

Gerd Gigerenzer

DE KRACHT VAN JE INTUÏTIE

De intelligentie
van het onbewuste



KOSM • S

De kracht van je intuïtie

De intelligentie van het onbewuste

Dr. Gerd Gigerenzer

KOSM • S

Kosmos Uitgevers, Utrecht/Antwerpen

KOSM • S

www.kosmosuitgevers.nl

kosmos.uitgevers

kosmosuitgevers

Oorspronkelijke titel: *Gut feelings. The intelligence of the unconscious*

Oorspronkelijke uitgever: Viking, New York

© 2007/2022 Gerd Gigerenzer/Kosmos Uitgevers B.V., Utrecht/

Antwerpen

Vertaling: Dick van Alkemade

Omslagontwerp: Elgraphic, gebaseerd op het omslag van R.M.E. Roland

Eschlbeck

Opmaak: Elgraphic

Kosmos Uitgevers vindt het belangrijk om op milieuvriendelijke en verantwoorde wijze met natuurlijke bronnen om te gaan. Bij de productie van het papieren boek van deze titel is daarom gebruikgemaakt van papier waarvan het zeker is dat de productie niet tot bosvernietiging heeft geleid.

ISBN 978 90 4392 665 2

ISBN e-book 978 90 4392 666 9

NUR 770

Alle rechten voorbehouden / All rights reserved

Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze en/of door welk ander medium ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Deze uitgave is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Noch de maker, noch de uitgever stelt zich echter aansprakelijk voor eventuele schade als gevolg van eventuele onjuistheden en/of onvolledigheden in deze uitgave.

De uitgever heeft ernaar gestreefd de rechten van derden zo goed mogelijk te regelen. Degenen die menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich tot de uitgever wenden.

Inhoud

Voorwoord 9

Deel I: Onbewuste intelligentie 11

- 1 Intuïtie 13
- 2 Minder is (soms) meer 31
- 3 Hoe intuïtie werkt 51
- 4 Het geëvolueerde brein 65
- 5 Het aangepaste brein 85
- 6 Waarom goede intuïties niet logisch hoeven zijn 105

Deel II: Intuïties in actie 117

- 7 Ooit gehoord van...? 119
- 8 Eén goede reden is voldoende 147
- 9 Minder is meer in de gezondheidszorg 171
- 10 Moreel gedrag 193
- 11 Sociale instincten 221

Dankbetuigingen 243

Noten 245

Bibliografie 264

Register 283

Voorwoord

Iedere dag opnieuw zijn we gedwongen velerlei keuzes te maken. In veel situaties laten we ons daarbij leiden door onze intuïtie. Het nadeel van op intuïtie gebaseerde keuzes is dat we ze meestal niet kunnen beredeneren. Zou het niet veel beter en rationeler zijn indien we beslissingen weloverwogen nemen, met expliciete weging van alle factoren die van belang zijn voor een goede keuze? Zou het niet bijdragen aan het menselijk geluk indien de partnerkeuze of het kopen van een huis op de volgende wijze uitgevoerd wordt: selecteer de kandidaatpartners of de aangeboden huizen op een aantal criteria en kies de partner of het huis met de hoogste totaalscore.

Het antwoord dat Gigerenzer op deze vraag geeft, is ontkenkend. Gigerenzer laat overtuigend zien dat onze intuïtie gebaseerd is op impliciete, eenvoudige heuristieken die in de praktijk vaak verrassend goed blijken te werken; beter dan de schijnbaar rationelere, expliciete beslissingsstrategieën. De werkelijkheid is vaak te complex en beslissingen moeten veelal te snel genomen worden om alles wat relevant zou kunnen zijn bij de keuze te betrekken. Gigerenzer laat voor een aantal deelterreinen van het dagelijks leven zien hoe onze intuïtie werkt en dat we daarmee de beste keuzes kunnen maken. Tevens zijn er terreinen, zoals de gezondheidszorg, die aanmerkelijk aan kwaliteit kunnen winnen indien eenvoudige heuristieken worden ontwikkeld en gebruikt. Gigerenzers advies is dat als we op onze klompen aanvoelen dat een bepaalde keuze de beste is, we er goed aan doen onze klompen serieus te nemen. Omdat we allemaal keuzes maken en beslissingen nemen, is dit een boek dat door iedereen gelezen zou moeten worden.

Peter Hagoort,

Directeur Max Planck Instituut voor psycholinguïstiek en
F.C. Donders Centre for Cognitive Neuroimaging

Deel I

Onbewuste intelligentie

Hoofdstuk 1

Intuïtie

Het hart kent zijn redenen waar de rede niets van weet.

