

XAND VAN TULLEKEN

Maak me beter

DE WELLNESSINDUSTRIE ONTMASKERD

Vertaald door Robert Neugarten

'VOLT

Amsterdam · Antwerpen

Voor Dolly, mijn perfecte echtgenote, de liefde van mijn leven.
Voor Julian, Rex en Daphne. Ik hou meer van jullie dan ik kan
zeggen.
En ter nagedachtenis aan mijn tante Cynthia, die me zoveel leerde
over gezondheid, leven en dood. Ik mis je elke dag.

Inhoud

Inleiding: Waarom zijn we zo in de war? 9

DEEL EEN

Hoe zijn we hier gekomen?

1. De supplementenrevolutie 19
2. Vitamine D: een merkwaardig geval 51
3. Collageen: afvalproducten veranderen in goud 84

DEEL TWEE

De frontlinie van enhanced wellness

4. Gepersonaliseerde voeding en draagbare technologie 119
5. Testosteron en het tijdperk van optimalisatie 159
6. De grote menopauze 195
7. De zoektocht naar een langer leven 217
8. De datarevolutie 245

DEEL DRIE

Wie kunnen we vertrouwen?

9. De wetenschappers van sociale media 263
10. De marketeers en makers 283
11. De supplementenbusiness 310
12. De regels 318

Conclusie: werkt wellness? 347

Dankwoord 359

Noten 369

INLEIDING

Waarom zijn we zo in de war?

Ergens in 2020 begin ik het gevoel te krijgen dat ik niets weet.

Het begint met de podcasts over gezondheid en wellness; diep graafwerk in onderzoekspapers over allerlei complexe wetenschappelijke onderwerpen, zoals kankercelmetabolisme, de biochemische aspecten van oud worden en mTOR-inhibitoren; een podcast van drie uur over de relatie tussen de frequentie van lichtgolven en geestelijke gezondheid. Waarom weet ik zo weinig over deze onderwerpen? Wat moet ik doen met de nieuwe informatie die ik binnenkrijg?

Ik ga adviezen opvolgen. Het geeft me het gevoel dat ik de controle heb. Ik sta elke ochtend vroeg op om licht van de juiste golflengte in mijn ogen te laten stralen. Ik installeer verduisterende zonwering. Ik luister naar meer podcasts.

Mijn groeiende obsessie met die podcasts wordt opgestookt door hun populariteit. Niet alleen zorgprofessionals en *bodyhackers* luisteren ernaar, het zijn de populairste podcasts van de wereld, met de hoogste aantallen luisteraars. Ze hebben eindeloos veel volgers en de presentatoren zijn grote sterren. Ze schrijven bestsellers, ook al zou je niet denken dat hun werk – met gedetailleerde beschrijvingen van het ontwerp van klinische trials, statistische methoden en celbiologie – zich leent voor massaconsumptie.

Ik ben arts en presenteer al twintig jaar tv-programma's. Ik ben gefascineerd door de nieuwe gezondheidsprogramma's, die ingaan op de details en niet neerbuigend zijn. Ik heb altijd geprobeerd dingen eenvoudig uit te leggen en te beginnen bij de basis. Toen we een keer een item maakten over levergezondheid, vroeg ik mensen op straat of ze hun lever konden aanwijzen. Bijna niemand bleek dat te kunnen. Nu vraag ik me af of ik het complexer had moeten maken.

De podcastpresentatoren zijn hoofdzakelijk Amerikaanse man-

nen. Ze hebben de vereiste kwalificaties en spreken zelfverzekerd over hun beweringen en conclusies. Ze kunnen moeiteloos kolossale hoeveelheden wetenschappelijke papers verwerken en interpreteren en ze maken verbijsterende aantallen uren content. Ze zijn fysiek en intellectueel indrukwekkend. Hun programma's over gezondheid zijn gezaghebbend, uitvoerig en inspirerend.

Maar de podcasts zijn nog maar het begin. In de jaren na 2020 rezen de artikelen, posts op sociale media en advertenties over een breed scala van onderwerpen op het gebied van gezondheid en wellness de pan uit. Het is inmiddels heel normaal om in de loop van één enkele dag adviezen, tips en leefregels te zien over darmgezondheid, slaap, vruchtbaarheid, productiviteit en spieropbouw, om nog maar te zwijgen van statistische data over de kansen dat ik dementie, hartaandoeningen en kanker zal krijgen. En als ik actief op zoek ga naar hulp voor gewrichtspijn of hersenmist, word ik helemaal overspoeld met suggesties.

