawia się efekt health halo – psychologiczna zgoda na trochę większą porcję.

„To tylko garść orzechów.”

„To przecież sałatka.”

„To tylko oliwa.”

W rezultacie porcja rośnie, a my nadal mamy poczucie, że wszystko jest pod kontrolą.

Iluzja kontroli działa bardzo podobnie.

Przekonanie o własnym doświadczeniu sprawia, że przestajemy weryfikować rzeczywistość.

Nie ważymy.

Nie mierzymy.

Nie sprawdzamy.

Polegamy na intuicji.

Czasem to rzeczywiście działa.

Często jednak prowadzi do systematycznego błędu.

A w redukcji margines błędu jest niewielki.

Dodatkowe 150–200 kcal dziennie potrafi całkowicie zneutralizować deficyt energetyczny.

I właśnie dlatego doświadczenie bywa zdradliwe.

Bo doświadczenie może zwiększyć pewność siebie.

Ale nie zmienia praw fizjologii.

5. Weekend jako cichy sabotażysta

Częsty scenariusz:

Poniedziałek–piątek: kontrola, struktura, plan.

Weekend: hulaj dusza piekła nie ma.

Jeśli dwa dni tygodnia generują nadwyżkę 800–1000 kcal, mogą zneutralizować nawet pięć dni deficytu.

Wtedy pojawia się przekonanie:

„Trzymam dietę idealnie, a waga stoi.”

A Twój organizm bilansuje cały tydzień.

Nie liczy tylko dni roboczych.

6. Strategiczne przeformułowanie

Jeśli masa ciała nie spada przez 3–4 tygodnie:

albo deficyt jest zbyt mały,

albo nie jest utrzymywany konsekwentnie,

albo aktywność spadła nieświadomie.

To nie jest porażka.

To informacja zwrotna.

Najbardziej produktywne pytanie brzmi:

„Gdzie może być luka?”

Nie:

„Co jest nie tak z moim metabolizmem?”

7. Wdrożenie operacyjne

Przez 14 dni waż i zapisuj wszystko bez wyjątku.

Mierz dodatki tłuszczowe i przekąski.

Ustal realistyczny deficyt (10–20%).

Monitoruj średnią tygodniową masy ciała, nie pojedynczy pomiar.

Analizuj weekend tak samo jak dni robocze.

Konkluzja

Większość plateau redukcyjnych — czyli momentów, w których masa ciała przestaje spadać mimo dalszego stosowania diety — nie wynika z tajemniczych adaptacji metabolicznych.

Wynika z niewidocznych kalorii.

Jeśli dane i percepcja się różnią, warto zaufać danym.

CZĘŚĆ IV
ARCHITEKTURA
TRENINGU – JAK
NAPRAWDĘ BUDUJE SIĘ
SIŁĘ I MIĘŚNIE

STRATEGIA 31

„MAM WOLNY METABOLIZM” – CZYLI BIOLOGICZNY KOZIOŁ OFIARNY

1. Metabolizm jako wygodne wyjaśnienie

W pewnym momencie redukcji, gdy waga przestaje spadać, u wielu osób pojawia się zdanie:

„Chyba mam wolny metabolizm.”

To brzmi poważnie.

Brzmi medycznie.

Brzmi jak coś, na co nie mamy wpływu.

Ale metabolizm nie jest tajemniczą siłą z filmu *The Matrix*, która działa według ukrytego kodu dostępnego tylko wybranym.

Metabolizm to suma:

podstawowej przemiany materii,

termogenezy poposiłkowej,

aktywności spontanicznej,

treningu.

To system.

2. Czy naprawdę możesz mieć „zepsuty” metabolizm?

W warunkach klinicznych rzeczywiście istnieją zaburzenia hormonalne, które wpływają na tempo przemiany materii.

Ale u zdecydowanej większości osób problem nie polega na dramatycznie niskim BMR.

Różnice w podstawowej przemianie materii między osobami o podobnej masie ciała zwykle mieszczą się w rozsądnym zakresie.

To nie jest scenariusz gdzie pod powierzchnią kryje się ukryty, wielopoziomowy spisek elit.

Najczęściej:

deficyt jest mniejszy niż zakładany,

aktywność spontaniczna spadła,

dokładność liczenia kalorii spadła,

organizm zaadaptował się do restrykcji.

3. Adaptacja metaboliczna – realna, ale nie magiczna

Podczas redukcji organizm:

zmniejsza spontaniczną aktywność (NEAT),

może obniżyć wydatkowanie energii,

zwiększa efektywność energetyczną.

To zjawisko jest realne.

Ale nie jest równe „metabolizm się wyłączył”.

To raczej powolne dokręcanie śruby.

Jeżeli wcześniej deficyt wynosił 500 kcal, po adaptacji może realnie wynosić 200–300 kcal.

Waga zwalnia.

Nie dlatego, że metabolizm się zbuntował.

Dlatego, że różnica energetyczna się zmniejszyła.

4. Dlaczego to wygodne wyjaśnienie

Zrzucenie winy na metabolizm daje ulgę.

Nie trzeba analizować:

dokładności diety,

poziomu ruchu,

jakości snu,

weekendowych odstępstw.

Można uznać, że to kwestia biologii, nie strategii.

Metabolizm jest dobrym „kozłem ofiarnym”.

Łatwo go obwinić.

5. Co pokazuje praktyka

W pracy z moimi pacjentami scenariusz czasem bywa następujący:

Waga staje.

Pada hasło „wolny metabolizm”.

Zaczynamy dokładny monitoring przez 14 dni.

Okazuje się, że realny deficyt był minimalny lub żaden.

Po korekcie danych – masa ciała znów reaguje.

Metabolizm nie został naprawiony.
Strategia została doprecyzowana.

6. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast pytać:

„Czy mój metabolizm jest za wolny?”

Warto zapytać:

„Czy moje dane są precyzyjne?”

„Czy moja aktywność nie spadła?”

„Czy adaptacja nie zmniejszyła deficytu?”

Metabolizm nie jest Twoim życiowym wrogiem.

Jest prostym systemem reagującym tylko na środowisko.

Jeżeli środowisko się zmieni, odpowiedź również.

7. Wdrożenie operacyjne

Zmierz średnią liczbę kroków w pierwszych tygodniach redukcji i porównaj ją z obecną.

Sprawdź realną podaż kalorii przez 14 dni bez wyjątków.

Rozważ niewielką korektę kalorii lub aktywności zamiast radykalnych cięć.

Zadbaj o sen – jego niedobór wpływa na regulację apetytu i NEAT.

Unikaj dramatycznych narracji – reaguj na dane.

Konkluzja

Metabolizm rzadko jest sabotażystą.
Częściej jest Twoim lustrem.

Nie jest bohaterem ani antagonistą z hollywoodzkiego scenariusza, który chce zniszczyć Świat.

Jest biologicznym systemem adaptacyjnym.

A z systemami nie walczy się emocjami.

Z systemami pracuje się strategią.

STRATEGIA 32
CARDIO NIE NAPRAWI ZŁEJ
DIETY – MATEMATYKA ZAWSZE
WYGRYWA Z POTEM

Kiedyś byłem w podróży służbowej w Belgii. To kraj, w którym bardzo szybko można zrozumieć, jak potężna potrafi być kultura jedzenia.

Smaczne gofry.

Świetna czekolada.

Oblędne frytki smażone w tłuszczu.

Małe piekarnie pachnące masłem.

Po kilku dniach człowiek zaczyna mieć bardzo proste wrażenie:

tu naprawdę łatwo zjeść bardzo dużo kalorii.

Nie dlatego, że ktoś traci kontrolę.

Po prostu dlatego, że jedzenie jest wszędzie i jest bardzo dobre.

W pewnym momencie pojawia się więc bardzo naturalna myśl:

tę energię trzeba gdzieś przepalić.

Najpierw gofr.

Potem bieżnia.

Najpierw frytki.

Potem cardio.

Tam to bardzo częste podejście.

Bo bieżnia ma jedną niezwykle atrakcyjną właściwość psychologiczną.

Daje poczucie, że można coś odpracować.

Że ruch działa jak forma kompensacji.

Jak małe moralne oczyszczenie po większym posiłku.

1. Bieżnia jako „czyścić”

Scenariusz jest klasyczny:

trudny dzień,

większa kolacja,

„jutro zrobię więcej cardio”.

Bieżnia zaczyna pełnić funkcję rozgrzeszenia.

Ruch jako forma kompensacji.

To brzmi ambitnie.

Brzmi też jak próba wycierania podłogi, podczas gdy sąsiad stoi obok z odkręconym na maksa szlauchem i cały czas ją zalewa.

2. Matematyka wydatku energetycznego

Godzina intensywnego cardio może spalić 400–600 kcal (w zależności od masy ciała i intensywności).

Brzmi dużo.

Ale..

jeden większy posiłek może dostarczyć aż 1000 kcal,

kilka niekontrolowanych przekąsek – kolejne 500 kcal,

płynne kalorie – kolejne 300–400 kcal.

Godzina wysiłku nie kompensuje systematycznej nadwyżki.

Często ludzie podniecają się, że byli godzinie lub dwie na siłowni.

Tylko że z punktu widzenia energetycznego czas spędzony na treningu nie jest najważniejszą zmienną.

Wydatek energetyczny podczas treningu u typowego

„Janusza” jest znacznie mniejszy, niż większości osób się wydaje.

Spalenie 1000 kcal w trakcie jednego treningu jest możliwe — ale zwykle wymaga naprawdę bardzo wysokiej intensywności i poziomu wytrenowania.

To poziom wysiłku, który częściej widzi się u:

kolarzy na długich etapach,
biegaczy podczas wymagających sesji treningowych,
zawodowych sportowców w trakcie ciężkich jednostek.

Nie u osoby, która przyszła na siłownię po pracy i zrobiła godzinę spokojnego cardio jeszcze odpisując przy okazji na wiadomości.

W praktyce większość typowych sesji treningowych spala raczej kilkaset kilokalorii, a nie tysiąc.

Dlatego dwie godziny spędzone na siłowni mogą wydawać się imponujące dla typowego „Kowalskiego”.

Ale w matematyce bilansu energetycznego często oznaczają znacznie mniej, niż intuicja podpowiada.

W literaturze naukowej nad kontrolą masy ciała wielokrotnie podkreślano, że regulacja spożycia energii ma większy wpływ na

zmianę masy ciała niż sama aktywność fizyczna.

Dobrym przykładem są prace zespołu Kevin Hall z National Institutes of Health, który opracował zaawansowane modele bilansu energetycznego opisujące, jak zmiany w jedzeniu i aktywności przekładają się na masę ciała w czasie.

W tych modelach analizowano tysiące scenariuszy:

zmiany w kaloryczności diety,
zwiększenie aktywności fizycznej,
połączenie obu czynników.

Wyniki były dość jednoznaczne.

Zmiany w spożyciu energii wpływają na bilans energetyczny znacznie silniej niż zmiany w wydatku energetycznym wynikającym z ćwiczeń.

Powód jest dość prosty.

Kalorie można spożyć bardzo szybko.

Kilka minut wystarczy, aby zjeść:

duży deser,
porcję fast foodu,
kilka przekąsek.

Taki posiłek może dostarczyć kilkaset lub ponad tysiąc kilokalorii.

Natomiast spalenie tej samej ilości energii wymaga zwykle znacznie więcej czasu i wysiłku.

Godzina intensywnego treningu może spalić kilkaset kalorii.

Dlatego z punktu widzenia matematyki bilansu energetycznego łatwiej jest kontrolować to, co trafia na talerz, niż próbować wszystko „odpracować” ruchem.

Nie oznacza to oczywiście, że aktywność fizyczna nie ma znaczenia.

Ma ogromne znaczenie dla:

zdrowia metabolicznego,
sprawności,

utrzymania masy mięśniowej,
długoterminowej stabilności masy ciała.

Ale jeśli celem jest redukcja masy ciała,
badania pokazują bardzo konsekwentny
wniosek:

dieta jest główną dźwignią zmiany bilansu
energetycznego.

Ruch jest istotny.

Ale dieta jest dźwignią.

3. Adaptacja organizmu do cardio

Organizm nie jest bierny.

Przy zwiększonej objętości cardio może:

zmniejszyć spontaniczną aktywność (NEAT),

zwiększyć apetyt,

poprawić efektywność energetyczną ruchu.

Efekt?

Spalasz więcej w trakcie treningu.

Ale w ciągu dnia poruszasz się mniej.

Jesz trochę więcej.

Bilans zaczyna się wyrównywać.

W książce Burn antropolog ewolucyjny Herman Pontzer opisuje koncepcję constrained energy expenditure – czyli ograniczonego wydatku energetycznego.

Przez wiele lat popularne było bardzo proste założenie:

im więcej się ruszasz,
tym proporcjonalnie więcej kalorii spalasz.

Pontzer i jego zespół, analizując dane z różnych populacji i badań metabolicznych, zauważyli jednak coś ciekawszego.

Całkowity wydatek energetyczny organizmu nie rośnie w nieskończoność wraz z kolejnymi godzinami aktywności.

Organizm zaczyna kompensować zwiększony wysiłek w innych obszarach.

Może to robić na kilka sposobów:

zmniejszając spontaniczną aktywność w ciągu dnia,
ograniczając pewne procesy fizjologiczne,
zwiększając efektywność wykonywanego ruchu.

Innymi słowy — jeśli dodasz dużo cardio, organizm często próbuje zaoszczędzić energię gdzie indziej.

Możesz być bardziej zmęczony.

Możesz mniej się ruszać poza treningiem.

Ciało może wykonywać ten sam ruch coraz bardziej ekonomicznie.

To nie znaczy, że cardio nie działa.

To znaczy, że organizm nie jest prostą maszyną spalającą kalorie według liniowego wzoru.

Reaguje systemowo.

I właśnie dlatego zwiększanie aktywności fizycznej nie zawsze przekłada się na tak duży wzrost wydatku energetycznego, jak sugeruje to intuicja.

4. Psychologiczna pułapka kompensacji

Istnieje również efekt kompensacyjny psychologiczny:

„Zrobiłem trening, więc mogę zjeść więcej.”

Badania nad zachowaniami żywieniowymi pokazują, że ludzie często przeszacowują

liczbę spalonych kalorii i niedoszacowują liczby spożytych.

Godzina na bieżni wydaje się ogromnym wysiłkiem.

Ale energetycznie bywa równoważnością dwóch batonów.

5. Co cardio robi dobrze

Cardio:

poprawia wydolność,

wspiera zdrowie sercowo-naczyniowe,

zwiększa wydatek energetyczny,

może wspierać deficyt.

Ale jako narzędzie wspomagające.

Nie jako fundament kompensacyjny.

Jeżeli dieta jest niekontrolowana, zwiększanie cardio przypomina zwiększanie obrotów silnika przy nieszczelnym baku.

6. Strategiczne przeformułowanie

Najpierw kontrola podaży energii.

Potem zwiększanie wydatku.

Nie odwrotnie.

Cardio powinno:

wspierać proces,

poprawiać zdrowie,

ułatwiać utrzymanie deficytu.

Nie powinno być mechanizmem „odpracowywania”.

7. Wdrożenie operacyjne

Ustal realny deficyt poprzez dietę w pierwszej kolejności.

Traktuj cardio jako dodatek 2–4 razy w tygodniu, nie jako karę.

Monitoruj apetyt przy zwiększaniu objętości wysiłku.

Obserwuj liczbę kroków – czy nie spada przy większym cardio.

Nie licz na trening jako rekompensatę systematycznej nadwyżki.

Konkluzja

Cardio jest narzędziem.

To nie jest taka gumka jak w bajkach z „Kaczorem Donaldem” gdzie bohater jednym ruchem ściera fragment rysunku i problem znika. Jeżeli dieta przecieka, bieżnia nie uszczelni systemu. Najpierw kontrola talerza. Potem praca na bieżni.

W tej kolejności.

STRATEGIA 33
„PO TRZYDZIESTCE TO JUŻ Z
GÓRKI” — CZY WIEK
NAPRAWDĘ UTRUDNIA
ODCHUDZANIE

1. Moment symboliczny: 30, 35, 40

Wielu pacjentów mówi mi:

„Kiedyś mogłem jeść wszystko.”

„Po trzydziestce już się nie da.”

„To wiek synku tego się nie zmienia.”

Jednak dane naukowe nie wspierają tej dramatycznej wersji wydarzeń.

Jedno z największych badań nad metabolizmem przeprowadzono w międzynarodowym projekcie opublikowanym w czasopiśmie *Science*, obejmującym tysiące osób w różnym wieku.

Science jest jednym z najbardziej prestiżowych czasopism naukowych na świecie. Ukazuje się od końca XIX wieku i publikuje badania z różnych dziedzin nauki — od biologii i medycyny, przez fizykę, aż po nauki społeczne. Artykuły trafiające do *Science* przechodzą bardzo rygorystyczny proces recenzji

naukowej, a publikowane tam prace często należą do najważniejszych i najbardziej wpływowych badań w swoich dziedzinach. Dlatego pojawienie się wyników w tym czasopiśmie jest zwykle sygnałem, że mamy do czynienia z badaniem o dużej skali, wysokiej jakości metodologii i znaczącym wkładzie w zrozumienie danego zjawiska.

Zespół kierowany przez badacza metabolizmu Herman Pontzer analizował całkowity wydatek energetyczny przy użyciu bardzo precyzyjnej metody doubly labeled water.

To technika uznawana za złoty standard w badaniach nad metabolizmem w warunkach życia codziennego.

W praktyce wygląda to następująco:

Uczestnik badania wypija niewielką ilość wody, w której cząsteczki zawierają specjalne, stabilne izotopy wodoru i tlenu. Te izotopy są całkowicie bezpieczne dla organizmu, ale pozwalają naukowcom śledzić, co dzieje się z wodą w ciele.

Następnie przez kilka dni analizuje się próbki moczu lub śliny.

Wodór opuszcza organizm głównie w postaci wody.

Tlen opuszcza organizm zarówno w wodzie, jak i w dwutlenku węgla powstającym podczas oddychania.

Różnica w tempie „znikania” tych izotopów pozwala bardzo precyzyjnie obliczyć, ile dwutlenku węgla organizm wytworzył.

A ponieważ produkcja CO₂ jest bezpośrednio związana z procesami spalania energii w komórkach, naukowcy mogą z tego wyliczyć całkowity wydatek energetyczny organizmu.

