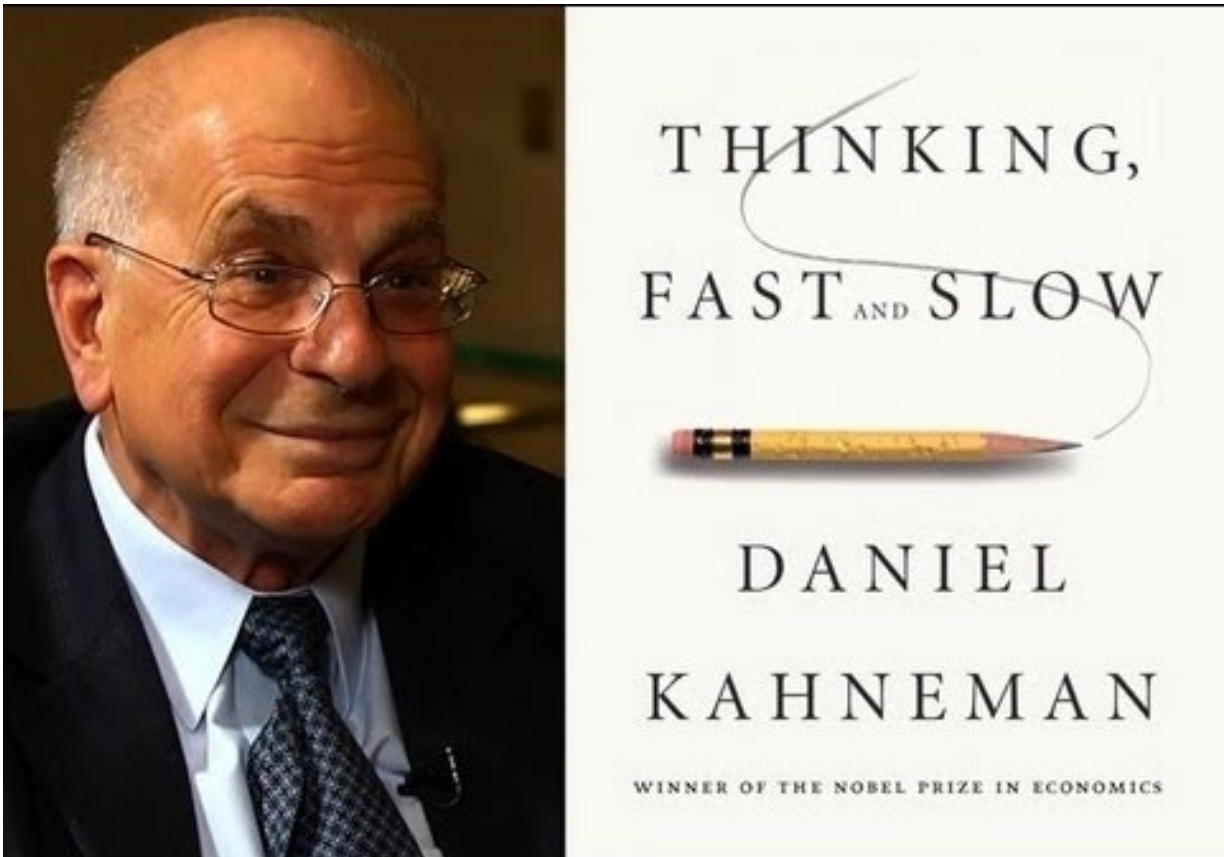




ARIE STAPPER



# Ons feilbare denken

---

*D. Kahneman, 2011, Business Contact, Amsterdam*

Versie 3      17 augustus 2022  
1<sup>e</sup> versie      22 juni 2019  
Contact      [www.ArieStapper.nl](http://www.ArieStapper.nl)

## VOORWOORD

Het doel van dit boek van Daniel Kahneman is om psychologie voor iedereen makkelijk te maken (en perceptie, irrationaliteit, besluitvorming, beoordelingsfouten, cognitieve wetenschap, intuïtie, statistieken, onzekerheid, onlogisch denken, aandelenmarkt, gokken, en gedragseconomie).

Het boek is geschreven in een charmante en gemoedelijke stijl en staat vol met leuke ervaringen. Maar soms is het ook best moeilijk om te begrijpen. Deze samenvatting heb ik gemaakt als voorbereiding op mijn lezingen reeks. Daarbij heb ik veel moeite gedaan om het eenvoudig op te schrijven, zodat ik het mijn moeder uit kan leggen. Omdat ik vind dat iedereen dit boek zou moeten lezen, of in ieder geval de samenvatting, bied ik jullie deze eenvoudige samenvatting aan (met dank aan Erik Johnson voor de Engelstalige samenvatting).

Het schrijven van deze samenvatting heeft me geleerd hoe beter na te denken, hoe langzamer te denken als dat zinvol is. Ik zou zeggen: doe het ook!

*Als mijn (schoon)moeder het niet begrijpt, heb ik niet genoeg nagedacht.*

---

*Arie Stapper*

Dit boek gaat over de vooroordelen van onze intuïtie. We gaan soms automatisch uit van bepaalde dingen zonder zorgvuldig te hebben nagedacht. Kahneman noemt die aannames heuristiek. Synoniemen voor heuristiek zijn onder andere: vuistregels, vooronderstellingen, cognitieve illusies, vooroordelen, denkfouten, aannames, systematische fouten en intuïtieve tekortkomingen. Deze aannames heten in deze samenvatting in het positieve geval 'vuistregel' en in het negatieve geval wordt 'valkuil' gebruikt.

Kahneman beschrijft in 500 pagina's hoe bepaalde vuistregels tot verward denken leiden. Door de vele voorbeelden is het boek leuk om te lezen! Natuurlijk moedig ik geïnteresseerde lezers aan om het boek zelf te gaan lezen. Zo kom je meer te weten over de valkuilen, zijn ervaringen en zijn (en jouw) eigen fouten!

*Een kwestie van logisch nadenken, toch gebeurt dat te weinig*

---

*Johan Cruijff*

## INHOUDSOPGAVE

Ons feilbare denken.....	1
Voorwoord.....	2
Inhoudsopgave .....	3
DEEL EEN: TWEE SYSTEMEN .....	4
1 - HET KARAKTER, HET VERHAAL .....	4
2 - AANDACHT EN INSPANNING .....	4
3 - DE LUIE CONTROLEUR.....	4
4 - DE ASSOCIATIEVE MACHINE.....	4
5 - COGNITIEF GEMAK.....	5
6 - NORMAAL, VERRASSINGEN EN OORZAKEN .....	5
7 - EEN MACHINE VOOR HET SPRINGEN NAAR CONCLUSIES .....	5
8 - HOE BEOORDELINGEN GEBEUREN.....	6
9 - EENVOUDIGERE VRAAG.....	6
TWEEDE DEEL: HEURISTICS EN BIASES.....	7
10 - DE WET VAN KLEINE AANTALLEN.....	7
11 - ANKERS .....	7
12 - DE WETENSCHAP VAN BESCHIKBAARHEID .....	7
13 - BESCHIKBAARHEID, EMOTIE EN RISICO .....	8
14 - DE SPECIALITEIT VAN TOM .....	8
15 - LINDA: MINDER IS MEER.....	8
16 - OORZAAK vóór STATISTIEK .....	8
17 - TREND NAAR HET GEMIDDELDE .....	8
18 - INTUITIEVE VOORSPELLINGEN CORRIGEREN .....	9
DEEL DRIE: OVERMATIG VERTROUWEN .....	10
19 - DE ILLUSIE VAN BEGRIP .....	10
20 - DE ILLUSIE VAN VALIDITEIT .....	10
21 - INTUÏTIE OF FORMULES .....	10
22 - DE EXPERT: WANNEER KUNT U HEM VERTROUWEN?.....	10
23 - HET EXTERNE GEZICHTSPUNT.....	11
24 - DE MOTOR VAN HET KAPITALISME .....	11
DEEL VIER: KEUZES.....	12
25 - BERNOULLI'S FOUTEN.....	12
26 – VERWACHTINGEN THEORIE.....	12
27 - HET BEZIT EFFECT.....	12
28 – SLECHT NIEUWS .....	12
29 - HET VIERVOUDIGE PATROON .....	12
30 - ZELDZAME GEBEURTENISSEN .....	13
31 - RISICOBELID.....	13
32 - DE STAND BIJHOUDEN.....	13
33 - HET KAN VERKEREN!.....	14
34 - KADERS EN WERKELIJKHEID .....	14
DEEL VIJF: TWEE ZELVEN .....	15
35 - TWEE ZELVEN.....	15
36 - HET LEVEN ALS EEN VERHAAL.....	15
37 - ERVAREN WELZIJN .....	15
38 - DENKEN OVER HET LEVEN .....	15
Conclusies.....	16
DE TWEE ZELVEN .....	16
ECONS EN HUMANS.....	16
SAMENVATTING VAN TWEE SYSTEMEN.....	16

