

Wij-zij

Onbewuste

Over hoe het onbewuste onze dagelijkse handel en wandel beïnvloedt (altijd meer en vaak anders dan je denkt) zijn we de afgelopen jaren flink bijgespijkerd. Niet alleen op TV door bijvoorbeeld [DWDD-professor](#) Erik Scherder. Maar ook door een golf aan populair-wetenschappelijke publicaties van gerenommeerde neuro(bio)logen, psychologen, Nobelprijswinnaars als [Dijksterhuis](#), [Swaab](#) en [Kahneman](#).

Slordig

En met die golf spoelde ook [Subliminal. How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior](#) van Leonard Mlodinow aan. Het is een onderhoudend, maar ook wat slordig uitgewerkt boek. De kaft van de Vintage-paperback refereert aan reclameboodschappen die subtiel je onbewuste tot kopen aanzetten. In het laminaat is een boodschap verwerkt die je alleen ziet als je het boek schuin in het licht houdt: “Psst... *Hey there. Yes: You, Sexy. Buy This Book Now. You Know You Want It.*” Maar in de hoofdtekst komt Mlodinow er niet op terug. In de proloog steekt hij de loftrumpet over *fMRI: functional Magnetic Resonance Imaging*, waarmee de werking van het onbewuste in de hersenen zichtbaar is te maken. In de eerste helft van zijn boek verwijst hij er met de regelmaat van de klok naar, daarna helemaal niet meer. Mlodinow stelt onze hersenen voor als een *two-tierd brain*, dat

informatie bewust én onbewust verwerkt. Een voorstelling die sterk doet denken aan het systeem-1 en -2 denken van Kahneman in *Thinking, fast and slow*, dat eerder verscheen en waar Mlodinow gek genoeg geen letter aan wijdt.

Eend

‘Wat moet ik daar nu van denken?’

Hm, op het speelveld van neurowetenschappers en psychologen is Mlodinow een vreemde eend in de bijt. Hij is een theoretisch fysicus, werkte mee aan TV-series als *Star Trek: The Next Generation* en *MacGyver*, en schreef boeken met uitersten als Stephen Hawking en Deepak [Chopra](#) – dezelfde Chopra die [onlangs](#) de gemoederen verhitte, toen hij als gastspreker stond gepland op een Alzheimersymposium. Een van de hoofdsprekers liet in de Volkskrant optekenen dat hij niets ophad “met dat alternatieve gedoe”, en de Vereniging tegen de Kwakzalverij vindt hem een “charlatan”.

Categoriseren

Wat ik tussen ‘ ’ doe is natuurlijk niets anders dan categorieën maken – van zij die er voor hebben doorgeleerd om wetenschappelijk gefundeerde uitspraken over het onbewuste te doen, en zij die dat niet hebben gedaan en zich er ook over uitspreken. En bij associatie geraakt Mlodinow dan ook nog eens in het alternatieve kamp. Door te categoriseren doe ik hem geen recht. Want hij is niet eenkennig in zijn samenwerkingen, kijkt verder dan zijn neus lang is en had hier wellicht een strengere redacteur verdiend.

Polariseren

Het blijkt: categoriseren is een krachtige interventie. “When we categorize, we polarize”, schrijft Mlodinow erover. Bovendien speelt deze manier van categoriseren direct in op onze vaak onbewuste neiging om de wereld te verdelen in *in-* en *out-groups*: groepen waar we al dan niet bij horen, wij vs. zij of, in de woorden van de supporters van FC Den Haag: “Wij geen wedstrijd, hun geen staking”. Maar ook: wij, de buurtbewoners, vs. zij, van de gemeente. Wij, de ontwikkelaars, vs. zij, de gepensioneerden met goede connecties en geld teveel. Wij, de medewerkers, vs. zij, het management. Mlodinow wijst erop dat zulke tegenstellingen te overwinnen zijn door groepen doelen te geven die zij slechts door samen te werken kunnen halen. Overigens is succes dan bepaald niet gegarandeerd, waarover een volgende keer meer.

(130815)