

In gesprek met een voedingsleek



MAUD THEELEN: ADVISEUR VOEDING & GEZONDHEID BIJ SCHUTTELAAR & PARTNERS; LID NEDERLANDSE ACADEMIE VAN VOEDINGSWETENSCHAPPEN.

‘Niemand zit op jullie te wachten.’ Zo begon ik een presentatie voor voedingsstudenten van Wageningen University and Research tijdens een van hun avonden voor werkveldoriëntatie. Niet bepaald een vriendelijke binnenkomer, maar naar

mijn mening enorm relevant. Wie wacht er nou op wéér een voedingswetenschapper als ‘de wetenschap toch elke tien jaar van mening verandert’ of een Rens Kroes je zo kan vertellen hoe je van je futloosheid afkomt?

Na mijn afstuderen jeukten mijn handen om de wereld gezonder te maken. Het liefst zou ik mijn opgedane voedingskennis inzetten om producten (portfolio’s) en het voedingsaanbod in de supermarkten te veranderen. Ik mocht bij Schuttelaar & Partners aan de slag. Dat kwam mooi uit, want zij werken voor deze partijen met hetzelfde doel voor ogen.

In mijn eerste jaren wist ik niet wat ik meemaakte. Om sommige zaken werd ik soms zelfs boos. Hallo, ik was hier degene die vijf jaar voeding had gestudeerd!

De glutenhype was daar en de consument inmiddels spontaan glutenintolerant geworden. Huh? Volgens de literatuur is toch slechts een procent van de bevolking glutenintolerant? Beste marketeer, glutenvrije producten zijn slechts voor een zeer beperkt deel van de bevolking relevant. Wees gerust, het is vast een hype en dat waait

wel weer over. Wat zegt u? U gaat uw productportfolio uitbreiden met een glutenvrije lijn? Wat u dan warenwettelijk mag claimen? En of wij dan ook wat *social influencers* kunnen aandragen voor de bijbehorende communicatiecampagne?

Soortgelijke situaties, ontdekte ik, kunnen ook gelden voor journalisten, beleidsmakers of wetenschappers. Ze zien door de bomen het bos niet meer. Om over de verschillende belangen nog maar te zwijgen.

Juist daarom zijn voedingswetenschappers belangrijk en nog belangrijker is de manier waarop ze communiceren. Frustratie (al dan niet terecht) helpt niet bij het voeren van een dialoog. Eerder averechts.

Wat wel helpt: het delen van je dilemma’s, het vragen van feedback en luisteren. Een concreet en helder antwoord wordt verwacht. Wellicht komen jullie trouwens tot de conclusie van mening te verschillen. Dat is prima. Benoem dit en probeer ook daarna in gesprek te blijven.

Hoe de presentatie in Wageningen eindigde? ‘Niemand zit op jullie te wachten, maar je kunt er wel voor zorgen dat ze jou weten te vinden.’