### *Thinking Fast and Slow (Originele titel van het boek)*

---

*Daniel Kahneman (FSG, NY: 2001)*

# **DEEL EEN: TWEE SYSTEMEN**

## **1 - HET KARAKTER, HET VERHAAL**

Onze hersenen bestaan uit twee karakters, één die snel denkt, Systeem 1, en ééntje die traag denkt, Systeem 2. Systeem 1 werkt automatisch, intuïtief, vanzelf en moeiteloos, zoals wanneer we autorijden, een boze gezichtsuitdrukking lezen, of onze leeftijd herinneren. Systeem 2 vereist vertragen, beraadslagen, problemen oplossen, redeneren, rekenen, focussen, concentreren, andere gegevens bekijken, en *niet* naar snelle conclusies springen. Dit is het geval als we een wiskunde probleem berekenen, kiezen waar we ons geld in willen investeren, of een moeilijk formulier invullen.

Deze twee systemen conflicteren vaak met elkaar. Systeem 1 werkt op vuistregels die mogelijk niet accuraat zijn. Systeem 2 vraagt inspanning om te zien of die vuistregels valkuilen zijn. In zijn boek gaat het om het herkennen wanneer de kans op fouten groot is en hij adviseert om extra moeite te doen om grote fouten te voorkomen, als het belangrijk is.

## **2 - AANDACHT EN INSPANNING**

Langzaam denken heeft invloed op ons lichaam (verwijde pupillen), aandacht (beperkte waarneming), en (kost extra) energie. Omdat langzaam denken moeite kost, zijn we geneigd om snel te denken, het pad van de minste weerstand. "Luiheid is diep in onze natuur ingebouwd".

Wij denken snel om routinetaken uit te voeren en we moeten traag denken voor de gecompliceerde taken. Snel denken zegt: "Ik heb boodschappen nodig." Langzaam denken zegt: "ik ga niet proberen te onthouden wat ik moet kopen, ik maak wel een boodschappenlijstje".

## **3 - DE LUIE CONTROLEUR**

Mensen die een rustige wandeling maken, stoppen met lopen wanneer ze worden gevraagd om een moeilijke taak te doen. Een berekening maken tijdens het lopen is bijvoorbeeld een energie vreter. Dit is waarom het onderbreken tijdens het concentreren zo frustrerend is, waarom we vergeten te eten wanneer we ons richten op een interessant project, waarom multitasking tijdens het autorijden gevaarlijk is, en waarom het weerstaan van verleidingen extra moeilijk is als we gestrest zijn.

Omdat het meer energie kost, hebben we minder zelfbeheersing als we moe, hongerig of mentaal zijn uitgeput. Daarom zijn we geneigd om systeem 1 het ongemerkt over te laten nemen. De meeste mensen nemen niet de moeite om goed over een probleem na te denken.

Intelligentie is niet alleen het vermogen om te redeneren; het is ook het vermogen om relevant materiaal te vinden in het geheugen en daar aandacht aan te besteden wanneer nodig. Toegang tot geheugen kost moeite, maar door dat niet te doen, zijn we geneigd om fouten te maken.

## **4 - DE ASSOCIATIEVE MACHINE**

Bewuste en onbewuste blootstelling aan een idee "prijkt ons vast" om na te denken over een idee. Als we het over eten hebben gehad, vullen we de blanco in SO\_P met een U maar als we het over netheid hebben gehad, vullen we de lege SO\_P in met een A. Dingen buiten ons bewustzijn kunnen invloed hebben op hoe we denken. Deze subtiele invloeden hebben effect op ons gedrag, "het ideomotorische effect".

Als mensen lezen over ouderen gaan ze onbewust langzamer lopen. En mensen die worden gevraagd om langzamer te lopen zullen gemakkelijker woorden herkennen die gerelateerd zijn aan ouderdom. Als we mensen vroegen om te glimlachen vonden ze grappen grappiger; mensen die we vroegen om te fronsen, vonden storende afbeeldingen storender.

Het is waar: als we ons op bepaalde manieren gedragen, zullen onze gedachten onze emoties uiteindelijk inhalen. We voelen ons zoals we denken. Maar we denken ook zoals we ons voelen. En we gedragen ons zoals we voelen.

Valkuilen? Wij zijn geen objectieve, rationele denkers. Veel dingen beïnvloeden ons oordeel, onze houding, en ons gedrag, waarvan we ons niet eens bewust zijn.

## 5 - COGNITIEF GEMAK

Dingen die gemakkelijker te berekenen zijn, die bekend zijn of gemakkelijker leesbaar, lijken meer waar dan dingen waarover we hard moeten nadenken, nieuw zijn, of moeilijk te zien zijn. Voorspelbare illusies komen onvermijdelijk voor als een oordeel gebaseerd is op de indruk van een goed gevoel en gemak.

Hoe weet je dat een verklaring is waar? Als het logisch klinkt of past bij jou overtuigingen en voorkeuren, of als je de bron vertrouwt of leuk vindt, dan heb je een goed gevoel. Omdat bekend meer waar lijkt, herhalen leraren, adverteerders, marketeers en autoritaire tirannen en zelfs cult-leiders hun boodschap eindeloos.

Valkuil? Als we vaak genoeg liegen, gaan we het zelf geloven.

## 6 - NORMAAL, VERRASSINGEN EN OORZAKEN

Om de wereld te begrijpen, vertellen we onszelf verhalen over wat er gebeurt. We leggen verbanden tussen gebeurtenissen, omstandigheden en wat normaal is. Hoe meer deze gebeurtenissen passen in onze verhalen, hoe normaler ze lijken. Dingen die niet gebeuren zoals wij verwachten, verbazen ons. Om die verrassingen in onze wereld te passen, vertellen we onszelf nieuwe verhalen, zodat het weer past. We zeggen: Alles gebeurt met een bepaald doel: God deed het, Piet deed het niet bewust óf dat was zo raar, dat kan geen toeval zijn.

