

6 november 2012

Casanova of Kenau

Verleiden of verplichten in de wereld van sport en bewegen

**'Soms is verplichten
ondersteunend aan verleiden'**

Anja Ton, GGD Rivierenland

**'Zo kun je ook jezelf
verleiden tot bewegen'**

Pauline Schueler; directeur Verleidekundig Instituut

**'Leidt de weg van verplichting tot
life-time sport en bewegen?'**

Erik Holtman, Sportscan

**'Ik realiseer me nu pas dat ik iedere dag
onwijs vaak in de maling wordt genomen'**

Claire Delhez, Docent LifeStyle ROC Mondriaan Delft.



Twitter mee #nisb12

Download de congres app via:
m.twoppy.com/nisb12/



Welkom in Ede!

Namens alle NISB-medewerkers van harte welkom op de Ontmoetingsdag 2012!

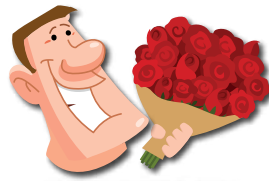
De Ontmoetingsdag is een dag waar wij en alle NISB-collega's altijd weer naar uitzien. Zo'n dag vol kennisuitwisseling, dialoog, discussie, inspiratie en ook veel plezier en beweging is voor ons altijd een hoogtepunt, omdat we hier juist die zo belangrijke ontmoetingen met de praktijk, de wetenschap en het beleid kunnen faciliteren. We zijn blij dat u er dit jaar (ook) bij bent. Want uw mening, uw ervaringen en uw vragen zijn voor ons bronnen om de kennis over sport en bewegen op een hoger niveau te tillen en toepasbaar te maken in de praktijk. Met als uiteindelijk doel: u bereikt beter resultaat omdat u weet wat er speelt en op de hoogte bent van de beste aanpak om uw doelgroepen duurzaam in beweging te krijgen.

Tijdens de Ontmoetingsdag kunt u volop bijtanken voor de laatste ontwikkelingen op verschillende thematische routes. Want we leven niet in een geïsoleerde sport- en beweegwereld. Sport en bewegen is verknoopt met alle delen van de maatschappij: de buurten waarin we wonen, de verenigingen waarin we sporten, de zorg- en welzijnsinstellingen die ons verzorgen of de scholen die onze kinderen bezoeken. In deze routes heeft de congresprojectgroep gezocht naar de actuele stand van zaken, de goede voorbeelden en ook de heikele en inspirerende kwesties. U heeft bij inschrijving gekozen of u zo'n route doorloopt of uw eigen programma geheel vrij invult.

Verleiden of verplichten, dat is het centrale thema. Dat verleiden komt u vast bekend voor. We willen tenslotte onze doelgroepen vooral verleiden tot sporten en bewegen. Maar we zien in de samenleving ook stemmen opgaan voor meer verplichten, soms in de vorm van wet- en regelgeving, maar ook directe vormen zoals extra bijbetaling of premie bij inactief gedrag. Wat is wijsheid, Kenau, Casanova, of is er een middenweg? U kunt dat desnoods zelf vragen aan onze speciaal voor dit doel ingehuurd verleidkundige, die op pagina 10 van dit programmagazine is geïnterviewd. In dit magazine vindt u naast het programma nog veel meer achtergrondinformatie bij het thema, dus neem het mee en lees het nog eens rustig door na afloop.

Wij hopen dat u deze dag met plezier, inspiratie, wijsheid kunt afsluiten. Laat weten wat u ervan vindt door te twitteren met #nisb12 of door ons dat na afloop te melden bij de netwerkborel en in het evaluatieformulier. Door dialoog kunnen we elkaar beter leren kennen, en dat begint met het ontmoeten.

Remco Boer | Clémence Ross
Raad van Bestuur NISB



Wie waren Casanova en Kenau ook alweer?



Casanova

Casanova (volledig Giacomo Girolamo Casanova) is een 18e-eeuws avonturier uit Venetië, zijn naam zou later synoniem komen te staan voor vrouwenversierder. Casanova zag het levenslicht op 2 april 1725. Casanova reisde in zijn leven door grote delen van Europa en was een befaamd wiskundefanaat. Hij werd een bijzonder rijk man door een Koninklijke staatsloterij te beginnen, maar verloor zijn volledige fortuin ook weer. Uiteindelijk moest hij straatarm het reizen opgeven en schreef hij als bibliothecaris zijn memoires, waarna hij op 4 juni 1798 overleed.

'De casanova' als type mens is een aanduiding voor een geobsedeerde versierder met sterke verleidingsstrategieën. Een casanova onderscheidt zich van een Don Juan, een ander type versierder, doordat de don juan vooral in goedkope, korte avontuurtjes geïnteresseerd is. Een casanova verleidt, speelt en wil iemand voor zich winnen.



