

撑“大”了的胃 还能这样“缩”回去

天气热,放纵大吃大喝给自己囤的肉再也藏不住了!怎么办?减肥!可有些人会发现,无论如何也管不住自己的嘴,因为肚子总喊饿啊。这是因为长期的过度进食和不健康的饮食习惯,早已让我们的胃部容积扩大了。幸运的是,还可以通过一些简单的措施把撑大的胃“缩小”,从而减少不适和肥胖的风险。

胃口越来越大 当心慢性病找上门

研究表明,胃容积扩大可能与慢性疾病的发病风险增加有关。胃容积与肥胖。胃容积与肥胖之间的关系已经得到广泛研究。研究表明,肥胖者的胃容积比正常体重的人更大。此外,一些研究还表明,胃容积扩大可能会导致肥胖的发生。一项研究发现,肥胖者的胃容积比非肥胖者的胃容积大约高出30%。此外,该研究还发现,通过限制饮食和减少进食量,可以减小胃容积,并降低肥胖的风险。胃容积与代谢综合征、糖尿病。胃容积扩大可能还会增加代谢综合征和糖尿病的风险。研究发现,胃容积扩大是代谢综合征和糖尿病的独立危险因素。该研究还发现,通过限制饮食和减少进食量,可以减小胃容积,并降低代谢综合征和糖尿病的风险。

要想“缩”胃 得科学饮食

首先,我们可以通过控制饮食量来缩小胃的容积。减少进食量是缩小胃容积的最有效方法之一。可以通过减少用餐量或者增加餐次的次数来控制饮食量。例如,可以将三餐

改为五餐,每餐减少一些食物的摄入量。此外,避免一次性大量进食,可以尽可能地让胃保持在正常容积范围内。建议在进食时慢慢咀嚼食物,让食物充分混合唾液,这样可以减少食物的体积,使胃容积减小。其次,我们可以通过控制饮食质量来缩小胃的容积。选择健康的食物,避免高热量、高脂肪、高糖分的食物,这些食物容易引起胃扩张和肥胖。建议选择富含膳食纤维的食物,例如水果、蔬菜、全麦面包等,这些食物可以增加饱腹感,减少饮食量。最后,饮食习惯的调整也是缩小胃容积的重要措施之一。少吃夜宵,不吃过于油腻的食物,避免过度饮酒等不良饮食习惯,这些习惯容易导致胃扩张和肥胖。

运动神助攻 也能让胃变小

除此以外,增加运动量尤其是规律性运动,也可以帮助缩小撑大的胃。建议每天进行适量的有氧运动,例如快走、慢跑、游泳等。说到这里,可能有人会有疑问,这消耗大不是更容易饿,吃得更多了吗?运动帮助减少撑大的胃,原因有以下几点:首先,适量的运动可以帮助加速身体的新陈代谢,促进脂肪燃烧,减少身体脂肪堆积,最终达到能量消耗减少从而减轻胃部的负担,缩小胃的容量。其次,运动可以刺激肠道蠕动,促进食物在肠道中的消化和吸收,减少食物在胃内停留的时间,从而减少,胃的膨胀感,使胃部容量逐渐恢复正常大小。



血糖控制差 当心睡不香

糖尿病患者往往合并睡眠不足和睡眠质量差。糖尿病相关的代谢紊乱引起多种组织器官继发性的生理病理改变,其中对中枢神经系统的不良影响(包括神经行为与神经递质异常、自主神经功能紊乱)可能导致睡眠障碍。一般来讲,10至15分钟内可以入睡,且整个睡眠中从不醒,醒后舒适,就可称之为良好的睡眠。诸如难入睡、睡眠不深、睡后易醒、自觉多梦、早醒、醒后不易入睡、醒后感到不舒服或疲乏、白天嗜睡等等,都可以算是睡眠障碍。一般成年人每天有7到8小时,老年人5到6小时的睡眠,就睡够了。为什么说糖尿病的