Afwijkingen en ongerijmdheden in het dagelijks leven smeken om samenhangende verklaringen. Veel voorkomende verklaringen zijn 1) het aannemen van een intentie: "Het was de bedoeling dat het gebeurde", 2) een verband: "Ze zijn dakloos omdat ze lui zijn" of 3) uitgaan van het noodlot: "Er is een hoger doel in alles".

We zijn blijkbaar geboren om indrukken van verbanden te hebben, die niet afhankelijk zijn van ons redeneren over de patronen van die verbanden. Wij zijn klaar en zelfs enthousiast om oorzaken te zien, ze persoonlijkheidstrekken en specifieke intenties te geven, en hun acties beschouwen als het uiten van individuele neigingen.

Valkuilen? We zien intentie en keuzevrijheid die er niet zijn. We verwarren causaliteit met correlatie. En we maken meer op uit toevalligheden dan statistisch gerechtvaardigd is. Er is zoveel toeval!

## 7 - EEN MACHINE VOOR HET SPRINGEN NAAR CONCLUSIES

Je gaat op zoek naar het bewijs dat je gelijk hebt. Daardoor zie je tegenvoorbeelden over het hoofd. "Springen naar conclusies" is prima als de conclusies waarschijnlijk correct zijn, de kosten van een eventuele fout acceptabel én als de sprong veel tijd en moeite bespaart. "Springen naar conclusies" is riskant als de situatie onbekend is, de inzet groot is en als er geen tijd is om meer informatie te verzamelen. Systeem 1 geeft automatisch antwoorden met behulp van gissen en uitleggingen die bij onze verhalen passen. Het beschouwt zelden andere verklaringen.

Als Systeem 1 een fout maakt, helpt Systeem 2 ons om te vertragen en na te denken over andere verklaringen. Systeem 1 is goedgelovig. Systeem 2 moet twifelen en ongelovig zijn. Maar systeem 2 is soms druk en vaak lui.

Valkuil? We zijn geneigd de kans van onwaarschijnlijke gebeurtenissen te overschatten (irrationele angsten) en keuren onvoorwaardelijk elke suggestie (goedgelovigheid) goed.

Het Halo effect is de neiging om alles leuk of niet leuk te vinden over een persoon - inclusief dingen die u niet hebt waargenomen. De warme emotie die we voelen voor een persoon, plaats of voorwerp geeft ons daardoor de neiging om van alles leuk te vinden van de persoon, de plaats of het voorwerp. Goede eerste indrukken hebben de neiging om latere indrukken positief te kleuren en omgekeerd, negatieve eerste indrukken kunnen latere indrukken negatief inkleuren.

De eersten die hun mening in een vergadering uitspreken, kunnen de meningen van anderen daardoor beïnvloeden. Een lijst van positieve eigenschappen die een persoon beschrijven, beïnvloedt hoe we negatieve eigenschappen interpreteren die later in de lijst komen. Negatieve eigenschappen kleuren die eerder worden opgesomd beïnvloeden de latere positieve eigenschappen. Het probleem met al deze voorbeelden is dat onze intuïtieve oordelen impulsief zijn en niet duidelijk doordacht of kritisch bekeken.

Om systeem 1 te herinneren om objectief te blijven, om niet naar conclusies te springen en om het Systeem 2 goed te gebruiken, bedacht Kahneman de afkorting "WYSIATI", wat je ziet is alles dat er bestaat (What You See Is All There Is).

Leun niet op informatie op basis van indrukken of intuïties. Blijf gefocust op de harde gegevens die voor ons liggen. Voorkom dat je op goed gevoel en op subjectieve gevoelens vertrouwt en blijf kritisch denken. Verhoog helder denken door ruimte te geven aan twijfel en ambiguïteit.

## 8 - HOE BEOORDELINGEN GEBEUREN

Systeem 1 vertrouwt op zijn intuïtie, de basisbeoordelingen van wat er zich binnen en buiten de geest afspeelt. Het is geneigd om "som-achtige variabelen" te negeren. We slagen er vaak niet in om sommen nauwkeurig te berekenen, maar vertrouwen in plaats daarvan op vaak onbetrouwbaar intuïtieve gemiddelden. Het is gevoelig voor "matchen". Wij waarderen automatisch en onbewust van heel verschillende eigenschappen op een zelfde manier. Wij zijn vatbaar om een beslissing te evalueren zonder te onderscheiden welke variabelen het belangrijkst zijn.

Je kunt deze benadering een "Mentaal hagelschot" noemen. Deze basisbeoordelingen kunnen we eenvoudig vervangen door Systeem 2 aan het werk te zetten voor een goed oordeel.

## 9 - EENVOUDIGERE VRAAG

Wanneer we worden geconfronteerd met een verbijsterend probleem, vraag, of beslissing, maken we het gemakkelijker voor onszelf door een vervangende, eenvoudigere vraag te beantwoorden. In plaats van de waarschijnlijkheid van een bepaalde complexe uitkomst te schatten, baseren we ons op een eenvoudigere schatting.

In plaats van te worstelen met de hersen krakende filosofische vraag, "Wat is geluk?" beantwoorden we de eenvoudigere vraag: "Wat is mijn stemming nu? Zeer angstige mensen activeren System 2 vaak en zijn heel druk bezig om over elke beslissing, angst of risico twee keer na te denken. Het is verrassend hoe vaak Systeem 1 voor hen prima werkt.

Zelfs chronische piekeraars functioneren moeiteloos in velen levensgebieden terwijl Systeem 1 op de achtergrond draait. Zij lopen, eten, slapen, ademen, kiezen, oordelen, vertrouwen en ondernemen van alles zonder zorgen of angst. Waarom? Ze vervangen vervelende problemen door eenvoudigere problemen.

Emoties beïnvloeden het oordeel. Mensen laten hun voorkeuren en afkeuren hun overtuigingen over de wereld bepalen. Valkuil? We kunnen onze emotionele voorkeuren ons oordeel laten vertroebelen en overschatten of overschatten risico's en kansen.

Valkuil? We komen er niet toe om de moeilijkere vraag te beantwoorden.

***Ik maakte mijzelf aan het lachen en voel me toen ook echt beter!***

---

*D. Kahneman*

# **TWEEDE DEEL: HEURISTICS EN BIASES**

## **10 - DE WET VAN KLEINE AANTALLEN**

Onze hersenen hebben het moeilijk met statistieken. Kleine steekproeven hebben vaker extreme uitkomsten dan grote steekproeven. Toch vinden we de uitkomsten van kleine voorbeelden meer geloofwaardig dan zou moeten. Klein monsters zijn niet representatief voor grote monsters. Grote voorbeelden zijn nauwkeuriger. Wij vergissen ons wanneer we op ons gevoel afgaan in plaats van berekenen.

Valkuil? Wij nemen vaak beslissingen met te weinig gegevens.

Systeem 1 onderdrukt vaagheid en twijfel door goede verhalen te construeren uit restjes data. Systeem 2 is onze innerlijke scepticus, die verhalen weegt, betwijfelt en het oordeel opschort. Maar omdat ongelof System 2 veel energie kost, doet hij soms zijn werk niet en maak hij ons goedgelovig. Daardoor zijn we (vaak te) goedgelovig. Omdat onze hersenen gewend zijn een patroon te herkennen, zien we soms verbanden en oorzaken die er niet zijn.

Patronen komen regelmatig voor. Een "kop of munt" met 50 keer kop op een rij lijkt bijzonder. Maar als je het miljarden en miljarden keren probeert, gebeurt het gewoon. Wanneer we denken een regel te zien, verwerpen we (te) snel dat het echt willekeurig is.

