

Samenvattingsopdracht

2014, tweede tijdvak

Tekst

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. 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 120 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.

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

Opdracht

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.