

Ap Dijksterhuis over ons slimme onderbewustzijn.

door: Remy van den Brand

PUBLICATIES Ap Dijksterhuis

Het slimme onbewuste

Denken met gevoel

"Het slimme onbewuste, denken met gevoel"

Of de keuze nu gaat tussen huizen, banen of zelfs een rib- en een spijkerbroek, laat de boel even bezinken, slaap er een nachtje over. Volgens hoogleraar sociale psychologie Ap Dijksterhuis is het onderbewuste vaak beter in staat een weloverwogen keuze te maken dan het bewustzijn. "Want bewust denken heeft zo z'n beperkingen."

Het idee werd vijf jaar geleden geboren. Ap Dijksterhuis, hoogleraar sociale psychologie aan de Universiteit van Amsterdam, verhuisde naar de hoofdstad en zocht een huis. "De makelaars nodigden voor een bezichtiging alle mogelijke kopers uit. Met een man of tien stond je in een appartement. Degene die het eerst een bod deed, kreeg het huis. Ik vond dat waardeloos, want een huis kopen, dat doe je niet zomaar. Ik vroeg me af hoe mensen dat eigenlijk doen, zo'n ingewikkelde beslissing nemen. Uiteindelijk heb ik wel een huis gevonden. Ik was drie minuten binnen en had de badkamer niet eens gezien, toen ik een bod uitbracht. Ik voelde me vreselijk. Maar ik woon er nog steeds." Dijksterhuis besloot de geheimen van het beslissen te ontrafelen en startte een uitgebreid onderzoek. Deze maand kwam het Nederlandse leesboek van zijn wetenschappelijke publicatie uit. Zijn conclusie: een nachtje slapen doet vaak wonderen.

Er zijn moeilijke en makkelijke beslissingen. Over de aankoop van een set handdoeken doen de meeste mensen niet moeilijk. Het wordt lastig als er een nieuwe keuken of een nieuwe auto moet worden aangeschaft. Heersende gedachte was dat het het beste is goed en bewust na te denken, voordat wordt overgegaan tot aankoop. Weeg de voors en tegens nauwkeurig af en een bevredigend besluit is gegarandeerd.

Ap Dijksterhuis beweert iets anders. Volgens hem zijn de beslissingen die iemand neemt na een zorgvuldige, bewuste afweging vaak helemaal niet bevredigend. Sommige dingen kun je beter even laten bezinken. Dijksterhuis introduceert in Science de beraadslagen-zonder-aandacht-hypothese. Hoe ingewikkelder de kwestie, hoe slimmer het is even afleiding te zoeken voordat wordt beslist. Laat het onderbewuste intussen zijn werk doen.

Dijksterhuis bewees zijn theorie aan de hand van een aantal experimenten. In één daarvan gaf hij proefpersonen informatie over fictieve auto's. De auto's waren of met vier punten omschreven, of met twaalf. De punten waren positief of negatief. Eén deel van de proefpersonen kreeg vier minuten de tijd over de aankoop na te denken, de andere groep mocht in die tijd puzzels doen. Beide groepen moesten na de vier minuten de beste auto kiezen.

Voor de puzzelaars maakte het niet uit of de auto met vier, of met twaalf punten was gekarakteriseerd. Uit beide categorieën konden ze even goed een wagen kiezen. De 'bewuste denkers' hadden echter meer moeite met de twaalf punten. Met zoveel informatie konden ze maar moeilijk beslissen. En de uiteindelijke keuze was vaak niet bevredigend.

"Ja, bewust denken heeft zo z'n beperkingen", zegt Dijksterhuis. "Als we een huis of een auto willen kopen, dan moeten we rekening houden met verschillende aspecten. Die wegen we tegen elkaar af. Zo is de grootte van een huis belangrijker dan het aantal stopcontacten. Daarvan kun je er immers gemakkelijk een paar bijmaken. Helaas gaat het lang niet altijd goed. Om te beginnen kunnen we niet alle aspecten in onze gedachten meenemen, die passen domweg niet in ons hoofd. Dus moeten we kiezen, maar ook daar zijn we niet al te best in. En soms hangen we meer gewicht aan zaken, die eigenlijk helemaal niet belangrijk zijn."

Het onderbewuste is volgens Dijksterhuis wél in staat een weloverwogen beslissing te genereren, hoe lastig het probleem ook is. "Op de één of andere manier vallen alle puzzelstukjes in elkaar, zonder dat je bewust over de kwestie nadenkt. Hoe dat precies werkt, weten we niet. Dat willen we wel uitzoeken, door te kijken wat er in de hersenen gebeurt als iemand bewust of onbewust over een probleem nadenkt. We leggen proefpersonen in MRI-scans, zodat we kunnen zien wanneer welk deel van de hersenen actief is."

Ook kan Dijksterhuis niet zeggen hoe lang de afleiding precies moet zijn, om een goede beslissing te kunnen nemen. "Een hele nacht slapen zal lang niet altijd nodig zijn. Het hangt van de complexiteit van het probleem af, hoe lang je onderbewuste nodig heeft. Iets anders wat we nu onderzoeken is of we onbewust denken kunnen sturen. Dat klinkt tegenstrijdig, maar het lijkt te kunnen. Stel, jij en je partner willen op vakantie maar kunnen het niet eens worden over de bestemming. Jullie spreken af het de rest van de week te laten rusten, maar op vrijdag een definitieve beslissing te nemen. Heb je dan op vrijdag ook echt een besluit paraat? Het lijkt erop van wel. Anderzijds lijkt het niet te werken als je iets laat bezinken en níet incalculeert dat je op een bepaald moment moet beslissen."

Maar wat is een ingewikkeld probleem? Bij welke moeilijkheidsgraad moet het bewustzijn uit- en het onderbewustzijn worden ingeschakeld? "Dat is natuurlijk lastig te zeggen, want bij iedereen is die grens anders. Een cd'tje kopen is makkelijk, want die koop je uiteindelijk om één reden: de muziek. Kiezen tussen flessen shampoo kunnen we met ons bewustzijn ook wel af, hoewel sommigen dat zelfs al moeilijk vinden. Maar kleren, die zijn toch voor velen vrij complex; er zijn meerdere aspecten waarmee je rekening moet houden. Dus ik zou zeggen: schakel bij alles wat ingewikkelder is dan een spijkerbroek je onderbewustzijn in. Overigens geldt dit niet alleen voor de aankoop van producten. Ook managers en politici zijn gebaat bij enkele nachtjes slapen, voordat ze moeilijke beslissingen nemen."