

Ariely weet raad

**Dan
Ariely**

**'ALS DEZE MAN
GEEN NOBELPRIJS
KRIJGT, DAN WEET IK
HET OOK NIET MEER.'**

**JORIS
LUYENDIJK**



**Psychologische inzichten in
de leukste dagelijkse dilemma's**

'Dan Ariely is een van de origineelste en interessantste wetenschappers die ik ken.'

DANIEL KAHNEMAN Nobelprijswinnaar Economie
en auteur van **ONS FEILBARE DENKEN**

'Er is een verschil tussen gedrag dat onlogisch is en gedrag dat je moeilijk kunt begrijpen.'

'Mannen vinden hakken aantrekkelijk, omdat dit schoeisel ze onbewust het gevoel geeft dat vrouwen daarmee moeilijker voor ze weg kunnen lopen.'

'Klagen heeft hoe dan ook nut.'

'Van de drie manieren waarop je van je vakantie geniet (de voorpret, de reis zelf en de herinneringen na afloop) duurt de vakantie zelf verreweg het kortst.'

'Doe altijd zo veel mogelijk je best om iedereen om je heen te laten weten hoe hard je je eigenlijk voor hen inspant.'

'De lievelingswijn van vrekken is de op een na goedkoopste wijn op de kaart.'



Gedragpsycholoog **Dan Ariely** is 's werelds grootste expert op het gebied van irrationeel gedrag. Hij heeft wereldwijd miljoenen fans sinds zijn bestseller **Predictably Irrational**. In **Ariely weet raad** geeft hij antwoord op de leukste dagelijkse dilemma's die hem de afgelopen 25 jaar werden voorgelegd. **New York Times**-cartoonist William Haefeli illustreerde zijn gevatte antwoorden en geestige oplossingen.

MAVEN
PUBLISHING
mavenpublishing.nl



Dan Ariely

**ARIELY WEET
RAAD**

**Psychologische inzichten
in de dagelijkse dilemma's**

Vertaald uit het Amerikaans door
Frank Lekens en Mirjam Nieman

**MAVEN
PUBLISHING**

INHOUD

Inleiding	11
Over het onbehagen van Netflix	14
Over de kunst en de lol van nee zeggen	17
Over kopi loewak	20
Over drie pijlers van een evenwichtsact	23
Over tijd verdoen met beslissen	24
Over toosten en het ideale bijgeloof	26
Over echtscheiding en verstandige beslissingen	28
Over overspel en alibi's	31
Over vadertje en moedertje spelen	34
Over forenzen en adaptatie	37
Over het ROI van het lopend buffet	40
Over betrouwbaarheid uitstralen	43
Over wie we zijn en wie we willen zijn	44
Over regels om negatieve signalen te overwinnen	47
Over investeren in financieel adviseurs	49
Over gezamenlijke rekeningen	51
Over rechtvaardigheid en brood breken met eekhoorns	54
Over krimp en eerlijkheid	56
Over het geheugen	57
Over afkeer van verlies en sport	60
Over dure auto's	63

Over sociale netwerken en sociaal verkeer	66
Over de waarde van de rekening delen	69
Over het huwelijk als economisch model	73
Over muizen en markten	76
Over prijzen en tegen elkaar opbieden	78
Over verwachtingen bij dates en sollicitaties	80
Over sokken en de psychologie van het bovennatuurlijke	83
Over eten en kinderen krijgen	85
Over vriendschap-plus	88
Over het nut van klagen	91
Over mensen 'helpen' met pensioen te gaan	94
Over hoge hakken	95
Over beslissingen forceren met een muntje	96
Over afwisseling en het opleuken van herinneringen	98
Over het voordeel van drukte	100
Over spijt bij het ontbijt	103
Over doelloos wachten	105
Over avontuur als een investering	109
Over aan de zwier gaan	111
Over pochen over de prijs	113
Over internet en ons sociaal leven	116
Over het uitproberen van relaties	118
Over kiezen voor wat je kent	120
Over vuilnisbaknetiquette	123
Over hoe je het gevaar van roken voelbaar maakt	128
Over versiertrucs en complimentjes	129
Over nadenken onder het hardlopen	131
Over de kunst van het multitasken	132
Over klikspanen en sociale cohesie	134
Over het stellen van de juiste vragen	136
Over de escalatie van sociale verplichtingen	139

