

Die Kunst des klugen Essens

42 verblüffende Ernährungswahrheiten

Bearbeitet von
Melanie Mühl, Diana von Kopp

1. Auflage 2016. Buch. 256 S. Hardcover
ISBN 978 3 446 44875 9
Format (B x L): 12,2 x 18,2 cm
Gewicht: 312 g

[Weitere Fachgebiete > Medizin > Human-Medizin, Gesundheitswesen > Medizin, Gesundheit: Sachbuch, Ratgeber](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of increasing size. Below the main text, 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' is written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Leseprobe aus:

Mühl

Die Kunst des klugen Essens



Mehr Informationen zum Buch finden Sie auf
www.hanser-literaturverlage.de

© Carl Hanser Verlag München 2016

HANSER



Melanie Mühl/Diana von Kopp

DIE KUNST DES KLUGEN ESSENS

42 verblüffende Ernährungswahrheiten

Illustriert von Sonja Hansen

Carl Hanser Verlag

1 2 3 4 5 20 19 18 17 16

ISBN 978-3-446-44875-9

© Carl Hanser Verlag München 2016

Satz: Kösel Media GmbH, Krugzell

Druck und Bindung: Friedrich Pustet, Regensburg

Printed in Germany



MIX

Papier aus verantwortungsvollen Quellen

FSC® C014889

INHALT

Vorwort	9
Der Chili-Charakter	
Was eine Vorliebe für Scharfes über den Menschen verrät	13
Der Food-Radius	
Wie Sie Ihre Nahrungsumgebung gestalten können	19
Pränatale Prägung	
Warum wir schon ein Lieblingsgericht haben, wenn wir noch gar nicht auf der Welt sind	25
Nudging	
Wenn die Kantine zur Motivationslandschaft wird	31
Geschmack: auch eine Sache der Gene	
Warum Kinder, die nur Nudeln essen, womöglich Supertaster sind	35
Der Ananas-Irrtum	
Warum wir mögen, was wir mögen	39
Schlank in 30 Tagen?	
Warum Diäten nicht funktionieren, außer der 80-Prozent-Regel	43
Keine Angst vor Kohlenhydraten	
Mit welchen Lebensmitteln Sie auf einer Insel garantiert überleben	49

Der Rohkost-Irrtum	
Wie uns das Kochen schlaue macht	53
Die Unhealthy = Tasty-Intuition	
Warum Ungesundes so gut schmeckt	59
Macht Ihr Partner Sie dick?	
Warum Sie sich nicht zu gut verstehen sollten	63
Der Supermarkt	
Warum Sie sich immer wieder aufs Neue verführen lassen	69
Der Priming-Effekt	
Warum Häagen-Dazs-Eiscreme nicht aus Dänemark stammt	75
Der Marketing-Placebo-Effekt	
Warum im Wein gerade nicht die Wahrheit liegt ..	81
Das Trophy-Kitchen-Syndrom	
Warum Sie sich die Anschaffung einer imposanten Küche gut überlegen sollten	87
Die Macht der richtigen Farbe	
Warum rote Teller das Abnehmen erleichtern	91
Warum Sie nicht wissen, wann Sie satt sind	
Und wie Sie es lernen können	95
Die feinen Unterschiede	
Warum die Nase der Kamin des Menschen ist	101
Der Romeo-und-Julia-Effekt	
Warum Sie zu Hamsterkäufen neigen	107
Business-Lunch	
Wie Sie bei einem Geschäftsessen punkten	113
Von Machos und Mayo-Typen	
Was ein Hamburger mit der weiblichen Brust zu tun hat	117

