

# Inleiding

Je hebt als leider vast wel een of meerdere persoonlijkheidstests gemaakt. Mogelijk herkende je daar weinig in, maar de kans is groot dat je er juist veel in herkende. Dat is hoogstwaarschijnlijk ten onrechte geweest. Want er zijn vijf redenen waarom mensen heel enthousiast worden over persoonlijkheidstesten, waar er tegelijkertijd toch heel weinig van klopt. Deze vijf redenen zijn:

1. Herkenning is verdacht.
2. Hypnotisch taalgebruik.
3. Complimenteus taalgebruik.
4. Confirmation Bias.
5. Peer pressure.

## Herkenning is verdacht

De reden dat herkenning verdacht is, luidt als volgt. Ons brein is heel goed in dingen als hetzelfde herkennen. Als we ergens binnenkomen waar we nog nooit zijn geweest en alle objecten in die ruimte hebben we nog nooit eerder gezien, dan weten wij meteen wat de stoelen en de tafels zijn. Niemand vraagt de gastheer of gastvrouw: "Op welke objecten gaan we vandaag zitten?"

Sterker nog, het is zelfs onmogelijk om uit te leggen hoe sterk wij dingen als hetzelfde herkennen zonder gebruik te maken van woorden zoals "dingen" en "objecten". Want niet alleen zien wij meteen wat stoelen en tafels zijn, wij zien ook meteen dat stoelen en tafels objecten en dingen zijn.

Evolutionair gezien heeft dingen als hetzelfde zien grote voordelen. Stel dat je in de oertijd voor het eerst een zwarte beer tegenkomt. Het is een groot en sterk uitziend dier, maar misschien is zijn vlees wel heel lekker en kan je van zijn vacht een mooie bontjas maken. Of misschien denk je wel dat het een knuffeldier is. In ieder geval kom je

er snel genoeg achter hoe gevaarlijk een zwarte beer is. Stel dat je dit avontuur overleeft en je de week daarna een bruine beer ziet die een andere kleur heeft en kleiner is. Dankzij het vermogen van je brein om dingen als hetzelfde te herkennen, heb je toch meteen door dat de bruine beer net zo gevaarlijk kan zijn als de zwarte beer.

Dit herkennen als hetzelfde is de reden waarom snappen dat er breintypen zijn zo belangrijk is. Mensen snappen intellectueel wel dat iedereen uniek is, maar hun onbewuste gaat er toch vanuit dat we uiteindelijk allemaal zo'n beetje hetzelfde zijn. Daar is totaal geen sprake van. Mensen met een ander breintype zijn radicaal anders dan jij. Hoe sneller je doorkrijgt hoe groot de kloof is tussen mensen met het ene breintype en mensen met een ander breintype, hoe beter je aan mensen leiding kan geven.

Voor bijna alle persoonlijkheidstests geldt een vergelijkbaar probleem. Deze tests zijn gebaseerd op het herkennen van het een óf het ander. Maar herkennen is verdacht. Dat je je ergens in herkent zegt niets. In plaats daarvan zorgt een goede test ervoor dat je op basis van concreet gedrag typen afwijst. De manier waarop dit werkt, is dat de test je voorbeelden van concreet gedrag geeft waarbij jij dan stelt dat dat gedrag dermate gek is dat je dat nooit zou doen en dat je bovendien betwijfelt of er überhaupt wel mensen zijn die zoiets geks zouden doen. Zodra je weet dat je nooit concreet gedrag X zou doen en je ontdekt dat er wel degelijk echte type Y mensen zijn die dat wel doen, dan weet je ook dat het extreem onwaarschijnlijk is dat jij een type Y mens bent.

## **Hypnotisch taalgebruik**

Een bekende proef van James Randi was er een waarbij hij aan alle deelnemers een astrologische tekst gaf en ze vroeg of ze zich in de tekst herkende. De uitkomst van de proef was dat iedereen zich in zijn of haar astrologische tekst herkende. Nu weten we al dat herkenning

verdacht is, dus dat probleem speelde hier ook parten. Maar iedereen had exact dezelfde tekst gekregen. Wat hierbij ook meespeelde, was dat deze tekst geschreven was gebruikmakend van hypnotisch taalgebruik.

Hypnotisch taalgebruik is een manier van communiceren om te beïnvloeden. Superhandig voor leiders om te gebruiken, maar zeer problematisch als het gaat om het gebruik in de teksten die de uitslag geven van persoonlijkheidstesten. Ondanks dat dit hypnotisch taalgebruik zeer problematisch is, is het schering en inslag bij persoonlijkheidstest.