Kenau

Kenau Simonsdochter Hasselaer was een scheepsbouwer en houthandelaar die vooral bekend is geworden door haar felle verzet bij de verdediging van Haarlem tijdens de Tachtigjarige Oorlog. Volgens sommige ooggetuigenverslagen van Duitse huursoldaten vocht ze zelf actief mee tegen de Spanjaarden. Zo zou ze aan het hoofd hebben gestaan van 300 vrouwen die met kokend water, brandend stro en gesmolten pek vanaf de stadsmuren de vijand van zich afhield. Tijdens haar leven had ze al een slechte naam onder de Haarlemmers. Dit kwam vooral door haar moeilijke karakter. Uit verschillende rechterlijke bronnen is op te maken dat ze voortdurend procedeerde. Bijna twintig jaar na haar dood werd ze zelfs nog uitgemaakt voor een tovenares. Haar naam wordt tegenwoordig gebruikt voor een strenge, moedige, zelfstandige en doortastende vrouw.

Voorwoord Remco Boer en Clémence Ross 2

Inhoudsopgave en colofon 3

Verleiden en verplichten; de rol van overheid, professional en burger 4

Graag meer lezen over dit thema? Literatuurlijst 6



Verwachtingen van de bezoekers 7

(on)bewust in beweging 8



Verleiddkunde en de zin in beweging 10

Programma 12

Twitter mee #nisb12



Vaak is de verleiding niet aantrekkelijk genoeg om ervoor te bezwijken. Gaby van den Berghe

Colofon

Programmamagazine NISB Ontmoetingsdag Casanova of Kenau is een eenmalige uitgave van het Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen (NISB)

Verschijningsdatum
6 november 2012

Postbus 643, 6710 BP EDE
T (0318) 490 900
E info@nisb.nl
www.nisb.nl

Redactie
Jacqueline Kronenburg,
Ronald Jas en Karin Vrielink

Fotografie
Pauline Schueler, Anja Ton,
Claire Delhez, Willem Mes,
Claudia Kamergorodski

Vormgeving
KR8 Vormgeving, Venlo

Oplage 500

NISB Ontmoetingsdag 2012 is voorbereid door:
Jacqueline Kronenburg/Ronald Jas (projectleiders),
Jeroen Hoyng, Marja Leijenhof, Paul van der Meer,
Peter-Jan Mol, Thom Rutten, Irene van Tend, Marije
van Montfoort, Karin Vrielink, met medewerking van
Sportservice Ede.

www.nisb.nl/ontmoetingsdag, @NISBtweet

Kun je individuen en groepen in beweging of aan het sporten krijgen door ze te verleiden? En waar houdt verleiden op en werkt het beter om bijvoorbeeld met wetten en regelgeving het gedrag te veranderen? Wat betekent dat voor onze gezamenlijke inzet tot een actievere leefstijl van de Nederlanders? Wat werkt? En wat zeker niet?

Tijdens de NISB-Ontmoetingsdag 2012 stellen we de kunst van het verleiden tegenover de verplichting van regels en wetten. Welke van de twee heeft de voorkeur, of vormen ze een onverbreekelijke Siamese tweeling? Moeten beleidsmakers, lokale professionals en burgers kiezen voor een van beide, of is het effectiever de twee geraffineerd te combineren? Thom Rutten, leidinggevende bij NISB en lid van de projectgroep Ontmoetingsdag, heeft een paar inhoudelijke invalshoeken voor u op een rijtje gezet.

De overheid als Casanova of Kenau

Het Nederlandse beleid gericht op meer sport en bewegen is positief en in de basis gericht op verleiden. Dit is enigszins in tegenstelling tot de aanpak op andere gezondheidsthema's zoals roken en alcoholgebruik waar instrumenten als (rook)verboden, hoge boetes, leeftijdsgrenzen en vettaxen regelmatig in het publieke debat bovenkomen. De overheid kiest er meer en meer voor om de verantwoordelijkheid voor een gezonde leefstijl meer bij de burger te leggen. De gezonde keuze moet daarbij wel makkelijker worden gemaakt. Ook probeert de overheid zelf de private sector te verleiden te investeren in publiek-private samenwerkingen op dit gebied.

Maar de overheid kan ook 'de stok' als beleidsinstrument gebruiken. Richting de burger wordt dat instrument nog niet of nauwelijks ingezet. Hoogstens de normdiscussie over het gewenste aantal uren sport- en beweegonderwijs, behoort hiertoe. Richting uitvoerende partners gebruikt de overheid de stok wel. Door het aannemen van de wet WCPV (nu WPG) zijn gemeenten verplicht om lokaal beleid te ontwikkelen gericht op de publieke gezondheid. Begin 2012 zijn er binnen de WPG aanvullende eisen gesteld om de effectiviteit van die lokale nota's verder te vergroten. Ook houdt de IGZ na een wetswijziging nu toezicht op het functioneren van GGD'en.

Regelgeving kan ook perverse effecten hebben. Sportverenigingen die hun accommodatie overdag willen openstellen voor andere gebruikers (bv kinderopvang of voor flexwerkers) lopen tegen allerlei regels aan. De Taskforce Belemmeringen onder leiding van Onno Hoes bestudeert momenteel die ongewenste neveneffecten.

De lokale professional als Kenau of Casanova

Lokale professionals worstelen met hetzelfde vraagstuk als de overheid. Meer en meer ouders ervaren de risicoanalyses door consultatiebureaus of jeugdartsen als een inbreuk op hun levenssfeer (bron: ouders online). En wat doet een personeelsmanager die ziet dat verzuim toeneemt door de ongezonde levensstijl van medewerkers? Spreekt hij zijn collega's streng aan op hun gedrag, of probeert hij ze positief te stimuleren tot een gezonde levensstijl? Hoe ver mag een professional eigenlijk gaan met het 'afdwingen' van een gezonde leefstijl?