Ein Hoch auf die Haptik	
Was Sie gewinnen, wenn Sie experimentierfreudig sind	121
Die Farbe des Geschmacks	
Warum es beim Essen kein blindes Vertrauen gibt	127
Ein Teller Kunst	
Warum Sie für einen »Kandinsky-Salat« einen überhöhten Preis bezahlen	133
Essen gegen Stress	
Warum ein Milchshake Sie ungeheuer beruhigen kann	139
Der Sizzle-Effekt	
Warum Sie bei einer Bossa-nova-Praline dahinschmelzen	143
Die doppelte Gluten-Lüge	
Warum wir immer wieder auf Ernährungsmythen hereinfallen	147
Der gutaussiehende Experte	
Warum wir absurden Ernährungstipps auf den Leim gehen	153
Der Health-Halo-Effekt	
Die Wahrheit über Fitnessriegel	157
Die Feeding Clock	
Was gegen Jetlag hilft	161
Mieze zum Frühstück?	
Warum Katzen auf der Couch und Kälber auf dem Teller liegen	167
Das Sauce-béarnaise-Syndrom	
Warum Sie manche Speisen niemals mögen werden	171

Der Ton macht den Appetit	
Welche Musik Sie in Spendierlaune versetzt	177
Status-Angst à la carte	
Wie uns die Sprache von Speisekarten	
in die Irre führt	183
Das Doggy-Bag-Paradoxon	
Warum wir so ungern Essensreste	
mit nach Hause nehmen	189
Der Bridget-Jones-Effekt	
Wie Gefühle unseren Appetit manipulieren	193
Wie das Gewicht des Kellners unsere Bestellung	
beeinflusst	
Und warum Sie einen Blick auf den Body-Mass-	
Index Ihrer Freunde werfen sollten	199
Die Schmatz- und Schlürfphobie	
Woran Sie merken, ob Sie ein Misophoniker sind ..	203
All you can eat	
Warum Sie besser mit dem Rücken zum Buffet	
sitzen sollten	207
Der perfekte Chip	
Von der Wissenschaft der Kartoffelscheiben	211
Wofür Schneidezähne eigentlich da sind	
Und weshalb Sie Gabeln mit Vorsicht begegnen	
sollten	215
Schlaf dich schlank	
Wie Bettruhe Sie satt machen kann	219
Literaturverzeichnis	225

VORWORT

Die gute Nachricht zuerst: Wir leben in einer paradiesischen Nahrungsmittellandschaft. Das bedeutet, dass wir unsere kulinarischen Gelüste rund um die Uhr befriedigen können. Der Garten Eden ist ein Witz dagegen. Gleichzeitig, womit wir schon bei der weniger guten Nachricht wären, wird die Ernährung immer komplizierter. Irgendwo zwischen Vegetarismus, Steinzeit-Diät, Low-Carb und Detox-Welle haben wir den Überblick verloren und unser entspanntes Verhältnis zum Essen gleich mit. Dabei ist Essen doch eines der sinnlichsten Erlebnisse überhaupt!

Damit es das wieder wird und damit wir verstehen, warum wir uns wie verhalten, sprich essen, ist ein Blick hinter die Kulissen fundamental. Besonders hinter unsere eigenen. Die Summe unserer täglichen Essensentscheidungen hat es in sich: Es sind mehr als 200. Logisch, dass uns nicht jede dieser Entscheidungen bewusst ist und wir nicht grübeln, warum wir ein Dessert bestellt haben oder weshalb wir in bestimmten Momenten auf Pommes mit Mayo schwören, im Gegenteil. Hier kommt unser Unterbewusstsein ins Spiel, das diese Aufgabe für uns übernimmt. Das ist einerseits praktisch, weil wir dadurch mehr Kapazitäten für andere Dinge haben, und andererseits gefährlich, weil wir das Heft des Handelns aus der Hand geben. Und das bei einer hochemotionalen Angelegenheit wie dem Essen. Nur: Wie

sollen wir uns im Ernährungsdschungel zurechtfinden, gesünder und klüger essen und das Essen wirklich genießen, wenn wir nicht einmal genau sagen können, warum uns manche Speisen glücklich machen, während sich uns bei anderen der Magen umdreht? Oder weshalb wir manchmal so viel essen, dass wir fürchten zu platzen? Woher wissen wir, wann wir satt sind? Und: Wie geht eigentlich Schmecken, und welche Rolle spielen bei unserer täglichen Nahrungsmittelwahl unsere Psyche und unser Gehirn?

