

-
- [over oxalis](#)
 - [links](#)
 - [oxalisportaal](#)
 - [contact](#)

Zoek door deze site:

- [NL](#)
- [FR](#)



[Advies](#) [Contacteer ons!](#)
[+32 \(0\)9/227 31 18](#)

- [Home](#)
- [Advies op maat](#)
- [Opleiding](#)
- [Begeleiding](#)
- [Kalender](#)
- [Artikels](#)
- [Tools](#)

[Home](#) » [Artikels](#)

Tussen wetenschap en pseudo-wetenschap: laat je niet verleiden door neuromythen

David VELLUT is psycholoog aan het Louvain Learning Lab (UCL) en gaf onlangs een lezing over neuromythen. Onderzoek in de neurowetenschappen heeft ongelooflijke vooruitgang geboekt en een significante bijdrage geleverd om de werking van ons brein beter te begrijpen. Ter zelfdertijd geeft ze aanleiding tot interpretaties, vereenvoudigingen en onjuiste overtuigingen of 'neuromythen'. Waar eindigt de wetenschap en waar begint het geloof? Wat is waarheid en wat niet? Hoe kunnen neuromythen een potentieel risico vormen voor jezelf en je medewerkers? En hoe kan je je hoeden voor deze simplificaties?

Wat is een neuromythe?

Een neuromythe is een onjuist geloof met betrekking tot de werking van het brein. Je zou kunnen

stellen dat het een moderne legende is. Het steunt altijd voor een deel op de waarheid. David Vellut onderscheidt 4 verschillende vormen van neuromythen. Het kan gaan om een wetenschappelijk feit dat voorbijgestreefd is, of om een overdreven vereenvoudiging of een onjuiste veralgemening of om een absoluut gebrek aan wetenschappelijkheid.

Enkele voorbeelden van neuromythen zijn NLP, MBTI, Insights, de linker- en rechterhelft van het brein verwijzend naar respectievelijk het analytisch en creatief vermogen, ...

Kenmerken van een neuromythe

De kenmerken van een neuromythe zijn dat ze een eenvoudige typologie hanteren, sexy en bruikbaar lijken én ... een wetenschappelijke allure hebben.

Alle practitioners die zich beroepen op neuromythen claimen dat hun technieken meetbare en belangrijke resultaten opleveren. In feite zouden ze hun bevindingen moeten staven aan de hand van metingen voor en na de interventie en de groep vergelijken met een controlegroep of een andere interventie. Het probleem is dat ze geen bewijzen kunnen voorleggen en dat er geen wetenschappelijke publicaties bestaan. Ze beschikken hoogstens over getuigenissen dat hun techniek werkt. Dit zijn bewijzen van een kwalitatief zeer zwak niveau... Dit betekent in feite dat we niet écht weten of de gebruikte technieken wel zo effectief zijn als ze beweren. Erger nog, we weten niet of er geen negatieve gevolgen zijn voor het individu.

4 Basisneuromythes

- Een eerste basisneuromythe is dat alles voor de leeftijd van 3 jaar gebeurt.

Het is waar dat voor de leeftijd van drie jaar het kind een zeer intense ontwikkeling doormaakt. Dit wil niet zeggen dat na de leeftijd van 3 jaar de mens zich niet meer zou ontwikkelen.

- Een tweede neuromythe is de dominantie van de linker- of de rechterhelft van het brein.

Beide helften zijn even actief en staan met elkaar in interactie.

- Een derde neuromythe is die van de leerstijlen, waarbij de ene leerstijl efficiënter dan de andere zou zijn.

Ook dit is een vulgarisatie. In feite gebruikt de mens een mix van leerstijlen. Het visuele aspect is veruit het belangrijkste bij het leren.

- Een laatste neuromythe is de stelling dat we maar 10% van ons brein zouden gebruiken.

De MRI scan toont dat alle hersengebieden actief zijn. Indien we maar 10% van ons brein zouden gebruiken, dan zouden we niet meer zijn dan een plant. De MRI toont dat er ook nog gebieden van het brein zijn die we niet kennen.