In Nederland heb je de COTAN certificering van het Nederlands Instituut voor Psychologie (NIP) voor persoonlijkheidstesten. De COTAN certificering krijgt een test als deze aan minstens een van de vijf wetenschappelijke criteria voldoet. Desalniettemin blijkt dat bij een test die aan vier van de vijf criteria voldoet, de uitslag, wanneer je die nauwkeurig leest, slechts voor veertig procent de desbetreffende persoon accuraat beschrijft en voor zestig procent incorrect is. Hoe is het mogelijk dat deze test toch officieel gecertificeerd wordt? Omdat bij de COTAN certificering nergens wordt gecontroleerd of als mensen zeggen zich ergens in te herkennen dit ook daadwerkelijk klopt. Voor de certificering volstaat het dat mensen zeggen dat zij zich in de beschrijving herkennen, maar niemand controleert of deze herkenning correct is of niet.

Terwijl wanneer je met iemand gaat zitten en regel voor regel heel nauwkeurig analyseert wat er in de tekst van de testuitslag staat (binnen de filosofie heet deze techniek "close reading"), er weinig van klopt. Als je de desbetreffende persoon op de man af vraagt of het klopt wat er staat, nadat je de zin ontdaan hebt van al het hypnotische taalgebruik, dan erkennen mensen dat wat er staat feitelijk incorrect is.

Hier is een concreet voorbeeld: in de testuitslag stond de zin: "Jij kan slecht omgaan met regels en structuren die zich niet tot mensen verhouden." De persoon over wie dit ging, had reeds gezegd prima met regels en structuren om te kunnen gaan. Hiermee geconfronteerd wordend zei ze dat dat inderdaad klopte, maar dat het ook klopte dat ze slecht kon omgaan met regels en structuren die zich niet tot mensen verhouden. Toen in reactie hierop werd gesteld dat alle regels en structuren zich tot mensen verhouden omdat mensen deze regels en structuren maken om beter om te gaan met andere mensen, reageerde ze fel met dat zij wel degelijk grote problemen had met situaties zoals de toeslagenaffaire. En dit is precies hoe hypnotisch taalgebruik werkt.

Door de uitspraak "Je kan slecht omgaan met regels en structuren" te kwalificeren met "die zich niet tot mensen verhouden" krijg je een zogenaamde vooronderstelling. Bij een vooronderstelling wordt een deel van de zin door ons onbewuste als waar geaccepteerd, ongeacht of dit klopt of niet. Door "die zich niet tot mensen verhouden" toe te voegen aan de zin, gaat de discussie alleen nog over of dat gedeelte klopt. "Je kan slecht omgaan met regels en structuren" wordt klakkeloos geaccepteerd, in deze casus zelfs door iemand die enkele minuten daarvoor letterlijk had gezegd wel goed te kunnen omgaan met regels en structuren.

Bovendien is er sprake van wat technisch een gebrek aan referentiële index heet. Bij een gebrek aan referentiële index, staan er genoeg woorden in de zin zodat je er onbewust van uitgaat dat er ergens naar wordt verwezen, maar feitelijk wordt er nergens naar verwezen. Wat er vervolgens in het onbewuste gebeurt, is dat het onbewuste deze leegte zelf opvult. In deze casus werd dit gebrek aan referentiële index ingevuld met de toeslagenaffaire zonder dat er in de zin ook maar iets stond over de toeslagenaffaire.

Testen certificeren zonder te controleren of er in de uitslagen van die testen gebruik wordt gemaakt van hypnotisch taalgebruik, maakt de hele certificering, net als de test, waardeloos.

## **Complimenteus taalgebruik**

Bij bijna alle tests is de uitslag complimenteus. Dat wil zeggen: de uitslag van de test beschrijft waar jij goed in bent en doet dat op een manier waarbij jij complimenten krijgt. Voor de meeste mensen is een compliment een positieve consequentie voor het gedrag dat je hebt gedaan voordat je het compliment kreeg. Het ABC-model uit de gedragsanalyse leert ons dat ons brein vooral leert van de consequenties (De C uit het ABC-model) van ons gedrag (de B van Behavior in het ABC-model) en amper van de Antecedenten (de A uit het ABC-model). Voor de volledigheid: een antecedent is alles wat aan gedrag vooraf gaat of wat nodig is om gedrag mogelijk te maken. Een consequentie is alles wat gebeurt nadat je iets hebt gedaan.