Het toekennen van toeval aan een gebeurtenis kost moeite. Het is makkelijker om dit toe te schrijven aan een intelligente kracht in het universum. Kahneman adviseert: Accepteer dat veel feiten en uitkomsten onverklaarbaar zijn en niet uit te leggen.

Valkuil? Verbindingen leggen waar niets bestaat.

## **11 - ANKERS**

Dit is het onderbewuste fenomeen van het maken van onjuiste schattingen als gevolg van eerder gehoorde hoeveelheden. 1. Werd Gandhi ouder dan 144 jaar? 2. Hoe oud was Gandhi toen hij stief? Door de eerste vraag te stellen, wordt het antwoord op de tweede vraag hoger!

Als ik het nummer 10 zeg en je vraagt om een schatting te maken van Gandhi's leeftijd bij het overlijden, zul je een lager aantal geven dan als ik had gezegd voor jou het nummer 65. Mensen passen het geluid van hun stereovolume aan volgens vorige "ankers". Het anker van de ouders is laag, het anker van de tiener is hoog.

Mensen voelen dat 50 km/uur snel is als ze 20 km/uur hebben gereden, maar langzaam als ze van de snelweg komen en daar 100 km/uur reden. Een huis kopen voor \$ 200.000 lijkt hoog als het vraagprijs is verhoogd van \$ 180.000 maar laag als de vraagprijs is verlaagd van \$ 220.000. 15 minuten wachttijd voordat het diner wordt opgediend in een restaurant lijkt lang als het bord in het venster zegt: "Diner geserveerd binnen 10 minuten" maar snel als het bord zegt: "Het duurt 30 minuten vóór het diner wordt geserveerd."

Valkuil? We zijn meer te beïnvloeden dan wij ons realiseren.

## **12 - DE WETENSCHAP VAN BESCHIKBAARHEID**

Wanneer gevraagd wordt om de aantallen te schatten, zoals de frequentie van echtscheidingen in Hollywood, het aantal gevaarlijke planten of het aantal doden door een vliegtuigongeluk: hoe makkelijker we een antwoord vinden, hoe hoger ons antwoord. We zijn geneigd om grotere antwoorden te geven op vragen die gemakkelijker zijn. En antwoorden zijn gemakkelijker terug te vinden als we een emotioneel persoonlijke ervaring hebben gehad.

Een persoon die een overval heeft meegemaakt, zal de kans voor risico, gevaar en een vijandige omgeving overschatten. Een persoon die geen overval heeft meegemaakt, zal dat onderschatten in afwachting van gevaar. Wanneer een vriend kanker krijgt, worden we alert. Wanneer we niemand kennen die kanker krijgt, dan negeren we het risico. Deze overschatting wordt ook zichtbaar als je vraag hoeveel ieder in het huishouden doet, want het kan niet dat beiden 70% daarvan uitvoeren. Uit onderzoek blijkt dat jouw huwelijksgeluk verbetert als jij je bewust bent van jouw valkuilen.

Valkuil? Onder- of overschatten van een kans gebeurt op basis van het gemak in plaats van op statistisch berekening.

## 13 - BESCHIKBAARHEID, EMOTIE EN RISICO

Als de nieuwsberichten zich opstapelen, wordt ons statistische gevoel kromgetrokken. Een recente vliegtuigcrash doet ons denken dat vliegereizen gevaarlijker is dan met de auto reizen. Hoe meer wij bang zijn voor vliegereizen, hoe meer sensatie nieuwsverslaggevers maken van vliegtuigcrashes. Een negatieve feedback-lus wordt in gang gezet, een waterval van angst. De rationele hond loopt achter de emotionele staart aan.

Valkuil? We overdrijven problemen, simpelweg omdat we meer negatieve berichten horen dan positieve.

## 14 - DE SPECIALITEIT VAN TOM

Vergelijkbaar met profilering of stereotypering is "representativiteit" de sprong die we op gevoel maken, om te oordelen op basis van hoe vergelijkbaar iets is voor iets dat we leuk vinden, zonder rekening te houden met andere factoren: kans, gemiddelde of steekproef grootte.

Heel vaak gaat het goed: meestal als mensen aardig doen, zijn ze ook aardig, een lange slanke sporter speelt eerder basketbal dan rugby, mensen met een doctorstitel hebben vaker een abonnement op een krant, jonge mannen rijden vaker te hard dan oude vrouwtjes.

Soms gaat het ook niet goed: scouts zochten vroeger honkbalspelers op basis van hoe goed hun uiterlijk leek op andere goede spelers. Toen spelers werden gezocht op basis van statistieken, behaalde het team al spoedig uitstekende resultaten tegen geringe investeringen.

Alleen een leuke boekomslog betekent niet dat ook de inhoud mooi is. Je kan een boek niet beoordelen aan de hand van de omslag. Veel goed geleide bedrijven zorgen voor een mooie buitenkant, maar een mooi gazon is geen garantie dat het een goed bedrijf is. Om onze luie intuïtie te disciplineren, moeten we een waarschijnlijke kans gebruiken en het bewijsmateriaal in twijfel trekken. Denk als een statisticus.

Valkuil: iets beoordelen op hoe veel het lijkt op iets anders, zonder rekening te houden met andere opvallende factoren.

## 15 - LINDA: MINDER IS MEER

Na het horen van details over Linda (een verzonden persoon), kozen mensen een plausibel verhaal boven een waarschijnlijk verhaal. Het is logisch dat de kans groter is dat iemand één eigenschap heeft dan twee eigenschappen. Maar na het lezen van een eerste eigenschap gaven we Linda een twee eigenschap. Statistisch gezien is dat minder waarschijnlijk. Het is waarschijnlijker dat Linda bankbediende is dan én bankbediende én feministe.

Als je niet oplet, worden samenhang, aannemelijkheid, en waarschijnlijkheid gemakkelijk verward. Hoe meer details we toevoegen aan een beschrijving, prognose of beoordeling, hoe minder waarschijnlijk het wordt. Een goed verhaal is makkelijker dan nadenken over logica.

Valkuil: systeem 1 heeft liever iets wat aannemelijk is systeem 2 is vaak te lui om na te denken over iets dat waarschijnlijk is.

## 16 - OORZAAK VÓÓR STATISTIEK

Met puur statistische gegevens maken we meestal goede conclusies. Met statistische gegevens én een individu dat dingen uitlegt en er een verhaal van maakt, gebruiken we meestal het verhaal in plaats van de statistieken. Wij hebben liever verklarende verhalen dan alleen data.

Getuige zag een blauwe taxi. Van de 20 taxi's is 15% blauw. De kans is 80% dat een verklaring klopt. De kans op een blauwe taxi is volgens de meeste mensen 80%. Het is 41%.

$$\text{goed} / (\text{goed} + \text{fout}) = (80\% \times 15\%) / ((80\% \times 15\%) + (20\% \times 85\%)) = (80\% \times 3) / ((80\% \times 3) + (20\% \times 17)) = 2,1 / 5,5 = 41\%$$

Valkuilen: stereotypering, profilering, en het maken van algemene gevolgtrekkingen uit specifieke gevallen in plaats van het maken van specifieke gevolgtrekkingen uit algemene gevallen.

## 17 - TREND NAAR HET GEMIDDELDE

De meeste mensen houden ervan om waarde te hechten aan interpretaties van de fluctuaties van willekeurige processen. Het idee dat geluk een grote rol speelde in de uitkomst is voor systeem 1 niet erg bevredigend. Systeem 1 heeft de voorkeur voor een goed verhaal, helaas.



