

Intuïtie is niet zo goed in wiskunde;

Maar je kunt er wel op vertrouwen, want zij waarschuwt op het juiste moment;

Intuïtie heeft niets te maken met waarzeggerij maar met signalen van het lichaam.

Studie niet afgemaakt, geen bijzondere referenties. Armoedig gekleed, lang haar, blote voeten. De hoofdingenieur van Atari Computers had weinig reden om de achttienjarige sollicitant aan te nemen. En toch deed hij het. Omdat hij „ergens een sprankje voelde”.

Zijn ondergeschikte mopperde, omdat de sollicitant stonk. „Het is verdorie een hippie”, zei hij. (De sollicitant at alleen vruchten en dacht dat hij daardoor geen lichaamsgeur ontwikkelde.) Afsproken werd dat hij 's nachts zou werken, zodat hij niemand stoorde.

Het was in de tijd dat computers voor thuis nog logge apparaten waren, alleen nerds konden ze bedienen. De jonge hippie vond dat ze compacter moesten. Er moest een beeldscherm aan. En een toetsenbord. Bovendien maakte de ronkende ventilator volgens hem veel te veel lawaai. Dat stoorde hem als hij wilde mediteren.

Hij was ervan overtuigd dat iedereen er zo over dacht - en wilde zelf deze computer wel gaan maken. Een miljardenbusiness zou het worden, geloofde hij. Op zijn blote voeten ging hij op bezoek bij een potentiële investeerder. Hij verliet het kantoor niet voordat er twintigduizend dollar was toegezegd. Daarmee richtte hij in 1977 een onderneming op: Apple. De hippie was Steve Jobs.

Jaren later. In oktober 2001 introduceerde Steve Jobs de iPod, 'de walkman van de 21ste eeuw'. Ondanks de bizarre timing, een maand na 9/11, werd het een succes. In een toespraak voor afgestudeerden van de Stanford University adviseerde hij: „Heb de moed om jullie intuïtie te volgen.”

Met dit advies is wetenschapsredacteur Gerald Traufetter (Der Spiegel) het van harte eens. In zijn boek Intuïtie; leer erop te vertrouwen laat hij met voorbeelden en experimenten zien hoe intuïtieve beslissingen tot stand komen en hoe je daarmee je voordeel kunt doen.

Intuïtie heeft niets te maken met waarzeggerij of esoterie, zegt Traufetter. „Intuïtie betekent weliswaar het doen van voorspellingen, maar wel steeds op basis van ervaringen met vergelijkbare situaties.” Dat kan oerkennis zijn, waardoor je een gevaarlijke situatie herkent. Of persoonlijke kennis, waarbij je hersenen hebben geleerd wat het beste werkt.

Dat gaat zo. Terwijl je je er niet van bewust bent, verzamel en verwerk je informatie. Je brein is in staat om daarin patronen te herkennen, doordat het een link legt met ervaringen die je in het verleden hebt opgedaan. Op het beslissende moment ben je niet in staat om deze informatie tot je door te laten dringen, maar je krijgt wel een lichamelijk signaal. Een elektrisch prikje bijvoorbeeld. Of kippenvel. Een warme golf. Koude voeten. Soms is het zelfs pijn. Een zere knie. Maagpijn. Beursspeculant George Soros veranderde zijn beleggingen als hij rugpijn had.

Een voorbeeld: brand in het Hamburgse warenhuis Alterhaus. Een groep jonge brandweermannen staat klaar om via de monumentale houten trap naar boven te rennen, om eventueel nog aanwezige mensen te redden. De vlammen hebben de trap al bereikt. Een brandende trap oprennen doen brandweermannen natuurlijk vaker. Maar nu steekt de oude hoofdbrandmeester opeens afwerend zijn hand op. Een paar seconden later stort de houten constructie in.

De brandmeester had een kriebelig gevoel gekregen, zoals vaker in dit soort situaties. Op het moment dat hij zijn hand opstak, wist hij nog niet waarop hij deze beslissing precies baseerde. Er was geen tijd om er bewust over na te denken. Later wist hij dat het lag aan het geluid van het brandende traphout. Toen hij dat hoorde, speelde zich voor zijn geestesoog af

dat de trap in zou storten. Onbewust gebruikte het brein eerdere ervaring en maakte die kenbaar via een lichamelijk symptoom: een kriebelig gevoel.

