



Ap Dijksterhuis over onbewust kiezen

Vragen stellen heeft weinig zin

Frank van der Mijn

Met zijn boek *Het slimme onbewuste* haalt prof. dr. Ap Dijksterhuis het bewustzijn van zijn voetstuk en plaatst het onbewuste in de schijnwerpers: "Het bewustzijn lult maar wat. Keuzes maken doen we vooral op grond van onbewuste voorkeuren en intuïtie." Dat heeft de nodige consequenties voor het beroep van loopbaanbegeleiding. In gesprek met een man die wetenschap en mythe uit elkaar wil trekken.

Het behoort tot de dagelijkse routine van iedere loopbaanprofessional: je vraagt je cliënt in kaart te brengen wie hij (werkelijk) is, na te denken over gemaakte keuzes en te onderzoeken wat hij nu (werkelijk) wil. Wie *Het slimme onbewuste* leest, komt van de koude kermis thuis: nadenken heeft weinig zin of werkt zelfs averechts. Dat vraagt om nadere kennismaking met de auteur.

Ap Dijksterhuis is hoogleraar 'psychologie van het onbewuste' aan de Radboud Universiteit in Nijmegen en is

reeds diverse malen internationaal onderscheiden voor zijn baanbrekend werk over de rol van het onbewuste in ons dagelijks doen, laten en (toch ook) denken. In zijn boek stelt hij dat de verwerkingscapaciteit van het onbewuste zo'n 200.000 maal groter is dan van het bewustzijn en dat we oneindig veel meer zien, horen en waarnemen dan we (bewust) weten. Dat we ons bewustzijn zo'n belangrijke plaats geven komt door dat bewustzijn zelf. Dat overschat zichzelf en doet ons denken te weten wie we zijn en wat we willen. Daarbij is de toegang tot het bewustzijn een stuk makkelijker dan die

tot het onbewuste. Dat doet stilletjes en veelal op de achtergrond zijn werk: ons te vormen tot wie we werkelijk zijn. En terwijl het bewustzijn serieel te werk gaat (één stapje tegelijk), kan het onbewuste verschillende processen tegelijkertijd aan.

Eerst maar eens de vraag waar het bewuste en onbewuste zich bevinden. Of moeten we dan bij collega Dick Swaab (red. neurobioloog en hersenonderzoeker) zijn?
Dijksterhuis: "Beide bevinden zich in je hersenen. De meeste processen die zich daar afspelen zijn onbewust en leiden niet tot een bewuste ervaring."

Deepak Chopra stelt dat bewustzijn zich in elke cel bevindt, Jung spreekt van een collectief onbewuste dat voor iedereen toegankelijk is en Van Lommel (Eindeloos bewustzijn) suggereert dat de hersenen een ontvangstation zijn voor het alom aanwezige bewustzijn in het universum. Alle kennis in elke cel versus alle kennis buiten jezelf. Zijn er aanwijzingen voor het ene of het andere?

"Wat Chopra zegt klopt deels, namelijk dat veel activiteiten buiten de hersenen invloed hebben op je hersenen. Er is steeds meer bewijs dat fysieke processen direct van invloed zijn op ons denken en voelen; rechtop zitten maakt je bijvoorbeeld sterker van geest. Ik snap Chopra's punt dus wel. Wat Jung betreft: het 'collectief onbewuste' is geen gebezigde term meer. Er is natuurlijk veel gedeelde kennis die niet op bewust niveau toegankelijk is, maar wel kan worden toegepast, zoals met symbolen die we gemeenschappelijk hebben. Wat Van Lommel beweert is echt hartstochtelijke onzin. Vanuit wetenschappelijk oogpunt is het flauwekul wat hij beweert – als je er tenminste van uitgaat dat je bewustzijn in je hersenen zit. En daar ga ik van uit."

In je boek lijkt je te zeggen dat het onbewuste zich met name uit in gevoel. Hoe onderscheid ik dat van intuïtie en emoties? Hoe kan ik bij het maken van keuzes weten wat er 'waar' en 'betrouwbaar' is? En zijn gevoelens niet ook een gevolg van hoe wij (bewust) denken?

"Intuïtie is het gevolg van een onbewust proces. Dat kan razendsnel gaan en vertaalt zich in gevoel (zo noem ik dat althans). Goede, bruikbare intuïtie ontstaat vaak pas

na een lange periode van onbewust nadenken. Emoties? Die moet je toelaten. Bij beslissingen – met name de meer complexe – is het namelijk van belang om cognitieve en warme/emotionele informatie ter beschikking te hebben. Dan kun je de juiste keuze maken. Het is een ouderwets idee dat je emoties zou moeten wegdrücken uit het beslisproces en het klopt zeker niet. Het onbewuste vertelt ons via onze intuïtie wat we moeten doen. Maar nogmaals: je moet dat wel voeden met bewuste informatie."