Vergessen wir die vielen Ernährungsmythen, mit denen wir ständig gefüttert und verunsichert werden. Es gibt gesicherte Erkenntnisse aus der Verhaltenspsychologie und der Hirnforschung, die unseren Geschmack entschlüsseln und die soziale Dimension des Essens beleuchten. Die Erforschung dieses Gebiets hat in den vergangenen Jahren rasante Fortschritte gemacht und Verblüffendes zutage gefördert. Das ist nicht nur für unsere Gesundheit ein Glücksfall, sondern auch für unseren Genuss.

Der Grundstein unserer Essensvorlieben wird bereits im Mutterleib gelegt. Je süßer das Fruchtwasser desto häufiger schluckt das Ungeborene. Bitterstoffe mag es hingegen nicht. Sind wir dann erst einmal auf der Welt, geht es mit der Prägung zügig weiter. Manche von uns entwickeln sich zu *picky eatern*, während andere alles, was ihnen vorgesetzt wird, munter essen. Die erste Diätphase kommt gewiss, ebenso wie die Erkenntnis: Verdammt, es funktioniert nicht! Aber weshalb? Weil wir, verkürzt formuliert, keine rationalen Esser sind.

Der Verhaltenspsychologe Dan Ariely beschreibt uns als Figuren in einem Spiel, auf das Kräfte wirken, von denen

wir nicht die geringste Ahnung hätten. Und falls doch, unterschätzten wir sie systematisch. Das gilt auch fürs Essen. Ziel dieses Buches ist, diese Kräfte zu entlarven und mit dem Wissen unseren Alltag besser zu machen. Nehmen wir das Heft des bewussten Handelns wieder in die Hand. Fangen wir an, klüger und genussvoller zu essen!

DER CHILI-CHARAKTER

Was eine Vorliebe für Scharfes
über den Menschen verrät



Sie haben ein Date beim Italiener. Wie alle, die Sympathien füreinander hegen, freuen Sie beide sich über jede Gemeinsamkeit, die Sie entdecken, wie die Vorliebe für denselben Wein oder die Begeisterung für einen bestimmten Film. Doch dann erleben Sie eine böse Überraschung. Ihr Schwarm kippt eine halbe Flasche Tabasco über die Pizza Arrabbiata, bietet Ihnen dann ein getränktes Stück an und zählt enthusiastisch die Chili-Gerichte seines Lieblings-Mexikaners auf, die Sie »demnächst unbedingt probieren müssen«. Eigentlich waren Sie bis zu diesem Moment ganz zufrieden mit der Wahl des Restaurants, und die Spaghetti Carbonara auf Ihrem Teller entsprechen genau Ihrem Geschmack. Zum Nachtisch wollten Sie gerade Ihr Lieblingsdessert Panna cotta bestellen, doch die Aussicht, zukünftig scharf gewürzte Speisen zu teilen, verdirbt Ihnen den Appetit.

Was, wenn Ihr Unbehagen beim Entdecken der gegensätzlichen Nahrungsvorlieben nicht ganz grundlos ist? »Weil das, was ich esse, was ich trinke, selbst mein >zweites Ich<, ... meines Wesens ist«, wie Ludwig Feuerbach schrieb. Was das für die Einschätzung Ihres Gegenübers bedeutet? Chili-Esser sind Abenteurer. Zu diesem Ergebnis kamen Paul Rozin und Deborah Schiller von der University of Pennsylvania, nachdem sie die erste systematische Untersuchung zum Chilikonsum ausgewertet hatten. So gelte beispielsweise in Mexiko Chiliverzehr als Ausdruck von Stärke, Wagemut und maskulinen Eigenschaften. Amerikanische Studenten mit einer Vorliebe für Chilis hatten gleichzeitig ein Faible für waghalsige und tendenziell selbstgefährdende Aktivitäten wie schnelles Fahren, Fallschirmspringen oder