Intuïtie groeit dus. En je gebruikt het vaak. Stel, je hebt een sollicitatiegesprek. De baan klinkt interessant, het salaris is goed. Het gesprek verloopt vlekkeloos. Toch aarzel je, maar pas na een tijdje begrijp je waarom: het keukentje zag er vies en verwaarloosd uit. Blijkbaar wil niemand voor de algemene zaak een keer een doekje pakken. Alle werknemers zitten aan grijze bureaus, de baas observeert vanachter een glazen wand.

Dat viel je allemaal niet op in de paar seconden dat je binnenkwam, maar je onderbewustzijn registreerde het wel. En het herkende een patroon: zo zag het kantoor eruit waar je jaren geleden ontslag hebt genomen. De onpersoonlijke en oncollegiale sfeer in het kantoor activeerde het negatieve gevoel van toen.

Wat ook kan: tijdens het gesprek komt de secretaresse binnen en doet iets voor de directeur zonder dat hij haar daarvoor bedankt. Onbewust schaam je je voor zijn gedrag - en deze schaamte beïnvloedt het gesprek negatief. Terwijl je de hele avond in het café met een vriend de voor- en nadelen van de baan afweegt, zijn deze onbewuste emoties bezig zich met je beslissing te bemoeien.

Emoties hebben dus grote invloed op je beslissingen. Sterker, als er geen emoties zijn wordt er helemaal niets besloten, blijkt uit onderzoek bij mensen van wie een bepaald deel van de hersenen is beschadigd. En nee, die gevoelens zijn niet lastig. De Nijmeegse intuïtiewetenschapper Ap Dijksterhuis kocht op zijn gevoel een huis. In een paar seconden. Hij heeft er nooit spijt van gehad.

Ah, denk je nu misschien: prachtig, ik wil mijn intuïtie verbeteren. Dat kan, zegt Traufetter: dan moet je oefenen. „Wie geroutineerd met behulp van zijn intuïtie wil beslissen, moet al vele malen vergelijkbare beslissingen hebben genomen. Bij voetballers gaat men uit van tien jaar en tienduizend speluren ervaring. Piloten moeten vele uren in de simulator doorgebracht hebben, voordat ze in een verkeerstoestel mogen vliegen - en ook dan zit er nog altijd een ervaren piloot naast.”

Ervan uitgaande dat we goed hebben geoefend, kunnen we onze intuïtie dan blind vertrouwen? Ja en nee. Onze intuïtie is bijvoorbeeld niet zo goed in wiskunde, toonde beslissingswetenschapper Seymour Epstein aan. Hij zette zijn proefpersonen twee glazen voor. In het ene glas zaten tien witte zuurtjes en èèn rode. In het andere glas zaten honderd witte en tien rode. De proefpersoon kreeg twee dollar als hij een rood zuurtje trok. Als hij uit het grote glas wilde pakken, moest hij tien cent betalen.

Rationeel maakt het niets uit welk glas je kiest. De kans op een rood zuurtje is bij allebei even groot. Toch legde èèn op de twee proefpersonen gekweld de tien cent neer. Ze wisten hoe dom het was, maar hun gevoel zei dat de kans op een rood zuurtje groter was bij het grote glas.

Het systeem van de intuïtie is evolutionair gezien ouder dan het verstand. Het is gericht op het vermijden van negatieve emoties. En het heeft nadelen, zoals de zuurtjestest liet zien. Maar het grote voordeel is dat het emotionele ervaringsgeheugen supersnel werkt en ons daardoor voor veel gevaar behoedt.

Het doet je plotseling stilstaan op een landweggetje zonder dat je weet waarom. Dan zie je een voorwerp dat lijkt op een slang. Als je beter kijkt, zie je dat het een met mos begroeide stok is. Je intuïtie had het in dit geval fout, maar het terugschrikmechanisme heeft wel duizenden generaties beschermd tegen slangenbeten.

Traufetter: „Als snelheid geboden is, is dat altijd een reden om intuïtie te gebruiken. Wanneer de geest routines ontdekt heeft, kun je die snel en gerust volgen.” Bij gebeurtenissen die buiten de routine vallen, kan het verstand uitkomst bieden. En ook die afweging - verstand of gevoel - maak je meestal vanzelf.

Intuïtie krijgt volgens Traufetter nu minder ruimte in grote organisaties. Bijna geen enkele

werknemer of werkgever zit nog lang genoeg op dezelfde positie om op basis van zijn ervaring goede routines te ontwikkelen. Jammer, vindt hij. Het is zo'n krachtig instrument.
Gerald Traufetter: Intuïtie, leer erop te vertrouwen. Spectrum 2009, 275 pagina's.

Franca Treur