# **Overbodig gepieker**

Vat de tekst *Overbodig gepieker* samen in maximaal 220 woorden.

Besteed daarbij alleen aandacht aan de volgende punten:

1 wat psychologen ontdekken over het maken van keuzes;

2 op welke manier mensen in het algemeen belangrijke beslissingen denken te moeten nemen;

3 op wie die denkwijze volgens Pachur terug te voeren is;

4 wat de theorie van Franklin inhoudt;

5 welke tegenstelling er bestaat tussen de theorieën van Franklin en Pachur;

6 welke twee vergelijkbare resultaten Pachur en andere onderzoekers hebben verkregen;

7 welke twee stappen in je hersenen gemaakt worden waardoor je razendsnel een keuze maakt.

*Maak er een samenhangend geheel van. Gebruik geen telegramstijl. Noem niet onnodig voorbeelden. Tel de woorden en zet het aantal onder de samenvatting. Zet de titel erboven.*

**Overbodig gepieker**

**(1)** Er was eens een kapucijnaapje

genaamd Mister Adam Monk dat voor

de Amerikaanse krant *Chicago Sun*

*Times* op de economiepagina mocht

aankruisen wat veelbelovende aandelen waren. Mister Monk ging met

veel plezier in het wilde weg te werk.

Wat bleek? Vier jaar achtereen

haalde zijn keuzepakket een hoger

rendement dan het marktgemiddelde.

Soms bleek de aap het zelfs beter te

doen dan gerenommeerde beleggingsfondsen.

**(2)** Apekool? Nee. Psychologen die

zich bezighouden met de manier

waarop mensen kiezen en beslissen,

komen er langzaam maar zeker

achter dat goed doordachte besluiten

lang niet altijd beter zijn dan

spontane beslissingen die worden genomen aan de hand van een paar vuistregels. Soms zijn goed doordachte besluiten zelfs niet beter dan beslissingen die nergens op zijn gebaseerd, zoals de kruisjes van Mister Adam Monk.

**(3)** Hoe is dit mogelijk? Iedereen

weet toch dat als er een moeilijke

keuze moet worden gemaakt, het

goed is om een blad papier te

pakken en alle denkbare voors en tegens op een rijtje te zetten? Iedereen weet toch dat pas als je alle

positieve en negatieve aspecten

van de keuze in ogenschouw hebt genomen, je tot een weloverwogen en dus goede beslissing kunt komen? Het is toch dom om belangrijke beslissingen over te laten aan je intuïtie?

**(4)** Niet waar, stelt psycholoog

Torsten Pachur van de Universiteit

van Bazel, Zwitserland, in een

interessant artikel in het blad

*Gehirn & Geist*1). Pachur doet veel

onderzoek naar de menselijke besliskunde. De misvatting dat meer informatie per definitie leidt tot betere

beslissingen, is volgens Pachur terug

te voeren op de Amerikaanse uitvinder Benjamin Franklin. Die pleitte al in 1772 voor het maken van lijstjes

met voor- en tegenargumenten om

te komen tot rationele keuzes. Volgens

Franklins theorie kan een goede

beslissing alleen tot stand komen als

wij eerst zoveel mogelijk informatie

verzamelen, deze dan op waarde

schatten, zaken vervolgens tegen

elkaar wegstrepen en tenslotte tot

een logische uitkomst komen. Afgaan

op eenvoudige regels of intuïtie kan

alleen maar tot vergissingen leiden,

meende Franklin. “Deze redenering

klinkt zo logisch en overtuigend dat

heel veel wetenschappers nooit

serieus hebben overwogen er vraagtekens bij te zetten”, aldus Pachur.

**(5)** Zelf doet hij dat wel, door in

onderzoeken te bewijzen dat vuistregels en intuïtie wel degelijk nuttig zijn. Zo liet hij bijvoorbeeld proefpersonen antwoord geven op de

vraag welke berg de hoogste is: de

Matterhorn of de Piz Morteratsch? De

personen die weinig van bergen

wisten, kozen meestal voor de

Matterhorn, want daar hadden ze wel

eens van gehoord. Degenen die wel

veel van bergen wisten, zaten lang te

dubben en kozen vaker voor de Piz

Morteratsch. De onwetenden wonnen,

want ze gingen op hun intuïtie af. Ze dachten: het zal wel de Matterhorn

zijn, want die is bekend, en hoe

hoger een berg is, hoe bekender. De

groep bergkenners liet zich van deze

intuïtieve vuistregel afleiden door te

gaan piekeren over allerlei bijkomende

kennis die niet relevant was.

**(6)** Andere onderzoekers behaalden

met vergelijkbare tests dezelfde

resultaten. Ook zij kwamen tot de

conclusie dat goede besliskunde lang

niet altijd een kwestie is van zoveel

mogelijk informatie zo goed mogelijk

analyseren. Integendeel: in veel

gevallen blijkt een grove schatting

meer waard te zijn dan een nauwgezette analyse van de gegevens.