Eisbaden. Jede dieser Erfahrungen kostet anfangs Überwindung, doch genauso wie beim Chilikonsum lernt man mit der Zeit die Gefahr einzuschätzen. »Das kalkulierbare Risiko ist möglicherweise das, was Chilis für manche so aufregend macht«, resümiert Paul Rozin.

Schärfe ist keine Geschmacksrichtung, nicht süß, salzig, bitter, sauer oder umami. Scharf bedeutet Schmerz, weshalb Sie als vorsichtiger Typ vor dem angebotenen Stück Pizza reflexartig zurückweichen. Die typische Schmerzreaktion wird ausgelöst, sobald der Inhaltsstoff Capsaicin auf die Schmerzrezeptoren der Zunge trifft. Träfe er auf die Augen oder die empfindliche Schleimhaut der Nase, wie es bei capsaicinhaltigem Pfefferspray der Fall ist, würden wir uns schreiend krümmen. Was bringt also jemanden dazu, einen extrem empfindlichen Körperteil wie die Zunge mit einer chemischen Waffe zu malträtieren und zu Produkten mit den Bezeichnungen Painmaker, Schwarze Witwe, Mega Death Sauce (Feel Alive!), Pain 85 Prozent, 95 Prozent, 100 Prozent zu greifen? Was hier nach Death Metal klingt, sind handelsübliche Chilisaucen.

Wenn eine negative körperliche Erfahrung (beschleunigter Puls, Schwitzen, Brennen, tränende Augen, Atemnot) Genuss hervorruft, hat das laut Rozin masochistische Züge. Er vergleicht es mit einem Horrorfilm, bei dem wir reale Angst spüren, doch wissen, dass uns nichts passieren kann. Im Tierreich sucht man dergleichen vergeblich. Selbst Schweine, die sich normalerweise auf alles Essbare stürzen (und wenn sie im mexikanischen Hochland leben, an scharfe Essensreste gewöhnt sein sollten), machen um Tortillas mit scharfer Sauce einen großen Bogen. Sie können ja

nicht ahnen, dass das Hitzeempfinden nicht »real«, sondern eine irrtümliche Reaktion des Gehirns ist. Wir dagegen wissen, dass Chilis uns nicht innerlich verbrennen. Unser Intellekt ermöglicht es, uns in begrenztem Umfang über das Warnsignal hinwegzusetzen. »Sozusagen aus sicherer Distanz triumphieren wir über einen Urinstinkt und bekommen dafür aus unserem Belohnungszentrum im Gehirn einen biochemischen Drops in Form eines Schusses Endorphine«, schreibt der Mediziner Harro Albrecht in seinem Buch *Schmerz: Eine Befreiungsgeschichte*. Dasselbe ist übrigens beim sogenannten Runners High von Marathonläufern der Fall.

Chili-Liebhaber sind experimentierbereit, risikofreudig, hungrig nach Abwechslung, starken Gefühlen und Abenteuern, alles typische Eigenschaften für sogenannte »Sensation Seeker«. Positiv formuliert sind das Menschen mit einem hohen Maß an Neugier – weniger freundlich ausgedrückt, solche mit rasch empfundenem Überdruß. Mit diesem Wissen dürften bei einem sicherheitsorientierten Gegenüber die Alarmglocken schrillen. Wer Aufregung meidet, Beständigkeit schätzt und sehr gut ohne Extremsituationen auskommt, dürfte in Zukunft genauer auf die Vorliebe einer neuen Bekanntschaft für scharfe Gewürze achten. Auch wenn Chilis ebenfalls als gesundheitsfördernd gelten und den Stoffwechsel ankurbeln sowie schmerzstillende und antibakterielle Wirkung entfalten.