Największą zaletą tej metody jest to, że działa w normalnym życiu.

Uczestnik nie musi leżeć w laboratorium ani oddychać przez maskę metaboliczną przez wiele godzin.

Może normalnie chodzić do pracy, spacerować, trenować, jeść i spać — a

badacze nadal mogą bardzo dokładnie oszacować, ile energii jego organizm faktycznie zużywa.

Wynik zaskoczył nawet samych badaczy.

Po uwzględnieniu masy ciała i składu ciała tempo metabolizmu pozostaje zaskakująco stabilne od około 20. do 60. roku życia.

Nie obserwuje się nagłego spadku w wieku:

30 lat,

35 lat,

40 lat.

Zmiany metaboliczne pojawiają się stopniowo i znacznie później.

Co oznacza, że wiele historii o „zepsutym metabolizmie po trzydziestce” ma znacznie bardziej przyziemne wyjaśnienie.

Nie dramatyczną zmianę biologii.

Tylko zmianę stylu życia.

2. Co pokazują duże badania populacyjne

po okresie dzieciństwa i adolescencji tempo metabolizmu stabilizuje się,

między 20. a 60. rokiem życia podstawowa przemiana materii (po uwzględnieniu masy ciała) jest względnie stabilna,

istotne spowolnienie pojawia się dopiero w późniejszym wieku.

To oznacza, że dramatyczny spadek metabolizmu w wieku 30–40 lat nie jest regułą fizjologiczną.

Zmienia się raczej styl życia.

3. Co faktycznie się zmienia

Z wiekiem często:

spada spontaniczna aktywność (NEAT),

rośnie ilość pracy siedzącej,

maleje objętość treningowa,

zwiększa się poziom stresu,

skraca się sen.

Organizm nie „wylacza się” nagle po 30. roku życia.

Zmienia się środowisko.

To ogromna różnica.

Metabolizm jest względnie stabilny.

Nasze zachowania – mniej.

4. Utrata masy mięśniowej jako realny czynnik

Jednym z rzeczywistych elementów jest stopniowa utrata masy mięśniowej

(sarkopenia), jeśli nie jest przeciwdziałania treningiem oporowym.

Mniej mięśni = niższy wydatek energetyczny.

Ale to proces powolny i w dużej mierze zależny od stylu życia.

To raczej subtelne przesunięcie, które można kontrolować.

5. Dlaczego wydaje się trudniej

Po 30–40 roku życia:

odpowiedzialności rosną,

czas wolny maleje,

regeneracja może być słabsza przy braku snu,

poziom stresu bywa wyższy.

Redukcja staje się logistycznie trudniejsza.

Nie biologicznie niemożliwa.

Często to nie metabolizm spowalnia.

To plan przestaje być dopasowany do realiów życia.

6. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast mówić:

„Mój metabolizm już nie ten.”

Warto zapytać:

Czy moja aktywność jest taka sama jak 10 lat temu?

Czy trenuję siłowo?

Czy śpię wystarczająco?

Czy ilość ruchu poza treningiem nie spadła?

Wiek nie jest wyrokiem.

Jest zmienną, którą trzeba uwzględnić w strategii.

7. Wdrożenie operacyjne

Wprowadź regularny trening siłowy jako priorytet po 30. roku życia.

Nie musi to być skomplikowany plan treningowy ani pięć dni w tygodniu na siłowni. Już 2–3 dobrze zaplanowane treningi tygodniowo mogą przynieść ogromne korzyści dla utrzymania masy mięśniowej, metabolizmu i sprawności.

Dobrym fundamentem są ćwiczenia wielostawowe, angażujące duże grupy mięśni:

Przysiad ze sztangą – buduje siłę nóg i całego dolnego ciała.

Martwy ciąg – rozwija tylną taśmę mięśniową i ogólną siłę.

Wyciskanie sztangi na ławce – podstawowe ćwiczenie dla klatki piersiowej i górnej części ciała.

Podciąganie na drążku – wzmacnia plecy, ramiona i stabilizację tułowia.

Wyciskanie żołnierskie – rozwija barki i siłę górnej części ciała.

Jeśli ktoś dopiero zaczyna, dobrym początkiem mogą być również prostsze warianty:

Przysiady

Pompki

Wiosłowanie hantlami

Hip thrust

Klucz nie polega na znalezieniu „idealnego planu”.

Klucz polega na systematyczności.

Po trzydziestce trening siłowy przestaje być tylko narzędziem budowania sylwetki.

Staje się naszą inwestycją w metabolizm, sprawność i zdrowie na kolejne dekady.

Dodatkowo:

Monitoruj liczbę kroków – NEAT często spada nieświadomie.

Dbaj o sen jako element regulacji hormonalnej.

Ustal realistyczne tempo redukcji – wolniejsze, ale stabilne.

Traktuj wiek jako wyzwanie, nie wymówkę.

Konkluzja

Metabolizm nie kończy kariery po trzydziestce .

Czasem słysząc dramatyczne opowieści o „skończonym metabolizmie” po trzydziestce-czterdziestce mam wrażenie, że brzmi to trochę jak kolejne uroczyste, definitywne i ostateczne ogłoszenie zakończenia kariery przez Marcina Najmana.

Pojawia się komunikat o charakterze niemal egzystencjalnym.

Padają słowa o zamknięciu pewnego rozdziału historii sportu.

Atmosfera ma w sobie coś z konferencji prasowej o doniosłym znaczeniu cywilizacyjnym. A potem okazuje się, że proces finalizacji kariery ma charakter raczej symboliczny.

Innymi słowy: zakończenie następuje wielokrotnie. Zmienia się środowisko, zmienia się styl życia, zmienia się ilość ruchu. Biologia jest bardziej stabilna, niż sugerują narracje. Jeśli po 35. roku życia jest trudniej, to nie dlatego, że organizm się poddał. To dlatego, że strategia musi być mądrzejsza.

STRATEGIA 34
ZMIANA PLANU CO 4
TYGODNIE – MARKETING
„SZOKU MIĘŚNIOWEGO” VS
FIZJOLOGIA ADAPTACJI

1. Dlaczego „ciągła zmiana” sprzedaje się tak dobrze

W branży fitness bardzo popularna jest narracja:

„Organizm przyzwyczajają się po 3–4 tygodniach.”

„Musisz zaskakiwać mięśnie.”

„Nowy bodziec = nowy wzrost.”

Jeśli kiedykolwiek przeglądałeś ofertę programów treningowych, pewnie widziałeś podobne hasła:

„4 tygodnie do nowej sylwetki!”

„Totalny szok dla mięśni!”

„Twoje ciało nigdy nie widziało takiego treningu!”

„6-pak w 28 dni!”

Programy treningowe często są konstruowane w cyklach czterotygodniowych z radykalną zmianą ćwiczeń, zakresów powtórzeń i schematów.

Po miesiącu pojawia się więc:

„Nowa faza programu.”

„Nowy system treningowy.”

„Nowe bodźce dla mięśni.”

Czasem zmienia się wszystko naraz:

nowe ćwiczenia,
nowe tempo,
nowy układ dni treningowych,
nowa filozofia treningu.

Dlaczego?

Bo zmiana jest atrakcyjna.

Bo nowość sprzedaje się lepiej niż
konsekwencja.

Łatwiej sprzedać:

„Nowy program, który zaskoczy twoje
mięśnie!”

niż powiedzieć:

„Rób przysiady, martwe ciągi i wyciskanie przez najbliższe dwa lata.”

Bo rotacja programów generuje kolejne produkty.

Nowy plan daje poczucie świeżości.

Ale świeżość to nie to samo co progres.

Dobrym przykładem jest podejście Arnolda Schwarzeneggera, który w swoich książkach i wywiadach wielokrotnie podkreślał, że podstawą rozwoju są lata pracy nad tymi samymi fundamentalnymi ćwiczeniami.

Przysiady.

Wyciskania.

Podciągania.

Martwe ciągi.

Nie dlatego, że są modne.

Dlatego, że pozwalają systematycznie zwiększać obciążenie i objętość.

Arnold często zwracał uwagę, że progres w treningu siłowym wynika przede wszystkim z jednej rzeczy:

robienia tych samych ćwiczeń coraz lepiej i coraz mocniej.

Nowe ćwiczenie może być ciekawe.

Może być nawet przyjemne.

Ale jeśli zmieniasz wszystko co kilka tygodni, tracisz najważniejszy element treningu:

możliwość długoterminowego porównania wyników.

Bo mięśnie nie rosną od „zaskakiwania”.

Rosną od powtarzanego przeciążenia.

2. Co mówi fizjologia

Adaptacja do treningu siłowego przebiega etapowo:

Najpierw adaptacja nerwowa (koordynacja, rekrutacja jednostek motorycznych).

Następnie adaptacja strukturalna (hipertrofia).

Jeżeli zmieniasz ćwiczenie zanim:

poprawisz technikę,

zwiększysz napięcie mechaniczne,

wykorzystasz potencjał progresji,

resetujesz część procesu adaptacyjnego.

Badania nad hipertrofią (m.in. Schoenfeld, Grgic, Krieger) wskazują, że kluczowe zmienne to:

objętość tygodniowa,

progresywne przeciążenie,
bliskość upadku mięśniowego,
częstotliwość.

Nie ma dowodów, że radykalna zmiana planu co kilka tygodni jest warunkiem wzrostu mięśni.

3. Nowość ≠ większy bodziec

Nowe ćwiczenie często daje:

silne DOMS (ból mięśniowy),

uczucie „innego” bodźca,

subiektywne poczucie ciężkiej pracy.

Ale DOMS nie jest wskaźnikiem hipertrofii.
Zaskoczenie nie jest zmienną biologiczną.

Mięśnie reagują na napięcie mechaniczne i jego progresję.

Jeżeli wykonujesz przysiad przez 16 tygodni i zwiększasz obciążenie lub objętość — bodziec rośnie.

Jeżeli co 4 tygodnie zmieniasz przysiad na inne warianty bez realnej progresji — bodziec może być po prostu inny, nie większy.

Posłużę się analogią z branży motoryzacyjnej: możesz zmieniać lakier, spojler, felgi i kolor neonów pod samochodem.

Ale jeśli silnik pozostaje ten sam, prędkość się nie zmienia.

Może też posłużyć się drugą analogią: to trochę jak w grach RPG typu World of Warcraft.

Możesz zmieniać zbroję.

Możesz zmieniać miecz.

Możesz zmieniać kolor peleryny.

Ale jeśli poziom postaci się nie zwiększa, przeciwnicy nadal będą robić z tobą dokładnie to samo.

Mięśnie – podobnie jak bossowie w grze – reagują głównie na realny wzrost poziomu trudności.

Ale jeśli chcesz pokonać najtrudniejszego bossa, nie wystarczy nowy wygląd postaci.

Trzeba po prostu podnieść poziom.

W treningu działa to bardzo podobnie.

Oznacza to proste rzeczy:

robić ćwiczenie lepiej,
podnosić większy ciężar,
wykonać więcej pracy.

4. Dlaczego influencerzy promują złe podejście

Zmiana planu:

zwiększa zaangażowanie odbiorców,

daje poczucie dynamiki,

tworzy produkt w odcinkach.

Konsekwentne wykonywanie tych samych ćwiczeń przez 20 tygodni nie wygląda spektakularnie w social mediach. A influencerzy są łakomi na lajki i nowych odbiorców – nie obchodzi ich Twój progres.

Ale fizjologia nie reaguje na estetykę treści czy fajowy krój i kolor legginsów podczas ćwiczeń.

Reaguje na systematyczne przeciążenie.

Nie interesuje jej filtr na Instagramie.

Nie interesuje jej, czy mata do jogi pasuje kolorystycznie do hantli.

Nie wiedzą, czy pod filmem pojawiło się tysiąc lajków.

Nie wiedzą, czy legginsy są z nowej kolekcji.

Dla organizmu liczą się znacznie prostsze sygnały:

czy ciężar jest większy,

czy praca jest większa,

czy bodziec powtarza się wystarczająco długo.

Reszta to tylko dodatek.

Biologia reaguje na obciążenie i adaptację.

Nie na „pierdoły”.

5. Kiedy zmiana ma sens

Zmiana planu jest uzasadniona, gdy:

pojawia się stagnacja mimo realnej progresji,

kumuluje się zmęczenie,

występują przeciążenia,

zmienia się cel treningowy (np. masa → redukcja).

Ale zmiana jako domyślny rytuał co 4 tygodnie nie jest koniecznością biologiczną.

Jest wyborem strategicznym.

6. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast pytać:

„Czym teraz zaskoczę mięśnie?”

Warto zapytać:

„Czy wyczerpałem potencjał progresji tego planu?”

Jeżeli nadal możesz:

zwiększyć ciężar,

zwiększyć objętość,

poprawić technikę,

skrócić przerwy przy zachowaniu jakości,

to plan nadal działa.

Nuda nie oznacza braku efektu.

Często oznacza powtarzalność — a powtarzalność buduje adaptację.

7. Wdrożenie operacyjne

Utrzymuj podstawowe ćwiczenia przez 12–24 tygodnie.

Progresuj w ramach stałych ruchów.

Zmieniaj warianty pomocnicze, nie fundamenty.

Analizuj dane (ciężar, objętość), nie subiektywne „czucie”.

Traktuj zmianę planu jako narzędzie, nie rytuał.

Konkluzja

Nowość pobudza motywację.

Konsekwencja buduje mięśnie.

Zmiana planu może być strategią.

Ale nie jest biologiczną koniecznością co 4 tygodnie.

Mięśnie nie potrzebują zaskoczenia.

Potrzebują przeciążenia.

STRATEGIA 35

POMPOWANIE EGO ZAMIAST MIĘŚNI

Kiedy zaczynałem swoją przygodę z siłownią około 2010 roku, miałem sporo szczęścia.

Na początku trafiłem na świetnego trenera — Pana Artura.

Nie był typowym „trenerem od motywacyjnych hasel”.

Był raczej dobrym pedagogiem.

Spokojnym.

Metodycznym.

Bardziej zainteresowanym tym, jak coś działa, niż tym, jak spektakularnie wygląda.

Pamiętam, że bardzo szybko zburzył w mojej głowie kilka popularnych mitów, które wtedy krążyły po siłowniach.

Jednym z nich było przekonanie, że trening działa tylko wtedy, gdy mocno coś czujesz.

1. Jeśli nie paliło, to nie działało?

Scenariusz klasyczny siłownianego „Seby”:

– „Nie czułem klaty.”

– „Biceps w ogóle nie napompował.”

– „Plecy się nie odpaliły.”

- „Triceps dziś totalna lipa.”
- „Barki chyba zostały w szatni dla dziewczyn.”
- „Pompa jak u gołębia.”
- „Mięsień w ogóle nie siadł.”
- „Zero czucia, mordeczko.”
- „Coś nie weszło, oj nie weszło.”

Werdykt: trening nieskuteczny.

Ale to trochę jak oceniać film tylko po ilości eksplozji.

Jeśli nie wybuchło — nuda.

Trochę jak w filmach Patryka Vegi.

Jeśli w ciągu pierwszych dziesięciu minut nie ma w jego filmie pościgu, strzelaniny i trzech przekleństw na sekundę, widz zaczyna się zastanawiać, czy film w ogóle się rozpoczął.

W siłownianej logice działa to podobnie.

Jeśli nie było pieczenia,
jeśli biceps nie pękał w rękawie,
jeśli człowiek nie wyszedł z treningu jak po
scenie akcji...

to według tej filozofii nic się nie wydarzyło.

Kłopot polega na tym, że hipertrofia nie jest
pokazem fajerwerków.

Nie potrzebuje scen, w których bohaterka stoi na balkonie w ulewie i krzyczy do nieba: „Dlaczego właśnie ja, Alejandro?!”

Hipertrofia nie potrzebuje momentu, w którym odkrywa, że jej mąż Fernando tak naprawdę od lat spotyka się z jej siostrą Isabellą, a tajemniczy ogrodnik Ricardo okazuje się dawno zaginionym bratem.

Potrzebuje pracy.

Mechanicznej.

Powtarzalnej.

Systematycznej.

2. Pompa to nie progres

Pompa mięśniowa wygląda świetnie:

żyły bardziej widoczne,

mięsień pełniejszy,

koszulka ciaśniejsza.

Twój Instagram prawdopodobnie kocha
pompe.

Lustro w szatni też.

Zaczynają też po siłce pojawiać się
komentarze z otoczenia:

„Synek... ile ty już w łapie masz?” – pyta tata z lekkim uznaniem.

Ale pompa to głównie:

zwiększony przepływ krwi,

nagromadzenie metabolitów,

chwilowa zmiana objętości komórkowej.

To nie jest automatycznie wzrost strukturalny.

Możesz zrobić 20 serii na gumach i mieć spektakularne palenie.

Nie oznacza to, że wygenerowałeś większe napięcie niż przy solidnych seriach z progresją.

3. Mind–muscle connection – gdzie kończy się użyteczność

Skupienie uwagi na pracującym mięśniu może zwiększyć jego aktywację przy umiarkowanych obciążeniach. To fakt.

Ale w praktyce często wygląda to tak:

ciężar zmniejszony o 30%,

tempo spowolnione do granic absurdu,

koncentracja maksymalna,

progres zerowy.

Seria wygląda jak medytacja cioci z hantlami.

Mięśnie nie rosną od koncentracji.
Rosną od siły działającej na włókna.

Jeżeli skupienie obniża obciążenie do poziomu, który przestaje być wyzwaniem – to nie jest zaawansowana technika. To komfort.

4. Dlaczego czucie jest tak kuszące

Bo daje natychmiastowy feedback.

Podnosisz ciężar – czujesz palenie – masz wrażenie, że coś się dzieje.

Progres siłowy jest mniej emocjonalny:

+2,5 kg na sztandze.

+1 powtórzenie.

Powtarzalna struktura.

To nie jest widowiskowe.

Czucie daje emocję.

Progres daje efekt.

Zgadnij, co jest lepsze.

5. Co naprawdę napędza wzrost

Najbardziej powtarzalną zmienną w badaniach nad hipertrofią pozostaje napięcie mechaniczne wytwarzane przez mięsień pod odpowiednim obciążeniem.

W literaturze naukowej nad treningiem siłowym — m.in. w pracach badaczy takich jak Brad Schoenfeld czy Stuart Phillips —

napięcie mechaniczne jest konsekwentnie wskazywane jako główny bodziec inicjujący procesy prowadzące do hipertrofii.