Wanneer we de mooie verhalen weglaten en ons beperken tot de statistieken, is er een patroon, namelijk de trend naar het gemiddelde. Dat statistische patroon – de trend naar het gemiddelde – zijn verklaringen (verschillen heffen elkaar op) maar geen oorzaken (die atleet had een slechte dag, maar is nu 'hot', zij was gisteren fantastisch en zal vandaag wel een terugslag hebben). Onze geest is sterk bevooroordeeld in de richting van causale verklaringen en gaat niet goed om met 'loutere statistieken'.

Favoriete formule van Kahneman:  $\text{succes} = \text{talent} + \text{geluk}$   
veel succes = iets meer talent en veel geluk

Valkuil: oorzaken zien die niet bestaan.

## 18 - INTUÏTIEVE VOORSPELLINGEN CORRIGEREN

Conclusies die we op gevoel trekken (intuïtie, Systeem 1) maken overmoedig. Gewoon omdat iets "goed voelt" (intuïtief) maakt nog niet dat het goed is. We hebben Systeem 2 nodig om onze intuïtie te vertragen en te onderzoeken. Begin met het algemene gemiddelde, kijk naar het verschil met het gemiddelde, kijk hoe dat verschil komt, enzovoort.

De neiging om extreme of zeldzame gebeurtenissen te voorspellen op basis van zwak bewijs komt bij Systeem 1 vandaan. Het is gewoon voor deze associatieve machine om waargenomen extremen te vertalen naar extreme voorspellingen, dat is hoe vervanging werkt.

Valkuil: ongegrond vertrouwen, juist als we fouten maken.

*De waarheid is nooit precies zoals je denkt dat hij zou zijn*

---

*Johan Cruijff*

# **DEEL DRIE: OVERMATIG VERTROUWEN**

## **19 - DE ILLUSIE VAN BEGRIP**

We streven voortdurend naar een logische wereld. Daarom maken we (vaak gebrekkige) verklarende verhalen over het verleden. Die geven onze visies vorm op de wereld en verwachtingen voor de toekomst. We geven een grotere rol aan talent, domheid en intenties dan aan geluk. Onze geruststellende overtuiging dat alles in de wereld zin heeft, rust op een veilige basis: ons bijna onbeperkte vermogen om onze onwetendheid te negeren. Dit is het duidelijkst wanneer we horen: Ik wist dat dat zou gebeuren!

We denken dat we het verleden begrijpen. Dus zouden we de toekomst moeten weten. Maar we begrijpen van het verleden minder dan we denken. Dat komt omdat onze intuïtie en voorgevoel ook achteraf goed voelen. Zodra een evenement plaatsvindt, vergeten we wat we geloofden voorafgaand aan dat evenement, voordat we van gedachten veranderden. Vóór 2008 voorspelden financiële experts een beurscrash, maar ze wisten het niet. Weten betekent iets laten zien om waar te zijn. Voor 2008 kon niemand aantonen dat een crash waar was omdat het nog niet was gebeurd. Maar nadat het gebeurde werden hun ingevingen herschikt en werden het bewezen. "De neiging om de geschiedenis van iemands overtuigingen te herzien in het licht van wat er daadwerkelijk is gebeurd, produceert een robuuste cognitieve illusie,"

Valkuilen: Besluitvormers krijgen de schuld voor goede beslissingen, die slecht uitwerken. Ook krijgen ze te weinig krediet voor succesvolle resultaten, die pas later zichtbaar worden. Wanneer de uitkomsten slecht zijn, geven de cliënten vaak de schuld aan hun agenten omdat ze het handschrift niet aan de muur zagen - vergeten dat het geschreven was met onzichtbare inkt, die pas daarna leesbaar werd. Acties die vooraf voorzichtig lijken, schijnen achteraf onverantwoord nalatig.

## **20 - DE ILLUSIE VAN VALIDITEIT**

We hebben het gevoel dat onze meningen, voorspellingen en standpunten goed zijn, ook als daar geen grond voor is. Sommigen houden daar zelfs vol vertrouwen aan vast als er veel tegenbewijs is. Subjectief vertrouwen in je eigen oordeel is niet gebaseerd op een gemotiveerde evaluatie van de waarschijnlijkheid dat dit oordeel juist is.

We hebben een goed gevoel over de juistheid en de samenhang van de informatie. Dat geeft ons zelfvertrouwen, zonder te weten of het terecht is. Factoren die bijdragen aan (te veel) zelfvertrouwen: verblind zijn door je eigen talent, verbondenheid met gelijkgestemden (sterke beroeps cultuur), en het overwaarderen van je eigen resultaten (meer kijken naar jouw overwinningen en het negeren van jouw verliezen).

Valkuil: je baseren op de geldigheid van een oordeel over de subjectieve ervaring van vertrouwen in plaats van objectieve feiten. Vertrouwen is geen maatstaf voor nauwkeurigheid.

## **21 - INTUÏTIE OF FORMULES**

We letten meer op onze onderbuikgevoelens dan op statistische informatie. Kijk uit! Prognoses, zoals het voorspellen van aandelen, ziekten, auto ongelukken en het weer, moeten niet worden beïnvloed door intuïtie, maar dat gebeurt vaak wel. En die intuïtie is vaak verkeerd. We doen er goed aan checklists, statistieken en cijfers te raadplegen en niet te vertrouwen op subjectieve gevoelens, voorgevoelens of intuïtie. Een formule met indicatoren met gelijk gewicht levert de beste voorspelling op, beter dan het aan een expert te vragen!

Valkuil: Vertrouwen op intuïtieve beoordelingen voor belangrijke beslissingen, ook als er een algoritme of statistiek beschikbaar is, waardoor je meer fouten maakt.

## **22 - DE EXPERT: WANNEER KUNT U HEM VERTROUWEN?**

Intuïtie betekent iets (her)kennen zonder te weten hoe we het weten. De definitie van Kahneman is dat intuïtie echt een kwestie van herkenning is, zo vertrouwd zijn met iets dat we snel tot oordelen komen. Schaakspelers "zien" het schaakbord, brandweerlieden 'weten' wanneer een gebouw op het punt staat in te storten, kunsthandelaren 'identificeren' meesterwerken van vervalsingen, ouders hebben een "zesde zintuig" wanneer hun kinderen in gevaar zijn, lezers "lezen" letters en woorden snel, en vrienden "kennen" hun vrienden op afstand.

Kinderen worden experts in videogames, automobilisten worden deskundige chauffeurs en chefs worden intuïtieve koks. Hoe? Herkenning! Hetzij over lange perioden van blootstelling, of snel in een zeer emotionele gebeurtenis (ongevallen). Intuïtie is onmiddellijke patroonherkenning, geen magie. We hebben vertrouwen als het verhaal dat we onszelf vertellen gemakkelijk voor de geest komt, zonder tegenspraak of concurrerend

alternatief. Maar gemak en samenhang garanderen niet dat een geloof met vertrouwen waar is. De associatieve machine is ingesteld om twijfel te onderdrukken en ideeën en informatie op te roepen die wel aansluiten met het dan dominante verhaal.

Kahneman is sceptisch over experts omdat ze vaak vergeten wat ze niet weten. Kahneman vertrouwt op experts wanneer aan twee voorwaarden is voldaan: de expert bevindt zich in een omgeving die voldoende regelmatig en voorspelbaar is én de expert heeft deze regelmatigheden gedurende langere tijd geleerd in de praktijk.

Valkuil: misleid worden door 'experts'.

