

Während man hierzulande noch zögert, einem Übergewichtigen Geld für das Abnehmen zu bieten, stellt



man sich diese Frage in den USA schon gar nicht mehr – dort geht es längst nur noch darum, wie man das Geld am besten für diesen Zweck einsetzt.

Nicht wenige US-Unternehmen versuchen bereits heute, ihre Mitarbeiter mit Geldprämien zum Abnehmen anzuspornen. Jeffrey Kullgren und sein Team an der Universität Michigan gingen nun der Frage nach, ob

man die gekaufte Motivation durch Konkurrenz noch anheizen könnte (1). Man kann.

Man muss dabei gar nicht so weit gehen wie in der Fernsehshow «The Biggest Loser», in der schwer adipöse Menschen unter steter Kamerabeobachtung wetteifern,

treibt. Häufiger kam das bei Personen mit Gruppenbelohnung vor.

Mit einem durchschnittlichen Verlust von 4,8 kg war diese Gruppenbelohnung mit Konkurrenzkomponente denn auch am erfolgreichsten. Die individuelle Belohnung ohne Steigerungspotenzial auf Kosten allfälliger Versager brachte nur 1,7 kg Gewichtsverlust, und in der Kontrollgruppe tat sich mit minus 0,5 kg innert sechs Monaten kaum etwas.

Welche Schlüsse kann man aus dieser Studie ziehen? Zuerst einmal den wenig überraschenden, dass man mit Geld Motivation kaufen kann – zumindest vorübergehend. Bis anhin gibt es nämlich noch keine Studie, ob der erkaufte Abnehmerfolg von Dauer ist. Das überrascht, denn schon die ersten publizierten Geld-gegen-Kilos-Studien vor rund sechs Jahren endeten regelmässig mit der Forderung, man müsse jetzt aber auch einmal eine Langzeitstudie machen. Lust dazu hat an-

Cash gegen Kilos?

möglichst viel abzunehmen, um als Sieger einen stattlichen Geldbetrag nach Hause tragen zu dürfen, während alle anderen leer ausgehen.

Um die Konkurrenz zu schüren, dies zeigt Kullgrens Studie, genügen bereits virtuelle Gruppen, die gemeinsam belohnt werden, verbunden mit der Chance, persönlich noch etwas mehr abzubekommen. Und das geht so: Jeweils fünf Personen wurden zu einer virtuellen Gruppe zusammengefasst, sie hatten untereinander keinen Kontakt. Nahmen alle zusammen in der Summe genug ab, gab es 500 Dollar pro Monat; theoretisch also 100 Dollar für jeden, aber – und das ist der Trick: Wer persönlich versagte, bekam nichts, dafür die anderen mehr. Mehr «Leistung» sicherte also nicht nur den Gruppengewinn, sondern eröffnete zusätzlich die Chance, mehr zu bekommen, falls ein anderer versagte.

In der Studie gab es zum Vergleich zwei weitere Gruppen: Die einen bekamen individuell 100 Dollar für erfolgreiches Abnehmen (also nur vom eigenen Erfolg abhängig), und die Kontrollgruppe wurde nur gewogen. Die Studie dauerte sechs Monate. Wie die Teilnehmer das Abnehmen gestalteten, blieb ihnen überlassen. Nur wenn jemand ausserordentlich viel in kurzer Zeit abnahm, das heisst mehr als 2,3 kg pro Woche oder mehr als 5,4 kg pro Monat, setzte sich ein Arzt mit ihm in Verbindung, um nachzufragen, was er da eigentlich

scheinend keiner. Man darf spekulieren, dass die wahrscheinliche Aussicht auf den üblichen Befund (die meisten nehmen wieder zu) dabei eine Rolle spielen könnte. Doch die naheliegendere Frage bleibt: Soll man nun mit Geld zum Abnehmen motivieren oder nicht? Ich denke nicht, dass Geld als Gesundheitsmotivator eine gute Wahl ist. Wer nicht aus Überzeugung, sondern wegen ein paar Dollars mehr oder weniger handelt, wird das nicht auf Dauer tun.

Insofern stimme ich dem Kommentator Jason Riis von der Harvard Business School sogar in einem Punkt zu (2). Als ein Mann der Wirtschaft findet er die geldgesteuerte Motivation naturgemäss völlig logisch und angemessen. Er gibt aber zu bedenken, dass die Firmen das Geld anstelle von Prämien für verlorene Kilos möglicherweise besser in das Schaffen eines gesunden Umfelds investieren würden, zum Beispiel mit Kantinen, die gesundes Essen zu einem günstigen Preis anbieten, und einem Kiosk, an dem keine Schokoriegel, sondern Früchte und gesunde Knabberereien für den kleinen Hunger angeboten werden.

Renate Bonifer

1. Kullgren JT et al.: Individual versus group-based financial incentives for weight loss. *Ann Intern Med* 2013; 158: 505–514.

2. Riis J: Getting the most out of financial incentives for weight loss. *Ann Intern Med* 2013; 158: 560–561.