Al die adviezen en producten maken een geruststellend wetenschappelijke indruk. Harvard, Oxford, Cambridge, Stanford, King's College, NASA, de Mayo Clinic en talloze andere prestigieuze instituten worden aangehaald. Alles straalt legitimiteit en betrouwbaarheid uit. Alle gedane beweringen worden onderbouwd met bewijsmateriaal uit peerreviewed (door vakgenoten beoordeelde) papers. De circulerende ideeën worden serieus genomen door investeerders en de mainstreammedia, en door ondernemers, topsporters en miljardairs in Silicon Valley.

Ik word meegesleept in de brede rivier van fascinerend, behulpzaam en gratis wetenschappelijk advies, dat lijkt te worden gegeven voor het welzijn van de hele mensheid. Sommige onderwerpen zijn erg theoretisch en wetenschappelijk, maar komen dankzij de intimiteit van een podcast toch persoonlijk over, alsof de presentatoren echt om je geven. Er spoelt een enorme golf van informatie over me heen. Ik kan niet alles vasthouden, maar het is een geruststelling om te weten dat al die kennis bestaat.

Zelfs als je nooit naar gezondheids- en wellnesspodcasts luistert en geen idee hebt wie de presentatoren zijn, zul je de ideeën die ze bespreken in summiere vorm zijn tegengekomen in je sociale-mediafeeds. Als je niet aan sociale media doet, heeft iemand je

er waarschijnlijk over verteld of je hebt er een nieuwsbericht over gezien. De invloed van deze ideeën strekt zich uit tot ver voorbij de vaste luisteraars en krijgt aandacht op radio en tv en in de pers.

Die complexe ideeën steken ook de kop op in alledaagse gesprekken. Vrienden en collega's laten me hun microbioomanalyse zien, of de uitslagen van genetisch onderzoek dat ze hebben laten doen, of data van het metertje dat voortdurend hun bloedsuikerspiegel in de gaten houdt. Ze vertellen me over supplementen die ze in huis hebben, inclusief moleculen als NMN, glutathion, CoQ-10 en alpha-GPC. Ik moet ingewikkelde biochemische verhandelingen lezen om te begrijpen wat ze zeggen. Ze laten me data zien van hun Fitbit of Apple Watch; hun hartslagvariabiliteit is afgenomen en hun slaapscore is laag. Het belooft dus een zware dag te worden, zeggen ze, en ze nemen nog een slok van een exclusieve cocktail met gedroogde groenten.

Al die nieuwe, ingewikkelde protocollen lijken een goede wetenschappelijke onderbouwing te hebben. Het probleem is dat alle onderdelen van mijn leven kunnen worden beoordeeld op hun effecten op mijn gezondheid en wellness.

Ik kwam in die tijd vaak op de Britse televisie en radio, en de vragen die ik kreeg van kijkers en luisteraars weerspiegelden de nieuwe golf van informatie over gezondheid en wellness. Maar wanneer ik onderzoek deed om antwoord te kunnen geven op hun legitiem klinkende vragen – Moet ik NAD gebruiken? Kan een CGM me helpen afvallen? Helpt roodlichttherapie tegen mijn gewrichtspijn? Of kurkuma misschien? Moet ik me laten testen op microplastics? Moet ik een bloedtest laten afnemen om mijn 'biologische leeftijd' te bepalen? – bleek het verdraaid moeilijk om eenduidige antwoorden te vinden.

Ik was verward en overweldigd. Het was een professioneel probleem – het is mijn werk om dit soort dingen te begrijpen en uit te leggen – maar ook een persoonlijk probleem: ik wil de antwoorden op die vragen ook weten voor mezelf.