## 23 - HET EXTERNE GEZICHTSPUNT

Dit betekent het starten van een riskant project op basis van het beste scenario, zonder serieus te kijken naar het gemiddelde en het slechtste scenario. Als we anderen raadplegen die soortgelijke projecten hebben ondernomen, krijgen we het overzicht vanaf buiten. Als u dit niet doet, neemt het faalpotentieel toe. Kostenoverschrijdingen, gemiste deadlines, verlies van interesse, afnemende urgentie zijn allemaal het resultaat van deze eenzijdige planning.

Valkuil: Beslissingen nemen op basis van onterecht optimisme (en niet op een rationeel gewicht van winsten, verliezen en kansen) geeft slecht geplande grootse projecten die uiteindelijk mislukken.

## 24 - DE MOTOR VAN HET KAPITALISME

We zijn geneigd om feiten, fouten van anderen, en wat we niet weten te negeren. En we overschatten wat we wel weten en hoe bekwaam we zijn. Wij geloven dat het resultaat van onze prestaties volledig in onze eigen handen ligt terwijl we de factor geluk negeren. We kijken niet naar de onzekerheid van onze omgeving. We lijden aan de illusie van controle en verwaarlozing van de concurrentie (in startende bedrijven bijvoorbeeld). Deskundigen die de volle omvang van hun onwetendheid erkennen, worden vervangen door meer zelfverzekerde concurrenten, die beter in staat zijn om het vertrouwen van klanten te winnen. Onzeker zijn is een teken van zwakte, dus wenden we ons tot zelfverzekerde deskundigen, wat een groot risico is!

Valkuil: optimisme dat de risico's niet meeneemt is riskant.

***Rule number 6: Don't take yourself to serious,  
there are no more rules*** 😊

---

*Benjamin Zander*

## **DEEL VIER: KEUZES**

### **25 - BERNOULLI'S FOUTEN**

We denken vaak dat een object alleen intrinsieke objectieve waarde heeft. Een miljoen dollar is een miljoen dollar waard, toch? Fout. Als een arm persoon ineens een miljoen dollar heeft, is dat geweldig! Maar als een miljardair ineens een miljoen dollar heeft, is het een lijdensweg! Als mensen mogen kiezen tussen 50% kans op 100 euro of 100% kans op 46 euro, kiezen zij voor het laatste omdat zij van zekerheid houden. En een arme bedelaar is meer blij met de fooi van één euro dan een miljardair. Economen maken de fout om het gevoel van mensen weg te laten als het gaat over waarde, risico, angst of geluk. De econoom Bernoulli deed hier in 1738 al onderzoek naar.

Valkuil? Beslissen op pure logica zonder je gevoel mee te nemen.

Als je een theorie hebt geaccepteerd en je gebruikt het als een hulpmiddel, is het buitengewoon moeilijk om zijn tekortkomingen op te merken. Als je waarneming niet lijkt te passen in het model, dan denk je dat er een perfecte verklaring voor is, die je nog niet weet. Wanneer je ogen open gaan, lijkt de eerdere theorie absurd. Psycholoog Gilbert heeft vastgesteld dat ongeloof moeite kost en dat Systeem 2 gemakkelijk vermoeid raakt.

Valkuil: vasthouden aan oude paradigma's die hun geldigheid hebben verloren.

### **26 - VERWACHTINGEN THEORIE**

Kahneman is bekend van zijn "Prospect Theorie", waarvoor hij de Nobelprijs voor de Economie won (als psycholoog!). Economen geloofden vroeger dat de waarde van geld de enige bepalende factor was bij het uitleggen waarom mensen kopen, uitgeven en gokken. Prospect Theorie veranderde dat door drie dingen te verklaren:

- 1) De waarde van geld hangt af van de subjectieve ervaring ervan en is afhankelijk van iemands rijkdom. De ervaring van een winst van 500 euro is afhankelijk van hoeveel geld we al hebben, ons referentiepunt.
- 2) En omgekeerd: verliezen \$ 100 doet meer pijn als \$ 200 hebt dan als je \$ 1.000 hebt.
- 3) We hebben een hekel aan geld verliezen!

Je wil graag winnen en niet graag verliezen. En jij heb meer hekel aan verliezen dan dat je houdt van winnen. Systeem 1 vergelijkt het gevoel van winnen met het gevoel van verliezen en de angst voor verliezen wint meestal.

Valkuil: een vrijwel zekere winst vermijden we, omdat we denken aan een mogelijk verlies, zelfs als de kans om te winnen groot is.

### **27 - HET BEZIT EFFECT**

Dingen die we bezitten en gebruiken, zijn meer waardevol voor ons dan dingen die we niet bezitten en niet gebruiken. Die dingen zijn belangrijk geworden en die willen we niet kwijt: we hebben een hekel aan verlies en het heeft een geschiedenis met ons. Zo zullen we iets dat geliefd en nuttig is niet verkopen tenzij een koper veel geld biedt. Dingen die we niet leuk vinden of niet gebruiken, verkopen we voor minder geld, of geven het weg.

Valkuil: Vasthouden aan dingen om sentimentele redenen tegen een te hoge prijs.

### **28 - SLECHT NIEUWS**

Mensen zullen harder werken om schade te voorkomen dan om winst behalen. Golfers doen meer moeite om bogeys te vermijden (punten verliezen) dan voor birdies (punten krijgen). Contract onderhandelingen stoppen als we het gevoel hebben dat we meer concessies (verliezen) doen dan de ander. Mensen werken harder om pijn te vermijden dan om genot te bereiken. Ook dieren vechten feller om grondgebied te houden dan grondgebied vergroten.

Valkuil: we onderschatten onze en andermans houding ten opzichte van verlies en winst. Ze zijn asymmetrisch.

### **29 - HET VIERVOUDIGE PATROON**

Als we kleinere kansen zwaarder wegen dan ze verdienen, hebben we een valkuil te pakken, het mogelijkheids-effect. Denk aan het kopen van loten. Ook uitkomsten die vrijwel zeker zijn, voelen minder waardevol dan ze verdienen, het zekerheids-effect. Denk aan advocaten die vlak voor de overwinning een (te laag) aanbod doen aan de tegenpartij, zodat ze niet meer kunnen verliezen. Deze twee voorbeelden laten zien

dat mensen een ander gewichten geven aan de te verwachten uitkomsten dan je zou logisch gezien zou denken. Dit betekent dat mensen een andere waarde hechten aan winsten en verliezen dan aan rijkdom. De uitkomsten worden anders gewogen dan de waarschijnlijkheden. Dat bij elkaar maakt het viervoudige schema met de vier valkuilen.

	Winst	Verlies
GROTE KANS	95% kans op \$ 10.000	95% kans \$ 10.000 te verliezen
Kleine kans	5% kans op \$ 10.000	5% kans \$ 10.000 verliezen

1. 95% kans op \$ 10.000. Bang voor teleurstelling, risico-aversie, accepteren slecht aanbod. Wij mensen zijn risicomijdend als we kijken naar een grote winst. We hebben liever een iets mindere maar zekere winst dan gokken op de volle winst.

2. 95% kans \$ 10.000 te verliezen. Hopen niets te verliezen, risico zoeken, afwijzen gunstige aanbod. Dit verklaart waarom wij mensen soms wanhopige gokspelen doen. We kiezen liever voor een grote kans dat het alleen maar erger wordt, liever een kleine kans op een lichte straal van hoop, om het onvermijdelijke grote verlies te vermijden. Dit soort risico's kunnen een slechte situatie veranderen in een ramp.