Wat is het gedrag dat heeft plaatsgevonden voordat je de uitslag van een test kreeg? Het maken van de test! Dus een complimenteuzer uitslag bekrachtigt het maken van de test. Helemaal omdat in de gedragsanalyse bekend is dat wanneer je het compliment met begeleidende tekst koppelt aan de activiteit die moet worden bekrachtigd, de bekrachtiging beter werkt. Dus wanneer je een complimenteuzer uitslag krijgt, wordt je brein getraind om de test te gaan waarderen.

Wanneer je je dan ook nog in de uitslag herkent (vanwege ons vermogen alles te herkennen en het hypnotische taalgebruik) dan ontstaat de situatie waarin mensen heel enthousiast worden over een bepaalde test, terwijl wat de uitslag feitelijk stelt voor een groot gedeelte incorrect of zelfs onzinnig is.

## **Confirmation bias**

Confirmation bias is het vooroordeel dat ingebakken in ons brein zit om informatie die ons standpunt bevestigt meer te waarderen dan informatie die ons standpunt tegenspreekt. Confirmation bias werkt heel tricky, want bijna eenieder die de mond vol heeft van confirmation bias en waarvan je zou denken dat er bij hen dan geen sprake is van confirmation bias heeft meestal juist in hoge mate last van confirmation bias.

Confirmation bias betekent dus dat als de uitslag van een test bevestigt hoe jij jezelf ziet dat jouw onbewuste sterk de neiging heeft om de test als waardevol te zien. Immers, de test bevestigt dat jij een goed beeld over jezelf hebt. Je wordt gesterkt in je huidige standpunt over jezelf. Daar komt bij dat je nu zelfs ook hoe jij jezelf ziet kan rechtvaardigen! Want als je iets doet, kan je naar de theorie achter de test verwijzen om wat je doet te rechtvaardigen. Bijvoorbeeld: "Ik kan goed omgaan met mensen, want ik ben groen."

Dat daar helemaal geen sprake van is en dat de enige reden dat jij dat vindt, komt omdat je brein heel goed is in zaken als hetzelfde te herkennen in combinatie met het hypnotisch en complimenteus taalgebruik van de uitslag, maakt voor jou niks uit, want jouw onbewuste vindt het veel prettiger dat het nu kan rechtvaardigen wat het altijd al dacht!

## **Peer pressure**

Dat mensen zich herkennen in de uitslag van hun test en daar enthousiast over worden, is dus heel begrijpelijk. Zodra mensen om jou heen zich op deze manier gaan gedragen, wordt het voor jou steeds moeilijker om daar tegenin te gaan. In een bekend onderzoek vraagt men deelnemers om een inschatting te maken van hoe lang een lat is. De lat is één meter lang. Voordat jij een inschatting mag maken, schatten eerst een heel stel deelnemers, die in werkelijkheid

ingehuurde acteurs zijn, de lat echter veel lager in. Bijvoorbeeld 40 of 50 centimeter. Hoe vaker dit gebeurt, hoe lager jouw inschatting wordt. Bovendien levert tegen de heersende mening van een groep ingaan de meeste mensen veel stress op. En dan blijken ze zich aan te passen aan de mening van de groep.

Voor de duidelijkheid: deze groepsdruk wordt nergens letterlijk tegen mensen gezegd. Mensen hebben nu eenmaal de neiging om zich aan de norm van de groep aan te passen. Dat betekent dat als er binnen een groep eenmaal enthousiasme voor een bepaalde test is, dat dit enthousiasme snel overslaat op andere mensen. Maak je met een heel team een persoonlijkheidstest, dan speelt peer pressure meteen een rol. Maak je de test in een groep, bijvoorbeeld in een workshop, dan speelt peer pressure helemaal een grote rol.

## **Het Neurogram® model voor breintypen**

Dit boek maakt gebruik van het Neurogram® model voor breintypen. Je kan dit model teruglezen in Het Neurogram Handboek en Het Neurogram op het Werk. Het Neurogram® model maakt gebruik van breintype theorie. De breintype theorie is gebaseerd op Cybernetic Big Five Theory in combinatie met de zeven primaire emoties van Jaak Panksepp. Je kan breintype theorie teruglezen in het artikel "Dynamic Cybernetic Big Five Theory". Uiteraard wordt alles ook in de rest van dit boek uitgelegd. Hierbij helpt het natuurlijk wel wanneer je je eigen breintype weet. Om daarachter te komen, is het nodig om een test te doen. Hoe scoort de breintypetest op de hier genoemde vijf probleemgebieden voor tests?