发生、发展与睡眠障碍关系密切呢?一方面,睡眠障碍促进2型糖尿病的发生,影响糖尿病患者血糖的控制;另一方面,糖尿病患者,特别是血糖控制较差者,常常会出现睡眠障碍,长此以往会形成恶性循环。

睡眠障碍会影响糖尿病患者的血糖控制 长期睡眠障碍的病人,可以造成人体氧量增加,能量代谢比睡眠状态旺盛,容易造成高血糖或低血糖的风险。糖尿病患者的糖化血红蛋白会增高,空腹及餐后2小时血糖均会升高。

各种慢性并发症会加重睡眠障碍 糖尿病患者并发慢性并发症时会出现四肢末梢间断性疼痛、皮肤麻木、瘙痒、对温度的感觉异常、夜尿增多等,这些症状会不断形成恶性循环,从而加重睡眠障碍。

急性并发症会影响睡眠质量 夜间低血糖、高渗性昏迷、酮症酸中毒是糖尿病患者常见的急性并发症,不但会影响患者睡眠质量,还可能危及患者生命。

总之,好睡眠要点是生活有规律,顺其自然,营造睡眠的好环境,晚间不要贪食,远离咖啡因和尼古丁,睡前4至6小时不饮酒,规律进行体育锻炼,午睡时间不超60分钟。

(据《北京青年报》)

生活中,时常受到蚊子的叮咬,那么为什么蚊子偏偏喜欢咬我呢?难道真如网上所说的那样,蚊子喜欢叮咬O型血和长得白的人,还喜欢叮咬爱吃甜食的人?这些说法到底有没有科学根据呢?其实,蚊子咬人的原因可没那么简单,今天,我们就来揭开蚊子咬人的真相。

流言:蚊子喜欢叮咬O型血的人

分析:这种说法没有充足的科学依据。很多人认为O型血的人是蚊子的最爱,因为他们的血液更甜或者更容易被蚊子闻到。但事实上,人类的血型主要有A、B、O、AB四种,一般来说,血型在出生时就已确定,且一生不会改变。

首先,鉴定血型通常需要到医院做专业的血型检测,而蚊子距离我们几米之外想直接辨认我们的血型,恐怕是不太可能。其次,不同血型的人在散发的气味、免疫反应等方面无明显差异,对蚊子的诱惑力相当。

流言:蚊子喜欢叮咬皮肤白的人

分析:这个说法比较离谱。很多人认为皮肤白的人更容易被蚊子叮咬,因为他们的皮肤更嫩或者更容易被蚊子看到。

但事实上,蚊子对颜色的感知能力很弱,并不是靠肤色来选择猎物。而且皮肤白的人也不一定就皮肤嫩,还有其他因素会影响他们被蚊子叮咬的几率。

流言:蚊子喜欢叮咬爱吃甜食的人

分析:有一定道理,但很多人认为吃甜食的人会让血液糖分变多,从而吸引蚊子,这样的说法欠准确。其实,蚊子选择叮咬谁并不是看血液里有多少糖分。很多喜欢吃甜食的人偏胖,体重重的人出汗多,发出的热量也多。也就是说,吃甜食的人经常吃很多糖,糖分代谢时会产生很多热量、皮肤温度高、出汗多等,这些因素才会更招蚊子喜欢。

为了了解蚊子的叮咬习惯,我们需要先知道蚊子的生物特性。蚊子分为雌雄两性,其中只有雌蚊子会吸血,因为它们需要血液来孕育卵子。雄蚊子则主要以花粉和汁液为食,生命周期很短。雌蚊子还是一些传染病的媒介,例如登革热、疟疾、黄热病等。那么雌蚊子是如何寻找目标的呢?其实,它们主要依靠感觉器官来定位,它们会对二氧化碳、乳酸、体温、体味等因素产生兴趣。这些因素都可以反映出一个人的代谢水平和健康状况,对于雌蚊子来说,这些都是它们选择叮咬对象的重要依据。