W dużym uproszczeniu chodzi o sytuację, w której włókna mięśniowe muszą wytworzyć znaczną siłę przeciwko oporowi.

Im większe wymaganie mechaniczne, tym silniejszy sygnał adaptacyjny.

Na poziomie komórkowym napięcie to uruchamia szereg procesów:

aktywację mechanoreceptorów w komórkach mięśniowych, szlaki sygnałowe związane z białkiem mTOR - (mechanistic Target of Rapamycin)

to enzym działający jak centralny regulator wzrostu komórki.

zwiększoną syntezę białek mięśniowych.

Dlatego w badaniach treningowych powtarza się jeden wzorzec:

serie wykonywane blisko granicy możliwości przy odpowiednim obciążeniu są w stanie wywołać wyraźną adaptację mięśniową.

Natomiast wiele rzeczy, które na siłowni wydają się bardzo spektakularne, w badaniach okazuje się mieć znacznie mniejsze znaczenie.

Nie:

poziom pieczenia,

ilość potu,
intensywność grymasu twarzy.
kilka przekleństw

Faktycznie ćwicząc można zrobić serię,
która wygląda jak scena z filmu akcji:

krzyki,
dramatyczna mimika,
rzucanie ciężarem na koniec.

Ale jeśli ciężar i objętość treningowa od
miesiące pozostają takie same, organizm nie
dostaje powodu, aby budować nową tkankę
mięśniową.

Z punktu widzenia biologii sytuacja jest
prosta.

Jeżeli seria jest blisko granicy możliwości i progresujesz w czasie — mięsień ma powód, by się adaptować.

Jeżeli seria wygląda dramatycznie, ale ciężar od miesięcy ten sam — adaptacja nie ma powodu.

Bo mięśnie reagują na rosnące wymagania mechaniczne, a nie na teatralność treningu.

6. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast pytać:

„Czy czuję?”

Zacznij pytać:

„Czy byłem blisko realnej granicy?”

„Czy progresuję?”

„Czy zwiększam napięcie w czasie?”

Czucie jest dodatkiem.

Progres jest fundamentem.

7. Wdrożenie operacyjne

W ćwiczeniach bazowych priorytetem jest obciążenie i technika.

Nie redukuj ciężaru tylko po to, by „palilo bardziej”.

Monitoruj progres tygodniowy, nie intensywność doznań.

Używaj czucia jako narzędzia korekcyjnego, nie jako miernika skuteczności.

Jeśli musisz wybierać między pompą a progresją – wybierz progresję.

Konkluzja

Pompa jest przyjemna i budzi chwilowy „respekt na dzielni”.

Jednak to właśnie odpowiednie napięcie i kontrola pracy mięśni zmieniają mięczaków w ludzi z prawdziwą muskulaturą.

Mięśnie reagują na przeciążenie.

Możesz wyjść z treningu z uczuciem spektakularnego palenia i zerowym bodźcem progresywnym.

Albo z treningu, który był techniczny, ciężki i mniej efektywny — ale realnie budujący.

Jedno wygląda dobrze. Drugie działa.

STRATEGIA 36

PROGRAM MISTRZA ŚWIATA NIE ZROBI Z CIEBIE MISTRZA ŚWIATA

1. „Znalazłem idealny plan”

Scenariusz klasyczny:

„To plan, który robił kumpel mojego starego jak startował w zawodach.”

„To split, który podobno robią zawodnicy w Las Vegas.”

„To trening, który znalazłem w jakimś starym magazynie kulturystycznym z lat 90.”

„Widziałem na YouTube jak gość z Kalifornii tak robi.”

„Jakiś trener z TikToka mówił, że to rozwala mięśnie.”

„Na Instagramie było napisane, że to trening elitarnych jednostek.”

„To split z Instagrama jakiegoś IFBB Pro.”

Jest tylko jeden drobny szczegół.

Ten plan był tworzony dla kogoś, kto np.:

trenuje 15 lat,

ma genetykę na poziomie populacji
jednorożców,

a często również korzysta z farmakologii.

To trochę jak kupić buty Usaina Bolta i być zaskoczonym, że nadal nie biegasz tak szybko jak on.

2. Problem kopiowania mistrzów

Wielu początkujących zakłada, że najlepszym rozwiązaniem jest robienie dokładnie tego, co robią najlepsi.

Logika wydaje się prosta:

jeśli plan działa dla mistrza świata,
to powinien działać również dla mnie.

Kłopot w tym, że plan mistrza świata jest produktem jego historii treningowej.

Jego organizm adaptował się przez lata do ogromnych objętości.

Ma:

większą tolerancję wysiłku,
lepszą technikę,
wyższy poziom rekrutacji mięśni.

I często zupełnie inne środowisko hormonalne.

To, co dla niego jest „normalnym treningiem”, dla początkującego bywa przeciążeniem bez efektu adaptacyjnego.

3. Różnica doświadczenia

Trening nie działa w próżni.

Działa w kontekście:

stażu treningowego,
poziomu siły,
tolerancji objętości,
zdolności regeneracyjnych.

Osoba z 10–15 latami doświadczenia może potrzebować:

większej objętości,
bardziej zaawansowanych metod,
większej liczby ćwiczeń izolowanych.

Początkujący zwykle potrzebuje:

kilku podstawowych ruchów,
prostej progresji,
regularnego powtarzania wzorca.

Kopiowanie planu zawodowca przypomina sytuację, w której ktoś zaczyna biegać rekreacyjnie i po tygodniu postanawia trenować jak David Goggins, który potrafił przygotowywać się do ultramaratonów biegając ponad 160 kilometrów na jednym treningu.

4. Rola farmakologii

To temat, o którym rzadko mówi się wprost.

Wielu zawodowych kulturystów trenuje w zupełnie innych warunkach fizjologicznych.

Środowisko hormonalne wpływa na:

tempo syntezy białek mięśniowych,
tolerancję objętości,
tempo regeneracji.

To oznacza, że program treningowy, który działa u zawodnika na farmakologii, może być zbyt objętościowy lub zbyt częsty dla osoby naturalnej.

Nie dlatego, że ktoś robi coś źle.

Dlatego, że biologia jest inna.

5. Psychologiczny urok „planu mistrza”

Program mistrza świata daje coś bardzo przyjemnego.

Poczucie uczestnictwa w czymś większym.

Robię to, co on.

Trening jak oni.

Problem polega na tym, że w treningu siłowym ważniejsze pytanie brzmi:

czy plan jest dopasowany do twojego poziomu,

a nie czy jest imponujący w opisie.

Plan złożony z 20 serii na grupę mięśniową wygląda profesjonalnie.

Ale profesjonalny nie zawsze znaczy optymalny.

6. Co mówi praktyka

W mojej pracy z osobami trenującymi rekreacyjnie powtarza się ten sam schemat.

Po uproszczeniu planu:

mniej ćwiczeń,
więcej koncentracji na podstawowych
ruchach,
jasna progresja obciążenia,

progres zaczyna wracać.

Nie dlatego, że program stał się bardziej skomplikowany.

Dlatego, że stał się bardziej adekwatny do poziomu trenującego.

7. Wdrożenie operacyjne

Zamiast pytać:

„Jak trenuje mistrz świata?”

Warto zapytać:

„Jak powinien trenować ktoś na moim poziomie?”

Kilka praktycznych zasad:

opieraj trening na kilku podstawowych ćwiczeniach,

utrzymuj plan przez dłuższy czas,
progresuj obciążeniem lub objętością,
nie kopiuj objętości zawodowców.

Inspiracja jest dobra.

Kopiowanie rzadko bywa skuteczne.

Konkluzja

Program mistrza świata nie zrobi z ciebie mistrza świata. Tak jak plan treningowy kierowcy Formuły 1 nie zrobi z nikogo kierowcy wyścigowego. Trening działa najlepiej wtedy, gdy jest dopasowany do aktualnego poziomu organizmu.

STRATEGIA 37

NAJBARDZIEJ SKUTECZNE ĆWICZENIA WEDŁUG BADAŃ

1. Nie istnieją ćwiczenia „dla kobiet” i „dla mężczyzn”

Pośladek nie wie, czy jest w ciele kobiety czy mężczyzny.

Różnią się tylko cele estetyczne.

Biologia jak zwykle reaguje głównie na napięcie.

Podział, który robię, jest praktyczny — nie ideologiczny.

Dolna część ciała (czyli obszar, który Internet trenuje głównie gumą)

Pośladki – co naprawdę działa

Badania EMG (m.in. Bret Contreras, Schoenfeld) pokazują wysoką aktywację w:

Hip thrust

Głębokim przysiadzie

Martwym ciągu rumuńskim

Wykrokach / bułgarskich

Co łączy te ćwiczenia?

Duże obciążenie.

Pelen zakres.

Możliwość progresji.

Jeżeli Twój trening pośladków polega głównie na odwodzeniu nogi z gumą przez 20 minut, to trenujesz wytrzymałość gumy.

Nie budujesz maksymalnego napięcia mechanicznego.

Aktywacja to nie to samo co hipertrofia.

To jak rozgrzewka, która postanowiła zostać pełnoprawnym treningiem.

Czworogłowe uda – przysiad nie jest opcją dekoracyjną

Najwyższy potencjał:

Głęboki przysiad

Hack squat

Leg press z pełnym zakresem

Wykroki

Jeżeli zakres kończy się w połowie drogi, bo ciężar „już jest duży”, to nie jest dobra opcja.

To negocjacja z logiką.

Maszyny nie są dla „słabiaków”

Są stabilne. A stabilność pozwala wygenerować więcej lokalnego napięcia.

Górna część ciała
(czyli obszar, gdzie ego bywa silniejsze
niż biomechanika)

Klatka piersiowa – nie, 12 wariantów
rozpiętek nie zastąpi progresji

Największy potencjał:

Wyciskanie sztangi

Wyciskanie hantli

Skos dodatni

Rozpiętki w pełnym rozciągnięciu
(uzupełniająco)

Nie ma tajemniczego „kąta 17,5°”, który nagle aktywuje nieodkryte włókna.

Jeżeli nie progresujesz w obciążeniu lub powtórzeniach, zmiana uchwytu co 3 tygodnie nie uratuje sytuacji.

Mięśnie reagują na napięcie, nie na Twoją kreatywność.

5. Plecy – 15 wariantów nie zastąpi jednego progresującego

Najbardziej efektywne:

Podciąganie

Wiosłowanie sztangą

Wiosłowanie hantlą

Ściąganie drążka

Nie potrzebujesz 9 maszyn w jednym treningu pleców.

Potrzebujesz kilku ruchów, które możesz:

kontrolować,

progresować,

wykonywać w pełnym zakresie.

Różnorodność jest podniecająca.

Progres jest skuteczny.

Barki – mały mięsień, wielkie efekty

Wyciskanie nad głowę

Unoszenia bokiem (blisko upadku)

Odwrotne rozpiętki

Uwaga! Jeśli ostatnie powtórzenia nie są trudne, bodziec nie jest wystarczający.

Ten mięsień (jak i inne) nie urośnie bo go o to grzecznie poprosisz.

Rośnie, bo był zmuszony.

Co łączy naprawdę skuteczne ćwiczenia?

Trzy rzeczy:

Duży zakres ruchu.

Możliwość realnej progresji.

Stabilność pozwalająca wygenerować napięcie.

Nie są spektakularne.

Nie są egzotyczne.

Nie wymagają tajemnych kombinacji kung-fu.

Wymagają konsekwencji.

8. Dlaczego proste ćwiczenia są ignorowane

Bo nie są nowe.

Bo nie wyglądają „innovacyjnie”.

Bo nie mają ponętnej nazwy.

Przysiad istnieje od dekad.

Hip thrust nie ma dramatycznej narracji.

Wiosłowanie nie generuje tysięcy lajków na Insta.

Ale tak już się domyślasz..

Generują napięcie.

A napięcie buduje mięśnie!

9. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast szukać:

„Najlepszego ćwiczenia ”

Zapytaj:

Czy mogę tu progresować przez 6 miesięcy?

Czy zakres jest pełny?

Czy seria jest blisko granicy?

Jeżeli odpowiedź brzmi „tak”, ćwiczenie jest wystarczająco dobre.

Nie potrzebujesz rewolucji.

Potrzebujesz powtarzalnego przeciążenia.

Konkluzja

Najbardziej skuteczne ćwiczenia nie są tajemnicą.

Są ciężkie.

Są powtarzalne.

Są progresywne.

Reszta to dekoracja i szpan dla gawiedzi.

Jeżeli plan opiera się głównie na ruchach, które wyglądają dobrze w krótkim wideo, ale nie pozwalają rosnąć ciężarowi — to trenujesz estetykę treści i tylko się popisujesz.

Nie budujesz maksymalnego potencjału.

STRATEGIA 38
GŁÓD TO NIE TO SAMO CO
APETYT – NEUROBIOLOGIA,
KTÓRA SABOTUJE REDUKCJĘ

1. „Jestem głodny” – czy na pewno?

Większość osób używa słowa „głód”
bardzo swobodnie.

Nudzę się → jestem głodny.

Widzę coś słodkiego → jestem głodny.

Jest 19:00 → jestem głodny.

Jednak prawdziwy głód fizjologiczny to coś zupełnie innego niż apetyt wywołany bodźcem.

Organizm nie działa wyłącznie na zasadzie pustego żołądka.

Działa na zasadzie sygnałów hormonalnych i środowiskowych.

2. Głód fizjologiczny – sygnał przetrwania

Prawdziwy głód regulowany jest m.in. przez:

grelinę (hormon głodu),

leptynę (sygnał sytości długoterminowej),

poziom glukozy we krwi.

Głód fizjologiczny:

narasta stopniowo,

nie dotyczy jednego konkretnego produktu,

ustępuje po normalnym posiłku.

To sygnał biologiczny.

Nie koniec świata.

3. Apetyt – produkt środowiska

Apetyt jest w ogromnym stopniu regulowany przez:

bodźce wizualne,

zapach,

kontekst społeczny,

porę dnia,

emocje.

Widzisz deser → wzrost aktywności w układzie nagrody.

Słyszysz otwierane opakowanie → reakcja warunkowa.

Wieczór + serial → skojarzenie z przekąską.

To nie jest głód.

To neuroasocjacja.

Układ dopaminowy reaguje na przewidywaną nagrodę szybciej niż organizm na realny niedobór energii.

4. Dlaczego w redukcji to się nasila

Podczas deficytu:

leptyna spada,

grelina rośnie,

wrażliwość na bodźce pokarmowe się zwiększa.

Mózg staje się bardziej czujny na jedzenie.

To mechanizm adaptacyjny.

Problem polega na tym, że w nowoczesnym środowisku bodźce są wszędzie.

Twoja neurobiologia nie jest zaprojektowana do przetrwania w świecie aplikacji z dostawą jedzenia 24/7.

5. Iluzja „muszę coś zjeść”

W praktyce często okazuje się, że:

15 minut po pojawieniu się „głodu” uczucie znika,

po wypiciu wody apetyt maleje,

zmiana otoczenia redukuje impuls.

To nie był głód.

To była fala dopaminowa.

Fale mijają.

6. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast reagować natychmiast na sygnał:

„Chce mi się coś zjeść”

Warto zapytać:

Czy zjadłbym teraz ryż z kurczakiem?

Czy to głód czy ochota?

Czy ten sygnał narastał stopniowo?

Głód biologiczny akceptuje zwykły posiłek.

Apetyt chce konkretnego bodźca.

A jeśli w tej chwili najbardziej przekonująco brzmi pomysł, żeby opędzlować pół słoika Nutelli i popić to colą, to z dużym prawdopodobieństwem nie jest to głód biologiczny.

7. Wdrożenie operacyjne

Rozróżniaj głód od ochoty.

Odczekaj 10–15 minut przed impulsywną decyzją.

Buduj posiłki bogate w białko i błonnik.

Ogranicz ekspozycję na silne bodźce smakowe w redukcji.

Planuj przekąski zamiast reagować impulsywnie.

Konkluzja

Głód to sygnał biologii.

Apetyt to reakcja mózgu na środowisko.

Jeśli traktujesz je jako jedno i to samo, przegrywasz z neurobiologią.

Jeśli nauczysz się je rozróżniać, odzyskujesz kontrolę.

STRATEGIA 39
DLACZEGO WIECZOREM
KONTROLA SPADA –
ZMĘCZENIE DECYZYJNE,
GLUKOZA I BIOLOGIA IMPULSU

1. Rano jesteś racjonalny. Wieczorem jesteś człowiekiem z krwi i kości.

Stały tekst ludzi o 7:30:

„Dziś trzymam dietę.”

„Zero słodczy.”

„Trening po pracy.”

O 21:47:

„To był ciężki dzień.”

„Zasłużyłem.”

„Jutro zacznę idealnie.”

To nie rozdwojenie jaźni.

To neurobiologia.

2. Zmęczenie decyzyjne – zasoby nie są nieskończone

W ciągu dnia podejmujesz setki decyzji:

zawodowych,

społecznych,
logistycznych,

emocjonalnych.

Każda decyzja zużywa zasoby poznawcze.

Zjawisko zmęczenia decyzyjnego (decision fatigue) zostało szeroko opisane w badaniach psychologicznych m.in. przez Roy Baumeister.

Idea jest dość prosta, choć jej konsekwencje są zaskakująco duże.

Nasza zdolność do podejmowania świadomych, racjonalnych decyzji działa trochę jak zasób energetyczny. Nie jest nieskończona.

Każda decyzja w ciągu dnia — nawet drobna — zużywa część tej zdolności.

Co ubrać.

Czy odpisać na wiadomość teraz czy później.

Jak rozwiązać problem w pracy.

Czy odebrać telefon.

Czy iść na trening.

Jedna decyzja nie ma dużego znaczenia.

Ale po kilkudziesięciu lub kilkuset mikrodecyzjach w ciągu dnia zasoby kontroli poznawczej zaczynają się wyczerpywać.

Badania pokazują wtedy bardzo powtarzalny wzorzec zachowania.

Im bardziej jesteśmy zmęczeni decyzyjnie,
tym częściej:

upraszczamy wybory,
idziemy na skróty,
wybieramy opcję domyślną,
sięgamy po natychmiastową nagrodę.

Dobrym przykładem jest znane badanie nad
decyzjami sędziów dotyczących zwolnień
warunkowych.

