

Тамаз Мчедлидзе: «Я не верил в чудеса...»

Мне часто задают вопрос: смог бы я снизить вес такими же темпами, если бы не был тем, кто я есть – врачом, руководителем одной из крупнейших медицинских компаний? Не есть ли результат моих достижений следствие моих экономических возможностей?

Многие считают, что обычный человек похудеть за год на 74 килограмма не сможет. Да, это так. Но ведь я не призываю, более того - категорически не рекомендую ориентироваться на те темпы снижения веса, которыми двигался я. Во-первых, я, врач, хорошо чувствовал все реакции своего организма, и мог вовремя предупредить возможные негативные процессы. Во-вторых, работа по изменению себя, по снижению веса, стала частью моей профессиональной деятельности. Я имел не только желание, но и возможность «с головой» уйти в эту тему. В-третьих, большую помощь мне оказывали коллеги-врачи.

Тем не менее, я совершенно уверен: повторить мой путь любому более менее здоровому человеку – не за один год, но за 3-4 года - абсолютно реально.

В физическом смысле избавиться от лишних килограммов не так уж сложно. Откровенно говоря, я мог бы снизить свой вес на 74 килограмма и за полгода – для этого у меня было достаточно и силы воли, и медицинских возможностей. Но это нельзя назвать приведением организма в норму. Наряду с тем, что в ходе снижения веса необходимо перестроить костно-мышечную систему, обеспечить правильное перемещение и функционирование внутренних органов, адекватное сжатие кожи, нужно суметь изменить свое сознание, мироощущение, сформировать новые привычки, и сделать их нормой жизни. Эта работа заняла у меня чуть больше года.

Именно перестройка сознания является ключевым моментом эффективного снижения веса. Но в то же время это условие и есть основной камень преткновения для большинства людей.

Дело в том, что наш мозг может работать в двух плоскостях: на подсознательном и сознательном уровнях. Подсознание рождает инстинкты, рефлексы - они нужны нам для моментального реагирования на внешнюю среду. Сознание же работает и развивается через знания, с его помощью мы осмысливаем окружающий мир и формируемся как личность. Именно наше сознание принимает информацию из внешней среды и формирует на нее адекватную реакцию. Но наиболее часто повторяющуюся информацию и соответственно реакцию на нее, мозг переводит из уровня сознания на подсознательный уровень. В быту мы называем это привычками. Естественно, такое восприятие информации не требует затрат времени и энергии на сознательные процессы анализа. С другой стороны, бывает, что мы не можем проанализировать ту или иную информацию по причине отсутствия соответствующих знаний. В этом случае информация проникает к нам в непроработанном виде, и мы воспринимаем ее только на эмоциональном – или на подсознательном уровне, что по сути одно и то же. Но мы можем этого и не заметить: ведь на протяжении столетий эволюции у нас накопилось так много привычек, что кажется, на любой случай есть готовое решение, шаблон. Такое восприятие информации – «мимо сознания» - чревато парадоксами. Хотите в этом убедиться?

Мы чувствуем, что лишний вес для нас обременителен. Мы смотрим на себя в зеркало, и испытываем целый спектр негативных эмоций. Мы ненавидим свой жир - и хотим избавиться от него как можно быстрее. Включаем телевизор – и кажется, вот оно, готовое решение! Нам наперебой предлагают различные сжигатели жира, чудо-тренажеры и

другие средства для похудения. При этом - обратите внимание - рекламные ролики напрямую апеллируют к нашим чувствам. Они побуждают нас немедленно избавиться от проблемы, и, потратив минимум усилий, обрести желанную стройность. На эмоциональном уровне мы жаждем чуда, и сегодня индустрия рекламы располагает техническими возможностями, для того чтобы мы могли лицезреть его воочию. Но вместо того, чтобы проанализировать, что представляет собой это «чудо», как оно подействует на наш организм, и какие последствия может повлечь, мы воспринимаем полученную информацию как прямое руководство к действию. Примерно то же самое происходит, и когда мы смотрим рекламные сюжеты другого содержания. Нас побуждают «сохранить шарм», употребляя зефир, «заряжать мозги», поглощая шоколадные батончики, «рассказывать о чувствах» в обществе коробки шоколадных конфет, «передохнуть», хрустя вафлями, «не тормозить», откусив внушительный кусок того же суперкалорийного батончика.

Заметим: мировая экономика и мировой рынок устроен так, что продукцию недостаточно производить, ее надо продвигать до потребителя эффективными методами. Самый простой метод проникновения внутрь нас - через эмоции. Именно так работает реклама. В первую очередь она позиционирует те качества продукта, которые будут легче всего восприняты потребителем – то есть воздействует на наши эмоции, инстинкты. А мы, в свою очередь, **ничего не зная о тех механизмах, которые включаются в организме при приеме тех или иных продуктов, не можем объективно оценить – насколько хорошо или плохо то, что нам так настойчиво предлагают.** На это у нас нет ни времени, ни элементарных знаний.

Поэтому нет ничего удивительного, что глядя на красивых, стройных и вполне довольных жизнью дам, вкушающих аппетитные и вкусные вещи, мы получаем мощный заряд положительных эмоций, и спешим в магазин, чтобы скорее приобрести все эти продукты.

