

# Gebrek aan wilskracht? Laat je nudgen!

In onze obesogene omgeving staan we bloot aan veel verleidingen. Om die te weerstaan, moeten we het niet hebben van onze wilskracht. Dat is de stellige overtuiging van gezondheidspsycholoog dr. Floor Kroese, universitair docent aan Universiteit Utrecht. Zij gelooft meer in nudging: de standaardkeuze beïnvloeden.

TEKST ANGELA SEVERS

FOTO MICHEL CAMPFENS

**M**ensen die hun best doen om af te vallen, vertonen vaak hetzelfde gedrag: ze maken zich zorgen om hun gewicht, zijn voortdurend bezig met gezond eten en toch lukt het ze maar niet om een gezond gewicht te bereiken of te behouden. Kroese is er niet verbaasd over: 'Het is heel ironisch, maar hoe geforceerder mensen met hun gewicht bezig zijn, hoe meer moeite het kost om een gezond gewicht te bereiken of te behouden. Het is voor hen moeilijk om zich altijd in te houden. Vaak zie je dat deze mensen dan ook periodes hebben dat ze zich laten gaan. Sterk zijn en vaker nee zeggen tegen verleidingen lukt voor een tijdje, maar niet voor altijd. De mens heeft hiervoor gewoonweg niet voldoende wilskracht.' Maar hoe zit het dan met mensen die het wel lukt om op gewicht te blijven? Kroese: 'Deze mensen gaan meer ontspannen om met hun gewicht en met eten. Ze hebben gezonde gewoontes ontwikkeld, waarover ze niet meer hoeven na te denken. Zo nemen ze bijvoorbeeld elke avond een stuk fruit, waardoor die keuze hen geen moeite meer kost. Terwijl anderen elke avond een strijd met zichzelf voeren over de keuze tussen iets ongezonds als een koek en iets gezonds als een stuk fruit. Mensen die succesvol op gewicht blijven, hebben dus strategieën om de wilskracht te omzeilen.'

## Het meest verraderlijk: zwakke verleidingen

Een tweede verschil tussen mensen die wel en niet succesvol op gewicht blijven, is dat ze anders reageren anders op verleidingen. Dat ontdekte Kroese in haar promotieonderzoek. Kroese: 'Een verleiding in de vorm van een ongezonde

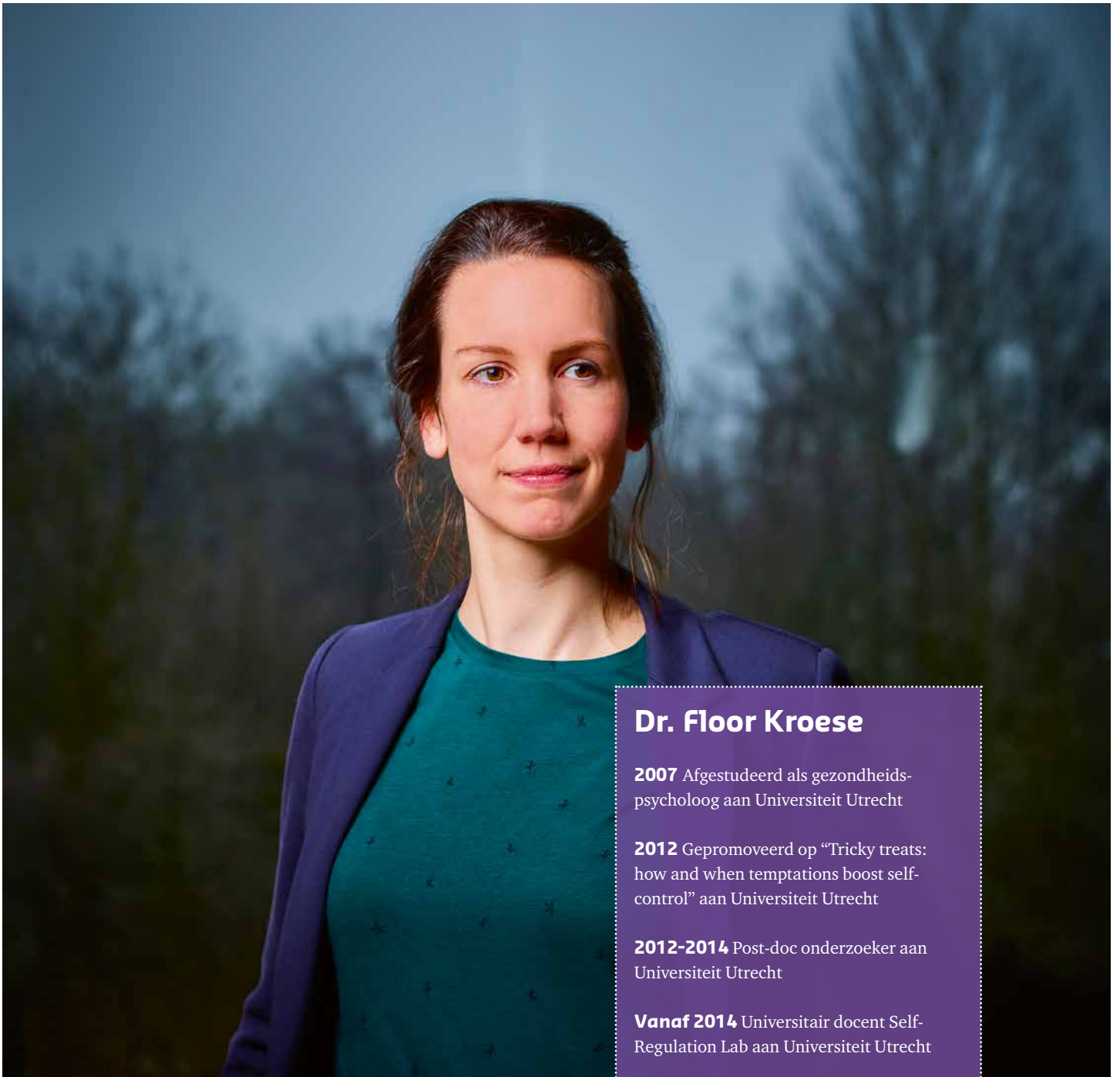
keuze werkt bij mensen die succesvol op gewicht blijven als een alarmbel. Ze proberen dan extra goed op te letten dat ze hun doel – slank blijven – niet vergeten.' Bij mensen die minder succesvol zijn in gewichtsbeheersing, werkt een verleiding anders. Kroese: 'Zij vergeten juist hun doel of het raakt op de achtergrond als ze een stuk taart of een andere verleiding zien.' Dit verschil gaat alleen op bij sterke verleidingen. Kroese: 'Zelfs mensen die succesvol lijnen of op gewicht blijven, hebben moeite met het weerstaan van