So weit, so gut, doch welcher Charakter verbirgt sich eigentlich hinter denjenigen, die gerne zu süßen Speisen greifen? Ihre Verabredung kann sich gar nicht glücklich genug schätzen, Sie an ihrer Seite zu haben. Wer gerne Sü-

ßes mag, gilt als ausgesprochen hilfsbereit und sozial (ein »Sweetheart« eben). Die Bereitschaft, einem Menschen in Not zu helfen, ist Experimenten zufolge bei denjenigen besonders ausgeprägt, die statt zu einem salzigen Kracker zu einem Stück Schokolade greifen. Süßes lindert außerdem die Symptome von Chilikonsum, besonders wenn es sich um Milchspeisen wie Panna cotta, Mascarpone oder sahnige Desserts handelt, deren Fett das Capsaicin bindet. Leitungswasser verteilt es lediglich und verstärkt das Brennen.

Fazit: Wohldosiert sind Chilis mehr als ein kulinarisches Ausnahmeerlebnis. Doch bevor Sie es auf einen Versuch ankommen lassen, sorgen Sie für einen großen Vorrat an Milchspeisen, damit Sie nicht das Gefühl haben, innerlich zu brennen.

DER FOOD-RADIUS

Wie Sie Ihre Nahrungsumgebung
gestalten können



Täglich treffen wir mehr als 200 Essensentscheidungen. Kaum sind wir morgens aufgestanden, drehen sich unsere Gedanken auch schon ums Essen. Nicht nur, wenn uns das Steak vom Vorabend noch im Magen liegt und uns die Lust am Frühstück verleidet. Auch an normalen Tagen stellen sich sofort lauter Fragen: Wer kocht den Kaffee, und was gibt es dazu? Ein Croissant oder zwei? Was kommt in die Lunchbox? Mit wem und vor allem wo lässt sich die Mittagspause angenehm verbringen? Sushi oder Pizza zum Feierabend? Und wer kocht am Wochenende, schließlich ist schon Donnerstag? Was fehlt im Kühlschrank, wo gibt es die besten Zutaten für die anstehende Grillparty? Sollen wir den neuen Lieferdienst ausprobieren?

Von sämtlichen Essensentscheidungen fallen wir, und das mag in Zeiten des flexiblen, mobilen Menschen überraschen, 80 Prozent zu Hause und in unmittelbarer Umgebung. Das direkte Wohnumfeld und ein kleiner Radius von weniger als zehn Kilometern entscheidet, wie und wo wir tagtäglich unseren Hunger und unsere kulinarischen Gelüste stillen. Der Psychologe Brian Wansink spricht vom Food-Radius. Die wenigsten dürften sich darüber im Klaren sein, welchen Einfluss auf den Ernährungsstil die Beschaffenheit des persönlichen Food-Radius ausübt. Wie auch, denn wir sind es ja, die letztendlich die Entscheidungen treffen – zumindest glauben wir es. Mit welcher Selbstverständlichkeit wir dabei in Gewohnheiten verfallen, merken wir spätestens, sobald sich unser Food-Radius verändert, im Urlaub etwa. Kaum angekommen in New York, suchen wir auch schon als erstes einen deutschen Bäcker in der Nähe des Hotels oder schauen nach, ob der Supermarkt um

die Ecke vernünftiges Bier im Sortiment hat. Egal, wo wir uns befinden, wir testen sofort das Revier auf seine kulinarische Tauglichkeit und etablieren Rituale, denn beim Einkaufen und Essen sind die meisten von uns extrem ritualisiert – oder schlicht bequem.