Dit boek is voortgekomen uit mijn pogingen om de wellness-industrie te begrijpen; als maker van programma's over gezondheid, maar ook als iemand die goed voor zichzelf wil zorgen. Ik begon met de vraag 'wat werkt?' en heb maandenlang wetenschap-

pelijk bewijsmateriaal bestudeerd, waarbij ik enorm ben geholpen door collega's en experts. Het was een moeilijke vraag om te beantwoorden. Hoe kun je ooit het kaf van het koren scheiden zonder honderden uren zorgvuldig onderzoek? En soms kun je geen onderzoek doen omdat er geen bewijs is. Er zijn bovendien veel te veel producten om ze allemaal individueel te onderzoeken. Ik had dus behoefte aan een aantal vuistregels. Om enige voeling te krijgen met de industrie – om te zien waardoor mensen worden gemotiveerd – dook ik in de wereld van wellnessproducten en -behandelingen, maakte ik kennis met de bedrijven en influencers die ze maken en verkopen, de wetenschappers die ze begrijpen en de mensen die ze gebruiken. En ondertussen experimenteerde ik ook op mezelf.

Bij mijn onderzoek naar de wetenschappelijke beweringen die worden gedaan over de producten die ter sprake komen in dit boek was ik niet alleen geïnteresseerd in de oorspronkelijke onderzoekpapers, maar ook in wat de medische consensus is. Wanneer ik meer wil weten over een medische behandeling, heb ik allerlei opties. Ik kan de Cochrane-database gebruiken, een buitengewoon project dat probeert gedetailleerd en onbevooroordeeld naar medische trials te kijken en behandelingen te beoordelen, of ik kan producten als UpToDate gebruiken, die teams van experts inzetten om medisch onderzoek te bediscussiëren en richtlijnen te geven voor behandelingen op alle gebieden. Er zijn vaak standpuntnota's beschikbaar van Britse adviserende wetenschappelijke commissies, en ik kan ook op zoek gaan naar *evidence-based* richtlijnen van erkende medische organisaties en instanties.

Maar voor een groot gedeelte van de producten en beweringen die in dit boek de revue passeren – diëten, hormoonbehandelingen, supplementen die gericht zijn op gezond ouder worden, bloedonderzoeken en gadgets – was bewijsmateriaal van het niveau dat ik gewend ben in de gezondheidszorg simpelweg niet beschikbaar. Ik heb dus ook wellnessbeurzen en fabrieken bezocht om te spreken met ondernemers, lobbyisten, journalisten en wetenschappers.

Wellness heeft voor iedereen weer een net iets andere betekenis. Het is niet hetzelfde als onze gezondheid, die meestal op de een of andere manier meetbaar is. Wellness heeft meer te maken met een

innerlijk gevoel van voldoening, de gedachte dat we ons potentieel hebben vervuld, dat we zijn wie we willen zijn en dat we ons net zo goed voelen en er net zo goed uitzien als maar mogelijk is. Maar een definitie is moeilijk te geven. Een gloed, een vredig gevoel of wellicht zelfvertrouwen of onoverwinnelijkheid. Ik heb misschien een handvol dagen gehad waarop ik me echt op mijn best voelde en alles wat ik probeerde goed uitpakte. En ik kan me dat soort dagen voorstellen als ik – zoals op de meeste dagen – minder succesvol ben. Voor mij is wellness iets wat haalbaar is, maar zich vaak net buiten mijn bereik bevindt, alsof ik iets nodig heb om mijn lichaam of brein te ontsluiten.

Het is precies dat gevoel waarop de wellnessindustrie – of in elk geval dat gedeelte van de industrie dat me interesseert – lijkt te kunnen inspelen. Ze brengen je naar de plaats waar je wilt zijn. Als je eenmaal belangstelling toont om beter te presteren, jezelf te optimaliseren of langer te leven zijn drie categorieën van producten en diensten perfect geschikt om je afstand te laten doen van je geld: supplementen, draagbare technologie en testen. Dat zijn de drie terreinen die ik diepgravend zal onderzoeken en waar dit boek over gaat, omdat deze producten en diensten de grens tussen wellness en gezondheidszorg laten vervagen (wat ook de reden is waarom ik het niet zal hebben over alternatieve therapieën zoals kristaltherapie). In tegenstelling tot de gezondheidszorg heeft de wellnessindustrie niet of nauwelijks de verplichting om effectiviteit of veiligheid aan te tonen; dat betekent dat ze producten zo effectief kan presenteren als gezondheidszorg dat het onderscheid nauwelijks meer te maken is.