Blaise Pascal

We zien intelligentie als een vermogen dat zich uit in weloverwogen, bewuste activiteiten die worden geleid door de wetten van de logica. Toch speelt veel van ons geestelijke leven zich af in ons onbewuste, en het is gebaseerd op processen die niets met logica te maken hebben: ingevingen en intuïties. We hebben bepaalde intuïties over sport, vrienden, de tandpasta die we willen kopen en andere gevaarlijke zaken. We worden verliefd, we hebben het gevoel dat de Dow Jones omhooggaat. Dit boek stelt de vraag: waar komen dergelijke gevoelens vandaan? Hoe weten we dat allemaal?

Kun je tot je beste beslissingen komen door je intuïtie te volgen? Het klinkt naïef, haast belachelijk. Al sinds jaar en dag verkondigen adviesbureaus en boeken over rationale besluitvorming dat we moeten ‘kijken voordat we een stap zetten’ en ‘eerst analyseren en dan pas tot daden overgaan’. Laat geen informatie liggen. Denk na, wees bewust en analytisch. Overzie de alternatieven, houd rekening met alle voors en tegens en weeg hun belang in relatie tot hun waarschijnlijkheden, bij voorkeur met behulp van een schitterend statistisch programma. Maar dat alles geeft niet aan hoe mensen van vlees en bloed – met inbegrip van de schrijvers van al die boeken – zich in werkelijkheid gedragen. Een hoogleraar aan de Columbia Universiteit in New York worstelde met de vraag of hij een aanbod moest accepteren van een concurrerende universiteit of moest blijven zitten waar hij zat. Een collega nam hem even apart en zei: ‘Je moet gewoon je te verwachten nut maximaliseren, precies zoals je in al je boeken schrijft.’ De professor reageerde geërgerd: ‘Kom nou, dit is menens.’

Van economen tot psychologen en tot de heer Jan Publiek: bijna iedereen is het er wel over eens dat het ideaalbeeld van perfecte we-

zens met onbeperkte kennis en tijd niet realistisch is. Maar net zo goed, zeggen ze, zouden we beter af zijn zonder onze beperkingen en met meer logica, want dan zouden we betere beslissingen kunnen nemen. We kunnen niet alle factoren overzien die een rol zouden kunnen spelen, maar dat zou eigenlijk wel moeten. Welnu, die boodschap zul je in dit boek niet aantreffen.

Met dit boek wil ik de lezer uitnodigen voor een ontdekkingsreis. We gaan naar een goddeels onbekend gebied van redelijkheid, waar mensen wonen als wij, die deels onwetend zijn, slechts een beperkte tijd tot hun beschikking hebben en wier toekomst onzeker is. Dit is niet het land waarover veel geleerden schrijven. Zij hebben het liever over een land waar de zon der verlichting schijnt met stralen van logica en waarschijnlijkheid, terwijl het land dat wij gaan bezoeken gehuld is in een mist van troebele onzekerheid. In mijn verhaal kunnen wat wel de ‘beperkingen van de geest’ genoemd worden in feite zijn sterke punten zijn. Dit boek gaat over de manier waarop onze geest zich aanpast en zich moeite bespaart door te vertrouwen op het onbewuste, op vuistregels en op door evolutie verworven vaardigheden. De wetten van de echte wereld verschillen op een wonderlijke manier van die in de logische, geïdealiseerde wereld. Meer informatie, en zelfs meer nadenken, is niet altijd beter, en minder kan meer zijn. Nieuwsgierig geworden?

De keuze van het hart

Een goede vriend van me – laat ik hem Harry noemen – zat op een gegeven ogenblik met twee vriendinnen, van wie hij allebei hield en die hij allebei begeerde en bewonderde. Maar twee was een te veel. In zijn verwarring, vol tegenstrijdige gevoelens, niet in staat om tot een beslissing te komen, dacht hij aan wat Benjamin Franklin een neef ooit had aangeraden in een vergelijkbare situatie:

8 april 1779

Als je twijfelt, noteer dan al je redenen voor en tegen in twee kolommen naast elkaar op een stuk papier, en als je daar twee of drie

dagen naar gekeken hebt, pas je een operatie toe die lijkt op wat je ook in algebraïsche vergelijkingen doet: je kijkt welke redenen en overwegingen in beide kolommen een gelijk gewicht hebben, een tegen een, of een tegen twee, twee tegen drie, enzovoort, en als je alle gelijk wegende redenen uit beide kolommen hebt weggestreept, zie je in welke kolom de doorslag gegeven wordt [...] Ik heb een dergelijke *morele algebra* vaak toegepast bij belangrijke zaken waar ik in grote twijfel verkeerde, en hoewel het niet mathematisch exact is, heb ik er altijd veel nut van gehad. Trouwens, als je het niet leert, ben ik bang dat je nooit zult trouwen.