А теперь давайте проанализируем ситуацию. Если вдуматься, мы совершаем абсолютно нелогичные поступки: сначала в свое удовольствие лакомимся сладостями, а потом пытаемся согнать ненавистные килограммы, испытывая на себе действие «эффективных средств для похудения». Такое поведение, достойное больного шизофренией, есть всего лишь результат эмоционального, подсознательного – и как следствие, неосознанного восприятия многих внешних факторов.

Из сказанного вытекает и еще один, неутешительный вывод: такая **важнейшая часть нашей жизни как питание, базируется на ощущениях, инстинктах и эмоциях.** Мы потребляем то, что приятно на вкус, то, что нам нравится. И не задумываемся о том, насколько полезен для организма тот или иной продукт. Если учесть, что мы в буквальном смысле состоим из того, что едим – становится понятно, насколько сегодня мы далеки от того, что в природе называется гармонией. Есть шаблоны готовых решений, стереотипов, принятых в обществе, которым мы инстинктивно следуем, есть реклама, которая серьезно воздействует на наши эмоции. А что побуждает нас думать? Как ни парадоксально, но наш интеллект, разум, знания остаются не востребованными, причем зачастую дело касается не только приема пищи.

Под натиском внешней среды пребывает в дисгармонии и наша система ценностей. Особенно наглядной эта картина становится, если представить нашу среду обитания в виде комнаты, где мы живем, а ценности – в виде вещей, которые нас окружают. Когда мы знаем, что все разложено по своим местам, то эта среда эргономична и комфортна. Но сегодня наши ценности находятся в ужасном беспорядке, и наша среда обитания больше всего напоминает комнату после ограбления. Все перевернуто вверх дном: кастрюли лежат под кроватью, продукты - на полу, на столе валяется обувь, а зубная щетка почему-то оказывается в холодильнике... И самое печальное, что грабителями оказались мы сами, ограбив себя в своих собственных возможностях.

Выход из создавшейся ситуации только один: **бессознательному восприятию действительности мы можем противопоставить знания и анализ.**

Только посредством осознанного, адекватного восприятия информации – через анализ и логику, можно правильно расставить причинно-следственные связи. И тогда станет очевидно, что нельзя сжечь десятки килограмм жира с помощью легких спортивных упражнений на тренажерах или одной-единственной таблетки, невозможно «сохранить шарм» с помощью зефира, а «заряжать мозги» шоколадным батончиком вообще полный абсурд!

Именно способность к анализу должна привести нас к справедливой мысли: в любом деле необходим системный подход. Свою задачу – врача и человека – я вижу в том, чтобы объяснить вам эту истину.

Признаюсь, я сам долгие годы не обращал внимания, что я ем, в каких количествах, и в какое время. Я ел, как дышал – вволю и с удовольствием. Вес увеличивался - я огорчился, и под влиянием эмоций спешил разделаться с этой проблемой. Я «наказывал» себя – то есть садился на диеты, принимал препараты для похудения, по три недели кряду занимался голоданием. Но стоило мне хоть немного избавиться от лишней тяжести, я немедленно возвращался к привычному образу жизни. А вместе с тем возвращался и продолжал расти вес. Только когда он превысил норму почти в два раза, я осознал: традиционный путь похудения, по которому сегодня следует сотни тысяч людей, ведет в никуда. И тогда вместе с коллегами я приступил к детальному изучению механизмов образования лишнего веса, традиций пищевого поведения, принятых в обществе, основных мотивационных аспектов к снижению веса. В процессе работы я убедился: мы располагаем огромными резервами в части управления весом. Нужно лишь научиться использовать их в своих целях.

Решить проблему лишнего веса можно. И мой пример это наглядно доказывает. Действительно, я снизил вес на 74 килограмма, и мой внешний облик сильно изменился. На визуальном уровне я обращаюсь к вашим эмоциям и призываю создать моду на правильное пищевое поведение в обществе, на настоящий здоровый образ жизни. Ведь современные нормы эстетики говорят нам о том, что стройные, подтянутые люди выглядят более привлекательно, чем толстяки.

Но на интеллектуальном уровне я взываю к вашему сознанию, разуму, логике. Подход к любой задаче, в том числе и по снижению веса, должен быть осмысленным. **И для этого в первую очередь, нужно вооружиться знаниями в данной области.** Прежде чем предпринимать какие-то действия мы должны быть готовы ответить себе на вопрос: «Для чего я это делаю, не сиюминутный ли это порыв, построенный только на эмоциях? Изучил ли я ВСЁ, связанное с этой темой и понимаю ли я ВСЕ причинно-следственные связи, касающиеся данной проблематики?» После этого необходимо ответить еще на один вопрос: «Действительно ли мне это надо, готов ли я проделать всю эту работу и пройти весь этот путь?». Только после этого у нас появится возможность сформировать новые привычки, которые в дальнейшем органично войдут в нашу жизнь. Воспитывая свой вкус, свое отношение к еде через полезность тех или иных продуктов, каждый из нас сможет изменить правила пищевого поведения. Воспитывая свое тело, приучая его двигаться регулярно, а не от случая к случаю, мы сможем вернуться к естественному для человека активному образу жизни.

Управление весом – отнюдь не чудо. Это знание всех процессов, связанных с данной проблематикой плюс серьезная, поэтапная работа в части реконструкции своих привычек.