蚊子喜欢的5类人

呼吸快速的人:因为呼吸速度快,周围的二氧化碳浓度高,二氧化碳对于蚊子来说是种敏感信号;体温高、出汗多的人:体温高、出汗多的人代谢速度快,二氧化碳浓度高,而且汗液中有一些气味,对蚊子有相当强的诱惑力;穿着深色服装的人:蚊子本身喜欢暗处,穿着深色服装会给蚊子提供“保护伞”,增加蚊子叮咬的机会;使用有香精等产品的人:使用有香气产品的人,例如化妆品或香水等,其中含有一定的香精等化学成分,这些化学成分在空气中散发,同样会引起蚊子的注意,从而增加被蚊子叮咬的几率;小孩和孕妇:小孩和孕妇基础体温较高,呼出二氧化碳较多、代谢较快、皮肤较嫩的人群。这些特点都会让他们成为蚊子的最爱。特别是孕妇,在临产前,呼出的二氧化碳会比正常人多20%左右。

4个防蚊秘诀

维持室内干燥清洁:清理积水 and 杂物,消除蚊子可能的繁殖地;经常打扫卫生,去除灰尘和异味;保持空气通畅和适度湿度;注意个人卫生:多洗澡、多换衣服、多刷牙等,避免使用香气过于浓郁或刺激性强的化妆品或香水等产品;穿浅色衣服:浅色衣服不易吸热,也不易给蚊子带来阴暗感,同时也可以穿长袖长裤覆盖皮肤;使用防蚊用品:如电风扇、电扇、电灭虫器、驱蚊器、驱虫药物等,也可以使用一些天然植物或精油来驱赶或杀死蚊子,如香茅油、桉树油、柠檬草油等。

总之,蚊子并不会因为你是O型血就对你垂涎欲滴,更不会因为你的皮肤比别人白一点就对你青睐有加。它们会根据自己的品种、习性、周围环境,通过人的味道、温度、穿着等各种条件来选择自己的猎物。所以,要想让蚊子“嫌弃”你,对你避之唯恐不及,就定期清除蚊子的滋生地、保持个人卫生、适当使用驱蚊产品、多穿浅色衣服吧。 (白城市科协供稿)

普及科学知识 提升科学素质

正确护腰有方法

习惯,避免久坐、久站,每小时站起来活动5—10分钟。腰痛的患者,如果处于稳定期或者亚健康期,可以采取合适的肌肉锻炼来治疗,如平板支撑动作、小燕飞动作、三点支撑动作、腰部伸展等。此外,腰肌劳损的患者不适合睡太软的床,不要突然弯腰搬重物,搬重物前要做好准备动作。

“腰痛患者应当积极应对,否则一旦形成慢性劳

损需要长时间的锻炼和治疗才能恢复,并给生活造成不便。”王尚全强调,腰肌劳损可以通过艾灸、理疗、针灸、肌肉锻炼等对症治疗。而对于腰椎间盘突出症的患者,并非一定要进行手术,如果患者的活动不受限、没有太过疼痛,可以视情况选择保守治疗方案,并及时咨询医生对症治疗。

(据《人民日报》)

低价团购“大餐”到底便宜了谁

接待能力。”在某团购网的商品页面上,看到了一个“19元买价值68元自助餐”的活动,商品描述为:60多种菜品, unlimited 任意吃,包括现场煎制酱汁牛排、纯正日式寿司、意大利比萨等。可团购过该商品的网友“今晚吃火锅”表示,进了餐厅就后悔不已,“里面除了鸡翅膀就是鸡爪,感觉像是路边大排档。”一名外地来渝的游客,前不久团购了某餐厅的3~4人餐。“当时是冲着图片上的店面环境去的,去了之后发现完全不是图片上的店,而是另外一家店,我强烈要求平台退款。”该游客说。同时还发现,尽管低价团购“大餐”看上去很诱人,但类似的商家拒单、名不副实等问题却受到不少消费的吐槽。还有消费者反映,一些团购的“爆款”餐厅上菜慢、份量少、质量差,服务严重缩水。重庆渝中区市场监管局解放碑所所长张载荣表示,网络团购具有价格优势,但也存在一些弊端,如团购信息难辨真伪,售后服务得不到保障,容易出现纠纷等。