Is dat niet een inbreuk op de privacy? En heeft dat bemoeien trouwens wel het gewenste effect? Paul Schnabel geeft in zijn lezing 'prikkelers in preventie' niet voor niets aan dat preventiemedewerkers zich niet als gezondheidsextremisten op moeten stellen.

Maar verleiden van doelgroepen hoeft niet altijd expliciet te zijn. De wetenschap besteedt veel aandacht aan 'nudging': mensen een klein duwtje geven om onbewust een gezonde(re) keuze te maken. Resultaten daarvan zijn nog lang niet geschikt om in de praktijk toe te passen.

Nog een vraag: Kunnen professionals zelf wel voldoende verleiden? Bieden opleidingen daar wel voldoende mogelijkheden voor? Welke competenties hebben professionals dan nodig en weten we ook hoe zij die kunnen verwerven? In de praktijk zien we dat al wel gebeuren, zoals het opstellen van competentieprofielen voor buurtsportcoaches en het nieuwe profiel voor gezondheidsbevorderaars dat het Centrum Gezond Leven (CGL) recentelijk heeft uitgebracht.

Burgers onderling als Kenau of Casanova

Burgers beïnvloeden elkaar natuurlijk ook nog onderling. Welke invloed kunnen direct betrokkenen uitoefenen op het gedrag van inactieve mensen en hoe kunnen deze mensen meer inzicht krijgen in het positief beïnvloeden van de leefstijl van hun geliefden en vrienden?

Het is een uitdaging om beter aan te sluiten op ideeën, wensen en initiatieven van burgers. Lokaal ontstaan loopgroepjes met enthousiaste (opgeleide en niet-opgeleide) trainers. Burgers onderhouden zelf sport- en speelveldjes in de buurt. En in kleinere dorpskernen waar verenigingen en accommodaties verdwijnen, ontstaan andere vormen van sport en speelt de overheid een meer ondersteunende rol (denk aan sportdorpen Groningen en het nieuwe sportbeleid van de gemeente Renkum). De overheid kiest er hier nadrukkelijk voor om meer een faciliterende dan een sturende of beïnvloedende rol te spelen.

In alle genoemde relaties is nog onvoldoende aandacht voor de vraag: 'wat is het meest effectief?' Op dit moment blijkt het beleid in Nederland en de bijdragen van professionals nog beperkt effectief te zijn (evaluatie Mulier Instituut). Wel lijken stijgende trends op het gebied van overgewicht en inactiviteit af te vlakken in vergelijking tot omringende landen (Proefschrift Sjaak van der Gouw. We doen toch iets goed!). Meer inzicht in de effectiviteit van instrumenten en interventies in de praktijk en waarom ze effectief zijn, is daarom gewenst.



Verleiden en verplichten; de rol van overheid, professional en burger



De sleutel tot genezing is
verplichting aan jezelf. *Viktor Frankl*

Beïnvloeden van onbewust gedrag



Framing, over de macht van taal in de politiek

| Bruijn, H. de, (2011) | Uitgeverij Atlas

Het slimme onbewuste. Denken met gevoel

| Dijkstra, A. | Uitgeverij Bert Bakker



Hoe mensen keuzes maken: de psychologie van het beslissen

Tiemeijer, W.L. (2011)

Invloed. De zes geheimen van het overtuigen

Cialdini, R.B. (2008) | Uitgeverij Academic Service



Gebruik je hersens. Werk slimmer en win tijd

Brandhof, J.W. van den | Uitgeverij Academic Service

Wij zijn ons brein. Van baarmoeder tot Alzheimer

| Swaab, D.F. | Uitgeverij Contact



Nudge: Naar betere beslissingen over gezondheid, geluk en welvaart

Thaler, R.H. en Sunstein, C.R. | Uitgeverij Business Contact

Het beslissende moment. Hoe je net het verschil kunt maken

Gladwell, M. (2006) | Uitgeverij Contact



Het puberende brein. Over de ontwikkelingen van de hersenen in de unieke periode van de adolescentie

Crone, E. (2008) | Uitgeverij: B. Bakker

Brein@work. Breinkennis voor organisaties. Wetenschap en toepassing van breinkennis

Lazeron, N., Dinteren, R. van | Uitgeverij Springer



Connected! Waarom geluk besmettelijk is en je vrienden je dik kunnen maken

Christakis, N.A en Fowler, J.H. | Uitgeverij Balans

Het spiegelende brein. Over inlevingsvermogen, imitatiegedrag en spiegelneuronen

Lacoboni, M | Uitgeverij Nieuwezijds, 2008



Menzis belooft gezonde leefstijl: verleidelijk aanbod?

Als eerste zorgverzekeraar in Nederland belooft Menzis klanten die gezonder willen leven. Mensen die sporten of stoppen met roken kunnen punten sparen en daarmee een deel van hun eigen risico of aanvullende verzekering betalen. Ook als iemand zich inzet als mantelzorger of bloeddonor kan dat punten opleveren.