Als altijd je liefhebbende oom,
B. Franklin'

Het was een grote opluchting voor Harry te weten dat er een logische formule bestond om zijn probleem op te lossen. Dus hij nam zijn tijd, schreef alle belangrijke redenen op die hij kon bedenken, kende ze zorgvuldig een gewicht toe en begon de som uit te rekenen. Toen hij het resultaat zag, gebeurde er iets onverwachts. Een stemmetje vanbinnen zei hem dat het niet klopte. En voor het eerst beseftte Harry dat zijn hart al beslist had – tegen zijn berekening in en voor het andere meisje. De som had hem geholpen om de oplossing te vinden, maar niet door middel van de logica. De berekening had een onbewuste beslissing aan de oppervlakte gebracht, een die was gebaseerd op redenen die hij niet goed doorzag.

Dankbaar voor de plotselinge oplossing, maar in verwarring gebracht door het proces, vroeg Harry zich af hoe het kan dat je onbewust keuzen maakt die strijdig zijn met je bewuste redenering. Hij was niet de eerste die merkte dat redeneren in conflict kan komen met wat we intuïtie noemen. Zo hebben de sociaalpsycholoog Timothy Wilson en zijn collega's eens aan vrouwen een poster cadeau gegeven als dank voor hun deelname aan een experiment.² In de ene groep kon elke vrouw gewoon de poster van haar keuze uit een serie van vijf uitkiezen; in de andere groep werd elke vrouw voorafgaand aan haar keuze gevraagd waarom ze welke poster al dan niet leuk vond. Het interessante was dat de vrouwen uit de verschillende twee groepen meestal met andere posters naar huis gingen. Vier weken

later werd hun gevraagd of ze hun cadeautje nog steeds leuk vonden. De vrouwen die een reden hadden moeten opgeven, waren minder tevreden met hun keuze dan de vrouwen aan wie niet om een reden was gevraagd. In dit en in andere experimenten lijkt het bewust nadenken over redenen te leiden tot een beslissing die ons uiteindelijk minder gelukkig maakt, net zoals het bewust nadenken over hoe je moet fietsen of een spontane glimlach op je gezicht toveren niet altijd tot een beter resultaat leidt dan wanneer we dit op de automatische manier doen. Ons onbewuste kan best een beslissing nemen zonder dat wij – het bewuste zelf – zijn redenen kennen of, zoals in het geval van Harry, zonder dat het zich realiseert dat er al een beslissing genomen was.

Maar het vermogen tot zelfreflectie is toch iets unieks voor de mens, en dus zonder meer goed? Uiteindelijk is toch het denken over het denken kenmerkend voor de menselijke natuur? Freud gebruikte zelfbespiegeling als een therapeutische methode, en beslissingsadviseurs gebruiken moderne versies van Franklins morele algebra als een rationeel hulpmiddel. Maar de feiten wijzen uit dat het afwegen van voors en tegens ons in het algemeen niet gelukkig maakt. In een onderzoek werden mensen bevraagd over allerlei alledaagse bezigheden, zoals beslissen naar welke tv-programma ze 's avonds zouden kijken en wat ze zouden kopen in een warenhuis. Gingen ze alle kanalen langs met de afstandsbediening en sprongen ze heen en weer van het ene net naar het andere, op zoek naar een nog leuker programma? Of hielden ze algauw op met zoeken en bleven ze kijken naar een redelijk programma? Mensen die vertelden dat ze tot vermoeiens toe bleven doorzoeken bij het winkelen of in hun vrije tijd werden 'maximaliseerders' genoemd, omdat ze zo hun best deden het onderste uit de kan te halen. Zij die slechts in beperkte mate doorzochten en algauw genoeg namen met de eerste keuze die bevredigend of 'goed genoeg' was, werden 'genoegennemers' genoemd.³ Het bleek dat de laatsten optimistischer waren, een groter gevoel van eigenwaarde hadden en meer voldoening in het leven vonden, terwijl de maximaliseerders uitblonken in neerslachtigheid, perfectionisme en zelfkritiek.

