

Derfor er det så svært at undgå junkfood på tankstationerne

Fristelsernes holdeplads

Undgå at købe din mad samme sted, som du køber din benzin. Sådan lyder det moderne råd fremsat af forfatter Michael Pollan. Jeg er enig, men jeg er også tilhænger af alt med måde-princippet. En sund kost kan godt indeholde lidt »junk food«, men på samme tid er det vigtigt at være bevidst om, hvordan junkfood og markedsføringen af denne påvirker vores balance.

Manden på tankstationen

I sidste uge stod jeg i kø på en tankstation. I favnen havde jeg en stærkt overbetalt smoothie, en overmoden banan og en dansk vand. Min status som »sundhedsguru« og min rationelle hjerne havde påvirket mig til netop disse valg. Jeg tænker tit over, hvad der ville ske, hvis ikke 80 procent af danskerne genkendte mit ansigt og dermed potentielt holder øje med, hvad jeg køber: Det ville formentlig betyde, at jeg traf mindre sunde valg engang imellem.

Under alle omstændigheder stod jeg i køen bagved en mand, som intet havde i hænderne. Jeg tænkte: »Wow, han er en af de få personer, som formår at nøjes med at købe benzin på en tankstation.« Men jeg var galt på den. Da manden kom længere frem i køen, greb han ud efter en halv liter cola, som stod i den strategisk velplacerede kølemontre ved kassen. Det var starten på en fascinerende »kamp« mellem mandens øvre hjerne, nedre hjerne, den kraftfulde markedsføring og de energirige madvarer.

Da det blev mandens tur bad, han om en fransk hotdog, hvorefter ekspedienten oplyste ham om, at colaen kun ville koste en krone, hvis han købte to hotdogs i stedet for en. Jeg er ret sikker på, at en fMRI scanning, som måler ændringer i blodgennemstrømningen i relation til neuronal aktivitet i hjernen, ville have vist, at mandens øvre og nedre hjerne var ved at gå amok.

Den intellektuelle og primitive hjerne

Den øvre hjerne (neocortex) kaldes ofte for den »intellektuelle hjerne«. Den er kommet til gennem evolutionen. Den forreste del af den øvre hjerne, som er lokaliseret lige bag din pande, er frontallappen. Det er den avancerede del af den intelligente hjerne, hvor viljestyrke, kritisk tænkning, problemløsning, avanceret sproglige evner og evnen til at planlægge fremtiden er placeret. Man kan se frontallappen som hjernens øverste chef.

Den massive aktivitet, som formentlig fandt sted, i mandens hjerne, er baseret på mange faktorer. Frontallappen elsker informationen: »Hvad får jeg for det?« og er interesseret i at tage beslutninger til egen vinding. Det er præcis grundlaget for markedsføringen af »få 2, betal for 1« eller »1 cola for 1 krone«. Det lader til, at en god handel tiltrækker frontallappens opmærksomhed.

Frontallappen og den resterende del af den øvre hjerne er bygget ovenpå den nedre – den mere primitive del af hjernen. Det er naturligvis forsimplet, men den mere primitive hjerne er interesseret i fire ting og kun fire ting. 1) Overlevelse, og deraf vores stress respons, 2) Mad, og når det kommer til mad, så er denne del af hjernen programmeret til at være interesseret i tre ting: sukker, fedt og salt – af frygt for hvornår der igen er energi (mad) tilgængeligt. 3) Søvn, og 4) Sex.



det gode liv med Chris

● Jeg tænker tit over, hvad der ville ske, hvis ikke 80 procent af danskerne genkendte mit ansigt og dermed potentielt holder øje med, hvad jeg køber: Det ville formentlig betyde, at jeg traf mindre sunde valg engang imellem.

Hesten og rytteren

Jeg har tidligere beskrevet den dynamiske relation mellem den øvre og den nedre hjerne som en rytter og en hest. Den øvre hjerne – den rationelle og super intelligente hjerne – er rytteren. Rytteren er mere intelligent end hesten. Rytteren kan træffe strategiske beslutninger, som hesten ikke er i stand til og rytteren kan træne hesten. Med det sagt, så er det vigtigt at huske, at hesten er stærkere og i mange tilfælde vil være uenig med rytterens intentioner, såsom udelukkende at købe benzin på en tankstation. Hvis hesten og rytteren forstår hinanden og træner meget sammen, så kan de udrette imponerende ting. Men hvis hesten ender i en situation, hvor den beslutter sig for en ting, så er der ikke meget, rytteren kan gøre for at stoppe den.

Manden på tankstationen havde efter al sandsynlighed en nedre hjerne (en hest) som løb løbsk. Hesten fornemmer, at der er en hotdog på vej og den kan se pølserne på grillen og dufte dem. Et kraftfuldt kemisk stof, kaldet dopamin, fylder belønningscenteret i den primitive hjerne og hesten får lyst til to hotdogs. Hesten kan uden at blinke indtage tre hotdogs, når den først sætter i trav. Måske kender du følelsen?

Rytteren kan mærke, at hesten trækker i retning af flere hotdogs. Det er muligt at få hesten tilbage på sporet, hvis rytteren er fuldt fokuseret, har en grund til at bringe hesten tilbage på sporet og bruger alle sine talenter. Men i dette tilfælde på en tankstation i Danmark er rytteren ikke fokuseret, fordi han er meget distraheret af pseudo-matematik. 1 cola for 1 krone. Rytteren er ikke opmærksom, og det bringer både rytter og hest i en situation, som de ikke kan komme ud af.

Så tager vi to...

Klokken er 15, da manden siger: »Så må vi hellere tage to« (faktisk tog han også imod tilbudet på pølsehorn). Jeg er ikke helt sikker på, hvad han mente med »vi«, men måske kunne han også fornemme, at han ikke var alene om at træffe beslutningen, eftersom både hesten, rytteren og en stor industris markedsføringsstrategier var involveret i hans beslutningstagen.

Scenariet udspiller sig også andre steder rundt omkring i Danmark end på tankstationer. Fristelserne vil altid være der og ofte er de endda placeret i flotte pyramider, 2 for 1 pris og med farverige skilte, som skal lokke dig i endnu højere grad. Derudover er ekspedienten bag kassen ofte trænet til at udfordre din hest, så sørg for at træne forholdet mellem din hest og rytter, inden du træder ind på fristelsernes holdeplads.

Manden på tankstationen var »offer« for beslutnings-arkitektur og noget, som kaldes »super stimuli«, som vi kigger nærmere på i næste uges klumme. **B**

FRI.dk/chris

FRI.dk

DET GODE LIV. Læs alle Chris' tidligere klummer