‘Door als verzekeraar sterker in te zetten op preventie, willen we de alomst stijgende zorgkosten het hoofd bieden,’ zegt bestuursvoorzitter van Menzis Roger van Bortel op 17 september in het AD.

In drie jaar tijd kunnen verzekerden maximaal 5000 punten sparen. De waarde hiervan kan oplopen tot ongeveer 250 euro aan kortingen. Volgens de zorgverzekeraar hoeven de klanten niet te vrezen dat hun gegevens later worden misbruikt en zij een hogere zorgpremie krijgen voorgeschoteld.

De zorgverzekeraar roept geen ‘zorgpolitie’ in het leven om te controleren of verzekerden ook echt zijn gaan sporten. ‘Wellicht dat we in de toekomst steekproefsgewijs wat controles gaan doen, maar het uitgangspunt is vertrouwen.’

Een mooie manier om mensen te verleiden toch? Wij struinden het internet af om erachter te komen hoe Nederland hier over denkt. Op de dag van publicatie was het onderwerp ‘trending topic’ op Twitter; ook op andere sites werd er volop gereageerd.

In de Telegraaf:

“Prima! Mag best nog wat verder gaan, bijvoorbeeld een jaarlijks medisch onderzoek, waarbij leefwijze onder de loep wordt genomen.”

“Gaaf weer ten koste van de mensen die het echt nodig hebben, de echte zieken. Schandalig!”

RTV Noord plaatste een poll bij de berichtgeving. Daaruit blijkt dat de meerderheid vindt dat gezond gedrag beloond mag worden. Over het bestraffen van ongezond gedrag zijn de mensen minder enthousiast. Op de zorgwebsite Skipr zijn reacties vanuit de zorg te lezen: “De eerste zorgverzekeraar ter wereld die preventie belooft? De meeste Amerikaanse verzekeraars nemen alleen mensen aan die gezond zijn. Dat is pas een prikkel om aan preventie te doen!”

En een filosofische huisarts: “Mythen beginnen wanneer de werkelijkheid onverdraagbaar aan het worden is.”

En wat vindt u van dit initiatief van Menzis? Goed voorbeeld van verleiden? Of is dit een opstapje naar verplichten tot een gezonde leefstijl? En is dat dan een goede of slechte ontwikkeling? Twitter het tijdens de Ontmoetingsdag met #nisb12.

Verwachtingen van de bezoekers

Naam: **Michael Leckie**
 Organisatienaam: **Gemeente Zoetermeer**
 Functienaam: **Adviseur Sportontwikkeling**

Verleiden of verplichten, waar gelooft u in?

Verleiden of verleid worden tot sportdeelname is in het begin vaak een intens kortstondig proces. Het moet je pakken of niet. Dwang of verplichting heeft met name in de beginperiode weinig zin. Je moet groeiend wennen aan een nieuwe situatie. Je valt er voor of het wordt helemaal niks. Wanneer je overtuigd bent van de stap en je wilt iets bereiken heb je soms toch meer of minder extra stimulans nodig om door te gaan. De stimulans kan een "dwangvorm" zijn of een ander soort beïnvloedingstactiek/verplichting om door te (laten) gaan met het sporten.

Sportbeleving is niet alleen maar successen behalen. Juist wanneer het wat minder gaat of wanneer er echte tegenslagen zijn kan beïnvloeding doorslaggevend voor doorgaan zijn. Een belangrijk onderdeel van het sporten is plezierervaring. En intense plezierervaring hoort juist bij het verleiden. Je voelt je goed, je voelt je op je gemak, je bent uitgedaagd, je bent uitdagend, je bent nieuwsgierig naar het onbekende of je lust er wel meer van. Dus breng meer plezier in de sportbeleving dan worden mensen makkelijker verleid tot een langdurige relatie.

Hoe bent u verleid om naar de NISB Ontmoetingsdag te komen?

De omschreven uitnodiging was uitdagend genoeg. Ik ben benieuwd naar dit rendez-vous.

Wat hoopt u aan het einde van de congresdag mee naar huis te nemen?

Door de nieuwe ervaringen van "buiten proeven", nieuwe inzichten te beleven maar zelf ook ervaringen uit te kunnen wisselen (communiceren) met collega's uit het sportveld hoop ik dat er interessante "kruisbestuivingen" ontstaan.



Naam: **Marjolein Zevenbergen**
 Organisatienaam: **Gemeente Vlissingen**
 Functienaam: **Coördinator sport en bewegen, Vlissingen in beweging**

Verleiden of verplichten?

Verleiden met enthousiasme maar met duidelijke kaders en doelstellingen.

Hoe bent u verleid om naar de NISB Ontmoetingsdag te komen?

Het schrijven van een nieuwe sportnota voor Vlissingen is op het ogenblik onze dagelijkse bezigheid. Daarnaast gebeurt er in Vlissingen vanuit ieder onderwerp van de ontmoetingsdag wel iets vanuit het kader Nationaal actieplan sport en bewegen en de combinatiefuncties. Vandaar dat ik deze bijeenkomst niet wil missen.

Wat hoopt u aan het einde van de congresdag mee naar huis te nemen?

Ontmoeting met nieuwe collega's in de sport, organisaties en gemeenten met een zelfde populatie en goede voorbeelden van sportinterventies.