Een weldadig niveau van onwetendheid

Stel je voor dat je een van de kandidaten bent in een spelletjesprogramma op televisie. Je hebt al je medespelers uitgeschakeld en bent nu klaar voor de 1 miljondollarvraag. Daar komt ie:

Welke stad heeft de meeste inwoners, Detroit of Milwaukee?

Jeetje, aardrijkskunde is nooit je beste vak geweest. De klok tikt de tijd weg. Behalve die paar verslaafden aan Triviant zijn maar weinig mensen zeker van het antwoord. Je kunt het antwoord niet met behulp van logische overwegingen ergens uit afleiden; je moet gebruiken van wat je weet en dan maar een gokje wagen. Misschien herinner je je dat Detroit een industriestad is, de geboorteplaats van het Motown-platenlabel en van de Amerikaanse auto-industrie. Maar Milwaukee is ook een industriestad en bekend vanwege zijn brouwerijen. Misschien weet je ook nog dat Paul van Ostaijen het meisje van Milwaukee heeft bezongen. Maar wat kun je daar nu uit opmaken?

Daniel Goldstein en ik stelden de vraag aan een groep Amerikaanse studenten, en onder hen waren de meningen verdeeld: ongeveer 40 procent stemde voor Milwaukee, de rest voor Detroit. Vervolgens stelden we dezelfde vraag aan een vergelijkbare groep Duitse studenten. Bijna allemaal gaven ze het juiste antwoord: Detroit. Nu zou je kunnen concluderen dat de Duitse studenten slimmer waren, of op zijn minst beter op de hoogte van de aardrijkskunde van de Verenigde Staten. Maar het tegengestelde was het geval. Ze wisten maar heel weinig van Detroit, en de meesten hadden nog nooit van Milwaukee gehoord. De Duitsers moesten helemaal afgaan op hun intuïtie in plaats van op rationele overwegingen. Wat is het geheim van zo'n opvallende intuïtie?

Het antwoord is verbazend simpel. De Duitsers gebruikten een vuistregel die bekendstaat als de *herkenningsheuristiek*:⁴

Als je de naam van de ene stad herkent en die van de andere niet, ga er dan maar vanuit dat de stad die je kent de grootste is.

De Amerikaanse studenten konden deze vuistregel niet gebruiken, want ze hadden van beide steden gehoord. Ze wisten te veel. Hun beoordelingsvermogen was vertroebeld door talloze weetjes over beide steden, die hun beletten het juiste antwoord te vinden. Een weldadig niveau van onwetendheid kan waardevol zijn. Natuurlijk is het afgaan op naamsherkenning niet onfeilbaar. Zo kunnen Japanse toeristen al gauw en ten onrechte tot de conclusie komen dat Heidelberg groter is dan Bielefeld, omdat ze van de tweede stad nog nooit gehoord hebben. Maar evenzogoed leidt deze regel in de meeste gevallen tot het juiste antwoord en werkt hij in elk geval beter dan een heleboel kennis zou doen.

De herkenningsheuristiek is niet alleen behulpzaam bij het winnen van een miljoen dollar. Mensen vallen er ook vaak op terug bij de aanschaf van producten waarvan ze het merk herkennen. Bedrijven maken op hun beurt gebruik van de heuristieken oftewel de vuistregels van consumenten wanneer ze investeren in advertenties zonder enige informatieve waarde, uitsluitend met het doel de bekendheid van de merknaam te bevorderen. Het instinct om vast te houden aan wat je weet is in de natuur van belang om te overleven. Denk maar eens aan het beroemde gerecht van dr. Seuss met zijn groene eieren met ham; zou jij ook niet liever kiezen voor de minder buitenissige versie? Als je je gewoon houdt bij vertrouwd voedsel, krijg je alle calorieën binnen die je nodig hebt, zonder tijd te verspillen en het noodlot te tarten doordat je er uit de eerste hand achter wilt komen of die groene eieren niet te eten zijn of zelfs giftig.