低价横行逼迫餐饮品牌跟进

有业内人士表示,6月是低价团购兴起的一个重要节点。以前积压的消费需求逐渐被消化,同时餐饮业还没有跟上暑期消费热的节奏。“不管是为了求生存还是保增长,超低价团购在各个餐饮业态中蔓延,害苦了餐饮人,也扰乱了市场秩序。”“我们其实也挺无奈的,但不做不行!”重庆秦妈餐饮集团总裁李杰表示,如今是线上营销时代,很多平台基于线上流量的逻辑,会将优惠、低价团购作为品牌展露的权重项。如果餐饮商家不上线类似的低价团购产品,便得不到优先推荐和露出,生意可能会受到影响。团购的本意是将零售变成批发的薄利多销,给品牌更多向用户展示、让用户到店体验的机会,整体的引流属性大于交易属性。而如今,团购的价格越来越夸张。各平台

不断涌现出“新低”,以往低价套餐常见5折、6折,现在已经低至3折、2折、1折,可谓没有最低,只有更低。数据显示,截至今年6月底,全国新增超202.2万家餐饮经营主体,餐饮业的新店越开越多,一大批跨界而来的参与者不断涌入。随着竞争日益激烈,当周边餐饮店或者同类竞品用低价团购活动抢客时,很多餐饮商家也会被裹挟,不得不跟进上线低价团购产品来稳住客流,陷入“不降价影响生意,降价影响利润”的两难境地。

餐企如何“破局”

低价团购盛行,已引发各界对餐饮业持续健康发展的担忧。重庆工商大学成渝地区双城经济圈协同发展中心研究员莫远明表示,低价竞争貌似可以实现商家和消费者双赢,最终结果却可能是商家和消费者“双输”。“低价导致商家利润降低,也导致消费者吃上廉价无品质保障的‘大餐’,最终吃了个寂寞。”莫远明说,低价团购愈演愈烈,可能带来不正当竞争,食品安全隐患也将日益显现。“所有的餐饮赛道都走向高度内卷化的充分竞争,最后只能拼效率和价格,未来餐饮将走进微利时代。”番茄资本创始人卿永曾說。低价纵然能够为餐馆带来流量,但流量难成存量,也基本产生不了利润。营销专家刘润认为,低价从来都不是竞争优势,低成本才是。重庆味海预制菜公司董事长唐泉桐认为,餐饮业应尽快引入数字化技术,提升供应链的速度和效能。可以简化供应链的节点与链条,尽可能缩短供应链长度,从而直接降低成本。张载荣表示,针对低价团餐反映出的问题,市场监管部门将加大执法力度,根据核查情况和投诉举报,对团餐商家存在的虚构原价打折、虚假宣传、不正当竞争和价格违法行为开展调查,依法予以查处,切实保障消费者的合法权益。(据《工人日报》)

牙齿敏感怎么办

冷热酸甜,想吃不敢吃。很多人有类似的牙齿敏感症状,医学上统称为牙本质敏感症。牙本质敏感症是指暴露的牙本质受外界刺激产生的短暂尖锐疼痛,典型的刺激包括温度刺激、吹气刺激、机械刺激、渗透压刺激和化学刺激。牙本质敏感症的表现多种多样,可能是在刷牙时(机械刺激)、吃一些酸甜的食物时(化学刺激)或是喝热饮、吃冰淇淋,甚至是吸一口冷气的时候(温度刺激)产生的短暂的尖锐疼痛。之所以会出现牙齿敏感,主要是由于牙本质表面覆盖的牙釉质和牙骨质发生缺失,牙齿丧失了最坚固的一层外衣保护,导致牙本质暴露后牙本质小管在口腔和牙髓侧开放。任何冷、热、酸、甜、机械刺激均可导致牙本质小管内液体流动,从而刺激神经产生疼痛。引起牙本质敏感症的原因有很多。例如,由于喜食硬物造成牙齿磨损、磨耗,继而牙本质暴露;牙龈退缩引起了颈部牙本质暴露;爱喝碳酸饮料,牙釉质被酸蚀后导致牙本质暴露。