Okazało się, że prawdopodobieństwo
pozytywnej decyzji było znacznie wyższe
rano, a wyraźnie spadało w miarę upływu
dnia — szczególnie tuż przed przerwami.

Nie dlatego, że zmieniały się sprawy.

Dlatego, że zmieniała się zdolność do analizy decyzji.

Podobny mechanizm działa w codziennym życiu.

Rano podejmujemy decyzje z większą kontrolą.

Wieczorem mózg zaczyna działać bardziej ekonomicznie.

Nie chce analizować.

Nie chce kalkulować.

Nie chce porównywać opcji.

Chce rozwiązania, które jest najłatwiejsze i najszybciej przynosi ulgę.

W kontekście jedzenia oznacza to często bardzo przewidywalny scenariusz.

Po całym dniu decyzji dietetyczna analiza:

„czy to się mieści w kaloriach”

przegrywa z prostszą decyzją:

„zjem coś dobrego”.

3. Glukoza i funkcje wykonawcze

Kora przedczołowa odpowiada za:

samokontrolę,

planowanie,

hamowanie impulsów.

Jej efektywność zależy m.in. od dostępności energii i poziomu zmęczenia.

Po całym dniu:

stres obniża kontrolę,

zmęczenie poznawcze rośnie,

zdolność hamowania impulsów spada.

Nie oznacza to, że „brakuje Ci cukru”.

Oznacza, że zasoby kontroli są ograniczone.

Układ nagrody działa szybciej niż racjonalna analiza.

4. Kortyzol, stres i potrzeba ulgi

Po stresującym dniu organizm dąży do obniżenia napięcia.

Jedzenie – szczególnie wysokokaloryczne – aktywuje układ dopaminowy i może chwilowo redukować subiektywne odczucie stresu.

To nie jest słabość.

To biologiczny skrót.

Problem polega na tym, że ulga jest krótkotrwała.

Kalorie – trwałe.

5. Wieczór = więcej bodźców

Dodatkowy czynnik:

więcej czasu,

mniej struktury,

serial,

kanapa,

dostęp do kuchni.

Środowisko wieczorne sprzyja impulsowi.

Rano masz plan.

Wieczorem masz dostęp.

Biologia + dostępność = trudniejsze decyzje.

6. Dlaczego rano jest łatwiej

Rano:

zasoby poznawcze są świeże,

poziom motywacji wyższy,

dzień jeszcze „czysty”.

Wieczorem:

motywacja spada,

zmęczenie rośnie,

presja ulgi jest większa.

To nie kwestia charakteru.

To kwestia cyklu dobowego i obciążenia poznawczego.

7. Strategiczne przeformułowanie

Jeśli wiesz, że wieczorem kontrola spada, rozwiązaniem nie jest „być silniejszym”.

Rozwiązaniem jest:

zmniejszyć liczbę decyzji wieczorem,

zaplanować kolację wcześniej,

nie trzymać silnie bodźcowych produktów w zasięgu,

ustalić stałą strukturę dnia.

Nie testuj swojej silnej woli o 22:30.

Projektuj środowisko o 8:00.

8. Wdrożenie operacyjne

Przygotuj kolację wcześniej w ciągu dnia.

Ustal stałą godzinę ostatniego posiłku.

Ogranicz ekspozycję na przekąski w domu.

Zaplanuj wieczorne zajęcia niezwiązane z jedzeniem.

Traktuj wieczorną impulsywność jako przewidywalną, nie zaskakującą.

Konkluzja

Wieczorem nie jesteś słabszy.

Jesteś bardziej zmęczony.

Biologia impulsu działa szybciej niż racjonalna analiza.

Jeśli chcesz wygrać z wieczornym podjadaniem, nie licz na motywację.

Projektuj system.

STRATEGIA 40
JEDZENIE JAKO REGULATOR
EMOCJI – DOPAMINA NIE
ROZWIĄZUJE PROBLEMÓW

1. „Był ciężki dzień. Należy mi się.”

To zdanie brzmi niewinnie. Brzmi ludzko. I często jest początkiem nadwyżki kalorycznej, która nie ma nic wspólnego z głodem.

W takich momentach nie chodzi o energię. Chodzi o regulację napięcia.

Jedzenie przestaje być paliwem. Staje się narzędziem emocjonalnym.

2. Mózg nie szuka kalorii. Szuka ulgi.

Układ nagrody (dopaminowy) reaguje na:

przewidywaną przyjemność,

smak wysokokalorycznego jedzenia,

skojarzenia z komfortem.

Słodycze, tłuszcz, połączenie cukru i soli —
to silne bodźce.

W stresie organizm szuka szybkiej poprawy
stanu emocjonalnego.

Jedzenie działa natychmiast.

Nie dlatego, że jesteś słaby.

Dlatego, że to szybki skrót neurologiczny.

3. Kortyzol i potrzeba nagrody

W sytuacji przewlekłego stresu poziom kortyzolu rośnie.

Kortyzol:

zwiększa apetyt,

może nasilać preferencję do produktów wysokokalorycznych,

w połączeniu z dopaminą wzmacnia schemat „stres → jedzenie”.

Powstaje pętla:

Stres → jedzenie → chwilowa ulga →
poczucie winy → stres.

Biologia nagrody nie interesuje się Twoim
celem sylwetkowym.

Interesuje się natychmiastową ulgą.

4. Dlaczego to działa... na chwilę

W swojej poprzedniej książce „Kłamstwa Żywieniowe” wydanej w 2023 roku wielokrotnie porównywałem cukier do narkotyku. Nie dlatego, że oba zjawiska są identyczne, ale dlatego, że w pewnych aspektach działają według bardzo podobnego schematu psychobiologicznego.

Zarówno substancje psychoaktywne, jak i
wysoko smakowita żywność — szczególnie

bogata w cukier — potrafią działać jak szybki regulator napięcia emocjonalnego. Dostarczają krótkotrwałej ulgi, chwilowej poprawy nastroju i sygnału nagrody dla mózgu.

To właśnie dlatego jedzenie bywa tak skutecznym mechanizmem radzenia sobie z trudnymi emocjami.

Jedzenie nie rozwiązuje jednak źródła emocji.

Rozwiązuje chwilowe napięcie.

To regulator krótkoterminowy.

4. Dlaczego to działa... na chwilę

Jedzenie rzeczywiście obniża napięcie.

Na kilka minut.

Potem wraca:

problem zawodowy,
konflikt,
zmęczenie,
brak snu.

Dlatego mechanizm emocjonalnego jedzenia ma bardzo podobną dynamikę jak wiele innych form krótkoterminowej regulacji napięcia: działa szybko, działa skutecznie — ale tylko na chwilę.

5. Dlaczego redukcja to nasila

Podczas deficytu:

wrażliwość na bodźce smakowe rośnie,

myśli o jedzeniu są częstsze,

nagroda jest silniejsza.

Jeśli dodatkowo stres jest wysoki, jedzenie staje się najłatwiejszym dostępnym narzędziem regulacyjnym.

Wymaga najmniej wysiłku.

Daje najszybszy efekt.

Spacer nie jest tak natychmiastowy.

Rozmowa nie jest tak szybka.

Czekolada jest.

6. Emocjonalne jedzenie nie oznacza zaburzenia

Warto jasno powiedzieć:

Każdy człowiek czasem je emocjonalnie.

Problem zaczyna się wtedy, gdy:

to podstawowa strategia regulacji,

pojawia się regularnie,

zastępuje inne formy radzenia sobie.

Jeżeli jedzenie jest jedynym narzędziem redukcji napięcia, system jest kruchy.

7. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast pytać:

„Dlaczego nie mam silnej woli?”

Warto zapytać:

„Jakie emocje próbuję teraz wyregulować?”

„Czy jestem głodny, czy zmęczony?”

„Czy potrzebuję jedzenia, czy przerwy?”

„Czy ten sygnał narastał stopniowo, czy pojawił się nagle?”

„Czy zjadłbym teraz zwykły posiłek, czy mam ochotę tylko na coś konkretnego?”

„Czy próbuję rozwiązać jedzeniem problem, który nie ma nic wspólnego z głodem?”

„Czy gdybym był wypoczęty, nadal chciałbym teraz jeść?”

„Czy jedzenie jest teraz rozwiązaniem, czy tylko odroczeniem problemu?”

„Czy próbuję się nagrodzić po trudnym dniu?”

„Czy to głód fizjologiczny, czy nuda?”

„Czy potrzebuję kalorii, czy raczej chwili spokoju?”

„Co naprawdę pomogłoby mi poczuć się lepiej w tej chwili?”

Rozpoznanie emocji zmniejsza impuls.

Nazwanie napięcia obniża jego intensywność.

8. Wdrożenie operacyjne

Zidentyfikuj 2–3 alternatywne sposoby regulacji: krótki spacer, kilka minut spokojnego oddychania, rozciąganie karku i pleców, szklanka wody i chwila przerwy od ekranu, szybki prysznic, 10 minut spokojnej muzyki, kilka stron książki, wyjście na balkon lub na świeże powietrze, krótka rozmowa z kimś bliskim, spisanie myśli na kartce, 5 minut medytacji lub uważności, posprzątanie biurka, kilka prostych ćwiczeń ruchowych, zamknięcie oczu na chwilę i rozluźnienie ciała, zmiana pomieszczenia, zrobienie herbaty i powolne jej wypicie, krótka drzemka, podlewanie roślin, ustawienie timera na 10 minut zanim podejmiesz decyzję o jedzeniu, szybkie

wyście po świeże powietrze, kilka minut słuchania podcastu lub spokojnej muzyki.

Pamiętaj! Nie trzymaj też silnie bodźcowych produktów w swoim mieszkaniu w okresie redukcji.

Planuj kontrolowane „okna przyjemności”, zamiast liczyć na perfekcję.

Monitoruj momenty stresu — to tam najczęściej pojawia się impuls.

Pracuj nad snem — zmęczenie nasila potrzebę nagrody.

Konkluzja

Jedzenie potrafi regulować emocje.

Ale jest regulatorem krótkoterminowym.

Jeżeli stres jest chroniczny, a jedzenie jedyną strategią, bilans energetyczny przestaje być problemem dietetycznym.

Staje się problemem regulacji napięcia.

Nie walcz z jedzeniem.

Zrozum, co próbujesz nim zastąpić.

CZĘŚĆ V
PSYCHOLOGIA DŁUGIEJ
GRY -
DLACZEGO JEDNI
WYTRZYMUJĄ LATA, A
INNI TYGODNIE

STRATEGIA 41 TOŻSAMOŚĆ DŁUGOTERMINOWA VS PROJEKT SEZONOWY

Kiedyś byłem z moją ówczesną dziewczyną we Włoszech. Był ciepły wieczór, jeden z tych, kiedy powietrze jest jeszcze nagrzane po całym dniu, a miasto zaczyna powoli zwalniać. Siedzieliśmy przy małym stoliku na zewnątrz restauracji, wąskiej uliczce wyłożonej jasnym kamieniem, który pamiętał pewnie więcej historii niż niejeden podręcznik.

Z pobliskiej kuchni dobiegał zapach czosnku, oliwy i pieczonego chleba. Gdzieś

dalej ktoś śmiał się głośno, kelnerzy przemykali między stolikami z talerzami makaronu i karafkami czerwonego wina. To był jeden z tych momentów, w których nikt z gości się nie spieszy.

Rozmowy toczą się powoli.

Kolacja trwa długo.

A jedzenie jest raczej tłem niż głównym bohaterem wieczoru.

Przy stoliku obok siedziała starsza para. Mogli mieć siedemdziesiąt, może więcej lat. Rozmawiali spokojnie, co jakiś czas się uśmiechali. Po kolacji zamówili jeden deser.

Kelner przyniósł mały talerz z kawalkiem ciasta i dwoma widelczykami.

Jedli powoli.

Nie było pośpiechu.

Nie było analizy.

Nie było komentarzy typu: „to ostatni raz”.

Po kilku minutach talerz był pusty.

I wydarzyło się coś, co dla wielu osób — szczególnie tych, które latami walczą z jedzeniem — bywa zaskakująco trudne.

Po prostu wrócili do rozmowy.

Temat jedzenia się skończył.

Nie było podsumowania kalorycznego.

Nie było wyrzutów sumienia.

Nie było negocjacji typu: „no dobra, od jutra już naprawdę przechodzę na dietę”.

Deser był częścią wieczoru.

Tak samo jak rozmowa, wino czy spacer później.

Siedząc tam, pomyślałem o czymś, co później wielokrotnie wracało do mnie w pracy z pacjentami.

W dietetyce bardzo często skupiamy się na pytaniu:

co jeść.

Jakie produkty wybierać.

Ile kalorii spożywać.

Jak rozłożyć makroskładniki.

Szukamy idealnego planu.

Tymczasem coraz częściej widzę, że prawdziwy problem pojawia się gdzie indziej.

W pytaniu:

jak myślimy o sobie w kontekście jedzenia.

Bo dla wielu osób jedzenie nie jest tylko zachowaniem.

Jest częścią tożsamości.

„Ja jestem łasuchem.”

„Ja nie mam silnej woli.”

„Ja zawsze wieczorem coś podjadam.”

„Ja tak już mam.”

I kiedy taka narracja zaczyna się utrwalać, dieta przestaje być tylko zmianą menu.

Staje się próbą zmiany tego, kim ktoś myśli, że jest.

A to zupełnie inny poziom trudności.

Dlatego ta część książki jest kluczowa dla zrozumienia wszystkiego, o czym pisałem wcześniej.

Bo można rozumieć fizjologię.

Można znać kalorie.

Można mieć idealny plan.

Ale jeśli tożsamość pozostaje niezmieniona, mózg bardzo często zrobi wszystko, żeby wrócić do znanej historii.

1. Historia, która powtarza się częściej, niż myślisz

W moim gabinecie często pada zdanie, które brzmi z pozoru niewinnie:

„Wie pan, ja już taka jestem. ”

Nie ma w tym dramatyzmu.

Nie ma buntu.

Jest pogodzenie.

Często jest to nawet osoba inteligentna, świadoma, z wiedzą o kaloriach i

makroskładnikach większą niż przeciętny użytkownik aplikacji dietetycznej.

2. Tożsamość silniejsza niż motywacja

W neuropsychologii mówi się o tym, że mózg dąży do spójności między przekonaniem a zachowaniem.

Zjawisko to opisuje m.in. teoria dysonansu poznawczego zaproponowana przez Leona Festingera.

Był on amerykańskim psychologiem społecznym, jednym z najbardziej wpływowych badaczy XX wieku. Najbardziej znany jest jednak z opracowania teorii dysonansu poznawczego, która opisuje, jak ludzie dążą do zgodności między

swoimi przekonaniem, postawami i zachowaniami. Jego prace znacząco wpłynęły na rozwój psychologii społecznej i zrozumienie mechanizmów podejmowania decyzji.

Według niej ludzie mają silną tendencję do utrzymywania zgodności między tym, jak myślą o sobie, a tym, jak się zachowują.

Jeśli pojawia się sprzeczność, mózg próbuje ją szybko zredukować.

Dlatego kiedy ktoś wielokrotnie powtarza o sobie:

„Jestem osobą, która nie ma silnej woli.”

„Ja zawsze podjadam wieczorem.”

„Ja nie umiem wytrzymać bez słodkiego.”

to te zdania zaczynają działać jak wewnętrzna instrukcja interpretacji zachowań.

Mózg nie robi tego, żeby sabotować zmianę.

Robi to dlatego, że stara się zachować spójność obrazu siebie.

W badaniach nad tożsamością i zachowaniem pokazano, że ludzie znacznie częściej utrzymują działania zgodne z tym, jak siebie definiują. Jeśli ktoś widzi siebie jako „osobę aktywną”, łatwiej utrzyma aktywność fizyczną. Jeśli ktoś postrzega siebie jako „łakomczucha”, pojedynczy epizod jedzenia słodczy łatwo wpisuje się w tę narrację.

Wtedy jedno potknięcie przestaje być incydem.

Staje się dowodem potwierdzającym historię, którą już wcześniej opowiadamy o sobie.

3. Neurobiologia narracji

Każde zachowanie, które powtarzamy w określonym kontekście:

stres → jedzenie

samotność → słodczy

wieczór → przekąska

tworzy ścieżkę neuronalną.

Im częściej ją aktywujemy, tym szybciej się uruchamia.

Z czasem nie jest to decyzja.
Jest to automatyczna reakcja.

To nie jest brak charakteru.
To utrwalony wzorzec neuronalny.

4. Dlaczego wiedza nie wystarcza

W mojej poradni często pracuję z osobami, które:

wiedzą ile kalorii spożywają,

wiedzą o deficycie,

rozumieją makroskładniki.

A mimo to powtarzają te same niekorzystne schematy.

wieczór przed ekranem → automatyczne podjadanie,

nagroda po trudnym dniu → deser,

spotkanie towarzyskie → utrata kontroli nad ilością jedzenia.

stres w pracy → jedzenie wieczorem

Bo wiedza operuje w korze przedczołowej.

Nawyki i emocje – w układzie limbicznym.

A w sytuacji stresu to układ limbiczny przejmuje stery.

Mózg nie pyta: „Jaki mamy plan żeby poczuć się dobrze i nie przytyć?”

Pyta po prostu: „Co przyniesie ulgę?”

Najlepiej szybko.

Najlepiej przewidywalnie.

Najlepiej czymś, co już wcześniej działało.

5. Zmiana zachowania wymaga zmiany narracji

Wróćmy do mojej pacjentki, której również dotyczył opisany przypadek.

Moment przełomowy nie nastąpił, gdy zmieniliśmy makro.

Nastąpił, gdy przestała mówić:

„Ja zawsze zajadam stres.”

A zaczęła mówić:

„Czasem reaguję na stres tym, że coś jem,
ale uczę się reagować inaczej.”

To drobna różnica językowa.

Ogromna różnica neurologiczna.

Tożsamość przestała być wyrokiem.

Stała się zwykłym procesem.

6. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast:

„Jestem osobą, która nie potrafi...”

Warto:

„Uczę się radzić sobie z...”

„Czasem reaguję, ale pracuję nad...”

„To nawyk, nie moja osobowość.”

„To coś, nad czym mogę pracować.”

„To zachowanie, które mogę stopniowo zmieniać.”

„Nie zawsze reaguję idealnie, ale uczę się reagować lepiej.”

„Jedno potknięcie nie definiuje mnie jako osoby.”

