

Linda is een slimme jongedame, psychologe en ze werkt bij een bank. Ze stelt belangstelling in alles wat met vrouwenrechten te maken heeft. Dit wetende, welk van de volgende uitspraken is dan het waarschijnlijkst?

- 1) Linda werkt bij een bank.
- 2) Linda werkt bij een bank en zit in een feministische werkgroep.

Deze of een soortgelijke opgave legde psycholoog en Nobelprijswinnaar Daniel Kahneman voor aan een groep proefkonijnen. En wat bleek? Vijfentachtig procent (**85%**) van de konijnen gaf het verkeerde antwoord. Ik ken de omstandigheden niet waaronder de test werd afgenomen, maar als het snel moest, “faciliteert” dat slordige omgang met de gegeven informatie. Ik vermoed dat die 85% eenvoudigweg op zijn of haar eerste indruk, intuïtie is afgegaan.

Intuïtie is een schone zaak, maar op sommige gebieden notoir onbetrouwbaar. Dat geldt zeker als er kansen om de hoek komen kijken. Begin jaren negentig kwam het probabilistische Driedeurenprobleem van ene Monty Hall in de belangstelling te staan, een simpel ogend probleempje met een contra-intuïtief antwoord. Er ontstond ophef over, met horden ingezonden brieven waarin de schrijvers hun foute antwoord hartstochtelijk bepleitten. Velen van u zullen ervan hebben gehoord en daarom ga ik het hier niet opdissen (zie Wikipedia). De conclusie van de episode is glashelder: de kracht van de intuïtie was soms zo sterk, dat zelfs lieden die volledig capabel waren om het goede antwoord te vinden aan die foute intuïtie bleven vasthouden. Soms was zelfs nuchtere berekening niet in staat om ze te overtuigen van de juistheid van het correcte antwoord en moesten er computersimulaties aan te pas komen. In Wikipedia wordt tot mijn ongeloof in dit verband het wiskundige kanon Paul Erdős genoemd. Ook hij kon het juiste antwoord heel lang niet geloven; het lijkt haast een onbetamelijke grap.

Kahneman lanceerde de theorie van twee denkmodi in onze geest: “Fast en Slow Thinking”. Het eerste gaat onbewust, moeiteloos, automatisch, berust op intuïtie en heuristieken. We zouden dat 98% van de tijd gebruiken en wel voor de duizenden beslissingen die we dagelijks nemen. Het tweede is bewust, doordacht, kost moeite, en zoekt bijvoorbeeld naar missende informatie. We moeten hier zo gezegd voor gaan zitten. Terwijl deze denkmodus de kans op fouten behoorlijk omlaag schroeft, kan het deductieproces bij de snelle modus flink uit de rails lopen, de denkmodus dus waarin intuïtie een grote rol speelt. Het verklaart wellicht wat er bij boven genoemde voorbeelden is gebeurd.

In een video (<https://suebehaviouraldesign.com/nl/kahneman-fast-and-slow-thinking-uitgelegd>) noemt Kahneman het schaken zoals dat op meesterniveau wordt gepraktiseerd als een voorbeeld van fast-thinking. Dat heeft vermoedelijk alleen betrekking op zetkeuze, want daarna moet er nog wat gerekend worden en dat zal toch de slow-thinking modus zijn, hoe snel misschien ook uitgevoerd. En het kan volgens Kahneman alleen zo succesvol zijn omdat het schaakuniversum simpel is, niet zo gecompliceerd als de “echte” wereld waarin succes niet alleen afhankelijk is van hoe goed je beslissing op zich is. Vaardigheid en

bedrevenheid staan het de schaakmeester toe het gelijk aan zijn zijde te hebben gedurende “ninety percent of the time” om Kahneman te citeren.

Ik was ooit aanwezig bij een post-mortem van een toernooipartij in Amsterdam tussen clubgenoot Henk N. en de voormalige “Kabouter” Roel van Duijn. Hans Ree schoof aan en bemoeide zich met de analyse. De twee combattanten (en ik) kregen een half uur college. Schitterend. Het viel me op hoe gemakkelijk Ree zag welke stukken van het bord moesten en welke vooral niet (“Anders kun je nooit meer winnen”) in wat ik me toch herinner als een redelijk gecompliceerde stelling. En dat ging alles in rap tempo, een demonstratie van het intuïtieve, snelle en ook nog eens zelfverzekerde inzicht van de meester. Voor de GM sprak het allemaal vanzelf. Je vraagt je af hoe het toch komt dat de processoren in zijn kop die intuïtie hebben kunnen opbouwen uit de partijen die hij in de loop van jaren heeft gezien en waarom dat bij stervelingen als ik niet zo heel goed is gelukt. Antwoorden dat dit met “aanleg” te maken heeft is volstrekt nietszeggend. Zeggen dat het met hard werken te maken heeft idem, ook al is dat vast en zeker waar. Ik herinner me een gesprek, decennia geleden, met oud-collega IM Helmut Cardon. Hij had tijdens een vakantie in het Verre Oosten een plaatselijke vorm van schaken leren kennen en gespeeld. Hij had dus geen diepgaande kennis van die variant, maar versloeg de plaatselijke en ongetwijfeld ervaren beoefenaars desalniettemin. Zijn devies was eenvoudig: je moest ervoor zorgen dat je spel had, vrijheid van handelen, desnoods ten koste van hout. Dit is het soort generieke inzicht dat uitgaat boven de details van het concrete spel, een krachtig heuristiekje dat ongetwijfeld was gedestilleerd uit honderden gespeelde schaakpartijen en dat werd overgedragen op een nieuwe situatie. Een tot recept verdichte vorm van intuïtie? Hoe dan ook, een nuttige raad. Nu nog even toepassen... met de nodige intuïtie.