Naam: **Erik Holtman**
 Organisatienaam: **Sportscan**
 Functienaam: **Directeur**
 Twitter: **@sportscanNL**



Verleiden of verplichten?

De weg van verleiding is een karrespoor met het mooiste uitzicht. De weg van verplichting is een provinciale weg met een duidelijk eindpunt waarbij de druk van politiewagen die de minste beweging volgt groot is. Ik twijfel of de weg van verplichting leidt tot life-time sport en bewegen. Zou wel initiatieven voor beloningsbeleid (premieverlaging) van zorgverzekeraars voor gezond bewegen toejuichen!

Hoe bent u verleid om naar de NISB Ontmoetingsdag te komen?

Voor ontmoetingen hoef ik zelden verleid te worden.

Wat hoopt u aan het einde van de congresdag mee naar huis te nemen?

In de regel kom ik altijd thuis met inspirerende ideeën om ons producten- en dienstenaanbod nog verder te versterken en een volle agenda!



Naam: **Anja Ton**
 Organisatienaam: **GGD Rivierland**
 Functienaam: **Beleidsadviseur gezondheidsbevordering**

Verleiden of verplichten?

Veel mensen vinden gezondheid en gezond leven best belangrijk, maar het is vaak zo lastig. De verleiding om ongezond te leven is groot. Het is denk ik belangrijk dat mensen daarom ook vaker verleid worden om gezonder te leven. Het moet een makkelijke, voor de hand liggende keuze zijn. Soms is verplichten volgens mij erg ondersteunend naast het verleiden. Bijvoorbeeld in het geval van een rookverbod of de alcohol-leeftijdsgrens. Voor sport/bewegen vind ik dit een stuk lastiger.

Hoe bent u verleid om naar de NISB Ontmoetingsdag te komen?

De titel van de dag sprak me erg aan en natuurlijk het interessante programma.

Wat hoopt u aan het einde van de congresdag mee naar huis te nemen?

Veel inspiratie!



Alles is verleiding voor wie er bang

voor is. Jean de la Bruyère Frans schrijver 1645-1696

(on)bewust in beweging

Voor de MBO Raad was de keuze snel gemaakt: verleiden. In 2011 vroeg Jan Faber, projectmanager bij MBO Diensten, aan NISB een instrument te ontwikkelen waardoor MBO scholen hun leerlingen verleiden meer te gaan bewegen door beïnvloeding van onbewust gedrag. Dit resulteerde in een complete toolkit (On)bewust in beweging: een actiepakket met een stappenplan, een analyse-instrument en concrete suggesties hoe docenten en studenten zelf aan het werk gaan om hun medestudenten (onbewust) meer aan het bewegen en sporten te brengen.

Vier processen uit de sociale psychologie worden ingezet om mensen goede en gezonde gedragskeuzes te laten maken, zonder dat zij dat voelen als een gedwongen besluit. We hebben het over theorieën als priming, nudging, framing en spiegelneuronen. Diverse inmiddels beroemde en minder bekende onderzoeken zijn gedaan, vaak in een laboratoriumsetting. Zo blijkt dat mensen met een warme kop koffie in de hand, hun gesprekspartners aardiger vinden en ook meer genegen zijn tegemoet te komen aan hun wensen.

NISB testte, op basis van de processen van het beïnvloeden van onbewust gedrag, een werkwijze die door elke school kan worden uitgevoerd. NISB ontwikkelde de toolkit samen met drie mbo-scholen: ROC A12 in Ede, ROC Mondriaan in Delft en ROC van Twente. Lees in het kader over de persoonlijke ervaringen van Claire Delhez, docent LifeStyle in Delft.

De toolkit wordt digitaal aangeboden op www.platformbewegenensport.nl; onder 'materialen'. Communicatie-experts Nanette Hagedoorn en Juul van Rijn (NISB) geven tijdens de Ontmoetingsdag twee workshops over dit onderwerp: Route Onderwijs: (on)bewust in beweging en Route Beweegvriendelijke ruimte: Onbewust gedrag prikkelen in de wijk.

Jan Faber, projectmanager MBO Diensten

"We willen allemaal graag dat mensen gezonder leven. Het platform Bewegen en Sport besteedt al een paar jaar aandacht aan dit onderwerp. Een uitgebreider sport- en beweegaanbod, interventies, campagnes, dit alles wordt ingezet om te streven naar 'vitale burgers' op het MBO. We weten we helaas nog weinig over de onbewuste werking van gedrag", volgens Jan Faber, projectmanager MBO Diensten. "Daarom vroegen we NISB om samen met de scholen een analyse instrument te ontwerpen. Dit resulteerde in een uitgebreide en bruikbare toolkit."

Docenten en studenten van alle ROC's kunnen nu in tien stappen via communicatiestrategieën die impact hebben op onbewust gedrag, een duwtje in de gezonde richting geven. Zij spelen de 'Kijk Anders Analyse' en verzinnen met elkaar nieuwe en praktische oplossingen. De kit bevat verder aansprekende filmpjes, tips, de achterliggende theorie en praktijkvoorbeelden van de mbo-scholen.