Winnen zonder na te denken

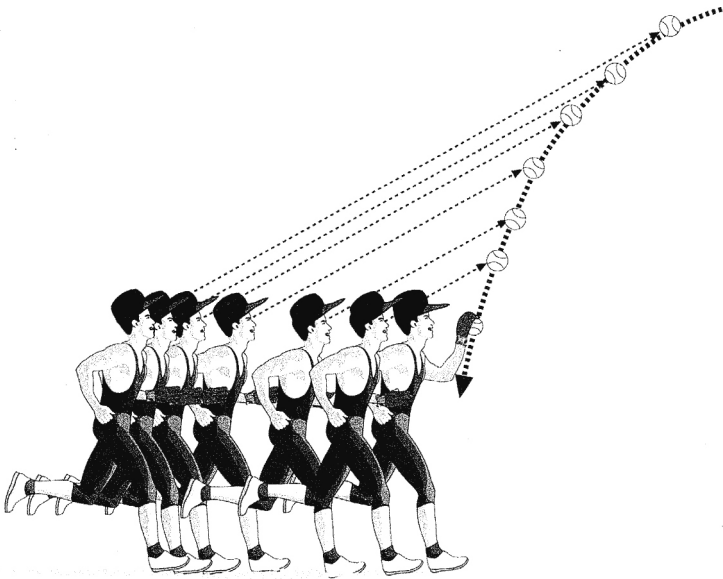
Hoe vangt een honkbal- of cricketspeler een hoge bal? Als je die vraag stelt aan een profspeler, zal hij je niet-begrijpend aankijken en antwoorden dat hij daar nog nooit over nagedacht heeft. Phil, een vriend van me, speelde honkbal bij de plaatselijke club. Zijn trainer berispte hem herhaaldelijk omdat hij lui was: hij wandelde op zijn dooie gemak, net als anderen, naar de plek waar de bal terechtkwam. De boze trainer vond dat Phil onnodig risico nam en stond erop dat hij zo hard als hij maar kon zou rennen, zodat hij zich nog op

het laatste moment kon corrigeren als dat nodig was. Phil voelde zich wel schuldig, maar stond ook voor een dilemma. Als hij en zijn ploeggenoten probeerden de woede van hun trainer te vermijden door op topsnelheid te gaan rennen, misten ze de bal vaker. Wat ging er dan verkeerd? Phil had al jaren gespeeld als buitenvelder en had zich nog nooit afgevraagd hoe hij de bal ving. Maar zijn trainer had daar een theorie over: hij geloofde dat de spelers intuïtief de baan van de bal berekenden en dat de beste strategie was om zo hard mogelijk te rennen naar de plek waar de bal de grond zou raken. Het kon toch niet anders?

Phils trainer is niet de enige die denkt dat de baan van de bal berekend moet worden. De bioloog Richard Dawkins schrijft in zijn boek *De zelfzuchtige genen*:

Wanneer een man een bal hoog opgooit in de lucht en hem weer opvangt, gedraagt hij zich alsof hij een aantal verschillende differentiaalvergelijkingen heeft opgelost om de loop van de bal te voorspellen. Misschien weet hij niet eens wat een differentiaalvergelijking is en interesseert het hem ook niet, maar dat heeft geen invloed op zijn handigheid met de bal. Op een of ander onbewust vlak is er iets in werking dat functioneel gelijk staat met wiskundige berekeningen.⁵

De baan van een bal berekenen is niet zo eenvoudig. In theorie volgen ballen een baan in de vorm van een parabool. Om de juiste parabool te kiezen moet de speler de aanvangsafstand van de bal schatten, zijn aanvangssnelheid en de hoek waaronder hij geworpen is. Maar in de echte wereld om ons heen legt de bal geen parabolische baan af, vanwege de luchtweerstand, de wind en zijn eigen effect. De speler zou dus onder andere ook nog de windsnelheid en -richting moeten schatten op elk punt van de baan die de bal aflegt, om zo de feitelijke baan te kunnen berekenen en het punt waar de bal de grond zal raken. En dat moet allemaal binnen een paar seconden gebeurd zijn: de tijd gedurende welke de bal in de lucht is. Dit is de gangbare verklaring, volgens welke het brein een ingewikkeld probleem oplost met een ingewikkeld proces. Maar toen deze verklaring experimenteel werd uitgetest, bleek dat de spelers slecht pres-



Figuur 1.1: Hoe vang je een hoge bal? Spelers vertrouwen op vuistregels waarvan ze zich niet bewust zijn. Als een bal hoog op hem afkomt, zal de speler zijn blik richten op de bal en gaan lopen; hij past zijn snelheid zodanig aan dat de hoek waaronder hij de bal waarneemt constant blijft.

terden als ze moesten schatten waar de bal op de grond kwam.⁶ Als ze echt in staat waren geweest om een goede schatting te maken, hadden ze niet tegen muren, *dug-outs* en hekken aan hoeven lopen om achter hoge ballen aan te zitten. Kennelijk is er iets anders aan de hand.