„To tylko nawyk, który mogę przeprogramować.”

„Robię postępy, nawet jeśli są powolne.”

„Każda próba to część procesu uczenia się.”

„Nie muszę być perfekcyjny, żeby robić postęp.”

„Z czasem będzie mi łatwiej.”

„To umiejętność, którą można wytrenować.”

Mózg łatwiej zmienia zachowanie, gdy nie musi walczyć z własną tożsamością.

7. Wdrożenie operacyjne

Zapisz trzy zdania, które często mówisz o sobie w kontekście jedzenia.

Np.:

„Ja nie mam silnej woli.”

„Ja zawsze wieczorem coś podjadam.”

„Ja nie potrafię przestać na jednym kawałku.”

„Ja tak już mam ze słodyczami.”

„Ja nigdy nie wytrzymuję długo na diecie.”

„U mnie to zawsze kończy się tak samo.”

„Ja jestem po prostu łasuchem.”

„Ja nie umiem się kontrolować przy jedzeniu.”

„Ja bez słodkiego nie dam rady.”

„Ja zawsze psuję dietę.”

Zastanów się, czy opisują one tylko sytuację, czy raczej brzmią jak ostateczny wyrok.

W rzeczywistości w 99% przypadków to nie jest wyrok, tylko nawyk, który powstał w określonych okolicznościach.

Spróbuj zmienić te zdania tak, żeby mówiły o procesie uczenia się, a nie o tym, kim jesteś.

Zamiast mówić:

„Ja zawsze wieczorem coś podjadam.”

Można powiedzieć:

„Czasem podjadam wieczorem, ale uczę się reagować inaczej.”

Albo zamiast:

„Ja nie mam silnej woli przy słodyczach.”

Lepiej powiedzieć:

„Słodycze są dla mnie trudne, ale pracuję nad tym, żeby mieć nad nimi większą kontrolę.”

Oddziel to, co robisz, od tego, kim jesteś.

I skup się na zmianie jednego nawyku naraz.

Konkluzja

Najtrudniejsza zmiana nie dotyczy kalorii.

Dotyczy tego, kim myślisz, że jesteś.

Jeżeli definiujesz się przez swoje potknięcia, mózg będzie je powtarzał, by utrzymać spójność.

Zmiana diety jest trudna.

Zmiana narracji o sobie — jeszcze trudniejsza.

Ale to ona daje trwałość efektów.

STRATEGIA 42
ZAKAZ RODZI OBSESJĘ – IM
MOCNIEJ „NIE WOLNO”, TYM
SILNIEJSZE „MUSZĘ”

1. „Od jutra zero słodczy”

Stajesz na środku kuchni...
Słyszysz Mel Gibson w filmie Braveheart.
„Od jutra całkowicie odstawiam słodczy.
Definitywnie. Koniec.”

I wtedy w kuchni zapada cisza.
Powietrze gęstnieje.
Gdzieś w oddali lodówka cicho mruczy jak
odległe bębny wojenne.

Stajesz na środku kuchni jak dowódca przed wielką kampanią.

Patrzysz na blat.

Na szafki.

Na półkę ze słodyczami, która od tej chwili staje się... terenem wroga.

Podnosisz kubek z herbatą jak generał podnosi miecz.

„Żołnierze mojej diety!

Nadszedł dzień, na który
przygotowywaliśmy się od dawna.

Dzień, w którym powiemy: dość!

Przez lata byliśmy atakowani.

Podstępnie.

Bez litości.

Najpierw niewinne ciastko do kawy.

Potem mały batonik „bo przecież zasłużyłem”.

A na końcu... nocny rajd na lodówkę o 23:14.

Ale dziś wszystko się zmienia!

Od jutra w naszej kuchni zapanuje nowy porządek.

Nie będzie już marszu czekolady do ust.

Nie będzie obłączenia szafki z ciasteczkami.

Nie będzie zdradzieckich pączków, które atakują z pudełka w pracy!

Od jutra naszą armią będą:

jabłka!
jogurty naturalne!
orzechy niesolone!

A przeciwko nam staną najgroźniejsze siły
cukrowego imperium:

tabliczki czekolady!
bataliony wafelków!
dywizje ciastek maślanych!

Niech wiedzą, że nie ulegniemy!

Nie ulegniemy batonowi przy kasie!
Nie ulegniemy lodom w zamrażarce!
Nie ulegniemy sernikowi, który „ktoś
przyniósł do biura”!

Bo jesteśmy silni.

Bo mamy wolę.

Bo mamy... plan!

A gdy przyjdzie chwila słabości...
gdy czekolada zacznie szeptać z szafki...

pamiętajcie:

to tylko cukier.

To tylko kakao.

To tylko... bardzo dobre kakao.

Ale my wytrwamy!

Dla zdrowia!

Dla formy!

Dla przyszłości bez ciastek!”

...

Cztery dni później:

W jednej ręce baton.

W drugiej ciastko.

Na blacie otwarta czekolada.

W zasięgu ręki puste pudełko po lodach,
które jeszcze godzinę temu było pełne.

„Nie wiem, co się stało.”

2. Reaktancja – mózg nie lubi zakazów

W psychologii istnieje dobrze opisane zjawisko zwane reaktancją psychologiczną

(psychological reactance). Koncepcję tę zaproponował w latach 60. psycholog społeczny Jack W. Brehm.

Według tej teorii ludzie mają silną potrzebę odczuwania wolności wyboru. Kiedy pojawia się poczucie, że ta wolność jest ograniczana — na przykład przez zakazy lub sztywne reguły — uruchamia się mechanizm obronny.

Mózg próbuje odzyskać utraconą swobodę.

Dlatego paradoksalnie, gdy coś staje się zakazane, jego atrakcyjność często rośnie.

W badaniach psychologicznych wielokrotnie obserwowano ten efekt: osoby, którym

ogranicza się dostęp do pewnych opcji, zaczynają bardziej je pożądać niż wcześniej.

W kontekście jedzenia działa to bardzo podobnie.

Jeśli ktoś mówi sobie:

„Nigdy więcej słodczy.”

„Nie wolno mi tego jeść.”

„To jest zakazane.”

to mózg interpretuje to jako ograniczenie swobody.

A wtedy pragnienie często nie maleje.

Często wręcz rośnie.

Dlatego w praktyce dietetycznej proste „nie wolno” rzadko rozwiązuje problem.

Często go tylko podkreca.

Mózg interpretuje zakaz jako:

„To coś cennego.”

„To coś rzadkiego.”

„To coś, co trzeba zdobyć.”

Im mocniejszy zakaz, tym silniejsze napięcie.

3. Paradoks białego niedźwiedzia

Spróbuj przez minutę nie myśleć o czekoladzie.

Naprawdę. Nie myśl.

Im bardziej próbujesz wypchnąć myśl, tym częściej wraca.

Podobny mechanizm opisuje także zjawisko ironicznych procesów kontroli myśli, zaproponowane przez psychologa Daniela Wegnera.

W swoich badaniach Wegner pokazał coś dość paradoksalnego: gdy próbujemy na siłę nie myśleć o czymś, nasz mózg zaczyna... myśleć o tym częściej.

Klasyczny eksperyment polegał na prostym poleceniu:

„Przez kilka minut nie myśl o białym niedźwiedziu.”

Efekt był przewidywalny.

Uczestnicy zaczęli myśleć o białym niedźwiedziu znacznie częściej niż wcześniej.

Dlaczego tak się dzieje?

Bo żeby upewnić się, że nie myślimy o danej rzeczy, mózg musi ją regularnie monitorować w świadomości.

W praktyce oznacza to, że próba tłumienia myśli często utrzymuje ją w polu uwagi.

Ten mechanizm bardzo dobrze widać w kontekście jedzenia.

Gdy ktoś powtarza sobie:

„Nie jedz słodczy.”

„Nie myśl o słodczych.”

„Nie wolno ci tego.”

to mózg zaczyna regularnie sprawdzać, czy przypadkiem nie pojawia się myśl o słodczych.

A to sprawia, że temat jedzenia pojawia się w głowie częściej, nie rzadziej.

„Nie jedz słodczy” często zamienia się w:

„Myśl o słodczych regularnie.”

Zakaz zwiększa więc poznawczą dostępność bodźca.

Im bardziej próbujemy coś zepchnąć z pola uwagi, tym częściej wraca ono do świadomości.

4. Neurobiologia deprywacji

W momencie restrykcji:

rośnie wrażliwość na sygnały nagrody,

zwiększa się koncentracja uwagi na zakazanym produkcie,

dopamina reaguje silniej na bodziec.

Mózg działa tak:

„To ograniczone. To cenne. To nagroda.”

Nie dlatego, że jesteś słaby.
Dlatego, że deprywacja wzmacnia wartość.

5. Efekt „ostatniej kolacji”

Zakaz generuje jeszcze jeden schemat:

„Skoro od jutra nie wolno, to dziś...”

I nagle poniedziałkowa dyscyplina zaczyna się w niedzielę wieczorem o 22:37.

Restrykcyjny plan paradoksalnie zwiększa konsumpcję przed jego rozpoczęciem.

Zakaz nie redukuje jedzenia.

Często przesuwa je w czasie i zwiększa dawkę.

6. Dlaczego „zero” jest łatwiejsze niż „trochę”

Zero jest proste poznawczo.

0 albo 1.

Czarne albo białe.

Umiarkowanie wymaga:

planowania,

regulacji,

samoobserwacji.

Dlatego „wycinam całkowicie” daje poczucie kontroli.

Ale kontrola oparta na sztywności bywa krucha.

Jedno potknięcie → „skoro już złamałem, to wszystko stracone”.

To klasyczne myślenie „wszystko albo nic”.

7. Zakaz tworzy wyjątkowość

Produkt zakazany przestaje być zwykłym jedzeniem.

Staje się:

nagrodą,

buntem,

symbolem wolności,

dowodem słabości.

To ogromny ładunek emocjonalny jak na kawałek czekolady.

Im bardziej dramatyzujesz produkt, tym silniejszy jego wpływ.

8. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast:

„Nie wolno mi.”

Lepiej:

„Planuję.”

„Wybieram.”

„To element diety, nie bunt.”

„Decyduję się zjeść to w innym momencie.”

„Nie potrzebuję tego teraz.”

„Zjem to, kiedy naprawdę będę miał ochotę.”

„To nie jest coś, czego sobie zabraniam — po prostu nie jest mi teraz potrzebne.”

„Mogę to zjeść, ale wybieram coś innego.”

„Nie muszę reagować na każdą ochotę.”

„To jest opcja, ale nie najlepsza dla mnie w tej chwili.”

„Zostawię to na później.”

„To nie ucieknie — mogę zdecydować spokojnie.”

„Mam wybór, nie zakaz.”

Gdy coś przestaje być zakazane, przestaje być wyjątkowe.

A gdy przestaje być wyjątkowe, jego siła maleje.

9. Wdrożenie operacyjne

Zrezygnuj z narracji „zero słodczy na zawsze”.

Wprowadź kontrolowaną częstotliwość zamiast absolutnej eliminacji.

Nie kompensuj jedzenia treningiem jako karą.

Obserwuj, czy myślenie o produkcie maleje, gdy nie jest zakazany.

Traktuj elastyczność jako strategię, nie słabość.

Konkluzja

Zakaz brzmi jak siła.

Ale często jest początkiem obsesji.

Mózg reaguje na ograniczenie zwiększoną wartością nagrody.

Jeśli chcesz stabilności, nie buduj jej na permanentnym „nie wolno”.

Buduj ją na świadomym wyborze.

STRATEGIA 43 CHEAT MEAL – KONTROLOWANA NAGRODA

1. Historia z mojej poradni

„**W** tygodniu trzymam dietę idealnie.
W sobotę mam cheat meal.”

Brzmi jak strategia.

Pytam:

„Co to znaczy cheat meal?”

Odpowiedź:

„No... jem wszystko, na co mam ochotę.”

I w tym momencie przestaje to być strategia.

2. Słowo „cheat” to pierwszy problem

„Cheat” oznacza oszustwo.

Jeżeli wbudowujesz w plan element nazwany oszustwem, to:

tworzysz moralny konflikt,

budujesz napięcie,

wzmacniasz kontrast między restrykcją a eksplozją.

Mózg kocha kontrasty.

Im większa kontrola w tygodniu, tym większa intensywność nagrody w weekend.

To mechanizm wahadła.

3. Neurobiologia nagrody

Układ dopaminowy reaguje silniej na:

rzadkość,

zakaz,

kontrast,

oczekiwanie.

Jeżeli przez 6 dni:

unikasz wszystkiego „smacznego”,

jestes restrykcyjny,

kontrolujesz się maksymalnie,

to sobotni posiłek staje się neurologicznie
wyjątkowy.

Dopamina rośnie nie tylko w trakcie
jedzenia.

Rośnie już w oczekiwaniu.

To potęguje konsumpcję.

4. Planowany cheat vs kompulsja

Istnieje ogromna różnica między:
odstępstwem a odreagowaniem.

Zaplanowane odstępstwo:

ma określoną ilość,

ma kontekst,

nie wiąże się z poczuciem winy.

Emocjonalny cheat:

jest nieograniczony,

jest reakcją na restrykcję,

kończy się napięciem i wyrzutami sumienia.

5. Czy cheat meal ma sens fizjologiczny?

Czasem argument brzmi:

„To dla psychiki.”

„To reset metabolizmu.”

W praktyce pojedynczy posiłek nie resetuje metabolizmu magicznie.

Może jedynie:

podnieść chwilowo poziom leptyny,

zwiększyć glikogen,

dać psychologiczną ulgę.

Ale jeżeli generuje dużą nadwyżkę kaloryczną, to złamie bardziej psychikę niż ją zbuduje.

6. Dlaczego całkowita restrykcja nasila eksplozję

Im bardziej w tygodniu:

eliminujesz ulubione produkty,

demonizujesz jedzenie,

tworzysz podział „czyste” vs „brudne”,

tym silniejsze napięcie budujesz.

Cheat meal staje się nagrodą za cierpienie.

A nagroda po cierpieniu jest intensywna.
I często przesadzona.

7. Lepsza strategia niż cheat

Zamiast „cheat meal”, lepiej wprowadzić:

kontrolowaną elastyczność,

zaplanowane porcje produktów wysokiej
smakowitości,

brak moralnej narracji wokół jedzenia.

Gdy coś jest elementem planu, przestaje być
buntem.

Gdy nie ma zakazu, nie ma eksplozji.

8. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast:

„Oszukuję dietę.”

Lepiej:

„Zarządzam energią w skali tygodnia.”

„Planuję wyższy dzień kaloryczny.”

„Kontroluję porcję, nie emocję.”

„Planuję bardziej kaloryczny posiłek.”

„To świadomy wybór, nie wypadek.”

„Mieszczę to w bilansie tygodnia.”

„To część planu, nie jego złamanie.”

„Zarządzam kaloriami w dłuższej perspektywie.”

„To elastyczność, nie porażka.”

„Kontroluję porcję, nie emocję.”

„Jem to świadomie, nie automatycznie.”

„To zaplanowany posiłek, nie bunt przeciwko diecie.”

„Równoważę tydzień, nie jeden moment.”

Język ma znaczenie.

9. Wdrożenie operacyjne

Jeśli planujesz wyższy dzień, uwzględnij go w tygodniowym bilansie.

Unikaj podejścia „wszystko, bo mogę”.

Nie traktuj jedzenia jako nagrody za cierpienie.

Utrzymuj strukturę nawet w dni elastyczne.

Analizuj, czy cheat redukuje napięcie, czy je nasila.

Konkluzja

Cheat meal może być narzędziem.

Ale w praktyce często jest reakcją na zbyt sztywną kontrolę.

Jeśli dieta wymaga „oszustwa”, być może nie jest dobrze zaprojektowana.

Stabilność nie powstaje z wahadła między perfekcją a eksplozją.

Powstaje z elastycznej kontroli.

STRATEGIA 44

DOPAMINOWA INFLACJA – DLACZEGO ZWYKŁE JEDZENIE PRZESTAJE SMAKOWAĆ

1. Jabłko przegrało. I nie ma z tym nic wspólnego „brak dyscypliny”.

Mój pacjent mówi do mnie:

„Kiedyś mogłem zjeść coś prostego i było okej. Teraz ciągle mam ochotę na coś niezdrowego

Odpowiadam:

Twoje receptory nagrody zostały niestety niesłusznie rozpieszczane jak dziecko, które całe lato spędziło wakacje u Babci.

Jeśli przez lata karmisz mózg:

połączeniem cukru + tłuszczu + soli,

chrupkością + kremowością + aromatem,

wysoką intensywnością smaku,

to jabłko nie ma szans.

Nie dlatego, że jabłko jest mało atrakcyjne — jak ta niezbyt urodziwa dziewczyna na dyskotecę, którą nikt nie zaprasza do tańca.

Problem polega na czymś innym.

Wyobraź sobie dyskotekę, na której przez cały wieczór na parkiecie pojawiają się wyłącznie supermodelki. Światła, muzyka, perfekcyjny makijaż, idealne proporcje.

Po kilku godzinach Twoja percepcja zaczyna się zmieniać.

To, co jeszcze chwilę wcześniej wydawało się atrakcyjne, nagle wygląda... zwyczajnie.

Nie dlatego, że nagle stało się brzydkie.

Dlatego, że Twoja skala porównawcza została przesunięta.

Z jedzeniem działa to bardzo podobnie.

Jeśli Twoje kubki smakowe przez większość czasu dostają bodźce w postaci:

bardzo słodkich deserów,
bardzo tłustych przekąsek,
produktów zaprojektowanych tak, aby
maksymalizować smakowitość,

to zwykle jedzenie zaczyna wydawać się
mniej interesujące.

Nie dlatego, że jabłko jest niesmaczne.

Dlatego, że w Twoim „smakowym klubie
nocnym” przez długi czas występowały
tylko supergwiazdy bodźców sensorycznych.

2. Inflacja – kiedy standard rośnie

W ekonomii inflacja oznacza, że ta sama jednostka pieniądza ma mniejszą wartość.

W neurobiologii dopaminowej działa podobnie:

Im więcej silnych bodźców dostarczasz,
tym słabsze bodźce przestają wystarczać.

To mechanizm tolerancji.

Zwykle jedzenie przestaje być „nagrodą”.

Musi być:

bardziej słodkie,

bardziej słone,

bardziej tłuste,

bardziej intensywne.