Over grootouders en agenda's	140
Over de kracht van verwachtingen	143
Over hoe je andere wc-gebruikers te slim af bent	146
Over roddel als sociaal coördinatiemechanisme	148
Over bellen met je ouders	150
Over afzien en gedeeld menselijk leed	152
Over aalmoezen geven	154
Over het inhuren van een goede (gratis) raadgever	157
Over de illusie van werk	159
Over het knoflooeffect	161
Over casual chic	162
Over donuts en de locatie van de vrije wil	164
Over de meest optimistische dag van het jaar	165
Over (gebrek aan) zelfbeheersing	166
Over nietjes en kwartjes	169
Over promotie en de illusie van vooruitgang	171
Over een ritje op de wasdroger naar Tucson	174
Over emotionele afstand en betrokkenheid	176
Over het voorspellen van geluk	178
Over slechte seks	183
Over hoe je (misschien) betere beslissingen gaat nemen	185
Over het ideale geschenk	187
Over het leed dat trouwring heet	190
Over lenen en laten lenen	193
Over de ziel en de gok van Pascal	195
Over de besmettelijkheid van stress en de zorg voor ouderen	197
Over het leven als een gefaseerd kansspel	199
Over de vloek van kennis	201
Over tienden	203
Over midlifeclichés	206
Over belastingen en mitswa's	208

Over het genoeg van de afgeronde klus	211
Over emotionele investeringen in de aandelenmarkt	214
Over kwaliteit en kwantiteit van irrationeel gedrag	217
Over de morele kant van fouten rechtzetten	218
Over altruïsme in de file	219
Over vakken en leraren	222
Over avondlijke uitstapjes	225
Over het Shiraz-slagveld	228
Over boeken en audioboeken	231
Over de tijd nemen om te sporten	234
Over lijnen	237
Dankwoord	241

INLEIDING

Je zou het als volgt kunnen rationaliseren: dat mijn talent voor het observeren en analyseren van menselijk gedrag is voortgekomen uit mijn verwondingen en de blijvende gevolgen daarvan. Dat ik het te danken heb aan het feit dat ik ruw uit mijn tienertijd werd gerukt, bijna drie jaar in het ziekenhuis lag met derdegraads brandwonden over 70 procent van mijn lichaam, iedere dag zware pijn had, voortdurend aan liep tegen het falen van de medische zorg en enorme littekens overhield, waardoor ik me in de meeste sociale omgevingen niet op mijn gemak voel. Al deze factoren bij elkaar (zo luidt de redenering dan) hebben mijn observatievermogen gescherpt. En hebben me ertoe gebracht om sociale wetenschappen te gaan studeren.

Begrijp me niet verkeerd: ik vind niet dat het mijn brandwonden achteraf de moeite waard maakt. Al die pijn en ellende kun je op geen enkele manier wegreneren. Maar mijn ervaringen met die brandwonden, mijn tijd in het ziekenhuis en mijn leven met littekens en beperkingen vormen wel de microscoop waardoor ik het leven bestudeer. Ik heb in die positie veel menselijk leed van dichtbij kunnen observeren. Ik heb mensen gezien die ermee konden omgaan en hun leed de baas werden en mensen die eraan onderdoor gingen. Ik werd geconfronteerd met allerlei medische behandelin-

gen en merkwaardige omgangsvormen. Vanuit mijn ziekenhuisbed kon ik het alledaagse leven van de mensen om me heen gadeslaan, me verwonderen over bepaalde menselijke gewoonten en speculeren over de redenen waarom we ons gedragen zoals we doen.

