

老年人怎样吃才 养生离不开营养

更健康

《中国老年人营养与健康报告》指出,我国老年人群营养与健康状况总体上得到改善,但依然面临三方面的挑战:存在营养缺乏和营养过剩双重负担;贫血率高于青年和中年人群;对营养与健康知识存在一定误区。

今年6月30日,国务院办公厅发布了《国民营养计划(2017-2030年)》,其中提到,要提高国民营养健康水平,研究制定老年人群营养食品通则,开展针对老年人、儿童、孕产妇及慢性病人群的食养指导,提升居民食素养。

最近,北京大学人民医院老年科和营养科联合开设了老年营养联合门诊,两个科室的医生联合出诊,为老年人提供全方位的营养评估和营养诊疗服务,可时间不长,医生就发现了很多问题。

●营养门诊给老人诊什么

老年人咀嚼和消化能力下降
酶活性和激素水平异常
心脑血管功能衰退
视觉、嗅觉、味觉等感官反应迟钝
导致食物摄入量减少,营养风险增加

●常伴各种慢性病

存在潜在脏器功能不全、机体生理储备不足
对刺激的反应性下降等
需要强化营养支持

●老年人体重过低和肥胖

都可能增加死亡的风险

●哪些老人需要营养评估

- 如果老人出现以下情况
- 1、近期1至3个月体重下降超过5%,或体重增幅较大;
 - 2、一周内进食量明显减少、食欲不振、轻微恶心、呕吐、腹胀等;
 - 3、慢性便秘或排便费力、腹泻等;
 - 4、血糖波动、饮食控制不佳;
 - 5、吞咽困难、泛酸、烧心;
 - 6、骨质疏松、乏力易跌倒;
 - 7、肥胖或明显消瘦;
 - 8、患有其他老年慢性病如高血压、冠心病、贫血、慢性肾病、肿瘤、高尿酸血症等。

●老人饮食误区

谈肉色变
部分老人不敢吃肉

长期吃素
导致缺铁性贫血



不吃生菜
蔬菜都煮熟了吃

破坏了b12和叶酸
导致大细胞贫血
神经脱髓鞘病变
出现手麻脚麻症状



误算热量
每天认真
按热量表吃饭
竟然低血糖了

每天摄入热量
要根据体重来计算



不吃豆腐
尿酸高的老年人
不敢吃豆腐

其实
尿酸验血数值在600以下
可以适量摄入豆制品
发展成为痛风是代谢问题
与食物关系不大



一年主要有五个购物节 想买好东西也得靠“抢” 博彩红票样样不输现代 古代“双十一”也会玩套路

古代商家也玩套路

离双十一还有很久,各大购物平台上的“预售”“满减”等活动就已经漫天飞了。古代商家的促销手段同样五花八门。仅对消费者而言,就有“赊销”(先货后款)、“撒暂”(先尝后买)、“送力”(送货上门)、“关扑”(博彩销售)、“红票”(赠券)、“削价”(让利销售)等。

套路1

张良卖剪刀,让利一文钱多卖出两倍

任何商品不论是便宜还是昂贵,人们都希望能更便宜,于是打折便应运而生。著名的陶朱公范蠡就深谙此道,他主张打折出售,尤其推崇薄利多销。这就是“削价”。根据司马迁《史记·货殖列传》中的记载,“贪贾三之,廉贾五之”的道理已被秦汉时期的商人们掌握,大概意思就是贪图厚利的商人只能获取30%的利润,而薄利多销的商人却能获得50%的利润。

《郁离子》中记载道:有三个商人在市场上一起经营同一种商品,其中一人降低价格销售,买者甚众,一年时间就发了财,另外两人不肯降价销售,结果获利远不如前。汉高祖刘邦的谋士张良,早年师从黄石公时,白天给人卖剪刀,晚上回来读书,后来他觉得读书时间

不够用,就把剪刀分成上、中、下三等,上等的价格不变,中等的在原价的基础上少一文钱,下等的少两文钱。结果只用了半天时间,卖出剪刀的数量比平时多了两倍,读书的时间也比以前多了,所以民间有谚语称“张良卖剪刀——贵贱一样货”。

“双十一”商品优惠、打折信息满天飞,正是在充分利用消费者“爱便宜”的心理“大甩货”,活学活用了古人“贪三廉五”的经营之道。可是,对消费者来说,买到的东西看似便宜,可到手后往往又后悔得要“剁手”!