**'Mensen die op gewicht  
blijven, hebben  
strategieën om de  
wilskracht te omzeilen'**

zwakke verleidingen als een koekje bij de koffie. Omdat mensen de neiging hebben zwakke verleidingen te onderschatten, zijn deze uiteindelijk het meest verraderlijk. Het gevaar is dat er meer wordt gegeten van zwakke verleidingen dan van sterke verleidingen. Bij zo'n zwakke verleiding gaan geen alarmbellen af. Daarom is het ook voor mensen die succesvol op gewicht blijven, verstandig alert te zijn op zwakke verleidingen.'

## Concreet plan uitwerken

Volgens Kroese kunnen diëtisten hun cliënten met overge-



## Dr. Floor Kroese

**2007** Afgestudeerd als gezondheidspsycholoog aan Universiteit Utrecht

**2012** Gepromoveerd op “Tricky treats: how and when temptations boost self-control” aan Universiteit Utrecht

**2012-2014** Post-doc onderzoeker aan Universiteit Utrecht

**Vanaf 2014** Universitair docent Self-Regulation Lab aan Universiteit Utrecht

**Vanaf 2016** Coördinator “Living lab”

wicht het beste coachen door samen concrete plannen te maken. Kroese: ‘Het is niet voldoende om mensen alleen te overtuigen dat gezond eten belangrijk is. Vaak is de kennis over wat gezond is wel aanwezig, maar hebben mensen vooral moeite om het in de praktijk te brengen. Daarom is het vooral belangrijk om samen met de cliënt concrete plannen te maken voor gedragsveranderingen. Wil een cliënt bijvoorbeeld meer fruit gaan eten? Bereid dat dan samen helemaal voor. Denk aan wanneer welk fruit, bijvoorbeeld bij de lunch een appel en als tussendoortje ’s middags een banaan. Vergeet ook niet na te denken over wanneer de cliënt het fruit in huis haalt. Het plan moet zo uitgewerkt zijn, dat het de cliënt geen moeite meer kost.’

### **Praktijk is weerbarstig**

Toch is de praktijk vaak weerbarstig en lukt het cliënten ondanks goede coaching niet altijd om goede voornemens om te zetten in het juiste gedrag. Kroese: ‘Dit heeft niet

altijd met motivatie te maken. Het is gewoonweg lastig om gezonde gewoontes te ontwikkelen en om weerstand te bieden aan al die verleidingen.’ Kroese ziet daarom meer heil in het aanpassen van onze obesogene omgeving: ‘Het wordt ons tegenwoordig veel te gemakkelijk gemaakt om ongezond te eten. Overal is eten te koop en liggen verleidingen op de loer.’ De meeste voedselkeuzes zijn niet rationeel, maar worden gemaakt zonder dat we erbij nadenken. Kroese zou de omgeving zo willen inrichten, dat mensen automatisch worden gestuurd in de richting van de gezonde keuze. Oftewel: nudging. Dat is het gemakkelijker maken van de gewenste keuze, zonder de ongewenste keuze te verbieden, bijvoorbeeld door de gewenste keuze prominenter aan te bieden. Denk aan gezonde broodjes en salades vooraan in een bedrijfsrestaurant en ongezonde keuzes achter-



# Interview **dr. Floor Kroese**

aan. Nudges kunnen op allerlei plaatsen worden ingezet, van restaurants tot scholen, van bedrijven tot ziekenhuizen en van parken tot internet.