Omdat ik het ziekenhuis verliet met littekens en pijn, met opvallende braces en van top tot teen in drukverband gewikkeld, hield ik het gevoel dat ik buiten het gewone, alledaagse leven stond. Toen ik langzaam weer kleine stapjes begon te zetten in de wereld die ik ooit zo gewoon had gevonden, begon ik ook de meer alledaagse bezigheden te bestuderen: hoe we winkelen, autorijden, anderen helpen, omgaan met collega's, risico nemen, ruziën en dingen doen zonder erbij na te denken. En het viel me natuurlijk ook op hoe uitermate complex ons liefdesleven in elkaar zit.

Met die kijk op het leven ben ik psychologie gaan studeren. Al snel raakte mijn werk diep verweven met mijn persoonlijke ervaringen. Ik herinnerde me de placebomedicatie tegen pijn en deed proeven om meer inzicht te krijgen in de invloed van verwachtingen op het ondergaan van pijnlijke behandelingen. Ik moest denken aan de keren dat ik in het ziekenhuis slecht nieuws had gekregen en probeerde uit te vinden hoe je patiënten in zo'n gesprek het best kunt benaderen. En zo waren er nog allerlei onderwerpen in de schemerzone tussen beroepsmatige interesse en persoonlijke betrokkenheid. Ik kwam steeds meer te weten over hoe ikzelf en de mensen om me heen beslissingen nemen. En zo probeer ik nu al vijftieng jaar de mens wat beter te begrijpen. Daarbij richt ik me vooral op de gebieden waar we de mist in gaan en op wat we zelf kunnen verbeteren aan onze beslissingen, ons handelen en onze resultaten.

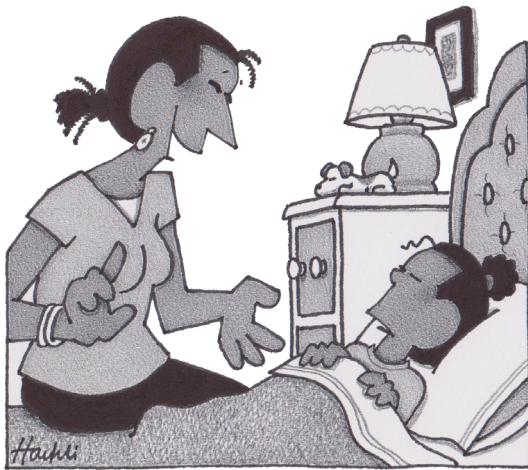
Nadat ik jarenlang wetenschappelijke artikelen over mijn onderzoek had gepubliceerd, begon ik ook wat laagdrempeliger en minder theoretisch te schrijven over de uitkomsten daarvan en wat je ervan kunt opsteken. En toen begonnen mensen mij ineens over hun eigen problemen te schrijven, misschien ook omdat ik had uitgelegd dat mijn onderzoek uit mijn eigen nare ervaringen voortkwam. Soms waren ze gewoon benieuwd wat de sociale wetenschap te zeggen heeft over iets wat ze zelf hadden meegemaakt, maar meestal stelden ze vragen over problemen en keuzes waar ze mee worstelden.

Ik probeerde alle vragen zo goed mogelijk te beantwoorden en besepte al snel dat sommige ook voor een groter publiek interessant waren. Sinds 2012 bespreek ik daarom, met toestemming van de vragenstellers, sommige van die bredere kwesties in mijn column 'Ask Ariely' in *The Wall Street Journal*. Het boek dat je nu in handen hebt, bevat een aantal bewerkte en soms nader uitgewerkte antwoorden uit die column, plus een aantal vragen en antwoorden die niet eerder zijn verschenen. En wat belangrijker is: dit boek bevat ook een aantal prachtige cartoons van de talentvolle William Haefeli, die mijn antwoorden perfect aanvullen, verdiepen en verbeteren.