Dijksterhuis geeft in zijn boek vele voorbeelden van zo'n besluitvormingsproces. En hij geeft er een makkelijk model bij, waarmee je in drie stappen tot de juiste beslissing en keuze kunt komen:

- Fase 1: bewust informatie verzamelen die relevant is voor het maken van de juiste keuze;
- Fase 2: het onbewuste laten werken door er (letterlijk) een nachtje (of meer) over te slapen; vervolgens maak je je keuze gevoelsmatig;
- Fase 3: bewust nog wat concrete informatie verzamelen om zeker te weten dat er geen addertjes onder het gras zitten.

In zijn boek illustreert Dijksterhuis deze aanpak onder andere met het kopen van een huis: een complexe aangelegenheid met veel kanten, waar je plussen en minnen tegen elkaar kunt afwegen (fase 1), waar gevoelens belangrijk zijn voor de keuze (fase 2) en waar je toch echt ook even naar de kleine lettertjes in het koopcontract moet kijken (fase 3), voordat je je handtekening zet. Hetzelfde zou je kunnen stellen bij een complexe aangelegenheid als het maken van loopbaankeuzes: zet op een rijtje wat belangrijk voor je is, welke consequenties je ziet en aan welke concrete voorwaarden je loopbaanstap moet voldoen. Laat je dan meevoeren op de stroom van het onbewuste en kies gevoelsmatig; besteed daarna nog even aandacht aan de essentiële en reële randvoorwaarden. Wat heb je als loopbaanprofessionaal daarbij te doen?

De essentie van ons vak zit hem in de juiste vragen stellen. Die nodigen uit tot reflectie, hopelijk ook tot associatie (daar houdt het onbewuste van), maar zeker ook



Ap Dijksterhuis (1968) is hoogleraar psychologie van het onbewuste aan de Radboud Universiteit Nijmegen. Hij is gespecialiseerd in het onderbewustzijn en intuïtief denken en doet onderzoek naar de rol van het onbewuste bij het nemen van beslissingen, in creativiteit, in waarneming en in verschillende vormen van sociaal gedrag. Over dit onderwerp heeft Dijksterhuis tientallen wetenschappelijke artikelen gepubliceerd. Eind 2007 kwam zijn boek Het slimme onbewuste uit. Tevens is Dijksterhuis mededirecteur van een adviesbureau op het gebied van gedragsverandering.

tot nadenken. Zijn we dan wel zinvol bezig?

“Om nu te zeggen dat het zinloos is gaat me te ver, maar discutabel is het wel. Veel vragen stellen heeft weinig zin, taal is het speeltje van het bewustzijn. Bewuste reflectie is geen goede manier om toegang tot het onbewuste te krijgen, want mensen hebben op het bewuste niveau weinig inzicht in zichzelf. Als je de vraag stelt wat iemand wil, kan het zijn dat er een snel en helder antwoord uit komt. Maar uit onderzoek blijkt dat mensen op onbewust niveau meestal echt iets anders willen. Je bewustzijn houd je dus voor de gek en de cliënt daardoor behalve zichzelf ook zijn coach. Het benoemen van gedrag in het verleden gaat ook nog wel, want dat kun je ‘bewijzen’ met voorbeelden, maar de vraag ‘wat wil ik nu echt’ kun je niet zomaar vanuit het bewustzijn beantwoorden. Beter is het om te werken met het onbewuste.”

Wat verschaft ons dan de toegang tot het onbewuste? Welke interventies kunnen we doen?

“Je moet vooral impliciet werken. Belangrijk is dat je met elkaar ‘onbewuste maten’ gaat ontwikkelen: standaarden die informatie verschaffen over de ideeën en werkelijkheid van het onbewuste, je kan bijvoorbeeld denken aan een onbewuste versie van de Myers-Briggs methode. Dan krijg je beter toegang tot aspecten die op onbewust niveau werkzaam zijn, zoals drijfveren en motivaties. Associatiematen kunnen goed werken; sommige bedrijven zetten dat al in, bijvoorbeeld om koopgedrag in kaart te brengen en er een winkelcentrum op in te kunnen richten. Overigens kun je met veel ervaring (en daardoor intuïtie) een eind komen in het begeleidingswerk. En er zijn natuurlijk diverse psychologische testen die je betrouwbaar kunt inzetten.”