对于一些曾经做过牙冠或补牙的患者来说,还存在一些其他可能的致病因素,如修复体的边缘不密合、过度龈下洁治或根面平整术破坏了牙根表面牙骨质等。这些都会导致牙本质的暴露,继而引起牙本质敏感的症状,敏感程度与牙本质暴露的程度、时间相关。当发现自己出现了牙本质敏感症时,可以去医院寻求医生的帮助。若是牙本质已经暴露,可以采用一些办法将牙本质保护起来,若是牙周炎引起牙龈萎缩,通过牙周治疗可消除牙周软组织炎症,进而避免进一步的危害。若是修复体或充填体边缘不密合,则需要重新调整。

轻微牙本质敏感症可用脱敏牙膏及漱口剂来缓解。市面上常见的脱敏牙膏是通过钾盐、锶盐等物质封闭牙本质小管,以预防敏感疼痛。但是,有人因此刷牙时不漱口,让牙膏在牙齿上多停留半小时。这非但对缓解牙齿敏感没有帮助,而且还会刺激口腔黏膜和牙龈组织。

若使用脱敏牙膏后仍不能缓解,就要及时就医。医生会根据牙本质的暴露情况,使用药物脱敏、激光或充填修复等方法解决患者的问题。对于牙本质轻微暴露未出现明显缺损的患者,医生会使用脱敏药物来解决患者的问题。常用的脱敏药物包括氟化物、氯化锶、氟化铍银、碘化银及树脂类脱敏剂。不同的脱敏药物有不同的使用时间和使用剂量,大致方法均为涂擦患处,通过化学反应产生新物质阻塞牙本质小管,从而达到脱敏的效果。

激光也是牙本质敏感症的一种治疗方法,根据输出功率不同,可分为低输出功率和中输出功率,其原理也不甚相同。但激光治疗方法成本相对较高、仪器体积大、疗程长、使用不便,临床应用相对来说并不广泛。若脱敏药物以及激光治疗均未能起到明显效果,患者仍然感到十分痛苦,医生则会考虑充填修复或去髓术的治疗方案。(张琛)



健康白城



近期,各网络平台上涌现出低价团购“大餐”热,5折、6折不稀奇,有的餐饮店团购低至1折。但问题随之而来,消费者抱怨品质服务缩水、存在隐性消费门槛等;不少餐饮从业者也抱怨夸张的低价带来了恶性竞争。“2~3人餐只要88元,赶紧囤票了,‘艾特’你的饭搭子去打卡吧”“重庆老火锅团购!原价278元,荤6素4抖音团购价只需168元……”近期,各网络平台上涌现出低价团购“大餐”热,满屏低价令不少网友为之心动。低价团购营销宣传五花八门,有的突出食材昂贵,有的主打菜品精致,还有的强调高档用餐环境,但各种“大餐”都有一个共同点——价格便宜,甚至出现了“100元7斤小龙虾”“1元吃甜品”“99元吃8个菜”之类的低价套餐。问题也随之而来,消费者对于低价团购品质服务缩水、存在隐性消费门槛等投诉频频出;不少餐饮从业者则抱怨夸张的低价团购带来了恶性竞争。那么,低价团购的“大餐”到底便宜了谁?

团餐缘何广被吐槽

“今后再也不去团餐了!”家住重庆渝北区的刘女士愤愤不平地说。7月9日,她通过网络平台花138元购买了某餐厅原价492元的超值套餐,“当大家欣喜地来到餐厅准备消费的时候,却被告知团购券不能正常使用,商家的理由是超过了当天的