Is er wellicht een simpele vuistregel die spelers toepassen om ballen te vangen? Experimenten hebben aangetoond dat ervaren spelers inderdaad een aantal vuistregels hanteren. Een daarvan is de *fixeerheuristiek*, die werkt in situaties waarin een bal al hoog in de lucht is:

Fixeer je blik op de bal, begin te lopen of te rennen en pas je snelheid zodanig aan dat de hoek van waarneming constant blijft.

Het gaat dus om de hoek van de lijn van je oog naar de bal en de grond. Een speler die deze regel toepast hoeft niets te weten van windsnelheid, luchtweerstand, spin of andere variabelen. Hij kan gerust aan elke causale informatie voorbijgaan. Alle relevante feiten zijn besloten in die ene variabele: de hoek waaronder hij de bal ziet. Let op: een speler die de fixeerheuristiek toepast, is niet in staat om de plaats te berekenen waar de bal zal terechtkomen. Maar de vuistregel brengt de speler wel naar die plek toe.

Zoals gezegd, de fixeerheuristiek werkt in situaties waarin de bal al hoog in de lucht is. Als het nog niet zover is, hoeft de speler niet een volstrekt andere strategie te volgen: hij hoeft alleen maar de laatste van de drie ‘bouwstenen’ van de heuristiek te wijzigen:⁷

Fixeer je blik op de bal, begin te lopen of te rennen en pas je snelheid zodanig aan dat je de bal met een constante snelheid omhoog ziet gaan.

De logica van die regel is intuïtief helder. Als de speler de bal vanaf het punt vanwaar die werd geworpen met stijgende snelheid omhoog ziet gaan, moet hij naar achteren hollen, want de bal zal achter hem landen. Maar als hij de bal met afnemende snelheid omhoog ziet gaan, moet hij op de bal aflopen. En als hij de bal met een constante snelheid omhoog ziet gaan, staat hij op de juiste plek.

Nu kunnen we zowel begrijpen hoe mensen een hoge bal kunnen vangen zonder erover na te hoeven denken als wat de oorzaak was van Phils dilemma. Hoewel de trainer ten onrechte meende dat spelers op de een of andere manier de baan van de bal berekenden, gaan ze in werkelijkheid af op een simpele vuistregel die aangeeft hoe hard de speler moet rennen. Omdat Phil niet begreep waarom hij deed wat hij deed, kon hij zich dus niet verdedigen. Het niet kennen van de vuistregel kan soms ongewenste gevolgen hebben.

De meeste veldspelers leven in zalige onwetendheid van de fixeerheuristiek, ondanks zijn eenvoud.⁸ Maar als je je eenmaal bewust bent van het principe dat ten grondslag ligt aan een intuïtief gevoel, kun je het leren. Als je leert vliegen, krijg je te horen dat je een versie van deze regel moet gebruiken: als een ander vliegtuig nadert en je

‘Veel ceo’s nemen de helft van de grote beslissingen op *gutfeeling*. Vooral onder tijdsdruk zijn mensen met veel ervaring beter af met intuïtie dan met beredeneerd denken.’

**Gerd Gigerenzer in
*de Volkskrant***

‘Gigerenzer beschikt over de gave om dingen uit te leggen en geeft de lezer regelmatig het bekende Eureka-gevoel.’

- ***The Telegraph***

‘Dit boek moet gelezen worden door alle politici, journalisten, medewerkers in de gezondheidszorg en iedereen die weleens een beangstigende statistiek onder ogen heeft gekregen.’

- ***The Independent***



9 789043 926652

www.kosmosuitgevers.nl

Vertrouw op je intuïtie en leer betere besluiten nemen

We zijn gewend te denken dat je alleen een goede beslissing kunt nemen na een weloverwogen analyse van alle beschikbare feiten, maar is dat wel hoe het echt werkt? In *De kracht van je intuïtie* laat de bekende psycholoog Gerd Gigerenzer je kennismaken met een heel nieuwe vorm van besluitvorming: door te vertrouwen op wat je intuïtie je ingeeft. Door gebruik te maken van je cognitieve, emotionele en sociale vaardigheden kun je afzien van het tijdrovende vergaren van informatie en weet je onbewust wat je moet doen.

Of het nu gaat om de schoolkeuze voor je kind, een nieuwe liefde of je gezondheid, leer hoe je intuïtie werkt en doe wat het beste voor je is.

**KOS
M•S**

NUR 770
Kosmos Uitgevers
Utrecht/Antwerpen