**(7)** Neem bijvoorbeeld een goede

schaker. Die hoeft lang niet altijd

meer voor elke zet eerst alle

mogelijke varianten van het spelverloop in gedachten na te

gaan alvorens te beslissen. Hij of

zij kiest vaak onbewust voor de zet waarvan hij in zijn achterhoofd uit ervaring weet dat die in vergelijkbare situaties succesvol was. Hij schaakt dus, aan de hand van een paar vuistregels, voor een belangrijk deel

op zijn intuïtie. De man of vrouw tegenover hem die wel alle varianten van het spelverloop eerst moeten doordenken, is duidelijk in het nadeel. Tenzij het natuurlijk een schaakcomputer is als Deep Blue, met de onmenselijke rekenkracht waar zelfs topschaker Gary Kasparov in 1997 niet tegenop kon.

**(8)** Het geheim van de snelle

intuïtieve besliskracht zit natuurlijk in

onze hersenen. Hoe meer informatie

die in de loop van het leven hebben

opgeslagen, hoe sneller en grondiger

ze bij bepaalde keuzes te werk

kunnen gaan. Als ware het een computer wordt in ons brein een binnenkomende kwestie of vraag eerst gerelateerd aan bestaande informatie. Zodra dat is gebeurd, dringt de belangrijkste informatie daarna tot

ons bewustzijn door en weten we feitelijk het antwoord al. Het brein

heeft dus ongemerkt de analyse al gemaakt.

**(9)** Een mooi voorbeeld van dit

mechanisme is onze inschatting van

andere mensen. Uit talrijke onderzoeken blijkt dat wij ons binnen een minuut een eerste indruk van een

ander vormen, waarvan we later

nauwelijks meer af te brengen zijn.

We beslissen dus razendsnel wat

we van iemand vinden en blijven

ook bij die beslissing. Dus eigenlijk weet iedere boer die een vrouw zoekt,

eigenlijk al bij de eerste kennismaking

wie hem het beste bevalt. Al

dat wikken en wegen is puur voor de

show.

**noot 1** *Gehirn & Geist*: hersenen en geest

*Naar een artikel van José van der Sman,Elsevier, 19 februari 2011*

**Samenvatting**

………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………

**Maximaal aantal punten 10 Behaald aantal punten**

# **Overbodig gepieker - antwoorden**

In een goede samenvatting komen de volgende elementen voor:

* Psychologen denken steeds vaker dat beslissingen die nergens op gebaseerd zijn/willekeurige beslissingen (soms) beter zijn dan goed doordachte besluiten (die worden genomen aan de hand van een paar vuistregels). 1 punt
* Mensen denken (echter) dat het bij moeilijke keuzes goed is om alle (denkbare) voors en tegens op een rijtje te zetten. 1 punt
* Volgens Pachur is dit terug te voeren op een redenering van (de Amerikaanse uitvinder) (Benjamin) Franklin. 1 punt
* Franklin pleitte (al in 1772) voor het maken van lijstjes met voor- en tegenargumenten om te komen tot rationele keuzes. of: Volgens Franklins theorie kan een goede beslissing alleen tot stand komen als wij eerst zoveel mogelijk informatie verzamelen, deze dan op waarde schatten, zaken vervolgens tegen elkaar wegstrepen en tenslotte tot een logische uitkomst komen. 1 punt
* Franklin denkt dat afgaan op eenvoudige regels of intuïtie alleen maar tot vergissingen kan leiden (1 punt) + Pachur denkt dat vuistregels en intuïtie wel degelijk nuttig zijn bij het nemen van beslissingen / denkt dat niet / is daar niet van overtuigd / zet daar vraagtekens bij (1 punt) 2 punten
* (Uit onderzoek blijkt dat) op je intuïtie afgaan beter is dan nadenken over bijkomende kennis (1 punt) + in veel gevallen een grove inschatting beter is dan een nauwgezette analyse van gegevens (1 punt) 2 punten
* (stap 1) Binnenkomende informatie wordt (eerst) gerelateerd aan bestaande informatie (1 punt) (stap 2) Daarna dringt de belangrijkste informatie tot je bewustzijn door (en weet je feitelijk het antwoord al) (1 punt) 2 punten

*De kandidaat mag in zijn samenvatting de informatie-elementen in een andere volgorde weergeven dan in bovenstaande opsomming, mits de samenhang tussen de informatie-elementen in overeenstemming blijft met die van de samen te vatten tekst.*

Regeling met betrekking tot de woordgrensoverschrijding Voor de eerste overschrijding met 10 woorden dienen geen scorepunten te worden afgetrokken. Voor elke volgende overschrijding dient per 10 woorden steeds 1 scorepunt te worden afgetrokken tot een maximum van 10 scorepunten. De toepassing van de aftrekregeling kan overigens nooit leiden tot een score lager dan 0 bij deze opgave.

**Schematisch:**

221-230: 0 scorepunten aftrek;

231-240: 1 scorepunt aftrek;

241-250: 2 scorepunten aftrek;

251-260: 3 scorepunten aftrek;

261-270: 4 scorepunten aftrek;

271-280: 5 scorepunten aftrek;

281-290: 6 scorepunten aftrek;

291-300: 7 scorepunten aftrek;

301-310: 8 scorepunten aftrek;

311-320: 9 scorepunten aftrek;

meer dan 320: 10 scorepunten aftrek.