De term ‘supplementen’ slaat op een enorm scala van producten. Er zijn vandaag de dag meer dan honderdduizend supplementen verkrijgbaar in de Verenigde Staten, en tientallen duizenden in het Verenigd Koninkrijk. De supplementenindustrie bestaat al langer dan de moderne farmaceutische industrie en heeft het fundament gelegd voor moderne wellness. Supplementen zijn met name zo succesvol voor de wellnessindustrie omdat ze zo verdacht veel op medicijnen lijken; ze zien er niet alleen hetzelfde uit, maar vertegenwoordigen ook dezelfde gedachte. We zullen zien dat ze in sommige gevallen ook gewoon medicijnen zijn.

Ook draagbare technologie heeft steeds meer toepassingen die op gezondheidszorg lijken: ze meet slaap, bloeddruk, zuurstofsaturatie, bloedsuiker en hartslag en -ritme. Ik sta elke keer als ik deze apparaten zie weer te kijken van het compacte design en de objectiviteit en nauwkeurigheid van de data die ze verzamelen. Ze verzamelen die data inmiddels al voor bijna iedereen; bijna alle mobiele telefoons houden op de een of andere manier onze gezondheid in de gaten, en naar schatting eenendertig procent van de Amerikanen draagt een smartwatch. De geschatte waarde van de gezondheidsdivisie van Apple, dat toch geen gezondheidsbedrijf is, loopt in de miljarden.

Testen lijkt natuurlijk al helemaal sterk op gezondheidszorg; het is nota bene een essentieel onderdeel van zorg! Veel belangrijke beslissingen in klinieken en ziekenhuizen worden genomen op basis van een bloed-, urine- of ontlastingsmonster. Als consumenten dezelfde testen kopen van dezelfde laboratoria voor hun eigen interesses en interpretaties, voelt dat niet meteen aan als wellness. De handel in bloedtesten voor consumenten zit in de lift en zal volgens voorspellingen in 2028 wereldwijd 128 miljard dollar waard zijn. Het voelt al bijna als gezondheidszorg, maar dan snel, gebruiksvriendelijker en bevrijdend voor de gebruiker. En waarom zouden mensen ook niet meer weten over hun bloedsuikerspiegel, de gezondheid van hun microbiom en hun biologische leeftijd?

Ik heb niets tegen wellness. Ik wil me beter voelen dan mijn arts me kan laten voelen. Ik wil optimistisch zijn over wellness. Maar er staat veel op het spel. De invloed van de wellnessindustrie op ons denken is veel groter dan die van andere industrieën van dezelfde afmetingen. Ze proberen ons voor te houden dat onze problemen onze eigen schuld zijn. Dat we ze kunnen fiksen en zouden moeten fiksen.

Vandaar dat ik heb onderzocht in hoeverre wellnessproducten ons kunnen helpen de dingen te bereiken die we willen bereiken. Mijn bevindingen vind je in dit boek.

Ik hoop dat je aan het einde een vuistregel zult hebben voor wat werkt en wat niet werkt. Ik heb maar een handvol producten onder de loep kunnen nemen – er zijn er zoveel! – maar ze kunnen model staan voor de industrie als geheel. Ik wil dat je naar een

artikel in de schappen of een post op Instagram of een krantenartikel kunt kijken en zeggen: 'Ja, ik weet waarom ze dat verkopen. Ik zie wat ze proberen te doen.' Je zult kunnen zien wie het zijn die proberen je te laten overwegen om het product te kopen, en je zult weten hoe het misschien wel schadelijk voor je is. En nog afgezien van je eigen aanschaffen wil ik je laten zien wat de wellnessindustrie doet met hoe je denkt over jezelf en je familie en gemeenschap, hoe het invloed heeft op de wetenschappelijke agenda en op welke vragen we belangrijk vinden om te beantwoorden. Want de wellnessindustrie verandert de wereld.

Veel mensen gaan gebukt onder bepaalde verwachtingen over hoe we eruit moeten zien en hoe we ons moeten voelen; of dat we eigenlijk beter zouden moeten presteren dan we nu doen. Ik hoop dat dit boek de mist zal laten optrekken, verwarring kan wegnemen en je de vrijheid kan geven om de belangrijke dingen te doen die je moet doen met de mensen om wie je geeft.