

12 januari 2017 donderdag

Fijner zweten voor kleine bonus

Wat hebben net begonnen sporters nodig om hun goede voornemens vast te houden? Niets werkt zo goed om ze zich in het zweet te laten werken als geld, blijkt uit nieuw wetenschappelijk onderzoek.

Geld blijkt beste prikkel om te blijven sporten

Januari is de topmaand voor de fitnessbranche door de komst van veel nieuwe leden. Niet veel later zijn veel nieuwelingen slapend lid. „Ik herken dat bij mezelf“, lacht hoogleraar gedragseconomie Kirsten Rohde (36). Ook privé heeft ze verstand van het menselijke uitstelgedrag. „Ik ga meestal één keer per week, maar zo gauw zich een goede smoes aandient... Ik weet hoe dat werkt. In januari hebben we goede voornemens. We voeren ze alleen niet uit. ”

Op gewicht

Aan de **Erasmus Universiteit** heeft ze onderzocht of financiële prikkels wellicht helpen om de opkomst in het fitnesscentrum op peil te houden na die eerste periode. Want als het lukt mensen een duwtje in de rug te geven om meer te bewegen, helpt ze dat om gezonder te leven en op een passend gewicht te blijven.

„Het idee was om de mensen op korte termijn met geld te stimuleren om te blijven gaan. Zo zou de gewoonte om naar de sportschool te gaan er beter inslijten“, legt Rohde uit.

Leden van een fitnesscentrum in Tilburg kregen in het onderzoek na flink wat weken uitgevoerde training tien procent van hun abonnementsgeld terug. Zulke bedragen tussen de 10 en de 25 euro bleken al voldoende: de sporters bleven komen. Een beetje geld houdt je dus al fit.

Een tweede kans op beloning in de volgende periode had minder impact. In de daaropvolgende weken, waarin geen kans meer was op beloning, bleek het stimulerende effect wel nog te werken. Een kleine bonus is dus een aardig duwtje in de rug maar nog niet voldoende om ons langdurig aan het bewegen te krijgen, concludeert Rohde op basis van haar onderzoek. Dat wordt binnenkort in de wetenschappelijke vakpers gepubliceerd.

Nu de kosten en later de baten, dat vinden we lastig. Eigenlijk zit ons brein altijd liever volgende week in de sportschool dan vandaag, legt Rohde uit. „We zijn heel goed in voornemens. Om dat goede pensioen af te sluiten, extra hypotheek af te lossen, of om de beste zorgverzekering te kiezen. Je neemt het je voor, en dan ben je na een paar maanden toch weer te laat. We zien dat ook bij de fitness. Je moet nu betalen, nu tijd maken en nu inspanning leveren. Pas na een tijd ben je gezonder en fitter. Dat leidt tot uitstelgedrag. Zo van 'vandaag nog even niet, maar morgen ga ik mijn best doen'.”

Ga samen

Kirsten Rohde verwacht ook steun van feedback op gedrag en meer commitment. „Mijn tips zouden zijn: ga samen naar de sportschool. Of spreek je komst af en leg het vast. Dan heb je minder de neiging om af te zeggen. Zelf kan ik hier op de campus van de universiteit sporten, meteen na het werk. Je kunt tegen een collega zeggen 'Ik ga straks nog even sporten'. Want die vraagt later hoe het was, weet ik uit ervaring. Dat helpt.”