Peer pressure is onvermijdelijk. Veel mensen zijn enthousiast over het Neurogram® model en steeds meer organisaties stellen voor al hun medewerkers hun breintype vast. Dat betekent dat ook voor de breintypetest geldt dat er sprake is van peer pressure en dat dus goed moet worden gecontroleerd of de uitslag correct is of niet.

Hoewel het ook niet mogelijk is dat de uitslag van een breintype test volkomen verrassend is en er nooit sprake zou zijn van confirmation bias, is het wel zo dat de uitslag van een breintypetest voor veel mensen als een verrassing komt en dat deze uitslag hen duidelijk maakt dat ze anders in elkaar steken dan dat ze tot nu hadden gedacht. Juist omdat de uitslag van de breintypetest zo ingaat tegen wat mensen van zichzelf denken, is het risico van confirmation bias bij de breintypetest laag.

Ook wordt er amper gebruikgemaakt van complimenteaus taalgebruik. Veel mensen die de uitslag van hun breintypetest krijgen, reageren met een gevoel van afschuw omdat dat breintype nu net het breintype is die zij het stomst vinden. De reden hiervoor is dat mensen erachter komen dat ze anders in elkaar steken dan ze dachten en dat er een aantal ongewenste gedragingen naar voren komen die kennelijk bij hen zijn ingebakken en aangeboren. Je ziet in dit boek dan ook dat alle evolutionaire aangeboren gedragspatronen die een breintype definiëren, beschreven worden in termen van wat de voordelen van dit gedrag zijn en wat de nadelen van dit gedrag zijn. De ongewenste variant van deze evolutionaire gedragspatronen komt vooral naar boven als mensen stressen. Helaas is het zo dat de meeste mensen teveel stressen en om die reden is de uitslag van hun breintypetest vaak een negatief verhaal. Dan is de uitslag het tegenovergestelde van een compliment.

Ook wordt er amper gebruikgemaakt van hypnotisch taalgebruik. Omdat elke type beschrijving een generalisatie is, is het niet mogelijk om geheel vrij van hypnotisch taalgebruik een type te beschrijven. Maar door zo veel mogelijk te focussen op het concrete interne en externe gedrag dat mensen doen, wordt hypnotisch taalgebruik zo veel mogelijk vermeden.



Tenslotte is het Neurogram® model nergens gebaseerd op herkenning. In plaats van gebruik te maken van herkenning, wordt juist gebruikgemaakt van afwijzing. Elke breintypetest is erop gericht om concreet gedrag te vinden waar de desbetreffende persoon van zegt: "Nee, dit is zo'n gek gedrag, dat zou ik nooit doen." In de breintypetest wordt aan de hand van een Bayesiaans netwerkmodel bijgehouden hoeveel van dit soort concrete gedragingen worden afgewezen. Elke keer dat dat gebeurt wordt de waarschijnlijkheid dat iemand het bijbehorende breintype heeft verlaagd. Op deze manier worden uiteindelijk acht van de negen breintypen afgewezen en blijft er één breintype over dat dan het breintype van die persoon is. Daarbij is het dan wel de bedoeling dat hij of zij zich in een deel van de beschrijving van dit type herkent (uit onderzoek blijkt dat dit bij 44 van de 45 (mei 2024) onderzochte mensen het geval is), maar dat iemand zich in zijn of haar breintype herkent, is geen onderdeel van de procedure om het breintype vast te stellen. Bij die procedure wordt alleen gekeken naar welke typen worden afgewezen.

Kortom, hoewel het Neurogram® module niet immuun is voor alle problemen die er aan tests kleven, wordt de impact van deze problemen wel zo veel mogelijk beperkt. Dat betekent tegelijkertijd ook dat het Neurogram® model niet meteen net zo populair is als andere tests. Bij het invoeren van het Neurogram® model binnen een organisatie is er een sterke leider nodig die ondanks de weinig complimenteuzen beschrijving van zijn of haar aangeboren evolutionaire gedragspatronen toch snapt hoe belangrijk het is dat alle medewerkers van de organisatie ook snappen dat andere mensen radicaal anders in elkaar steken.