2021年11月18日

第46期

总第2884期 本期16版/每周四出版

邓高建2生松

国内统一连续出版物号: CN 35-0013 邮发代号:33-9



咨询热线:400-991-2221 投稿邮箱:fujianwsb@126.com

出版单位:每周文摘报社

主管单位:福建日报社

主办单位:每周文摘报社

协办单位:福建省计划生育协会



□本报记者 刘伟芳

"啤酒加枸杞,可乐加党参。"一边作死、一边自救的"朋克养生",是当代人的自黑自嘲,许多人为自身健康购买产品时,却走上这条不该成为"镶满钻"的奢侈品之路。

砂丁 被功能性食品支配的年轻人

微信朋友圈时不时会跳出一些广告。但 谁也没想到,最火的广告竟然是代餐粉。

去年,代餐奶昔品牌WonderLab在微信朋友圈上投放的广告一度成为大家的留言板。不少在通讯录沉底许久的联系人,竟在一条广告下面唠起了嗑:

"早上一杯奶茶口味的代餐奶昔,一瓶代替一餐,轻松'躺痩';不是啤酒胜似啤酒的晚安水,让你享受深度睡眠……"

对于热衷朋克养生的现代人,一大批颜值、口感皆出众的功能性零食,成了他们的真爱。哪怕是日常人们的健康零食——酸奶,也把"产地"越搬越远,从"希腊酸奶"到"丹麦酸奶""冰岛酸奶"。从纯天然、零添加、无防腐剂这样略显拘谨的形容词,再到低卡、有机、无糖……号称酸奶界的爱马仕的某网红酸奶品牌,前段时间推出的新品"牛油果椰子燕麦爆珠胶原酸奶"定价达到了42元一杯。

根据中商产业研究院的数据,到2022年,中国的功能性食品市场规模将突破6000亿元。

追求健康却吃了个寂寞

追求健康,愿意为功能性食品 买单时,满怀信任地为它们付上三 倍的价钱,可能换来的只是那一点 心安理得的慰藉。

福建长富乳品有限公司产品 部李晓辉部长表示,以酸奶为例, 酸奶好不好,主要看的就是原材料 和新鲜度。

原材料分为生鲜奶和复原奶,生鲜奶的营养价值要远高于复原奶;越新鲜的酸奶益生菌的活性越高。理论上说除了看菌种种类,还要看活菌数量。但有的品牌多菌种,有的多菌群数量,还有的纯卖概念,最终看的是活性,益生菌随着时间的延长活性降低、数量减少。"贵有贵的道理,但并不是贵的就是好的。"

这两年最流行的0糖0脂,本 质上都是用代糖取代了蔗糖。

本报健康大使、国家一级营养师朱屾山表示,大多数代糖的甜度相当于蔗糖的数十至数千倍不等,因此只需极少的量就能获得适宜的甜度。与普通的糖(蔗糖、葡萄糖、果糖和果葡糖浆等)相比,代糖

能量低,不容易升高血糖,制造成本低。像奶制品就算写的是0糖也不可能完全无糖,因为作为原材料的奶,本身就含有5%左右的乳糖。此外,0脂肪不代表0热量,因为热量的产生是根据蛋白质、脂肪以及碳水化合物来生产的,以市面上的乳酸菌饮料为例,100ml的乳酸菌饮料确实没有脂肪,但是却含有10克的糖,而一瓶330ml的可口可乐碳水化合物是35克,那么100ml的0脂肪乳酸菌热量与100ml可乐不相上下。因此0脂肪

像晚安水这样的功能性饮料, 虽然含有一定的助眠成分,"但抛 开剂量谈疗效是不科学的"。福建 中医药大学附属第三人民医院尹 鹭峰表示,这些成分具体有多少, 很多商家并无标注,而且浓度达到 多少能起效,是否需要配伍,都值 得商榷。

并不代表不会发胖。

不能把功能性食品当作救命稻草,一边挥霍健康、一边补救健康的生活方式终究不是康庄大



追求健康可以更"平民化"

把动物油换成植物油;在主食中添加一点豆类或粗粮;

蔬菜品种多买两样;新鲜的牛奶和富含活菌的酸奶作为日

常饮食搭配;少 买点红肉,多吃 点鱼……生活 中一点小小的 改变就能让你拥 有全球推广的健 康饮食方法。

每天少吃一点 零食,从现在开始吃以 前摄人量的七分饱,日积月累, 一点点减轻体重,效果不一定会 输给你的代餐粉。

现在开始,晚上早睡十分钟,睡前试着放下手机,抱回书本,给自己充电的同时也给孩子一个好榜样。坚持一段,你会发现,书本还是助眠的好帮手。

一个瑜伽垫、一身运动服



装,是居家健身的标配。相对于 每月动辄几千元的健身工作室, 居家健身的成本大大降低。线 上运动 APP,如 Keep、咕咚、乐 动力等,为吸引用户,都提供了 高质量的免费课程。即使是收 费课程,也比健身俱乐部和健身 工作室便宜很多。对于有一定 运动基础的人而言,线上运动方 式既可以避开疫情的潜在危机, 又可以随时随地选择适合自己 的运动方式。很多自重锻炼、小 力量练习都可以居家开展,方便 有效。一双跑鞋,一个耳麦,漫 步或慢跑在清晨的公园道上,呼 吸新鲜空气又简单方便。

不是非要十几元的酸奶才叫健康的酸奶,不是非要在健身房充值买年卡才叫运动,追求健康可以更"平民化"一些。

如果3元钱就能买到差不多的健康和快乐,干吗非要掏10元钱?

市场背后是对健康的焦虑

年轻人愈演愈烈的健康焦虑,对养生需求越来越旺盛,是这些食品需求快速增长的核心原因。

《2019国民健康洞察报告》早已显示,在各个年龄层的人群中,90后对自己的健康评分最低。而"90后接棒失眠第一大人群""90后不敢看体检报告了"等热搜话题,也证明了年轻一代对自身健康状况的心虚及担忧。

给父母买保健品,给自己买功能性食品已经成为不少年轻人的共识。

如何拥有健康的生活方式, 很多年轻人都不得法,而功能性 食品正好精准地戳中了这个群体:

追随"失眠 经济"的脚步,一 大批助眠饮料进 入市场;

代餐奶昔,代 餐粉直击女性群体 "身材焦虑"的痛点;

0糖0卡的饮料让年 轻人找到了放纵自己味觉的理 由……

高颜值的包装和让人欲罢不能的口感,"鱼与熊掌,可以兼得"式的养生哲学,让许多"朋克养生"年轻人找到这样的逻辑:我买的不仅仅是高端的产品,而是健康又讲究的理想生活。

th

本版责编:蓝旭