"Dit is nog maar het begin", aldus Faber. "Het project richt zich op sport- en beweeggedrag, maar je zult merken dat de principes en de onderliggende theorie van toepassing zijn op alle vormen van gedrag. Wij streven er naar dat dit schooljaar een aantal scholen met de toolkit aan de slag gaat. Wij volgen ze en berichten regelmatig over de resultaten."



Claire Delhez

Claire Delhez, Docent LifeStyle ROC Mondriaan Delft.

‘Ik realiseer me nu pas dat ik iedere dag onwijs vaak in de maling wordt genomen.’

Word jij ook iedere dag in de maling genomen? Ja, iedereen! Je denkt: dat gebeurt mij niet...Helaas. Ook jij en ik worden in de maling genomen. Vanuit NISB kwam de vraag of ROC Mondriaan Sport en Bewegen wilde meewerken aan de ontwikkeling van een toolkit om de studenten in het MBO meer in beweging te krijgen. Eerste reactie; dat zal een beweegprogramma zijn. Weer helaas! We hebben het hier over bewust beïnvloeden van het onbewuste beweeggedrag. Een mooie uitdaging voor de studenten van de opleiding LifeStyle.

In de opleiding LifeStyle focussen we op gezondheid. Interessante vraag is hoe we de eigen MBO-studenten in beweging krijgen die nauwelijks bezig zijn met hun gezondheid. Een MBO-student is vooral bezig met zijn Blackberry, chickies of lekkere gozers, chillen, Red bull en McDonalds. Hoe kunnen we hun aandacht onbewust trekken naar meer bewegen? Juist, op de plekken en met materialen waarmee ze al veel bezig zijn of zouden moeten zijn.

Een voorbeeld hiervan is een twitteraccount (@one_2move), een idee dat mijn studenten in het kader van het NISB-project hebben bedacht. Iedere student komt het gebouw binnenlopen met zijn Blackberry in de hand, dan kunnen ze gelijk even twitter checken. Hier krijgen ze tips, maar ook vragen en uitdagingen over gezondheid. Een ander voorbeeld is het aanpassen van de roosters. De studenten moeten naar het klaslokaal, waarom dan niet wat verder lopen? Ze hebben het niet door, want je moet toch naar de les. Onbewust bewegen ze dus meer.

Elke school verzint, met de toolkit als hulpmiddel, de eigen ‘nudges’

We hebben tijdens de ontwikkeling van de toolkit geleerd hoe we mensen bewust kunnen beïnvloeden op hun onbewuste gedrag. Ook de ROC's van Ede en Twente hebben eigen experimenten uitgevoerd. Een leerzaam traject dat op vele ontwikkelingen toepasbaar is. Voor élk ROC! Heb jij je wel eens afgevraagd hoe je de rokers voor de deur kunt verplaatsen naar een andere plek? Waarom loop jij eerder naar een geel spelregelbord dan naar een roodkleurig bord? Hoe kan je de student per dag 100Kcal meer laten verbruiken? En dit alles zonder dat ze hier bewust van zijn... Start met de toolkit en je weet het!



Pauline Schueler is sinds 2007 directeur van het Verleidendkundig Instituut. Zij adviseert profit- en non-profit organisaties zoals o.a. Heineken, PostNL en de overheid bij organisatorische veranderingen of koerswijzigingen. Vanuit verleidendkundig perspectief begeleidt zij het personeel bij veranderingsprocessen. Pauline loopt letterlijk door de Ontmoetingsdag 2012 en meet hierbij het verleidendkundige talent van de bezoekers op. Een kennismaking met een nieuw fenomeen.

Casanova is voor een directeur van een Verleidendkundig Instituut natuurlijk het lichtend voorbeeld?

Pauline Schueler: "Nee, ook al is Casanova de icoon van verleiding, zie je toch dat hij verleiding enkel inzet voor zijn eigen persoonlijke bevrediging. Tegenwoordig zou je zeggen dat zo iemand een chronisch gebrek aan zelfvertrouwen compenseert door het manipuleren van zijn slachtoffers. Dat is niet mijn uitgangspunt. In mijn verleidendkundig manifest, dat de basis is van mijn praktijk als verleidendkundige, ga ik niet uit van wat ik zelf wil, maar wat de mens wil die ik ga verleiden. Wat ik bij Casanova wel interessant vind, is de speelsheid van zijn strategie om zijn slachtoffers in bed te krijgen".

Het Verleidendkundig Instituut

Veel mensen vragen ons: bestaat dat echt, een Verleidendkundig Instituut?

Pauline: "Het verleidendkundig instituut bestaat echt. Ik heb het in 2007

opgericht nadat ik de Marie Claire Award 2006 had gewonnen. Een landelijke startersprijs voor ondernemende vrouwen. Mijn bedrijfsplan kwam als beste uit de bus. De jury noemde mijn verleidendkundig perspectief 'een nieuw en onorthodoxe visie op organisatieverandering'.