W przeciwnym razie – nuda.

3. Hollywood, tylko na talerzu

Odniosę się kolejny raz do jednego z moich ulubionych filmów: *The Wolf of Wall Street* z diCaprio.

Każda scena jest głośniejsza, szybsza, bardziej przerysowana od poprzedniej. Dawka bodźców musi rosnąć, by utrzymać uwagę.

Przemysł spożywczy działa podobnie.

Jeśli zwykła czekolada już nie wystarcza,
powstaje:

wersja z karmelem,

potem z solą,

potem z nadzieniem,

potem z potrójną warstwą chrupiącą.

To nie przypadek.

To inżynieria dopaminy.

4. Literatura nie jest romantyczna

W książce *The Hacking of the American Mind* endokrynolog dziecięcy Robert Lustig opisuje bardzo ważne rozróżnienie między

dwoma systemami neurochemicznymi w mózgu: dopamina i serotonina.

W dużym uproszczeniu:

dopamina odpowiada za motywację i poszukiwanie nagrody („chcę”),

serotonina odpowiada za poczucie satysfakcji i dobrostanu („jest mi dobrze”).

To dwa różne systemy.

Dopamina nie daje szczęścia.

Dopamina daje impuls do szukania kolejnej nagrody.

Serotonina natomiast wiąże się z poczuciem stabilnego zadowolenia i spokoju.

Problem współczesnego środowiska polega na tym, że jest ono bardzo skuteczne w stymulowaniu dopaminy, ale znacznie gorzej w budowaniu trwałej satysfakcji.

Produkty żywnościowe są projektowane tak, aby maksymalizować:

słodycz,
tłustość,
chrupkość,
intensywność smaku.

To generuje bardzo silny sygnał dopaminowy.

Mózg odbiera go jako:

„To jest ważne. Szukaj tego więcej.”

Ale dopamina działa jak system „jeszcze trochę”.

Nie daje sygnału: „to wystarczy”.

Daje sygnał: „to było dobre, spróbuj jeszcze”.

Dlatego przy silnej stymulacji dopaminowej pojawia się paradoks:

chcesz więcej, ale czujesz mniej.

Im częściej mózg doświadcza bardzo intensywnych bodźców smakowych, tym bardziej przesuwa się jego próg wrażliwości.

To mechanizm znany w neurobiologii jako adaptacja układu nagrody.

W praktyce oznacza to, że bodźce umiarkowane zaczynają wydawać się mniej atrakcyjne.

Dlatego wiele osób mówi:

zwykły jogurt jest „bez smaku”,

owsianka jest „nieodobra”,

Nie dlatego, że te produkty są obiektywnie niesmaczne.

Dlatego, że ich intensywność bodźca jest znacznie niższa niż w przypadku produktów zaprojektowanych w laboratoriach przemysłu spożywczego.

Twój mózg nie jest zepsuty.

Jest przestymulowany.

5. Superbodźce – ewolucja nie przewidywała laboratorium

Ewolucyjnie człowiek szukał:

energii,

cukru,

tłuszczu,

soli.

Dziś masz je w jednej przekąsce, zaprojektowanej przez zespół technologów żywności.

To jak porównywać naturalny krajobraz do CGI w filmie.

Realne vs wzmocnione cyfrowo.

Mózg reaguje silniej na wzmocnione.

6. Dlaczego redukcja wtedy boli bardziej

Jeśli Twój próg dopaminowy jest wysoki, to:

zwykle jedzenie nie daje wystarczającej nagrody,

deficyt zwiększa wrażliwość na bodźce,

hiperpalatowalne produkty wydają się jeszcze bardziej atrakcyjne.

Redukcja nie boli dlatego, że jest za mało jedzenia.

Boli, bo jest za mało intensywnej stymulacji.

To subtelna różnica.

7. Czy to uzależnienie?

Słowo „uzależnienie” bywa nadużywane.

Ale mechanizmy tolerancji i wzrostu progu nagrody są realne.

Im częściej aktywujesz silny bodziec, tym słabsze przestają wystarczać.

To nie moralna słabość.

To neuroadaptacja.

8. Strategiczne przeformułowanie

Jeśli wszystko wydaje się „bez smaku”,
warto zapytać:

Czy mój próg stymulacji nie jest zawyżony?

Czy daję mózgowi przestrzeń na reset?

Czy każde jedzenie musi być ekstremalne?

Powrót do prostszych bodźców to nie kara.

To kalibracja.

9. Wdrożenie operacyjne

Ogranicz częstotliwość hiper-smakowitych produktów.

Wprowadź okres „sensorycznego uproszczenia” – mniej intensywnych kombinacji.

Jedz wolniej, by zwiększyć realną percepcję smaku.

Buduj nagrody poza jedzeniem (ruch, relacje, cel).

Nie traktuj zwykłego jedzenia jako przegranej — to nowy punkt odniesienia.

Konkluzja

Problemem nie jest to, że zdrowe jedzenie jest niesmaczne.

Problemem jest to, że Twoja skala została przesunięta.

Dopaminowa inflacja sprawia, że zwykle bodźce przestają wystarczać.

Jeżeli chcesz odzyskać kontrolę, nie potrzebujesz większej dyscypliny.

Potrzebujesz obniżyć próg stymulacji.

STRATEGIA 45
MIKROIMPULSY – 200 DECYZJI
DZIENNIE, KTÓRE PSUJĄ
BILANS

Jeśli jest jedno miejsce na świecie, które dobrze pokazuje, jak środowisko potrafi zmienić sposób jedzenia, to są nim Stany Zjednoczone.

To kraj, w którym powstała nowoczesna kultura fast foodów, napojów „refill”, przekąsek dostępnych na każdym kroku i porcji, które w wielu innych miejscach świata uchodziłyby za rodzinne.

Według najnowszych danych Centers for Disease Control and Prevention ponad 40% dorosłych Amerykanów spełnia kryteria otyłości. Co oznacza wskaźnik BMI równy lub wyższy niż 30 kg/m² według klasyfikacji World Health Organization.

(w Polsce obecnie jest to około 25%)

To jedna z najwyższych wartości wśród krajów rozwiniętych.

Często wyobrażamy sobie, że problem Stanach Zjednoczonych polega właśnie na ogromnych porcjach i spektakularnych posiłkach.

Wielkie burgery.

Litrowe napoje.

Góry frytek.

I oczywiście takie posiłki istnieją.

Ale gdy badacze zaczęli dokładniej przyglądać się codziennym nawykom żywieniowym, okazało się, że rzeczywistość jest często mniej spektakularna, a bardziej... rozproszona.

Problem bardzo często nie polega na jednym ogromnym posiłku.

Polega na setkach drobnych decyzji w ciągu dnia.

Łyk napoju tu.

Garść przekąsek tam.

Kęs „na spróbowanie”.

W badaniach nad zachowaniami żywieniowymi prowadzonych przez psychologa żywienia Brian Wansink pokazano, że ludzie potrafią podejmować ponad 200 decyzji związanych z jedzeniem dziennie.

Większości z nich nawet nie rejestrujemy.

Nie zapisujemy ich.

Nie nazywamy ich posiłkiem.

Nie nadajemy im znaczenia.

Ale organizm je sumuje.

I właśnie o tym jest ta strategia.

Bo w praktyce dietetycznej redukcja bardzo rzadko przegrywa przez jeden ogromny błąd.

Najczęściej przegrywa przez setki mikroimpulsów, które razem tworzą nadwyżkę energetyczną.

1. „Ja nie jem dużo”

To jedno z częstych zdań, jakie słyszę w gabinecie.

I często jest prawdziwe.

Nie ma ogromnych posiłków.

Nie ma fast foodów codziennie.

Nie ma spektakularnych posiłków.

Są mikroimpulsy.

Łyżeczka tu.

Kęs tam.

Łyk soku.

Garść orzechów.

Syropik do kawki.

„Tylko spróbuję.”

Organizm nie rozlicza spektakularnych momentów.

Rozlicza sumę.

2. Autopilot jedzenia

Badania nad zachowaniami żywieniowymi ludzi pokazują, że duża część decyzji o jedzeniu zapada automatycznie.

Nie zastanawiasz się:

„Czy to jest zgodne z moim planem?”

Ręka sięga zanim pojawi się analiza.

To nie dramat.

To automatyzacja.

Mózg uwielbia skróty.

3. 50 kcal nie brzmi groźnie

Problem z mikroimpulsami polega na tym, że:

50 kcal nie robi wrażenia,

80 kcal to „nic takiego”,

120 kcal to „przecież nie posiłek”.

Ale 5 takich „nic takiego” dziennie to 300–500 kcal.

W skali tygodnia:

2100–3500 kcal.

Czyli dokładnie tyle, ile potrzeba, by wyzerować deficyt.

Nie przez jeden spektakularny błąd.

Przez drobne, powtarzalne decyzje.

4. Mikroimpulsy są niewidzialne

Dlaczego są tak niebezpieczne?

Bo nie mają statusu „posiłku”.

Nie zapisujesz:

kostki czekolady,

kilku frytek „z czyjegoś talerza” jak Pam w serialu

" The Office " w scenie gdy Phyllis Vance poszła w restauracji pofiglować z Bobem.

łyżki masła orzechowego „na smaczka”.

Mózg nie nadaje im znaczenia.

Ale bilans energetyczny niestety nadaje.

5. Neurobiologia mikroimpulsu

Każdy mały impuls to:

szybki sygnał dopaminowy,

mikronagroda,

krótki wzrost przyjemności.

Problem polega na tym, że mózg nie myśli tygodniowo.

On reaguje sekundowo.

„To tylko kęs.”

Tak, tylko że tych sekund jest kilkaset dziennie.

6. Dlaczego w redukcji to się nasila

Deficyt zwiększa wrażliwość na bodźce.

Jedzenie staje się bardziej atrakcyjne.

Mikroimpulsy stają się częstsze.

Nie dlatego, że kontrola znika.

Dlatego, że mózg szuka małych nagród.

7. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast pytać:

„Dlaczego nie chudnę?”

Warto zapytać:

„Ile jem poza posiłkami?”

„Czy moje ‘nic takiego’ naprawdę jest niczym?”

Czasem redukcja nie wymaga cięcia 500 kcal.

Wystarczy usunąć 4 mikroimpulsy.

8. Wdrożenie operacyjne

Zapisuj wszystko przez 7 dni bez wyjątku.

Jedz tylko przy stole, nie „w przelocie”.

Ustal zasadę: jeśli jem, to z talerza.

Ogranicz podjadanie podczas gotowania.

Zauważ impuls, zanim go wykonasz.

Konkluzja

Nie jeden wielki posiłek sabotuje redukcję.

Sabotuje ją 200 małych decyzji.

Bilans nie zna słowa „tylko”.

On zna sumę Twoich decyzji.

STRATEGIA 46

NEUROEKONOMIA TALERZA – MÓZG WYBIERA SZYBCIEJ NIŻ TY MYŚLISZ

Na początku XX wieku psychologia zaczęła podważać jedno z najbardziej wygodnych przekonań człowieka o samym sobie: że jesteśmy istotami zasadniczo racjonalnymi.

Jednym z badaczy, którzy szczególnie mocno zachwiali tym obrazem, był laureat Nagrody Nobla Daniel Kahneman. Wraz ze swoim wieloletnim współpracownikiem Amos Tversky pokazał w serii przełomowych badań nad procesami

decyzyjnymi, że znaczna część ludzkich wyborów nie jest wynikiem chłodnej kalkulacji.

Powstaje znacznie szybciej.

Najpierw pojawia się intuicyjny impuls generowany przez szybkie, automatyczne systemy poznawcze.

Dopiero później pojawia się racjonalizacja, która nadaje temu wyborowi pozory logicznego uzasadnienia.

Innymi słowy:

najpierw wybieramy,
dopiero później opowiadamy sobie historię,
dlaczego był to rozsądny wybór.

Ta obserwacja ma jednak znacznie starsze korzenie.

Już w XVIII wieku szkocki filozof David Hume pisał, że rozum jest często jedynie narzędziem, które uzasadnia decyzje podjęte wcześniej przez emocje i impulsy. Człowiek nie tyle podejmuje racjonalne decyzje, ile racjonalizuje decyzje, które zostały podjęte wcześniej przez głębsze mechanizmy psychologiczne.

Dziś wiemy, że mechanizm ten dotyczy niemal każdej sfery życia.

Dotyczy finansów.

Dotyczy relacji.

Dotyczy także jedzenia.

Kiedy zacząłem pracować z pacjentami, bardzo szybko zauważyłem, jak trafnie te obserwacje opisują rzeczywistość dietetyki.

W gabinecie wiele osób mówi:

„Wiedziałem, że nie powinienem tego kupować.”

„Powinienem był wybrać coś zdrowszego.”

Ale ta refleksja pojawia się dopiero po fakcie.

Decyzja została podjęta znacznie wcześniej — często w ułamku sekundy, w reakcji na bodziec środowiskowy.

Dlatego ten rozdział jest pewnym przejściem na wyższy poziom analizy zachowań żywieniowych.

Bo jeśli wcześniejsze strategie dotyczyły biologii, emocji i nawyków, to teraz dochodzimy do jeszcze jednego kluczowego elementu:

architektury środowiska decyzyjnego, które w dużej mierze projektuje nasze wybory zanim zdążymy je świadomie przemyśleć.

1. Myślisz, że wybierasz racjonalnie?

W rzeczywistości większość decyzji żywieniowych zapada:

poniżej progu świadomości,

w ułamku sekundy,
zanim pojawi się świadoma analiza.

Najpierw pojawia się decyzja intuicyjna.

Dopiero później pojawia się racjonalizacja
poznawcza.

Najpierw wybór.
Potem uzasadnienie.

Nie odwrotnie.

2. Architektura wyboru

W ekonomii behawioralnej funkcjonuje
pojęcie architektury wyboru.

Oznacza ono sposób, w jaki środowisko organizuje dostępne opcje decyzyjne.

To, gdzie stoi produkt, ma znaczenie.

To, co znajduje się na wysokości oczu, sprzedaje się częściej.

To, co jest pierwsze w menu, wybierane jest częściej.

To, co leży na blacie kuchennym, jest jedzone częściej.

Nie dlatego, że jesteś szczególnie podatny.

Dlatego, że mózg działa według zasady minimalizacji kosztu poznawczego.

Najłatwiejsza opcja wygrywa.

W mojej poprzedniej publikacji „Kłamstwa Żywieniowe” z 2023 roku pisałem o bardzo podobnym mechanizmie, posługując się prostym przykładem z supermarketu.

Zwracałem tam uwagę, że droższe produkty niemal zawsze znajdują się na wysokości wzroku, ponieważ to właśnie tam najłatwiej po nie sięgnąć. Produkty tańsze częściej trafiają na dolne półki — nie dlatego, że są gorsze, ale dlatego, że wymagają większego wysiłku poznawczego i fizycznego, aby je zauważyć.

W tamtym rozdziale żartobliwie sugerowałem nawet, że jeśli ktoś chce wydać mniej pieniędzy w sklepie, powinien

rozważyć... chodzenie po supermarkecie na czworakach. Wtedy najdroższe produkty znajdują się nad głową, a te bardziej ekonomiczne dokładnie przed oczami.

To oczywiście anegdota.

Ale mechanizm jest bardzo realny.

Supermarkety od dawna projektowane są tak, aby architektura przestrzeni prowadziła decyzje klientów.

3. Zmęczenie wyborami

Zjawisko to w psychologii określa się jako decision fatigue, czyli zmęczenie decyzyjne. Termin ten był szeroko opisywany m.in. w badaniach psychologa Roy Baumeister.

Idea jest dość prosta.

Nasza zdolność do podejmowania racjonalnych decyzji nie jest nieograniczona. W ciągu dnia stopniowo się wyczerpuje.

Każda decyzja — nawet drobna — zużywa część tego zasobu.

Co ubrać rano.

Jak odpowiedzieć na wiadomość.

Jak rozwiązać problem w pracy.

Czy odebrać telefon.

Co zjeść na lunch.

Po kilkudziesięciu takich mikrodecyzjach w ciągu dnia mózg zaczyna działać bardziej ekonomicznie.

A ekonomia poznawcza oznacza zwykle trzy rzeczy:

wybieramy szybciej,
wybieramy prostsze opcje,
wybieramy to, co daje natychmiastową przyjemność.

Dlatego właśnie środowiska takie jak supermarkety czy aplikacje z jedzeniem działają trochę jak laboratoria decyzji.

Setki produktów.

Dziesiątki wariantów smakowych.

Różne promocje, kolory, opakowania.

To nie tylko różnorodność.

To test wytrzymałości naszego systemu decyzyjnego.

Zmęczony mózg:

podejmuje decyzje szybciej,
wybiera opcje łatwiejsze,
częściej kieruje się natychmiastową
przyjemnością.

Supermarket nie jest więc przypadkowym
zbiorem pólek.

To starannie zaprojektowane środowisko
decyzyjne, w którym specjaliści wykorzystują
przewidywalne mechanizmy ludzkiej
psychologii.

4. System > silna wola

Jeśli w domu:

słodycze są na widoku,
przekąski są pod ręką,
warzywa są w dolnej szufladzie lodówki,

to nie jest test charakteru.

To projekt środowiska.

Mózg zawsze preferuje ścieżkę o
najmniejszym oporze poznawczym.

5. Strategiczne przeformułowanie

Dlatego zamiast pytać:

„Dlaczego nie mam silnej woli?”

warto zapytać:

„Jak wygląda architektura mojego środowiska decyzyjnego?”

Jeśli środowisko sprzyja impulsowi,
impuls najczęściej wygra.

6. Wdrożenie operacyjne

Usuń silnie bodźcowe produkty z pola widzenia.

Trzymaj zdrowe opcje w zasięgu wzroku.

Ogranicz liczbę wyborów w diecie (powtarzalność zmniejsza koszt decyzyjny).

Planuj zakupy z listą.

Jedz z talerza, nie z opakowania.

Konkluzja

Nie jesteś słaby.

Jesteś poznawczo przewidywalny.

Jeżeli zmienisz środowisko decyzyjne, zmienisz swoje decyzje — często bez konieczności heroicznej walki z samym sobą.

STRATEGIA 47
NEUROPRZEBODŹCOWANIE –
MÓZG, KTÓRY NIE POTRAFI
BYĆ SYTY

1. Problem nie jest w lodówce. Problem jest w kieszeni.

Twój mózg:

budzi się z alarmem w telefonie,

je śniadanie przy ekranie,

pracuje w trybie powiadomień,

relaksuje się przy serialu,

zasypia z rolką w dłoni.