Dat is het. Ik kan dan misschien goed rationaliseren, maar maakt dit alles mijn advies ook waardevoller, beter of nuttiger? Dat mag jij bepalen.

Met irrationele groet,
Dan Ariely

OVER DE KUNST EN DE LOL VAN NEE ZEGGEN



'En toen ze hun to-do-lijstje helemaal
hadden afgewerkt, leefden ze nog
lang en gelukkig.'

Beste Dan,

Ik heb onlangs promotie gemaakt en nu worden er ineens allerlei dingen van me gevraagd die niets te maken hebben met waarom ik dit werk graag doe. Ik snap wel dat het belangrijk is om bij te springen wanneer mijn collega's en de organisatie dat nodig hebben, maar die andere bezigheden slokken te veel tijd op en maken me het werken onmogelijk. Hoe kan ik beter prioriteiten stellen?

— Francesca

Ach ja, de valkuilen van het succes. Promotie klinkt leuk, maar meestal beseffen we te laat dat het ook nieuwe verplichtingen en ergernissen met zich meebrengt. (Gek genoeg onthouden we die les nooit van de vorige keer, zodat de nadelen ons elke keer weer verrassen.)

Terug naar je vraag. Ik vermoed dat je nieuwe werkweek er ongeveer zo uitziet: elke dag kloppen aardige collega's bij je aan met de vraag of je iets wilt doen. Jij wilt ze graag helpen en bovendien speelt het meestal pas ver in de toekomst, bijvoorbeeld pas over een maand. Je kijkt in je agenda. Die is dan nog bijna leeg, dus je zegt bij jezelf: 'In die maand staat er nog bijna niks gepland, dus hoe kan ik weigeren?' Maar dat is een denkfout. Over een maand is je agenda heus niet meer leeg, de specifieke details van je afspraken staan er alleen nog niet in. Ben je eenmaal een maand verder, dan heb je die dag van alles te doen en kom je om in het werk, ook zonder het extra werk dat dit verzoek met zich meebrengt. Tegen die tijd zul je jezelf dus hartgrondig vervloeken omdat je dit hebt toegezegd.

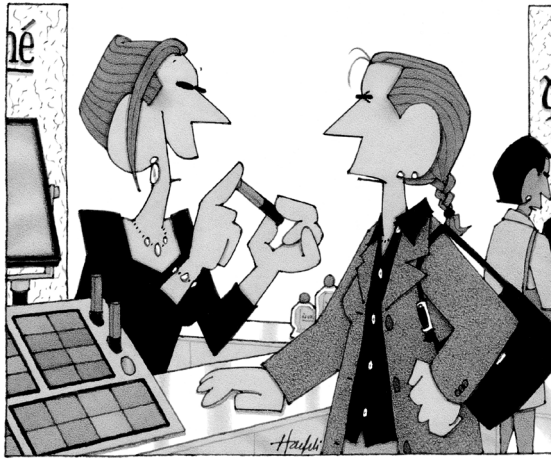
Dat is een veelvoorkomend probleem, en ik geef je drie simpele gedachte-experimenten om beter te kunnen vasthouden aan je oorspronkelijke prioriteiten.

Ten eerste: vraag jezelf af wat je zou doen als het volgende week moest gebeuren. Dan zou je immers in je agenda kijken om te bepalen of je eventueel iets wilt schrappen om aan dit nieuwe verzoek te voldoen. Als je dat inderdaad zou overwegen, ga dan gerust op het verzoek in. Maar als je vindt dat het verzoek niet belangrijker is dan de zaken die al in je agenda staan, zeg dan gewoon nee.

Ten tweede: beeld jezelf in dat je in je agenda kijkt of je tijd hebt en ziet dat je die dag al helemaal vol zit en dat daar niets aan te doen is, bijvoorbeeld omdat je de stad uit bent. Probeer dan in te schatten hoe je daarop zou reageren. Zou je teleurgesteld zijn? Dan kun je beter op het verzoek ingaan. Maar als je opgelucht zou zijn dat je er geen tijd voor hebt, wimpel het dan af.

