

Draagt u het DNA van een leider?

Een DNA-profiel mag dan prijsgeven welke kleur ogen je hebt, het zegt ook iets over aanleg voor gedrag. En daarmee opent zich een compleet nieuw technologisch speelveld voor de selectie en ontwikkeling van professionals.

Irene Schoemakers

Spugen in een buisje: dat is waar je als deelnemer aan de DNA-test van BrainCompass mee begint om inzicht te krijgen in je eigen mogelijkheden. Een kleine maand later vallen de testresultaten op de mat en wordt duidelijk of je gedrag ook past bij je 'biologische profiel'. Kosten: €825.

BrainCompass, een spin-off van de Erasmus Universiteit, ontwikkelde deze test speciaal voor leidinggevend en hoogopgeleide (sales-)professionals. De analyse van het speeksel is niet bedoeld om iemands afkomst, mogelijke ziekten of erfelijkheidsaandoeningen te achterhalen, maar om inzicht te krijgen in je persoonlijkheid. Hiermee koppelt de test DNA aan gedrag.

'Klopt. We onderzoeken iemands biologische identiteit', zegt oprichter Loek Worm. 'Daarvoor testen we vijf genen, waaronder het OXTR-gen (de oxytocine receptor) en het zogeheten COMT-gen. De receptor van oxytocine, ook wel 'knuffelhormoon' genoemd, zegt bijvoorbeeld iets over hoe sociaal vaardig en empathisch een persoon in aanleg is. En het COMT-gen biedt informatie over hoe invloedrijk iemand in potentie is. De andere drie terreinen die we bekijken zijn veranderbereidheid, mentale weerbaarheid en vernieuwingskracht. Wij duiden zo'n DNA-test overigens altijd in samenhang met een psychologisch assessment dat wij afnemen. Het staat dus nooit op zichzelf.'

De relatie tussen DNA en gedrag prikkelt de nieuwsgierigheid, zo blijkt uit de hoeveelheid aanvragen die BrainCompass sinds de start in 2012 heeft gehad. Maar liefst 6500 professionals van grote organisaties als Delta Lloyd, Achmea, Dun & Bradstreet en Nutricia hebben al zo'n DNA-test ondergaan. Toon van Geet, voormalig manager bij Cisco Systems deed dit ook. 'Ik was benieuwd naar wie ik in aanleg ben', vertelt hij, 'en ik was verrast over de uitkomst. Ik dacht dat ik goed was in het spotten van kansen en vond dat het mij soms ontbrak aan lef en leiderschap. Maar het omgekeerde blijkt in aanleg het geval. Deze resultaten hebben mij nog eens kritisch aan het denken gezet over hoe ik mijzelf profileer in het werk. Dat is voor mij ook de

toegevoegde waarde van zo'n test. Het geeft mij een objectief inzicht in welke eigenschappen ik van nature het beste zou kunnen ontwikkelen.'

Ook Guido Holtkamp, accountmanager new business bij Nationale Nederlanden deed samen met een groep van twintig collega's de test. 'Het invullen van vragenlijsten kun je nog enigszins beïnvloeden', zegt hij, 'maar een DNA-test niet. Het heeft mij echt geholpen om mezelf beter te leren kennen.'

Dit laatste is precies de reden dat salesmedewerkers bij Nationale Nederlanden zo'n DNA-test hebben gedaan, zegt Tom Haaring, directeur commercie bij het pensioenbedrijf. 'Je kunt alleen maar écht verbinding maken met klanten als je jezelf kent. Zo'n DNA-test helpt daarbij.'

Ook Aron Schilder, oprichter en eigenaar van Mijn Sales Recruiter, een werving- en selectiebureau voor salesprofessionals, zet de DNA-test in voor zijn bedrijf. 'Nadeel is wel dat de resultaten een maand op zich laten wachten. Dat is vaak te lang in een selectietraject. We zetten de test dan ook bij voorkeur in voor ontwikkeldoelinden. We krijgen hiermee inzicht in iemands biologisch fundament en dat is een mooie aanvulling op de resultaten van andere ontwikkelingsstests.'

Voorspellen waarin een professional wel of niet goed functioneert, doet de test overigens niet, benadrukt Loek Worm van BrainCompass. 'We voorspellen geen gedrag, maar bieden inzicht in iemands natuurlijke aanleg.' En nuances zijn hier inderdaad op z'n plaats. Het feit dat iemand sterk receptief is voor oxytocine wil nog niet zeggen dat hij ook daadwerkelijk sociaal en empathisch is of wordt. Zo'n aanleg hoeft niet per se tot expressie te komen. Externe factoren zoals opvoeding en ontwikkeling spelen hierbij ook een belangrijke rol.