Wat is nu het gevaar van neuromythen ?

Je riskeert slechte beslissingen te nemen, of beslissingen die niet goed onderbouwd zijn of op geen enkel bewijs berusten. Daarnaast kan je het individu schaden door simplistische categorisering, hokjesdenken, stigmatisering.

Besluit

Ook de wetenschap kent grenzen. De wetenschappelijke inzichten bouwen voort op elkaar, evolueren, verouderen. En wetenschappers kunnen ook fouten maken. Hypotheses moeten zo geformuleerd worden dat ze weerlegbaar zijn door andere wetenschappers.

Wees dus altijd kritisch en stel je vragen over het wetenschappelijk onderzoek, de auteurs, de geciteerde en gebruikte bronnen en het vakjargon. Is het commercieel of academisch? Zijn de inzichten nog actueel of voorbijgestreefd? Neem ook altijd verschillende standpunten in. Dit voorkomt éézijdig en monolytisch denken.

Tags: Evidence Based Practice, Oxalis, consultancy, HRM, kennismangement

Auteur - Isabelle Stubbe



Isabelle Stubbe heeft ruime managementervaring en ervaring als preventieadviseur in de familiale KMO. Geeft les aan de Erasmus Hogeschool Brussel, in de bacheloropleiding 'Idea & Innovationmanagement'. Ze adviseert en begeleidt organisaties in hun ontwikkeling. Binnen het mandaat opleidingscentrum Syntra Vlaanderen organiseert en geeft Isabelle trainingen voor bedrijfsleiders, leidinggevend en HR-verantwoordelijken. Daarnaast schrijft ze artikels over Strategisch HRM en bedrijfsoverdracht. Master in Romaanse Filologie, aggregaat HSO en postgraduaat HRM, Recruitment en Search & Selection. Gecertificeerd senior consultant in innovatieve arbeidsorganisatie en erkend consultant bedrijfsoverdracht. Gecertificeerd N.G.M.-practicus. Gecertificeerd consultant Vip2A (inventaris van de persoonlijkheden). [bekijk profiel](#)

[_print](#)

[_download pdf](#)

[Vragen? Stuur uw feedback](#)



Deel deze pagina





- [Alle Artikelen](#)
- [Evidence Based Practice](#)
- [Alleen Oxalis-Artikelen](#)
- [wetenschappelijk onderzoek](#)
- [Strategie & management](#)
- [Strategisch HRM](#)
- [competentie- en talentmanagement](#)
- [sociale innovatie](#)
- [neuromanagement](#)
- [Organisatie](#)
- [innovatieve arbeidsorganisatie](#)
- [biosystemiek](#)
- [Bedrijfsoverdracht, fusie & acquisitie](#)
- [Sociaal-juridisch](#)

Gerelateerde artikels

- [Starters \(4\): Geschikte medewerkers vinden](#)
- [VCA-certificaat en strategisch competentie management , een ééncellige...](#)
- [Motivatie \(2 \) : Op welke motivatie inzetten?](#)

Gerelateerde inhoud

- [Innovation Pick-up: Agile Organizations \(2/2\)](#)
- [Hoe introduceer je talentmanagement in je organisatie ?](#)
- [Gedeeld of co-leiderschap \(2\): bouw mee aan de effectiviteit van je team !](#)

["Wat vertelt onze klant over ons"](#)

Een externe screening van de onderneming brengt nieuwe inzichten in de zaak, het personeelsbeleid en de financiën. Oxalis helpt de ondernemer zijn zaak richting geven.

Bekijk het [filmpje](#)

[Waarom Oxalis Consult?](#)

Follow us





© 2019 - Oxalis Consult -

- [algemene verkoopsvoorwaarden](#)
- [algemene verkoopsvoorwaarden opleidingen](#)
- [Privacycharter](#)
- [Disclaimer](#)
- [zoeken](#)
- [rss](#)