3. 5% kans \$ 10.000 verliezen. Bang voor groot verlies, risico-aversie, accepteren slecht aanbod. Dit is waarom wij mensen een verzekering afsluiten, we betalen voor bescherming en gemoedsrust.

4. 5% kans op \$ 10.000. Hoop op grote winst, risico zoeken, afwijzen gunstig aanbod. Wanneer het resultaat heel groot is, zoals een lot uit de loterij, is de koper er niet gevoelig voor dat hun kans om te winnen heel klein is. Zonder het kaartje kun je niet winnen, maar met het kaartje kun je wel dromen.

### 30 - ZELDZAME GEBEURTENISSEN

Het is logischer om meer aandacht te geven aan dingen die veel voorkomen (morgen regen) dan aan dingen die zeldzaam zijn (terroristische aanvallen, asteroïden, terminale ziekte, overstromingen en aardverschuivingen). Maar wij overschatten de kans van deze zeldzame dingen. We vinden deze zeldzame dingen onbewust te belangrijk. Deze valkuil wordt versterkt door de eerder genoemde valkuilen van "beschikbaarheid, emotie en risico" en "cognitief gemak". We kiezen liever voor het alternatief als het risico expliciet, levendig en bij herhaling wordt beschreven (in plaats van hoe ongelofelijk klein de kans is).

Valkuil: bezwijken onder paniekmakers die uit eigenbelang gegevens manipuleren.

### 31 - RISICOBELID

De meesten van ons zijn zo risicomijdend dat we elk gokje vermijden. Dit is jammer, zegt Kahneman, want sommige gokjes zijn duidelijk in ons voordeel. Door deze te vermijden, verliezen we geld. Een manier om risico te besparen is door rustig na te denken, kijkend naar de totale winst over veel kleine gokjes.

Door met de oogkleppen op te kijken naar de mogelijke verliezen op korte termijn raken we verlamt. Maar breed denken is niet-intuïtief. Het is een taak voor systeem 2 dat werk vereist. Systeem 1 is ons soms te vlug af door irrationeel te denken en nee te zeggen tegen makkelijk geld. Om de pijn van kleine tijdelijke verliezen te voorkomen, zou je niet meer dan elk kwartaal naar je beleggingen moeten kijken.

De limiet van menselijke rationaliteit is zo sterk dat Kahneman het een "hopeloze Fata Morgana" noemt en daardoor is het ideaal van logische consistentie niet haalbaar voor onze beperkte geesten.

Valkuil: voordelige risico's links laten liggen.

### 32 - DE STAND BIJHOUDEN

Ons systeem 1 heeft een telraam, die houdt de mogelijke financiële winsten en verliezen van een transactie bij. Systeem 1 houdt ook de stand bij van emotionele risico's, beloningen en mogelijke spijt van onze financiële beslissingen. De emoties die wij hechten aan deze 'mentale rekening' worden niet erkend in de standaard economische theorie.

We zijn vaak bereid om winstgevende aandelen te verkopen, omdat dat voelt als winst maken. En we willen verliesgevende aandelen niet verkopen, omdat dat als een nederlaag voelt. Dit is irrationeel omdat in de praktijk blijkt dat we meer geld verdienen door de verliezers te verkopen en winnaars te houden.

Om een slecht gevoel te voorkomen (omdat verlies-beperken voelt als mislukken) hebben we de neiging om goed geld naar slecht geld te gooien. Andere voorbeelden zijn: te lang in een slechte relatie blijven geloven of vasthouden aan een ongelukkige carrière. Dit is droefgeestig optimisme, het tegen beter weten in vasthouden aan de laatste strohalm, terwijl er betere keuzes zijn.

Spijt is een emotie die we kennen. En wij doe er veel voor om keuzes te vermijden, die tot spijt leiden. We zijn alleen verschrikkelijk slecht in voorspellen hoe intens die gevoelens van spijt zullen zijn, want het doet veel minder zeer dan we denken.

### 33 - HET KAN VERKEREN!

We beslissen anders als we losse vragen krijgen dan wanneer we ze tegelijk krijgen.

Bijvoorbeeld: Krijgt een slachtoffer van een overval een hogere compensatie, als hij voor het eerst die winkel bezocht, dan wanneer hij elke dag in deze winkel kwam? De logische reactie is: natuurlijk niet.

Maar als zijn gewone winkel wegens een begrafenis gesloten is, en hij daarom de boodschappen bij een andere winkel doet en precies daar wordt overvallen, blijken deze factoren tot een hogere vergoeding te leiden. Dit is een geval van 'gecombineerde beoordeling'.

Als we twee mogelijkheden combineren, realiseren we ons dat de locatie niet belangrijk is en we komen uit op een lagere compensatie. De gecombineerde beoordeling geeft de verschillende kenmerken de juiste waardering, die jou in afzonderlijke gevallen wellicht als heel belangrijk was opgevallen.

Valkuil: Beslissingen nemen in isolatie! Dus het advies is: blijf vergelijken, vergelijk vonnissen voor misdaden en vergelijk salarissen voor verschillende banen, want als je gevallen op zichzelf bekijkt, laat je je gemakkelijk leiden door een emotionele reactie van Systeem 1.

### 34 - KADERS EN WERKELIJKHEID

Hoe een probleem wordt 'geframed', bepaalt onze keuzes, meer dan je zou denken!

- Als je een formulier moet invullen vóór orgaandonatie, is het % orgaan donoren (internationaal gezien) fors lager, dan wanneer je een formulier moet invullen tégen orgaandonatie.
- Als we bij het tanken een creditcard gebruiken (in plaats van contant) willen we wel extra betalen als dit een "korting voor contant" is en niet het een "extra creditcard toeslag" is.
- Artsen hebben liever 90% overlevingscijfer dan 10% sterftcijfer. Dit is statistisch gezien hetzelfde, maar 'overleven' voelt beter dan 'sterven'.
- Laten we er anders naar kijken: stel je voor dat het niet van ons was, hoeveel denk je dan dat het waard was?

De betekenis van een zin, is wat er gebeurt in je verbanden-leggende-bovenkamer terwijl je het begrijpt. En als we het over verbanden hebben, Systeem 1 vindt dat de artsen gelijk hebben, dat het wat anders 'betekend', ook al is het statistisch hetzelfde! Opnieuw kaderen is inspannend en systeem 2 is lui.

Valkuil: we denken dat we objectieve beslissingen nemen, terwijl we ongemerkt subjectieve factoren meenemen.

---

*Wie alleen een hamer heeft, ziet elk probleem als een spijker.*

---

*Abraham Maslow*

## **DEEL VIJF: TWEE ZELVEN**

### **35 - TWEE ZELVEN**

We hebben allemaal een "ervarende" zelf en een "herinnerende" zelf. De "herinnerende zelf" heeft meestal voorrang op "ervarende zelf". Daardoor kan ik 13 geweldige vakantiedagen hebben, maar als alles op de 14<sup>e</sup> dag slecht gaat, herinner ik de vakantie als negatief. Mijn geheugen heeft voorrang op mijn ervaring.

Hetzelfde met een geweldig muziekstuk van 40 minuten, dat eindigt met gekraak. We denken dat dat gekraak de hele ervaring bederft. Maar die 39 minuten ervaring zijn niet bedorven, alleen de herinnering eraan. Aan deze verwarring (illusie?) kun je maar moeilijk ontsnappen. Daardoor worden ervaringen uit het verleden geruïneerd.