Nieuw

Met deze ondernemersprijs heeft het Verleidendkundig Instituut een vliegende start kunnen maken." Hoe zet je jezelf in voor personeel dat voor een organisatieverandering staat? Pauline: "Iedereen weet dat mensen niet dol zijn op veranderingen, mensen houden liever vast aan de routines die ze kennen. Maar soms is er gewoon een verandering nodig, en met die verandering komen vaak ook vervelende ingrepen zoals reorganisaties en fusies. Zo word ik bijvoorbeeld ingezet om positieve energie op te wekken voor personeel dat een nieuwe fase in gaat. Of als er mensen effectiever dienen samen te werken,

Pauline Schueler; directeur Verleiddkundig Instituut

De kunst van het verleiden tot sport en bewegen

meer verantwoordelijkheid moeten nemen. Of als het management en directie zichzelf durft uit te dagen tot een andere houding en gedrag. In mijn verleiddkundige werk staat 'de zin' centraal. Ik wil mensen zelf zin laten krijgen in de gewenste verandering van de organisatie. En ik probeer het proces vooral leuker te maken, want plezier in werken geeft positieve energie en die heb je nodig om te willen veranderen. "

Zin als hefboom voor verandering

Mensen gaan dus door jou meer zin krijgen in het veranderen, in het werk dat ze doen of gaan doen. Hoe zorg jij dat ze zin krijgen? Pauline: "Het begint ermee dat ik hen vraag zelf de verantwoordelijkheid te pakken voor hun inbreng in de nieuwe situatie. Ik nodig mensen uit zich meer met elkaar te verbinden zodat het onderling vertrouwen groeit. Hiermee creëer ik intimiteit, een goede sfeer en ruimte voor creativiteit die iedereen heeft, maar waar vaak geen appèl op wordt gedaan. Wat helpt is als het management even buiten beeld blijft. Dan wordt duidelijk dat het hun eigen proces is, met hun eigen creativiteit en richting daarbij. Verleiddkunde gaat immers niet uit van het hoofd, maar van het hart. Dat waar mensen hun hart naar uitgaat, dat gaan ze volgen. Mensen willen graag van betekenis zijn. En dat kan ook je eigen werk zijn. Ik noem dit 'de natuurwetten van de mens'. We kunnen deze wetten veel meer strategisch inzetten in organisaties dan nu wordt gedaan. Doordat het management begint met een informatieachterstand, zie je dan twee dingen gebeuren: personeel ziet dat ook, en krijgt werkelijk een leidende rol, en het management raakt geïnteresseerd in het proces dat het personeel doorloopt. Het wil ook niet achterblijven, de span of control niet verliezen, maar ik haal ze er alleen bij als gelijkwaardige partner, niet hiërarchisch. Je ziet dan aan het einde vaak een echte samenwerking en natuurlijke betrokkenheid voor elkaars verantwoordelijk ontstaan. Zo groeit aan beide kanten de zin om er wat mee te gaan doen".

Verleiding en zin in beweging

Bij sport- en beweegstimulering zie je dat vaak wordt uitgegaan van een cognitieve strategie: als mensen eenmaal begrijpen waarom ze moeten sporten en weten hoe ze dat het beste kunnen gaan doen, dan gaan ze wel sporten. In de praktijk zie je vaak dat dit niet gebeurt. Heb je een idee hoe dat komt? Pauline: "Ik weet ook waarom ik zou moeten rennen of fitnesssen om een beetje in beweging te blijven, maar in mijn eentje vind ik er niets aan. Maar als ik nu vriendinnen verzamel die ik leuk vind om mee om te gaan, en we huren samen een leuke jonge en vooral strakke sportcoach in, zodat we ook wat hebben om naar te kijken, kijk dan krijg ik zin, en daar gaat het om".

Maar na een tijdje is die betovering van dat groepje en die leuke jonge coach toch wel een beetje uitgewerkt? Pauline: "Dat risico is

er, maar dan moet die coach natuurlijk ook verleiding inzetten. Allereerst door variatie aan te bieden, maar bijvoorbeeld ook door ons te verrassen met wat nieuws. Op routine kom ik niet terug, maar als ik niet weet wat er gaat gebeuren, maar wel een leuke verrassing krijg, dan blijf ik komen. En tenslotte kan ik ook mezelf blijven prikkelen. Ik heb bijvoorbeeld een goede vriend met wie ik regelmatig ga skaten rond een meer. Na afloop daarvan gaan we daar ook in zwemmen, en dat ervaar ik eigenlijk als de beloning voor de inspanning van het skaten. Zo kun je ook jezelf verleiden tot bewegen".

Workshop 'Weg met de kaders: welkom creativiteit'

Wat ga je doen tijdens je workshop, en waarom heet die 'Weg met de kaders, welkom creativiteit'? Pauline: "In de workshop nodig ik sport- en beweegdeskundigen uit nu eens helemaal niet meer te denken aan beweegprogramma's en beleidskaders, maar even vanuit henzelf en hun eigen ideeën over sport en bewegen. Het wordt een open sessie waarin ik heel graag mijn verleiddkundige inzichten met de deelnemers wil delen. We gaan samen verrassingen verzinnen. Mensen die de workshop bezoeken, hebben na afloop nieuwe ideeën die ze kunnen gebruiken in hun werk. Ik hoop dat ik ze kan inspireren en dat ze weggaan met het idee: Goh, ik wist niet dat ik zo veel energie, creativiteit en zin kon maken en gebruiken voor mijn vak. Ik ga er alles aan doen om hen daarbij te helpen met mijn verleiddkundige strategieën".