En werken met visueel (beeld)materiaal?

“Voor veel mensen lijkt dat de toegang tot het onbewuste te genereren. Zou best kunnen, vooral waar ze associatief werken. Maar wetenschappelijk is er nog niets van gevalideerd. Wat er in jullie vakgebied gebeurt en nodig is kan ik niet goed inschatten, maar mijn veronderstelling is dat er te weinig kritisch naar de eigen methoden en interventies wordt gekeken. Veel methoden ontberen wetenschappelijk fundament.”

Veel professionals zeggen juist expliciet met het onbewuste te (kunnen) werken en menen door de aard van het beestje (lees: het onbewuste, niet de professional) dat dit vanwege de subjectieve kracht niet meetbaar is.

“Dat is steeds minder houdbaar. De laatste jaren maken we grote vorderingen in wetenschappelijk onderzoek naar de werking van het onbewuste. Het is ook erg gemakzuchtig om je de illusie voor te houden dat je begeleiding vooral op of vanuit het onbewuste werkt. Nogmaals, ik denk dat je met de nodige ervaring een eind komt, maar validatie is wat anders. En wees je ervan bewust dat je als professional ook je eigen onbewuste meeneemt en van daaruit je interventies pleegt. Ken de valkuilen daarvan.”

Dat roept de vraag op of we onze cliënten wel kunnen helpen te begrijpen wie ze zijn en te weten welke keuzes ze kunnen maken. Wat hebben we in jouw ogen te doen?

“Investeer in de ontwikkeling van maten en methoden. Zoek niet steeds het bewustzijn op, maar onderzoek ingangen om het onbewuste te leren kennen. Blijf vernieuwen, blijf zoeken naar validatie van het werk wat je doet en probeer het subjectieve element van begeleiding op gepaste wijze te gebruiken.”

Dijksterhuis bepaalt zich graag tot wetenschappelijke kaders en doet van daaruit heldere, no-nonsense uitspraken, ontdaan van mythen en hardnekkige aannames. Dat plaatst ons als professionals voor flinke dilemma's: gaan we voort op onze verbindende, zinvol geachte, op impliciete aannames gebondene, onwetenschappelijke werkwijze, of roepen we onszelf een halt toe en stellen we onszelf nadrukkelijker de vraag naar de fundamenten van ons vak? Of leiden er meer wegen naar Rome, naar een inspirerend loopbaanperspectief en naar tevreden klanten?

Ondertussen kunnen we onze cliënten wel degelijk helpen bij het maken van de juiste keuze. Dijksterhuis wijst in zijn boek met tal van voorbeelden op het verschil in succes tussen:

- snelle, onnadenkende beslissers,
- onbewuste beslissers die er een nachtje over slapen en
- diegenen die na grondige (bewuste) analyse tot hun besluit komen.

Uit onderzoek blijkt groep 2 steeds te winnen: de onbewuste kiezer, die zijn informatie weliswaar heeft verzameld, maar zijn ongekende binnenwereld uiteindelijk het werk laat doen. Scheelt in elk geval een hoop moeite voor de cliënt. De analyserende, reflecterende beslissers zal er – naast het vele werk – allerlei bewuste argumenten bij gaan halen die hem feitelijk afleiden van zijn innerlijke weten. Het bewustzijn is volgens Dijksterhuis erg goed in het bedenken van allerlei theorie'tjes die een bepaalde keuze (zeker achteraf) verantwoorden, terwijl het onbewuste er heel anders over denkt. Ook zicht op

winst en verlies beïnvloeden onze beslissingen, terwijl het bewustzijn die niet onderkent. Onze boodschap aan cliënten kan dus vooral zijn: laat je goed informeren, neem vervolgens de tijd, voel en laat je niet afleiden door je denken.

Voor de loopbaanprofessional vraagt het vooral geduld en vertrouwen dat het nachtje slapen tot goede beslissingen leidt. Vraag niet teveel naar het waarom. Tenzij de cliënt zijn keuze werkelijk heeft gemaakt, brengt de waaromvraag hem wellicht alsnog van het padje. ■

literatuur

Dijksterhuis, A.J. (2007). *Het slimme onbewuste: denken met gevoel*. Amsterdam: Uitgeverij Bert Bakker.

Zie ook de samenvatting van dit boek, elders in dit nummer van LoopbaanVisie.

Fotografie: Max Bredschreyder