I między jednym bodźcem a drugim próbuje jeszcze rozpoznać sygnał sytości.

Powodzenia.

2. Mózg w trybie permanentnej nagrody

Układ dopaminowy nie rozróżnia elegancko tego co to jest:

jedzenie,

powiadomienie,

lajki,

krótki filmik,

nową wiadomość.

Każdy z tych bodźców to mikro-nagroda, nie nazywa tego.

W książce Dopamine Nation Anna Lembke opisuje, jak nadmiar stymulacji prowadzi do przesunięcia równowagi między przyjemnością a bólem.

Im więcej bodźców, tym wyższy próg, by coś w ogóle było „wystarczające”.

To dotyczy również jedzenia.

3. Scrollowanie zmienia apetyt

Krótkie, szybkie treści:

skracają czas skupienia,

podnoszą tempo przetwarzania,

uczą mózg oczekiwania natychmiastowej nagrody.

Teraz spróbuj po takim treningu uwagi:

zjeść powoli,

począć na sygnał sytości,

zaakceptować monotonię deficytu.

To tak, jakby po 2 godzinach gry w dynamiczną strzelankę na konsoli, próbować czytać spokojną powieść XIX wieku.
Nie uda się.

Nie dlatego, że nie masz dyscypliny.

Dlatego, że Twój układ nagrody jest rozkręcony.

4. Neuroadaptacja – kiedy zwykłe bodźce przestają wystarczać

W książce *The Molecule of More* Daniel Lieberman opisuje, jak dopamina napędza oczekiwanie, nie satysfakcję.

Problem?

Współczesne środowisko to nieustanny dopaminowy rollercoaster.

Jeżeli przez kilka godzin dostarczasz:

100 mikro-nagród,

300 krótkich bodźców,

50 szybkich zmian obrazu,

to miska ryżu z kurczakiem i brokułem nie wygra.

Miska ryżu nie jest wystarczająco sexy.

Miska ryżu nie jest ponętna.

Miska ryżu nie jest dynamiczna.

Miska ryżu nie jest spektakularna.

Miska ryżu nie jest viralowa.

Miska ryżu nie ma sosu, który spływa w slow motion.

Miska ryżu nie ma dźwięku chrupnięcia w jakości 4K.

5. Dlaczego jesz szybciej, niż myślisz

Neuroprzebudzowanie nie tylko podnosi próg nagrody.

Ono:

skraca cierpliwość,

zmniejsza tolerancję na nudę,

zwiększa potrzebę stymulacji.

Efekt?

jesz szybciej,

jesz przy ekranie,

nie rejestrujesz sygnałów sytości,

szukasz „czegoś jeszcze”.

Nie dlatego, że jesteś łakomczuchem.

Dlatego, że Twój mózg został wytrenowany w szybkim i mało refleksyjnym konsumowaniu bodźców.

6. Redukcja w świecie nadmiaru

Deficyt kaloryczny w 2026 roku to nie to samo, co deficyt w 1996.

Dziś żyjesz w środowisku:

ciągłych powiadomień,

hiper-smakowitych produktów,

niekończących się bodźców.

Twoja biologia nie zmieniła się.

Środowisko — dramatycznie.

Redukcja to nie tylko walka z apetytem.

To walka z nadmiarem stymulacji.

7. Sarkastyczna prawda

Chcesz mieć mniejszy apetyt?

Zacznij od:

mniejszej liczby bodźców,

mniej ekranu przy jedzeniu,

mniej równoczesnych nagród.

Ale oczywiście łatwiej kupić nową rozpiskę makro niż odłożyć telefon.

Plan żywieniowy nie wyłączy powiadomień.

8. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast pytać:

„Dlaczego ciągle chce mi się jeść?”

Zapytaj:

„Czy mój mózg w ogóle ma moment ciszy?”

„Czy jem w skupieniu?”

„Czy daję układowi nagrody czas na reset?”

Może problemem nie jest ilość jedzenia.

Może problemem jest ilość bodźców.

9. Wdrożenie operacyjne

Jedz bez telefonu. Zawsze.

Wprowadź 30–60 minut dziennie bez ekranu.

Ogranicz „scroll” przed snem.

Zredukuj liczbę powiadomień.

Jedź wolniej niż przetwarzasz treści.

To nie jest detoks duchowy.

To kalibracja dopaminy.

Konkluzja

Twój mózg nie jest głupi.

On jest przebodźcowany.

Okielznasz go ale pamiętaj: im więcej mikro-nagród w ciągu dnia, tym trudniej odczuć satysfakcję z prostych bodźców — również z jedzenia.

Jeśli chcesz odzyskać kontrolę nad apetytem, zacznij od kontroli nad bodźcami.

STRATEGIA 48

BIOHAKOWANIE APETYTU – JAK MANIPULOWAĆ MÓZGIEM ZAMIAST Z NIM WALCZYĆ

1. Przestań „walczyć z głodem”

Większość osób traktuje apetyt jak wroga.

„Muszę wytrzymać.”

„Muszę się kontrolować.”

„Muszę być silniejszy.”

To trochę tak, jakby do gladiatora uzbrojonego w miecz nagle wypuszczono na

arenę... czołg albo rozpędzoną lokomotywę.

Teoretycznie wciąż jest to walka.

W praktyce jednak strony dysponują zupełnie inną skalą siły.

Biohakowanie nie polega na heroizmie.

Polega na ustawieniu środowiska tak, żeby mózg miał łatwiej.

2. Kolejność makroskładników – nie wszystko jedno

Badania nad glikemią pokazują, że kolejność spożycia:

najpierw białko i warzywa,

potem węglowodany,

może obniżać poposiłkowy wyrzut glukozy i insuliny.

Stabilniejsza glikemia = stabilniejszy apetyt.

Ale oczywiście można też zjeść deser jako pierwszy i potem zastanawiać się, czemu za 90 minut znowu „coś by się opędzowało”.

To nie magia.

To fizjologia.

3. Sen – najbardziej niedoceniany regulator głodu

Jedna noc skróconego snu potrafi:

zwiększyć grelinę,

obniżyć leptynę,

zwiększyć apetyt na produkty
wysokokaloryczne.

W książce *Why We Sleep* neurobiolog snu Matthew Walker opisuje szereg badań pokazujących, jak silnie niedobór snu wpływa na regulację apetytu i decyzje żywieniowe.

W jednym z eksperymentów uczestników poddano rezonansowi magnetycznemu mózgu po normalnej nocy snu oraz po nocy z wyraźnie ograniczonym snem. Następnie

pokazywano im zdjęcia różnych produktów spożywczych.

Różnica była bardzo wyraźna.

Po niedoborze snu znacznie silniej aktywowały się obszary mózgu związane z układem nagrody, szczególnie struktury reagujące na żywność wysokoenergetyczną — słodką i tłustą.

Jednocześnie osłabiała się aktywność kory przedczołowej, czyli części mózgu odpowiedzialnej za kontrolę impulsów, planowanie i podejmowanie racjonalnych decyzji.

W praktyce oznacza to bardzo prosty mechanizm:

system odpowiedzialny za „chcę” działa mocniej,
system odpowiedzialny za „czy to dobry pomysł” działa słabiej.

Do tego dochodzą zmiany hormonalne.

Badania pokazują, że niedobór snu może:

zwiększać poziom grelina (hormonu głodu),
obniżać poziom leptyny (hormonu sytości).

Efekt?

Większy apetyt.

Silniejsza reakcja mózgu na jedzenie.

Słabsza kontrola impulsów.

Krótko mówiąc:

brak snu zwiększa podatność na wysokokaloryczne jedzenie.

Ale oczywiście znacznie łatwiej jest szukać „tajemniczego problemu z metabolizmem” niż przyrzeć się temu, o której godzinie gasimy światło w sypialni.

4. Światło i rytm dobowy

Ekspozycja na światło rano:

synchronizuje rytm dobowy,

poprawia regulację kortyzolu,

wpływa pośrednio na metabolizm i apetyt.

Ekspozycja na niebieskie światło wieczorem:

opóźnia melatoninę,

pogarsza sen,

zwiększa następnego dnia impulsywność.

Telefon o 23:47 to nie neutralny rytuał.

To brutalna interwencja na swoich hormonach.

5. Białko jako regulator, nie moda

Wyższa podaż białka:

zwiększa sytość,

podnosi termogenezę poposiłkową,

stabilizuje apetyt w ciągu dnia.

To nie jest „kulturystyczny przesąd dla mięśniaków”.

To jedno z najlepiej udokumentowanych narzędzi regulacji głodu.

Ale wymaga planu, nie intuicji.

6. Objętość i gęstość energetyczna

Warzywa, produkty o niskiej gęstości energetycznej:

zwiększają objętość żołądka,

aktywują mechanoreceptory,

wspierają sygnał sytości.

Mózg reaguje nie tylko na kalorie, ale na rozciągnięcie i czas trawienia.

Duża objętość przy niższej kaloryczności =
mniejsze napięcie głodowe.

To nie sztuczka.

To wykorzystanie biologii.

7. Ograniczenie hiperbodźców

Jeżeli jesz codziennie produkty o maksymalnej smakowitości, próg nagrody rośnie.

Biohakowanie apetytu to także:

ograniczenie częstotliwości silnie przetworzonych produktów,

powrót do prostszych kombinacji smakowych,

zmniejszenie stymulacji dopaminowej.

Nie chodzi o ascezę.

Chodzi o kalibrację.

8. Projektuj dzień pod biologię

Zamiast:

„Będę silniejszy wieczorem.”

Zrób:

większy posiłek z białkiem po pracy,

stałe godziny jedzenia,

strukturę zamiast improwizacji.

Apetyt nie jest nieokiełznany.

Jest przewidywalny.

Można z nim wygrać.

9. Wdrożenie operacyjne

Jedz białko w każdym głównym posiłku.

Zadbaj o 7–9 godzin snu.

Wystaw się na światło dzienne rano.

Jedz warzywa przed węglowodanami.

Ogranicz hiper-smakowite produkty do zaplanowanych momentów.

Jedz bez ekranu.

Nie musisz być silniejszy.

Musisz być sprytniejszy.

Konkluzja

Apetyt nie jest Twoim wrogiem.

Jest systemem, który reaguje na:

sen,

światło,

skład posiłku,

środowisko,

stymulację.

Możesz z nim walczyć każdego dnia.

Albo możesz go zaprogramować.

Biohakowanie apetytu to nie manipulacja ciałem.

To współpraca z biologią zamiast walki.

STRATEGIA 49
NIETOLERANCJA PUSTKI
POZNAWCZEJ – DLACZEGO
MÓZG WOLI PRZEKĄSKĘ NIŻ
CISZĘ

1. Eksperyment, który mówi wiele o człowieku

Jedną z mniej wygodnych prawd o ludzkim umyśle jest to, że ponownie – my naprawdę bardzo słabo tolerujemy brak bodźców.

Dobitnie pokazał to eksperyment psychologa Timothy Wilson z 2014 roku. W serii badań uczestnicy mieli spędzić

kilkanaście minut sami w pomieszczeniu — bez telefonu, książki, muzyki czy jakiegokolwiek rozrywki. Ich zadaniem było po prostu siedzieć i być ze swoimi myślami.

Na stole znajdował się jednak przycisk. Po jego naciśnięciu uczestnik otrzymywał lekki wstrząs elektryczny.

Co istotne — wcześniej badani deklarowali, że ten bodziec jest nieprzyjemny i woleliby go unikać.

Mimo to część uczestników naciskała przycisk wielokrotnie.

Dlaczego?

Bo dla wielu osób siedzenie w ciszy okazało się bardziej niekomfortowe niż krótki ból.

Badanie pokazało coś bardzo ważnego:

ludzie często wolą robić cokolwiek niż nic.

2. Mózg nie znosi próżni

Układ nagrody w mózgu działa najlepiej, gdy coś się dzieje.

Nowy bodziec.

Zmiana.

Informacja.

Mikronagroda.

Jeśli przez większość dnia dostarczasz mózgowi:

powiadomienia,
scrollowanie,
krótkie filmy,
ciągłe zmiany obrazu,

to cisza zaczyna być interpretowana jako
brak dopaminowego ruchu.

A brak ruchu mózg interpretuje bardzo
prosto:

„trzeba coś zrobić”.

I właśnie wtedy często pojawia się jedzenie.

3. Jedzenie jako wypełniacz pustki

Jedzenie ma kilka cech, które czynią je idealnym rozwiązaniem dla znudzonego mózgu:

jest dostępne,
jest szybkie,
jest przewidywalne,
daje natychmiastową nagrodę.

Nie trzeba wstawać.
Nie trzeba planować.
Nie trzeba myśleć.

To mikronagroda na żądanie.

Dlatego w momentach nudy pojawia się myśl:

„Coś bym zjadł.”

Nie dlatego, że organizm potrzebuje energii.

Dlatego, że mózg nie toleruje pustki bodźców.

4. Co pokazują nowsze badania

Późniejsze badania nad zachowaniami żywieniowymi potwierdziły, że nuda zwiększa skłonność do jedzenia, ponieważ ludzie zaczynają szukać jakiegokolwiek formy stymulacji.

Jedzenie działa tu jak szybki regulator stanu psychicznego.

Nie dlatego, że organizm potrzebuje kalorii.

Dlatego, że mózg chce uciec od braku bodźców.

Co ciekawe, badacze zauważyli też coś jeszcze.

W stanie nudy ludzie nie zawsze szukają przyjemności.

Czasem szukają po prostu jakiegokolwiek pobudzenia.

To dlatego w eksperymentach uczestnicy byli skłonni:

zadać sobie lekki ból,

sięgać po jedzenie,

albo wykonywać zupełnie niepotrzebne czynności.

Kluczowy mechanizm jest ten sam:
mózg po prostu nienawidzi pustki
stymulacyjnej.

5. Podwójna stymulacja

Współczesna nuda rzadko wygląda jak
siedzenie w ciszy.

Częściej wygląda tak:

scrollowanie telefonu,
oglądanie serialu,
podjadanie przekąsek.

To tzw. podwójna stymulacja.

Mózg dostaje jednocześnie:

bodziec wizualny
i bodziec smakowy.

Po pewnym czasie zaczyna uznawać taki układ za normalny.

I wtedy oglądanie czegoś bez przekąski zaczyna wydawać się... niekompletne.

6. Dlaczego redukcja to nasila

W deficycie energetycznym układ nagrody staje się bardziej wrażliwy.

Jedzenie jest bardziej atrakcyjne.

Nagroda jest silniejsza.

Bodźce żywieniowe są bardziej wyraziste.

Jeśli dodatkowo dzień jest monotony, a praca powtarzalna, mózg zaczyna szukać mikronagród, które urozmaicą czas.

Jedzenie jest wtedy najłatwiejszą opcją.

Nie dlatego, że jesteś łakomczuchem.

Dlatego, że mózg nie lubi stagnacji.

7. Niewygodna prawda

Czasem nie jesz dlatego, że jesteś głodny.

Jesz dlatego, że:

nie chcesz zacząć trudnego zadania,
nie wiesz, co zrobić z wolnymi 15 minutami,
nie masz ochoty siedzieć w ciszy.

Kanapka jako strategia zarządzania chwilową pustką.

Brzmi dramatycznie?

Trochę.

Ale w praktyce jest to bardzo częsty mechanizm.

8. Strategiczne przeformułowanie

Zamiast pytać:

„Dlaczego jem z nudów?”

warto zapytać:

„Czy mój mózg próbuje wypełnić pustkę bodźców?”

Czasem problemem nie jest głód.

Problemem jest brak stymulacji.

Jeśli rozpoznasz ten moment, odzyskujesz dużą część kontroli.

9. Wdrożenie operacyjne

Zadaj sobie pytanie:

„Czy zjadłbym teraz coś neutralnego, np. ryż?”

Jeśli odpowiedź brzmi „nie” — to prawdopodobnie nie jest głód.

Wprowadź zasadę:

jem tylko przy stole.

Ogranicz jedzenie przy ekranie.

W momentach nudy zaplanuj alternatywne mikroaktywności:

krótki spacer,

zmiana pomieszczenia,

kilka minut ruchu,

krótka rozmowa.

Jedzenie nie jest jedyną mikro-nagrodą.

Jest po prostu najłatwiejszą.

Konkluzja

Jedzenie z nudów nie jest problemem charakteru.

Jest skutkiem środowiska, w którym mózg przyzwyczał się do ciągłych bodźców.

Twój mózg nie szuka kalorii.

Szuka stymulacji.

Jeśli nauczysz się rozpoznawać momenty pustki poznawczej i reagować inaczej, odzyskasz więcej kontroli, niż myślisz.

STRATEGIA 50
REGUŁA 1% – CICHĄ PRZEWAGĄ
KONSEKWENCJI

**1. Nikt nie wygrywa dzięki jednemu
wielkiemu zrywowi**

Nie budujesz sylwetki jednym
treningiem.

Nie niszczysz formy jednym posiłkiem.

Nie zmieniasz ciała w tydzień.

Różnica nie leży w spektakularnych
momentach.

Leży w 1%.

Codziennie.

2. Biologia reaguje na sumę, nie na emocje

Twoje ciało nie zna:

„miałem ciężki tydzień”,

„zacznę od poniedziałku”,

„teraz wchodzę na 100%”.

Zna:

bilans energetyczny,

objętość treningową,

regenerację,

powtarzalność.

Jeżeli codziennie jesteś minimalnie na plus
— progres jest nieunikniony.

Jeżeli codziennie jesteś minimalnie na minus
— regres też jest nieunikniony.

To brutalna matematyka fizjologii.

3. 1% brzmi nieefektownie. I właśnie dlatego działa.

1%

to:

dodatkowe 20 minut snu,
2000 kroków więcej,
jedno podjadanie mniej,
jeden trening więcej w tygodniu,
trochę lepsza struktura dnia.

Jest to nudne.

Ale ta nuda jest potężna!

4. Rewolucje są ekscytujące. Systemy są skuteczne!

Współczesna kultura motywacyjna bardzo lubi narrację rewolucji.

Na scenie pojawia się charyzmatyczny mówca, światła przygasają, muzyka rośnie, a po chwili słyszysz zdania w stylu:

„Od jutra zmienisz swoje życie.”

