

*Bram van den Bergh (31) is onderzoeker consumentengedrag aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. Zijn publicatie over de psychologie achter winkelmandjes en -wagentjes werd belachelijk gemaakt door Youp van 't Hek in zijn oudejaarsconference.*

Tekst **Marcel van Roosmalen** Fotografie **Elmer van Marel**



### **En, lekker gewerkt?**

'Ik ben een artikel aan het schrijven over co-branding. De Senseo bijvoorbeeld: waarom werken Philips en Douwe Egberts in dat project samen? Waarom niet Douwe Egberts en Sony? Hoe weet je van tevoren of bepaalde merken met elkaar klikken?'

### **Wat heeft u op oudejaarsavond gedaan?**

'Gefeest.'

### **Heeft u naar Youp van 't Hek gekeken?**

'Ik heb erover gehoord van een voormalige collega. Hij had op Facebook gezet dat Youp mijn onderzoek naar het verschil tussen het koopgedrag van mensen met een winkelkarretje en mensen met een winkelmandje op de hak heeft genomen. Hij zei dat mensen met een winkelmandje eerder geneigd waren om snoep te kopen. Toen ik voor het eerst op kantoor kwam begonnen alle collega's erover.'

### **Bent u daar echt op gepromoveerd?**

'Nee, Youp heeft het totaal uit zijn verband getrokken. Mijn onderzoek ging over handelingen die mensen verrichten als ze bepaalde bewegingen maken. Wanneer mensen een arm buigen, vertonen ze ander consumentengedrag dan wanneer ze een arm strekken. Met een gebogen arm zijn ze meer ontvankelijk om iets tot zich te nemen.'

### **Wanneer strekken de mensen hun arm in een supermarkt?**

'Bijvoorbeeld als ze een winkelkarretje besturen.'

### **En wanneer buigen ze hun arm?**

'Bijvoorbeeld als ze een winkelmandje gebruiken.'

### **Dus wat Youp zei, klopt wel?**

'Nee, mijn onderzoek gaat meer over intertemporele keuzes. Bijvoorbeeld: wil je nu 15 euro of over een week 20 euro? Of wil je een appel of een stuk chocolade? Ze kunnen kiezen voor directe behoeftebevrediging of bevrediging op de lange termijn, een mooi gebit bijvoorbeeld. Gebleken is dat mensen met een gestrekte arm eerder geneigd zijn om voor de lange termijn te kiezen.'

### **Dus mensen met een winkelkarretje kiezen eerder voor een appel?**

'Dat mag u zo niet zeggen. Er zijn ook mensen met een winkelkarretje die de arm buigen, maar de meesten strekken hem.'

### **Wat hebben we aan uw onderzoek?**

'Goede vraag. Het kan ons wellicht helpen bij belangrijke beslissingen in de toekomst.'

### **Met gebogen arm lezen dus?**

'Dat is te raden.'