Van de vakantie herinneren we ook goed het leukste moment, de piek. Het onthouden van vooral het hoogtepunt en het slot wordt de piek-eind-regel genoemd. Een logisch gevolg is dat hoe lang een vervelende (of leuke!) ervaring duurde, niet zo belangrijk is, maar vooral de herinnering aan de pijnlijkste ervaring en hoe pijnlijk het einde was.

De valkuil is dus dat we vooral de piek herinneren en ook het einde, maar de duur van pijn of genot weinig effect heeft. Eigenlijk zijn dat drie valkuilen op een rij!

### **36 - HET LEVEN ALS EEN VERHAAL**

Een verhaal gaat over belangrijke gebeurtenissen en gedenkwaardige momenten, niet over de tijd die verstrijkt. De tijd vergeten is normaal in een verhaal en het einde is het belangrijkste. Wanneer we evalueren hoe goed het leven van ons en anderen is geleefd, doen we er goed aan om naar het hele verhaal te kijken en niet alleen naar het einde. Maar we zijn gevoelig voor de vorige drie valkuilen. Daardoor kunnen we neerkijken op een lang, opofferend, edelmoedig leven, als we aan het einde momenten van egoïsme zien.

Valkuilen: meer aandacht besteden aan een lang leven dan kwaliteit, beslissingen nemen op basis van de gedenkwaardigheid in plaats van de opwindende en verrijking van de ervaring zelf. Eén moment van plezier beleven kan daarmee onze reputatie van integriteit verspelen.

### **37 - ERVAREN WELZIJN**

Wij vertrouwen op onze onbetrouwbare herinneringen. Daarom doen we er goed aan om de ervaringen te herinneren zoals ze waren! En niet alleen bij hun conclusie. Hoeveel van de tijd die we wakker zijn, is of voelt vervelend? Dat herinneren we ons niet! Ons gevoel wordt bepaald door wat we aandacht geven. We zijn normaal gericht op onze huidige activiteiten en onmiddellijke omgeving: ga dus iets leuks doen! Iemand in de file kan nog steeds blij zijn omdat ze verliefd is. Iemand die treurt kan dat nog steeds depressief zijn, ook al luistert hij naar een goede grap.

Valkuilen: niet opletten wat we doen, leuke ervaringen ongemerkt voorbij laten gaan, zonder er aan terug te denken en meegaan in de stroom zonder een poging om onze schema's, activiteiten of verhalen te wijzigen.

### **38 - DENKEN OVER HET LEVEN**

Wat zorgt voor een gelukkiger leven: een lang leven? of veel ervaringen? Zou een 20-jarig leven met veel leuke verhalen beter zijn? Of een 60-jarig leven met veel moeilijke ervaringen? Wat wil je liever zijn: gelukkig of oud? We zijn vreselijk slecht in het voorspellen van wat je gelukkig zal maken. Als we vragen: "Hoi, hoe gelukkig is jouw leven?" dan vervangen we die vraag in: "Hoe gelukkig ben ik nu?". De antwoorden op dit soort vragen moeten met een korrel zout worden genomen. Mensen nemen beslissingen op wat ze in de toekomst gelukkig zal maken, maar als het voorbij is, is het geluk van korte duur. We kennen onszelf niet zo goed.

Niets in het leven is zo belangrijk als het lijkt als je erover nadenkt. Dat is de "focus-illusie". Dus als we nadenken over keuzes, tevredenheid of voorkeuren, dan we vergissen ons als we ons op slechts één ding concentreren. Het antwoord op de vraag: "Wat zou jou gelukkig maken?" hangt af van veel factoren en zelden is één factor bepalend. En toch denken we vaak maar aan één ding (zoals inkomen, weer, gezondheid, relaties en vervuiling) en we vergeten al die andere dingen.

"Hoeveel plezier heb jij van jouw auto?" Dat is afhankelijk van hoeveel je waarde hecht aan de stereo, kilometers, uiterlijk, leeftijd, kosten, comfortabele stoelen, kantelen van het stuur, enz. Feit is dat als wij aan iets denken, wij dat belangrijker vinden, vergetend hoe weinig we er eigenlijk over denken (inkomen, weer, gezondheid, stereo, kilometers, uiterlijk, enz.). Waar we eerst veel zin in hebben, wordt opgenomen in ons dagelijkse leven. We passen ons aan, we gaan weer verder en we ervaren het plezier aan het begin steeds

minder intensief als tijd vordert. Onze “herinnerende zelf” heeft last van een stevige focus-illusie en ons “ervarende zelf” ondergaat dat heel gelaten.

Wij overdrijven het effect van een belangrijk aankoop. Ook overdrijven we het effect van nieuwe omstandigheden op hoe we ons straks voelen. Dingen die eerst spannend zijn, verliezen later hun aantrekkingskracht. Als we terugdenken, telt vooral het begin, de piek en het einde en de duur wordt verwaarloosd. Daardoor worden we niet gelukkiger van een nieuwe auto.

### *Common sense is not so common*

---

Voltaire

## **Conclusies**

### **DE TWEE ZELVEN**

Het is eigenlijk heel gek dat mensen kiezen voor langer pijn hebben, als het dan maar minder pijn doet. Bij het beoordelen van verhalen denken we vooral aan het begin, de piek en het einde en vergeten we de tijdsduur. En dat heeft veel invloed op hoe wij ons voelen, over hoe wij over onze vakantie tijd en onze schooltijd denken.

### **ECONS EN HUMANS**

Economen beslissen op ratio, gaan uit van de veronderstelling dat consumenten rationeel zijn, intern consistent, logisch coherent, zich houden aan de regels van logica en altijd het rationele doen. Zo niet, dan is dat nadelig. Kahneman als gedragseconoom is het daar natuurlijk niet mee eens. Hij vindt dat we Humans zijn, beslissen op gevoel, dat de valkuilen invloed hebben op onze keuzes. Die zijn irrationeel en intuïtief. We hebben soms hulp nodig bij het maken van betere keuzes. Economen gaan uit van de vrije wil. Zij willen dat de overheid uit de weg gaat. Zodat mensen hun eigen keuzes maken, goed of slecht (op voorwaarde dat ze anderen geen pijn doen). Sociaal Economen gaan een stapje verder. Zij willen een duwtje geven als dat nodig is (regulatie, duidelijkere contracten, eerlijke advertenties, enz.).

### **SAMENVATTING VAN TWEE SYSTEMEN**

Dit boek heeft de werking van ons denken beschreven als een ongemakkelijke samenspraak tussen twee fictieve personen: het automatische systeem 1 en het moeizamere systeem 2.

<b>SYSTEEM 1</b>	<b>SYSTEEM 2</b>
Onderbewuste waarden, drijfveren, overtuigingen invloed hebben op onze 'onderbuik gevoelens'.	Beoordeelt, maakt keuzes, onderschrijft of rationaliseert ideeën en gevoelens.
Springt naar conclusies en legt verbanden.	Controleert of die conclusies kloppen.
Werkt moeiteloos.	Vereist bewuste oefening om te gebruiken.
Heeft meestal gelijk.	Kan ongelijk of juist zijn, afhankelijk van hoe hard het werkt
Beïnvloed door vuistregels en valkuilen.	Onderzoekt die valkuilen, mits gevraagd.

Dé manier om fouten van Systeem 1 te voorkomen:

1. herken dat er valkuilen zijn;
2. neem gas terug;
3. vraag Systeem 2 om hulp

### *We zijn te veel overtuigd van het menselijk oordeel.*

---

D. Kahneman