Denk tot slot aan een van de mooiste woorden in de Engelse taal: *cancel-elation*, 'afzeggingsjubel', de blijdschap die je voelt als iets niet doorgaat. Beeld je dus in dat je deze verplichting nu aangaat, maar dat die in een later stadium wordt afgezegd. Als je nu al blij wordt bij die gedachte, heb je met een duidelijk geval van afzeggingsjubel te maken en weet je wat je te doen staat.

OVER KOPI LOEWAK



'Ja, het is op konijnen getest
en die waren er helemaal weg van.'

Beste Dan,

Toen ik laatst in Los Angeles was, zag ik daar een koffiebar waar ze extreem dure koffie verkochten, zogenaamde kopi loewak of civetkoffie. Toen ik vroeg waarom die zo duur was, vertelde de barista dat deze koffie op een heel bijzondere manier wordt geproduceerd. Een Indonesische civetkat, de loewak, eet de rauwe rode koffiebesen en poept de pit daarvan uit. De op die manier 'bewerkte' pitten worden verzameld en gebruikt als boon voor een bijzondere koffie die heel smakelijk schijnt te zijn – smakelijker dan de weg die de boon heeft afgelegd. Die bonen kosten doorgaans honderden dollars per pond. Ik vond het wel intrigerend, maar was niet benieuwd (of dapper) genoeg om er een kopje van te bestellen, laat staan te drinken. Snap jij waarom mensen hiervoor willen betalen?

— Chahriar

Allereerst denk ik dat je dom bent geweest. Je had gewoon een kopje moeten proeven. Ten eerste omdat je duidelijk nog steeds benieuwd bent naar deze unieke en ongewone koffie, ten tweede omdat het je verhaal veel persoonlijker en interessanter zou hebben gemaakt. En een paar dollar voor een goed verhaal is toch geen geld? Dus als je nog eens langs een tentje komt waar ze kopi loewak verkopen, bestel dan een kopje. Misschien zelfs een *double shot* met alles erop en eraan, kattenhaar en al.

Wat de kwaliteit van civetkoffie betreft: uit promotiemateriaal begrijp ik dat de loewak de lekkerste koffiebesen eruit pikt en dat de bonen in zijn ingewanden fermenteren, zodat ze minder zuur worden en veel betere koffie opleveren.

Geen idee hoe dat precies werkt, maar het klinkt interessant.

De grote vraag is natuurlijk waarom mensen daar zoveel geld voor overhebben. Eén reden is dat ze betalen voor het unieke karakter van de koffie en het verhaal erachter. Een andere reden zit hem in de hoeveelheid arbeid (en het sóort arbeid) die dit kost. Het productieproces van deze koffie is duidelijk een stuk ingewikkelder dan dat van een doorsnee bakkie leut, en mensen zijn meestal wel bereid wat meer te betalen voor iets wat moeilijker te produceren is – zelfs als het product niet beduidend beter is. Civetkoffie lijkt een schoolvoorbeeld van zo'n product.

Tot slot vraag ik me af wat mensen ervoor zouden neertellen als de koffiebonen niet het spijsverteringskanaal van een Indonesisch diertje maar van een Amerikaanse burger hadden doorlopen. Ook dat zou een mooi verhaal zijn en het productieproces zeer arbeidsintensief maken. Maar ik denk dat zo'n bak ons toch net iets te sterk zou zijn.

OVER DRIE PIJLERS VAN EEN EVENWICHTSACT

Beste Dan,

Waarom komen adviseurs altijd met drie punten als ze problemen en oplossingen beschrijven?

— Alice

Als adviseurs een antwoord geven, proberen ze altijd het precaire evenwicht te bereiken tussen een antwoord dat simpel klinkt en een antwoord dat compleet lijkt. Ik vermoed dat ze de optimale balans bereiken door altijd zo'n drieslag te hanteren.