套路2

购物抽大奖,一年中只有三天可使用

宋朝时期,由于商品交易的繁荣,商家的促销手段也越来越高明,由此也诞生了“购物抽大奖”的“关扑”。关扑,说白了就是我们现在的幸运大转盘,顾客需要把飞镖投向旋转着的八卦盘,如果飞镖正好扎中事先约定的图案,就算顾客赢。当然,宋朝关扑的精髓在于,只有将钱或物品押给店主作为赌注,才可以参加。顾客若赢了,就可以拿走店主押的东西。顾客若输了,钱物自然属于店家。

关扑这种游戏在宋代特别火爆,尤其是在七夕购物节里,把车马、房屋、员工都赔进去的人也不胜枚举。苏轼就曾写文章吐槽过关扑,他说,有些恶官吏故意在发放货

款后,设关扑赌钱,引来那些农民输得血本无归,而他们可以从中获得。和“双十一”整点秒杀类似,这种促销方式很有效地抓住了人们喜欢讨便宜、碰运气的心理,屡试不爽。

据《梦粱录》卷一“正月”条:“街坊以食物、动使、冠梳、领抹、缎匹、花朵、玩具等物沿门歌叫关扑,不论贫富,游玩琳官梵宇,竟日不绝。”这种商品促销方式有明显的赌博性质,故又称“关赌”,后世的抽签、摸奖,其实都是关扑手段的变种。由于有赌博性质,关扑促销受到宋朝政府限制,并不是天天都可以,只有在“元旦”、“寒食”、“冬至”三天,方允许使用。

套路3

打包来提货,所有商品一次付款带走

宋朝时期,商品流通范围广,商品经济发展达到了相当的高度。据《燕京杂记》中载:“京师市店,素讲局面,雕红刻翠,锦窗绣户。”

商家为了提高商品的档次,喜欢把店铺装饰得非常的豪华,不仅招牌高挂,晚上还挂起五光十色的锦纱灯笼,把店铺照得如同白昼,吸引顾客上门。有的店铺摆挂商品宣传字画,张挂名人书画,附庸风雅,以此来升华店铺的品位与提高顾客的回头率。

还有些茶肆、饭馆、酒店中特意安排有乐器演奏和评书为客人助兴。总之,这些经营者们深深懂商

品包装之术,以此来迎合达官巨贾、贵妇名媛“求高雅”的消费心理。

江南自古繁华,因此最会经商的数江南人了。比如在明代的苏州城,有个叫孙春阳的杂货店,这个店老板很懂经营之道,他根据货物特点,把货物分类为南北货房、海货房、酱货房等类别,顾客看中哪款商品后,记下来到柜台统一交款,由收款员发给一张提货单就可以提货了。其管理理念有点类似于今天的超市,所以这个杂货房生意竟然能兴盛二百多年,成为闻名天下的百货商店品牌。



套路4

先尝后给钱 李白也要来“抵押”付款

在饮食行业里,商贩们大多会让顾客先尝一点儿再决定是否购买,或者是直接让顾客先消费,吃完再给钱。据《东京梦华录》载:又有卖药或果实萝卜之类,不论酒客买与不买,散与坐客,然后得钱,谓之“撒暂”。

当时一些小贩在酒楼茶铺里兜售果子干货,先不问客人要还是不要,直接将小份食物分发给每桌客人,这一行为就叫做“撒暂”。

尝过之后,没钱买怎么办?那可以赊账或者用物品抵押啊!这就是古代商人们惯用的“赊销”。诗仙李白就抵押过:“五花马,千金裘,呼儿将出换美酒,与尔同销万古愁。”翻译成现在的话就是:拿去抵押了吧,换酒出来!
(摘自法制晚报)