Diese Bequemlichkeit folgt einem ökologischen Prinzip, dem »Optimal Foraging«, zu Deutsch: der optimalen Nahrungssuche. Demnach suchen wir bevorzugt Nahrungsquellen, die mit geringem Energieaufwand eine maximale Energieausbeute garantieren. Sprich, wir wollen satt werden und gleichzeitig unsere Vorlieben stillen. An leicht zugänglichen Nahrungsmitteln mangelt es in unserem Food-Radius in der Regel nicht – es sei denn, man lebt in der Wüste. Einerseits ist das ein beruhigendes Gefühl, andererseits geraten wir permanent in Versuchung.

Dass sich Ihr Food-Radius geographisch mit dem Ihres Nachbarn deckt, heißt nicht, dass Sie einander beim Einkaufen ständig über den Weg laufen. Jeder nutzt seinen Food-Radius individuell. Vermutlich gibt es in Ihrer näheren Umgebung Dutzende Restaurants und Einkaufsmöglichkeiten, von deren Existenz Sie noch nicht einmal etwas mitbekommen haben. Tatsächlich besuchen Sie nämlich kaum mehr als eine Handvoll davon.

Hat man Einfluss auf den eigenen Food-Radius, kann man ihn gestalten? Natürlich! Eine Berliner Bürgerinitiative hat, anstatt sich einen weiteren Supermarkt vor die Nase setzen zu lassen, Pläne für Wochenmärkte und Lebensmittelhandwerk, regionale Produkte und maximale Vielfalt entworfen. Aus dem Projekt ist schließlich die inzwischen weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannte »Markthalle

Neun« entstanden. Dutzende Händler bieten dort bezahlbares Essen an, ob vegan, paleo, schwäbisch, peruanisch, biologisch oder einfach nur Hausmannskost.

Manchmal genügt ein konzentrierter Spaziergang, um seinen Wahrnehmungshorizont zu erweitern und neue »Nahrungsquellen« in der näheren Umgebung zu erschließen. Verblüffend ist, wie stark sich unsere Wahrnehmung verändert, sobald ein Vorhaben gereift ist. Sie kennen das aus eigener Erfahrung: Wer sich ein neues Fahrrad kaufen will, entdeckt an jeder Ecke einen Fahrradladen, wer ein Kind bekommen möchte, sieht überall Schwangere. Würden Sie sich nun vornehmen, fortan hauptsächlich Lebensmittel zu kaufen, über deren Herkunft Sie Bescheid wissen, Sie würden wahrscheinlich in Ihrer näheren Umgebung Landwirte, Gemüsehändler oder Marktstände mit frischen regionalen Produkten entdecken.

Wer also besser verstehen möchte, warum er sich ernährt, wie er sich ernährt, sollte seinen Food-Radius kritisch unter die Lupe nehmen. Welche Läden verstärken gesunde Gewohnheiten, welche ungesunde? Warum gehen Sie wohin? Vielleicht, weil Sie sich mit dem Besitzer eines bestimmten Geschäfts gerne unterhalten? Kaufen Sie dort aus Sympathie größere Mengen als ursprünglich beabsichtigt? Greifen Sie im Supermarkt zum Tiefkühlgemüse, weil es praktischer ist, als einen Umweg zum Gemüsehändler in Kauf zu nehmen? Wie wäre es, eine Einkaufsgemeinschaft mit Nachbarn zu bilden und im Wechsel den Gemüseinkauf zu übernehmen? Oder teilen Sie sich doch gleich mit Freunden einen Garten.

Fazit: Falls Sie Gärtnern langweilig finden sollten und

Ihnen zu viel nachbarschaftliche Nähe suspekt ist, stellen Sie sich vor, Sie sind gerade umgezogen und entdecken Ihren Food-Radius neu. Selbstverständlich unvoreingenommen. Sie werden überrascht sein, welche Möglichkeiten sich Ihnen bieten ...

PRÄNATALE PRÄGUNG

Warum wir schon ein Lieblingsgericht haben, wenn wir noch gar nicht auf der Welt sind