„Wszystko zależy od Twojej decyzji.”

„Musisz tylko naprawdę chcieć.”

Ten sposób myślenia stał się fundamentem całego przemysłu motywacyjnego. Postacie takie jak Tony Robbins czy Eric Thomas budowali swoje przekazy wokół idei nagłej transformacji — momentu, w którym człowiek podejmuje decyzję i od tego dnia wszystko zaczyna wyglądać inaczej.

Główny problem polega na tym, że ludzki mózg działa zupełnie inaczej niż motywacyjne przemówienie.

Rewolucja zaczyna się z energią.

Kończy się zawsze zmęczeniem.

Motywacja jest stanem emocjonalnym.

A stany emocjonalne są z natury niestabilne.

Jednego dnia czujesz się zmotywowany.

Drugiego dnia jesteś zmęczony.

Trzeciego dnia masz gorszy nastrój.

Jeśli Twoje działanie zależy od inspiracji, będzie wyglądało jak wykres giełdowy.

Duże wzloty.

Duże spadki.

Mało stabilnego postępu.

Skuteczna strategia działa inaczej.

System dobrych strategii nie potrzebuje inspiracji.

System dobrych strategii nie potrzebuje heroizmu.

System działa bez emocji.

Dlatego badania nad zmianą zachowań coraz częściej wskazują, że trwałe rezultaty nie wynikają z pojedynczych momentów przełomu, ale z małych, powtarzalnych działań, które z czasem stają się nawykiem.

Motywacja jest niestabilna.

Nawyki są przewidywalne.

Jeżeli liczysz na inspirację, będziesz działać falami i nic nie osiągniesz.

Jeżeli liczysz na system małych kroków, będziesz działać skutecznie.

Bo w długim okresie to nie rewolucje zmieniają życie.

Zmienia je 1% wykonywany codziennie.

5. 1% w skali roku

Minimalnie lepsze decyzje przez 300 dni:

kumulują się,

stabilizują,

budują tożsamość.

Nie stajesz się osobą w formie przez jedną decyzję.

Stajesz się nią przez setki mikrodecyzji.

Tożsamość to suma powtórzeń.

6. Najprostsze pytanie

Codziennie możesz zadać sobie jedno:

„Czy ta decyzja przybliży mnie o 1%, czy oddala?”

Nie musisz być perfekcyjny.

Musisz być minimalnie lepszy — częściej niż gorszy! To wystarczy!

7. Ostateczna myśl

Nie wygrywa najbardziej zmotywowany.

Nie wygrywa najbardziej zdyscyplinowany przez tydzień.

Wygrywa ten, kto potrafi być minimalnie konsekwentny przez długi czas!

Reguła 1% może nie brzmi epicko.

Ale buduje epickie efekty!

PODSUMOWANIE ARCHITEKT WŁASNEJ BIOLOGII

Nie napisałem tej książki po to, żebyś walczył z jedzeniem.

Nie napisałem tej książki po to, byś rozpoczynał kolejną bitwę — z własnym ciałem czy z samym sobą.

Nie powstała również z myślą o perfekcji — o chłodnym ideale, który kusi obietnicą kontroli, lecz w rzeczywistości oddala od zrozumienia.

Napisałem ją z innego powodu — by odsłonić to, co najczęściej pozostaje

niewidoczne: mechanizmy. Te ciche siły, które działają pod powierzchnią decyzji, kierując tym, co wydaje się chaosem.

Bo w chwili, gdy zaczynasz je dostrzegać i rozumieć, zmienia się nie tylko sposób działania — zmienia się sposób patrzenia.

Pęka opowieść o porażce. Milknie narracja o słabości.

I po raz pierwszy przestajesz widzieć w sobie problem, który trzeba naprawić.

Pamiętaj: Twoja biologia nie próbuje Cię sabotować.

Ona robi dokładnie to, do czego została zaprojektowana:

szuka energii,
reaguje na nagrodę,
oszczędza wysiłek,
adaptuje się do środowiska.

Jedzenie — i ci, którzy uczynili z niego źródło zysków — oplatają dziś naszą codzienność niczym gęsta, niewidzialna sieć. Są wszędzie: w zasięgu wzroku, w zasięgu ręki, w zasięgu telefonu.

Bodźce nie znają ciszy. Reklamy nie znają końca. Strumień obrazów, komunikatów i obietnic płynie nieprzerwanie, wdzierając się w uwagę i rozbijając ją na fragmenty. Aplikacje i całe imperia firm ścierają się o każdy jej ułamek — jak o najcenniejszy zasób tej epoki.

W tym wszystkim świat przyspieszył do granic, które jeszcze niedawno wydawały się nieosiągalne. Czas skurczył się, rytm życia przybrał na sile, a chwila wytchnienia stała się rzadkością.

Kiedyś jedna księga była wydarzeniem. Jedna podróż – historią na pokolenia.

Dziś, zanim zdążysz dopić poranną kawę, twój umysł zostaje pochłonięty przez potok bodźców, którego dawniej nie doświadczał nawet przez całe dni — wiadomości, powiadomienia, reklamy, obrazy, nagłówki, komentarze, krótkie filmy, alerty, wszystko spleta się w jeden nieprzerwany strumień. To już nie są pojedyncze sygnały, lecz gigantyczny napór, który nie zna ciszy ani przerwy.

A ty próbujesz odpowiedzieć na to siłą woli — jakby wystarczyło chcieć bardziej, by wygrać z czymś, co zostało stworzone, by tej woli nieustannie przeczyć.

Zaufaj mi — to nierówna walka.

Bo prawdziwa zmiana nie rodzi się w oporze, lecz w projektowaniu: przestrzeni, w której żyjesz, dnia, który przeżywasz, dostępności jedzenia, ruchu, który wykonujesz, i sposobu, w jaki myślisz o sobie.

Architekt nie walczy z grawitacją — rozumie ją i buduje tak, by działała na jego korzyść.

Ty również nie musisz walczyć. Nie musisz pokonywać dopaminy — wystarczy, że

nauczysz się rozpoznawać moment, w którym zaczyna tobą kierować. Nie musisz toczyć bitwy z głodem — wystarczy, że odróżnisz jego prawdziwy głos od impulsu, który tylko go naśladuje. Nie musisz być perfekcyjny — wystarczy, że będziesz konsekwentny.

Bo świat nie zwolni, bodźce nie znikną, a jedzenie nie stanie się mniej dostępne. Ale możesz zmienić sposób, w jaki w tym świecie funkcjonujesz. Możesz przestać reagować i zacząć kształtować — decyzja po decyzji, krok po kroku, coraz częściej po stronie tego, co buduje, a nie tego, co odbiera.

Bo w chwili, gdy przestajesz postrzegać biologię jak przeciwnika, a zaczynasz widzieć w niej system, który można zrozumieć — coś ważnego się zmienia.

Znika poczucie walki, ustępuje chaos, a miejsce bezradności zajmuje sprawczość.

Przestajesz być ofiarą.

Stajesz się architektem.

Architektem własnej biologii!

Igor Mieńkowski

**EPILOG – KILKA REFLEKSJI
PO LEKTURZE
DR MAREK MIĘNKOWSKI**

Arystoteles mawiał, że cnota leży
Apośrodku — mesótēs, złoty środek
między skrajnościami.

Zbyt mało odwagi to tchórzostwo.

Zbyt dużo — brawura.

I tak w każdej dziedzinie.

To jest — jeśli wolno mi użyć tej kategorii
— filozoficzne podejście do tematu.
Filozofia nie mówi ci, co robić. Filozofia
pyta, dlaczego cokolwiek robisz. I gdy już to
rozumiesz — sam wiesz, co robić.

Jest taki eksperyment myślowy, który lubię
przywoływać moim studentom na

pierwszym wykładzie. Wyobraź sobie człowieka o niezwykle silnym charakterze moralnym. Człowieka, który przez całe życie postępował uczciwie, szlachetnie, bez skazy. A teraz postaw tego człowieka w odpowiednich warunkach — głód, strach, brak snu, presja społeczna, izolacja — i obserwuj, co się stanie.

Philip Zimbardo — ten od słynnego eksperymentu stanfordzkiego — całe życie poświęcił dokumentowaniu tego, jak sytuacja kształtuje zachowanie. Jak środowisko wygrywa z charakterem. Jak zły system produkuje złe zachowania nawet u dobrych ludzi.

Autor tej książki, choć nie powołuje się na Zimbarda wprost, wyciąga podobny wniosek w kontekście żywienia i treningu: nie jesteś słaby charakterem, jeśli nie możesz się oprzeć ultraprzetworzonej żywności zaprojektowanej przez zespoły inżynierów

smaku, by ominąć każdy twój mechanizm sytości. Nie jesteś bez silnej woli, jeśli wieczorem, po dniu przepelnionym decyzjami, wybierasz coś łatwego i przyjemnego. Jesteś człowiekiem w środowisku, które jest silniejsze niż twoja intuicja.

I dlatego — mówi autor — nie walcz z biologią. Zaprojektuj środowisko. Bo Twoja kuchnia decyduje szybciej niż ty.

To jest — i mówię to z pełną powagą akademicką — jedno z ciekawszych spostrzeżeń, jakie spotkałem w literaturze popularnonaukowej ostatnich lat.

Sun Tzu w swojej „Sztuce wojny” pisał: „Zwycięski wojownik najpierw wygrywa, a potem toczy bitwę. Pokonany wojownik najpierw toczy bitwę, a potem stara się wygrać.” Autor tej książki powiedziałby to

samo, tylko inaczej: najpierw zaprojektuj kuchnię, potem martw się o silną wolę.

To zresztą prowadzi nas do pytania jeszcze głębszego niż układ pólek w lodówce. Bo jeśli środowisko wpływa na nasze decyzje, to w pewnym sensie kształtuje również nas samych. A skoro tak — dochodzimy do pytania, które dwa i pół tysiąca lat temu zadawał przechodniom pewien Ateńczyk.

„Kim jesteś?” — pytał Sokrates. Nie: co robisz, ile zarabiasz, jak wyglądasz. Kim jesteś.

Człowiek, który myśli o sobie „jestem na diecie”, toczy codziennie bitwę z lodówką. Człowiek, który myśli o sobie „jestem kimś, kto dba o swoje zdrowie”, po prostu urządza kuchnię tak, żeby tych bitew było jak najmniej. Nawet Sun Tzu przyznałby, że to elegancka strategia.

A jeśli ktoś po lekturze zapyta was, czy przeczytaliście kolejny poradnik o diecie — odpowiedzcie spokojnie, z lekkim uśmiechem, w stylu sokratejskim:

„Nie. Przeczytałem książkę o tym, dlaczego dieta nie wystarczy.”

To zdanie wystarczy, żeby skończyć rozmowę.

A jeśli rozmówca będzie drażył temat — możecie spojrzeć na niego z poważną, lekko zamyśloną miną i zapytać:

„A czy Ty właściwie wiesz, czym jest dieta?”

W tym momencie rozmowa zwykle kończy się sama.

BIBLIOGRAFIA

Sapolsky, Robert M. *Behave: The Biology of Humans at Our Best and Worst.* Vintage Publishing / Penguin Press (angl./polskie wydanie: *Zachowuj się. Jak biologią...*).

Levitin, Daniel J. *The Organized Mind: Thinking Straight in the Age of Information Overload.* Dutton / Penguin Books.

Clear, James. *Atomic Habits: An Easy & Proven Way to Build Good Habits & Break Bad Ones.* Avery (Penguin Random House).

Kessler, David A. *The End of Overeating: Taking Control of the Insatiable American Appetite.* Rodale Books.

Wansink, Brian. *Mindless Eating: Why We Eat More Than We Think.* Bantam Books.

Pontzer, Herman. *Burn: New Research Blows the Lid Off How We Really Burn Calories, Lose Weight, and Stay Healthy.* Avery.

McArdle, William D., Katch, Frank I., & Katch, Victor L. *Exercise Physiology: Nutrition, Energy, and Human Performance.* Wolters Kluwer.

Schoenfeld, Brad J. *Science and Development of Muscle Hypertrophy.* Human Kinetics.

Kahneman, Daniel. *Thinking, Fast and Slow.* Farrar, Straus and Giroux.

Lieberman, Daniel Z. & Long, Michael E. *The Molecule of More: How a Single Chemical in Your Brain Drives Love, Sex, and Creativity.* Dutton.

Aron, Arthur (ed.). *Encyclopedia of Social Psychology.* SAGE Publications.

LeDoux, Joseph. *The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life.* Simon & Schuster.

Skinner, B. F. *The Behavior of Organisms: An Experimental Analysis.* Appleton-Century.

Pontzer, Herman. *Energy Expenditure and Human Evolutionary Biology.* (wybrane prace i artykuły naukowe z zakresu bilansu energetycznego).

Story, Mary F., Puhl, R., & Neumark-Sztainer, D. (red.) *Eating Behaviors Across the Lifespan: Linking Research to Practice.* Springer.

Wyatt, Holly R. & Hill, James O. „Obesity and the Environment: Where Do We Go from Here?” *Science* (artykuł naukowy).

Duhigg, Charles. *The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business.* Random House.

Baumeister, Roy F., & Tierney, John. *Willpower: Rediscovering the Greatest Human Strength.* Penguin Press.

Gazzaniga, Michael S. *Who's in Charge? Free Will and the Science of the Brain.* Ecco / HarperCollins.

Guyenet, Stephan J. *The Hungry Brain: Outsmarting the Instincts That Make Us Overeat.* Flatiron Books.

Berthoud, Hans-Rudolf. *The Neurobiology of Obesity.* CRC Press.

Herman, C. Peter, & Polivy, Janet. *Restrained Eating.* W.B. Saunders.

Hall, Kevin D. *The Mathematics of Obesity.* Springer.

Helms, Eric R., Aragon, Alan A., & Fitschen, Peter J. *Muscle and Strength Pyramid: Nutrition.* Team 3DMJ.

Helms, Eric R., Morgan, Andrea Valdez, & Fitschen, Peter J. *Muscle and Strength Pyramid: Training.* Team 3DMJ.

Van Dongen, Hans P. A., & Dinges, David F. *Sleep and Sleep Deprivation: Impact on Cognitive Performance.* Cambridge University Press.

Ariely, Dan. *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions.* HarperCollins.

Berridge, Kent C. *Pleasure Systems in the Brain.* Oxford University Press.

Carroll, Lewis (red. wyd. naukowe). *Appetite and Food Intake: Behavioral and Physiological Considerations.* CRC Press.

Churchland, Patricia S. *Touching a Nerve: The Self as Brain.* W.W. Norton & Company.

Damasio, Antonio. *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain.* Putnam.

Epel, Elissa. *The Stress Prescription.* Penguin Life.

Hall, Kevin D., & Guo, Juen. *Energy Balance and Its Components: Implications for Body Weight Regulation.* CRC Press.

Harris, Sam. *Free Will.* Free Press.

Holloszy, John O. *Exercise and Sport Sciences Reviews.* Lippincott Williams & Wilkins.

Kabat-Zinn, Jon. *Full Catastrophe Living.* Delta / Bantam Dell.

Lustig, Robert H. *The Hacking of the American Mind.* Avery.

Mann, Traci. *Secrets from the Eating Lab.* HarperWave.

Mlodinow, Leonard. *Subliminal: How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior.* Pantheon Books.

Ratey, John J. *Spark: The Revolutionary New Science of Exercise and the Brain.* Little, Brown and Company.

Rosenbaum, Michael, & Leibel, Rudolph L. *Obesity.* The New England Journal of Medicine (zbiór prac / opracowania książkowe).

Schultz, Wolfram. *Neuronal Reward and Decision Signals: From Theories to Data.* Oxford University Press.

Sinek, Simon. *Start With Why.* Portfolio / Penguin.

Sternberg, Robert J. (red.). *Handbook of Intelligence.* Cambridge University Press.

Thaler, Richard H., & Sunstein, Cass R. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness.* Yale University Press.

Tremblay, Angelo (red.). *Handbook of Obesity – Clinical Applications.* CRC Press.

Barrett, Lisa Feldman. *How Emotions Are Made: The Secret Life of the Brain.* Houghton Mifflin Harcourt.

Barrett, Lisa Feldman. *Seven and a Half Lessons About the Brain.* Houghton Mifflin Harcourt.

Berardi, John, & Andrews, Ryan. *The Essentials of Sport and Exercise Nutrition.* Precision Nutrition.

Bouchard, Claude (red.). *Physical Activity and Obesity.* Human Kinetics.

Brownell, Kelly D., & Gold, Mark S. (red.). *Food and Addiction: A Comprehensive Handbook.* Oxford University Press.

Carroll, Michael E., & Overmier, J. Bruce (red.). *Animal Learning and Cognition.* American Psychological Association.

Churchland, Patricia S. *Braintrust: What Neuroscience Tells Us About Morality.* Princeton University Press.

Damasio, Antonio. *Self Comes to Mind: Constructing the Conscious Brain.* Pantheon Books.

Gazzaniga, Michael S. *The Ethical Brain.* Dana Press.

Gibson, Edward L. (red.). *The Psychobiology of Appetite.* CRC Press.

Gropper, Sareen S., & Smith, Jack L. *Advanced Nutrition and Human Metabolism.* Cengage Learning.

Hall, Kevin D. *Energy Balance and Body Weight Regulation.* National Institutes of

Health (opracowania książkowe i monografie).

Herman, C. Peter, & Polivy, Janet. *Dieting and Binge Eating: A Causal Analysis.* Psychology Press.

Hill, James O., & Wyatt, Holly R. *Obesity: Etiology, Assessment, Treatment, and Prevention.* Human Kinetics.

Kandel, Eric R. *In Search of Memory.* W.W. Norton & Company.

Lieberman, Daniel E. *The Story of the Human Body: Evolution, Health, and Disease.* Pantheon Books.

Morton, Gregory J., Meek, Timothy H., & Schwartz, Michael W. *Neurobiology of Food Intake in Health and Disease.* Nature Reviews (opracowania książkowe i kompendia).

Polivy, Janet, & Herman, C. Peter. *The Psychology of Eating: From Healthy to Disordered Behavior.* American Psychological Association.

Ratey, John J., & Manning, Richard. *Go Wild: Free Your Body and Mind from the Afflictions of Civilization.* Little, Brown and Company.

West, Geoffrey B. *Scale: The Universal Laws of Life, Growth, and Death in Organisms, Cities, and Companies.* Penguin Press.