'Wij kunnen op basis van DNA-onderzoek bijvoorbeeld zien of iemand een grote kans heeft om neurotisch, depressief of eenzaam te worden', zegt prof. dr. Dorret Boomsma, verbonden aan de Vrije Universiteit Amsterdam en internationaal bekend van haar DNA-onderzoeken bij tweelingen. 'Maar het is niet gezegd dat dit ook daadwerkelijk gebeurt. Het is net als met roken. Van een



**Zelfbeeld
Iemand kan van
zichzelf denken
een geboren
bedrijfsleider te
zijn...**



**Na de Test
...maar blijkt
vooral goed
te scoren op
empathische
vermogens.**

roker kun je niet per definitie zeggen dat hij longkanker krijgt. Maar van alle mensen die longkanker hebben, heeft vrijwel iedereen gerookt.'

Hoewel de wetenschap nog druk doende is de link tussen gedrag en DNA verder te duiden, staat het wat neurowetenschapper dr. Wouter van den Berg betreft buiten kijf dat er een sterke relatie is. 'Gedrag is altijd een optelsom van "nature" en "nurture", maar er is wel degelijk een link tussen psychologische kenmerken en ons DNA. En als je doet waar je volgens je DNA-profiel aanleg voor hebt, kost dat in principe minder energie dan wanneer je iets moet leren waar je totaal geen talent voor hebt. Die aanleg is biologisch bepaald. En die "fabrieksinstellingen" kunnen we nu dus voor een deel in kaart brengen', zegt Van den Berg, die fundamenteel onderzoek verrichtte aan Erasmus MC en mede-eigenaar is van BrainCompass.



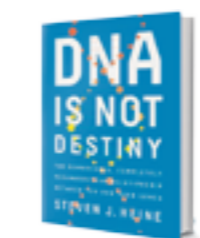
BrainCompass maakt voor € 825 een DNA-test van je zogeheten 'biologisch profiel'. Maar heilig is die uitslag niet, want je gedrag wordt ook bepaald door 'nurture'.

Het bedrijf is voornamelijk het enige ter wereld dat de link legt tussen DNA en gedrag. In de VS timmert 23andme aan de weg met DNA-tests voor het grote publiek, maar men richt zich hierbij vooral op afkomst, uiterlijke kenmerken en genetische afwijkingen. Ook in Nederland schieten bedrijven die dit soort DNA-tests voor consumenten uitvoeren uit de grond. En het zal niet lang meer duren voordat ook andere partijen opstaan die de link tussen DNA en gedrag leggen. 'Daar kun je op wachten', zegt Van den Berg. 'De wetenschappelijke ontwikkelingen op het gebied van DNA gaan razendsnel. Maar DNA is ook op het gebied van selectie en ontwikkeling van professionals zeker geen heilige graal. Daarvoor is de persoonlijkheid van de mens te complex.'

**Irene Schoemakers is
freelancejournalist.**

Andere bronnen

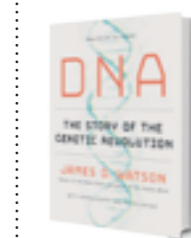
**Heine: DNA
bepaalt lang
niet alles**



**DNA is not Destiny.
S. Heine, Norton,
mei 2017, €24,99.**

Steeds meer mensen laten hun DNA testen en hebben de neiging de resultaten ervan verkeerd te interpreteren. In *DNA is not Destiny. The Remarkable, Completely Misunderstood Relationship Between You and Your Genes* legt Steven J. Heine de kansen en beperkingen van dit soort tests uit.

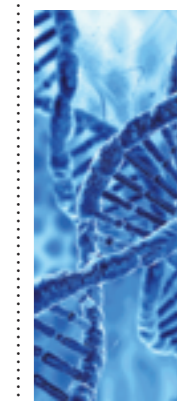
**Ontrafelaar
Watson
spreekt**



**DNA, J. Watson,
Alfred A. Knopf,
2017, €27,99.**

Auteur James D. Watson heeft zelf meegewerkt aan het ontrafelen van de DNA-structuur. In zijn lijvige *DNA. The Story of the Genetic Revolution* zet hij de nieuwste wetenschappelijke ontwikkelingen uiteen over de praktische, sociale en ethische gevolgen van de moderne genetica.

**DNA-tests
op een rij
gezet**



Er zijn vele aanbieders van DNA-tests. Zo kun je op Myheritage.nl voor €79 een test laten uitvoeren die je etnische afkomst in kaart brengt. DNA Nederland biedt verschillende DNA-tests, waaronder een 'Personal Gene Analysis' die onder meer inzicht geeft in risico's op ziekten. Kosten: €499.