OVER TIJD VERDOEN MET BESLISSEN

Beste Dan,

Vaak als ik met onze vriendengroep afspreek, hebben we de volgende discussie: ‘Waar wil jij heen?’ ‘Geen idee, en jij?’ ‘Weet ik niet.’ Die discussies zijn ontzettend frustrerend, ongemakkelijk en zonde van de tijd. Heb je wat tips hoe we daar verbetering in kunnen brengen zodat we sneller de knoop doorhakken?

— Matthew

Als iemand vraagt: ‘Wat wil je vanavond doen?’ dan wil diegene eigenlijk weten: ‘Wat is het gaafste wat we vanavond kunnen gaan doen, gezien onze opties en het gezelschap?’ Maar het lastige is dat het ontzettend moeilijk is om de absoluut beste oplossing te vinden (de optimale oplossing). Eerst moet je bedenken welke mogelijkheden er allemaal zijn, dan wat je eigen voorkeur is en de voorkeuren van alle leden van de groep. En vervolgens moet je uitknobbelen welke activiteit de beste keus is gezien alle beperkingen en voorkeuren.

Het onderliggende probleem is echter dat je niet meerekent hoeveel tijd het kost om de optimale activiteit te ont-

dekken. Jullie verspillen kostbare tijd terwijl jullie elkaar vragen: ‘Goh, wat wil jij vanavond doen?’ Dat is waarschijnlijk nog wel de slechtste manier om je tijd te besteden. Daarom zou ik de regel instellen dat je maar beperkt de tijd hebt om een oplossing te bedenken. En ik zou van tevoren iets bedenken waar je op kunt terugvallen als jullie er niet snel genoeg uit komen. Kies bijvoorbeeld een acceptabele activiteit (iets gaan drinken bij X of een potje basketballen bij Y) en kondig in de vriendengroep aan dat jullie allemaal naar X of Y gaan tenzij iemand binnen tien minuten iets beters verzint.

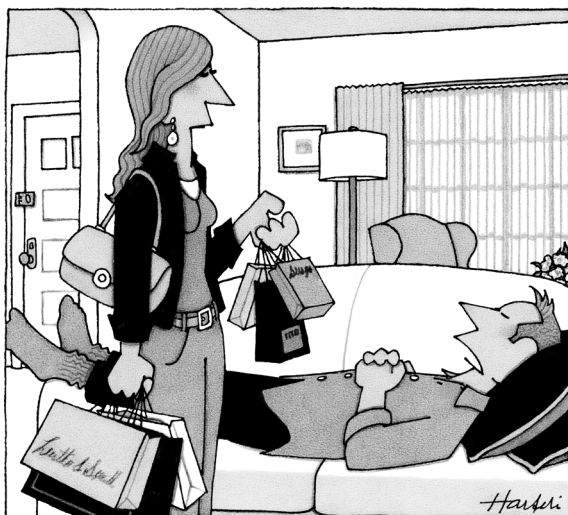
Stel meteen ook de timer op je mobiel in om te laten zien dat je het meent, zodat iedereen zich aan de tijdslimiet houdt. Als het alarm afgaat, ga je gewoon richting X of Y en vraag je iedereen om mee te gaan. Tegen de mensen die dat niet meteen doen, zeg je dat je ze daar wel ziet. Als je die strategie eenmaal een paar keer hebt toegepast, zijn je vrienden eraan gewend. Dan zul je zien dat het afgelopen is met die tijdverspilling.

OVER WIE WE ZIJN EN WIE WE WILLEN ZIJN



'Nou, in plaats van het boek te bespreken
kunnen we het erover hebben waarom
niemand van ons tijd had om het te lezen.'

OVER GEZAMENLIJKE REKENINGEN



‘Je zou zelf vaker een dutje moeten doen.
Slapen kost niks.’

Wie dit leest is een leugenaar



**Meer lezen van Dan Ariely?
Ga naar mavenpublishing.nl**