de Volkskrant

de Volkskrant

**3 juli 2010 zaterdag**

# Onbewust een ijsje kopen

**BYLINE:** Malou van Hintum

**SECTION:** WETENSCHAP

**LENGTH:** 446 woorden

De discussie over de vraag of de vrije wil bestaat, wordt voorzien van nieuwe munitie. In het artikel 'The **unconscious will:** how the pursuit of goals operates outside of conscious awareness' in Science van deze week concluderen de Utrechtse wetenschappers Ruud **Custers** en Henk Aarts op grond van eigen wetenschappelijke experimenten en uitgebreid literatuuronderzoek dat ons onbewuste vaak al eerder 'weet' wat we gaan doen dan ons bewuste.

De Nijmeegse psycholoog Ap Dijksterhuis, auteur van Het slimme onbewuste, maakte al eerder duidelijk dat we beter een nachtje kunnen slapen over belangrijke beslissingen dan eindeloos de voors en tegens tegen elkaar afstrepen. Laat het onbewuste zijn werk doen, en het juiste besluit rolt er de volgende dag uit.

**Custers** en Aarts laten zien dat ons brein onder bepaalde omstandigheden zelfs vooruitloopt op een bepaald doel. Je dénkt misschien dat je bewust hebt besloten een ijsje te gaan eten, maar je brein heeft dat naar aanleiding van een of ander signaal (bijvoorbeeld woorden die je met ijs associeert, zoals koud, fris en dorst) al veel eerder gedaan.

Het idee van een ijsje eten bereidt in de hersenen gedrag voor dat daarbij hoort, zoals naar de ijssalon lopen.

De beloning die daarbij hoort, zet dit om in daadwerkelijk gedrag, zonder dat daarbij een bewuste beslissing nodig is. Het gedrag moet wel echt belonend zijn; als je niet van ijs houdt, werkt het niet.

Ook voorwerpen of geuren kunnen ons doelstellingen laten nastreven. Zo gedragen mensen die een kantoor binnenkomen en een leren koffertje op een bureau zien liggen, zich competitiever en maken ze hun tafel vaker schoon als het een beetje naar schoonmaakmiddelen ruikt.

'Deze subliminale beïnvloeding werkt normaal maar heel kort', zegt Ruud **Custers**, 'maar hoe sterker het gedrag belonend is, hoe langer het effect aanhoudt.'

Marketingmensen smullen daarom al van het vooruitzicht dat ze subliminaal hun cola kunnen slijten aan onwetende cola-liefhebbers, die in de pauze van de film naar hun favoriete drankje rennen.'

Het onbewuste weet wat we willen en valt daarom het bewustzijn niet lastig. Dat is efficiënt, want zo kunnen we ons bewustzijn voor andere dingen gebruiken.

**Custers**: 'Je hoeft niet steeds opnieuw te bedenken wat je wilt en hoe je dat wilt bereiken, want dat weet je onbewuste

wel - dankzij je levensgeschiedenis, de input van je omgeving en wat je zelf allemaal in je brein hebt gestopt. Het onbewuste is de motor van ons gedrag.'

Zijn volgende project is uitzoeken hoe het bewustzijn  ons gedrag precies beïnvloedt. 'Want dat weten we niet. We weten alleen dat we ons bewust kunnen worden van de besluiten die we nemen en de doelen die we nastreven.'

**LOAD-DATE:** July 2, 2010

**LANGUAGE:** DUTCH; NEDERLANDS

**PUBLICATION-TYPE:** Krant

**JOURNAL-CODE:** de Volkskrant

Copyright 2010 PCM Uitgevers B.V.
All Rights Reserved