## **Niets verbieden**

Nudging is gebaseerd op psychologische principes hoe mensen keuzes maken. Kroese: 'Mensen kiezen vaak wat ze als eerste zien liggen of wat anderen ook kiezen. Bij verschillende portiegroottes, zijn mensen geneigd de middelste te kiezen. Met nudging kun je die "default"-keuze beïnvloeden, bijvoorbeeld door 2 kleinere porties extra toe te voegen. De standaardkeuze verschuift dan naar small.' Het Voedingscentrum gebruikt nudging ook bij de inrichting van gezonde schoolkantines. Kroese: 'De gezonde keuze is daar prominenter in beeld, maar de ongezonde keuze is nog steeds beschikbaar, bijvoorbeeld een kroket. Dat is de essentie van nudging: de ongezonde optie is niet verboden. Verbieden wordt vaak als betuttelend ervaren. Bovendien gaan mensen dan compenseren. Als er alleen een gezond

## 'De essentie van nudging: de ongezonde optie is niet verboden'

aanbod in de kantine of bedrijfsrestaurant zou zijn, gaan mensen naar de supermarkt of snackbar om de hoek. Bij nudging stuur je mensen dus als het ware automatisch naar de gezonde keuze.' Ook thuis kun je nudgen. Kroese: 'Door de fruitschaal op tafel te zetten en de snoeptrommel uit het zicht in de kast maak je het jezelf gemakkelijker om voor fruit te kiezen.'

## **De gezonde verleiding**

Kroese heeft onderzoek gedaan naar het effect van verschillende nudges in de praktijk, bijvoorbeeld bij kiosken op het treinstation<sup>1</sup>. Daar waren wel gezonde producten te koop, maar lagen ongezonde producten als candybars prominent bij de kassa. In het onderzoek heeft Kroese het aanbod omgedraaid: de gezondere producten als fruit en mueslirepen bij de kassa en de ongezondere producten verderop in de kiosk. Deze eenvoudige aanpassing bleek doeltreffend. Kroese: 'Er werden meer gezonde producten verkocht en het ging niet ten koste van de omzet van de kiosk. Ook hebben



we achteraf gevraagd wat kopers ervan vonden. Het overgrote deel bleek positief te staan tegenover deze nudge. Sommigen vonden het wel prettig om een duwtje in de goede richting te krijgen in plaats van steeds maar weer verleid te worden door ongezonde producten.'

## **Living Lab**

Nudging leent zich goed voor kleinschalige experimenten in de praktijk. Daarvoor is in november 2016 het "Living lab" opgericht; een samenwerking tussen het Self-Regulation Lab van Universiteit Utrecht, de gemeente Utrecht en multifunctioneel complex Nieuw Welgelegen met daarin het Globe College. Onderzoekers van het Self-Regulation Lab gaan hier de effectiviteit van nudging in de praktijk onderzoeken. Momenteel is Kroese bezig met het implementeren van nudges op een middelbare school, die hierbij betrokken is. De school bevindt zich in een achterstandswijk, waar mensen over het algemeen minder goed bereikt worden door gezondheidsinformatie. Kroese: 'We gaan verschillende nudges uitvoeren. Zo willen we op verschillende plaatsen in de school watertappunten plaatsen, in de hoop dat leerlingen minder ongezonde dranken als energydrinks drinken. Ook willen we de leerlingen minder laten zitten in de pauzes. In de kantine staan al wel statafels, maar niet op een aantrekkelijke plaats. Als nudge gaan we de statafels op een centrale plaats zetten en de zittafels op een onlogische plaats. Hierdoor hopen we dat leerlingen minder snel gaan zitten, maar automatisch aan de statafels blijven staan. Rond de zomer verwachten we de eerste resultaten.'

## Cursus 'Nudging voor professionals'

De Universiteit Utrecht organiseert op 18 mei 2017 een cursus 'Nudging voor professionals', bedoeld voor mensen die willen leren hoe ze nudging kunnen toepassen in hun eigen werk. Stuur voor meer informatie een mail naar [cursusnudging@uu.nl](mailto:cursusnudging@uu.nl).

## Referentie

- 1 Kroese FM et al (2016) Nudging healthy food choices: a field experiment at the train station. *J Public Health* (Oxf)38(2):e133-7.