Verplichting in de verleiding

Is er helemaal geen verplichting in de verleiding? Pauline: "Oh jawel. Neem het voorbeeld van die sportcoach. Ik kan natuurlijk mezelf ook belonen door die sportcoach na afloop een terrasje aan te bieden. Maar dan verstoort ik de zakelijke transactie die ik met hem afspreek: we huren hem immers in voor een bepaalde expertise en een gewenst resultaat. Ik verplicht hem dus om die te leveren, en niks anders, en mezelf om die zakelijke overeenkomst ook zakelijk te houden. Zo zie je dat er ook verplichtende elementen in zijn, waardoor de verleiding op de goede manier blijft werken. Als je je coach gratis aangereikt krijgt, valt die zakelijke relatie weg, en wordt het dus een minder duidelijke relatie. Daarom denk ik altijd dat je iets van waarde moet inzetten, wil het als waardevol worden ervaren".

Pauline Schueler verzorgt de workshop 'Weg met de kaders, welkom creativiteit' om 13.30 uur. Daarnaast knoopt ze ook gesprekjes aan over verleiden of verplichten tijdens het pauzeprogramma en vat dit samen tijdens de plenaire afsluiting.

Programma



09.00 uur	Inloop
09.30 uur	Plenaire opening: Erik de Winter, adjunct-directeur NISB
09.35 uur	Keynotespeaker: Paul Schnabel, directeur Sociaal en Cultureel Planbureau
10.05 uur	Keynotespeaker: Richard Visser, Minister van Volksgezondheid Aruba
10.35 uur	Debat: Casanova of Kenau? Onder leiding van Clémence Ross. Deelnemers aan het debat zijn. Paul Schnabel, Richard Visser, Karin van Bijsterveld, Remco Boer
11.15 uur	Koffie en Thee pauze

Route ronde 1

11.30 - 12.30	Route Beweegvriendelijke ruimte: Onbewust gedrag prikkelen in de wijk
11.30 - 12.30	Route Zorg & Welzijn: Depressie en bewegen; succes- en faalfactoren (GLI)
11.30 - 12.30	Route Sportaanbieders: Sportplusverenigingen helpen Rotterdam vooruit
11.30 - 12.45	Route Onderwijs: De gezonde school als dé oplossing tegen overgewicht?
11.30 - 12.30	Route Werk: Zitten tot je een ton weegt (deel 1)
11.30 - 12.30	Open Route: Erkende interventies... en dan?

12.30 / 12.45 uur Lunchpauze*

Route ronde 2

13.15 - 14.15	Route Werk: Zitten tot je een ton weegt (deel 2)
13.30 - 15.00	Open Route: Weg met de kaders, welkom creativiteit
13.30 - 15.00	Route Beweegvriendelijke ruimte: De wijk in met de Beweegvriendelijke Omgeving Scan (wandelen)
13.30 - 15.00	Route Beweegvriendelijke ruimte: Ede, fietsvriendelijke gemeente? (op de fiets)
13.30 - 15.00	Route Zorg & Welzijn: Inactieve ouderen; van kwetsbaar naar vitaal (wandelen naar de Gelderhorst)
13.30 - 15.00	Route Sportaanbieders: Burgerinitiatieven in de sport
13.45 - 15.00	Route Onderwijs: Vmbo'ers blijvend in beweging
13.45 - 15.00	Route Onderwijs: Ouders betrekken: het is nodig en het kan!

Route ronde 3

14.15 - 16.00	Route Werk: Verleiden of verplichten? Kansen voor gecombineerde leefstijlinterventies op de werkvloer
15.00 - 16.00	Route Beweegvriendelijke ruimte: Leren, inspireren, agenderen. een andere kijk op accommodaties.
15.00 - 16.00	Route Zorg & Welzijn: Sociale marketing, gedragsverandering in het sociale domein
15.00 - 16.00	Route Zorg & Welzijn: Leefstijlinterventies; cultuursensitief?
15.00 - 16.00	Route Sportaanbieders: Sportimpuls 'Sport en bewegen in de buurt'
15.00 - 16.00	Route Onderwijs: (on)bewust in beweging

16.15 uur	Plenaire afsluiting: Pauline Schueler, directeur verleidkundig instituut
16.35 uur	Slotpresentatie: Funda Mijde, cabaretière
17.00 uur	Afsluiting en netwerkborrel

*Tijdens de biologische lunch kunt u deelnemen aan diverse sportactiviteiten aangeboden door Sportservice Ede. Uiteraard heeft u tijdens dit uurtje ook de tijd om collega's en vakgenoten te ontmoeten. U heeft pauze vanaf 12.30 uur als u een van de volgende routes volgt.

- Open route
- Route Beweegvriendelijke omgeving
- Route Zorg & Welzijn
- Route Sportaanbieders
- Route Werk

De vervolgsessies uit deze routes starten om 13.30 uur. Volgt u de sessie uit de Route Onderwijs dan begint uw pauze een kwartiertje later om 12.45 uur. De vervolgsessies uit deze route starten weer om 13.45 uur. Wanneer u kiest voor de Route Werk dan eindigt uw pauze om 13.15 uur. Wanneer u een gevarieerde route kiest dan is het mogelijk dat u een lunchpauze heeft van 45 minuten.