



PERSOONLIJKHEIDSKENMERKEN | 01 april 2020

Hoe bevooroordeeld zijn wij in ons werk als financial?

🕒 Leestijd van ongeveer 5 minuten 💬 3 reacties

Nemen we onze persoonlijkheden mee naar kantoor, of kunnen we die 'uitzetten' als we voor klanten aan het werk zijn? Psycholoog Andreas Wismeijer maakte een overzicht van de persoonlijkheidskenmerken van accountants en financials in verhouding tot de gemiddelde Nederlander. Wat blijkt: financials zijn toch wel bijzonder.

Marjan Heemskerk

Dr. Andreas Wismeijer is als psycholoog verbonden aan Tilburg University en Nyenrode Business Universiteit. Voor de NBA-faculty Ethiek, cultuur en gedrag doet hij onderzoek naar bias bij professionele oordeelsvorming. Half maart, vlak voor de sluiting van de NBA, informeerde hij leden over de eerste uitkomsten van dit onderzoek en hoe ons gedrag ons dagelijks werk beïnvloedt.



De financial als rationeel denkend mens

Want als financial zien we onszelf toch graag als een rationeel soort mens. Onze thuisperikelen nemen we niet mee naar kantoor en we zetten ons 'denkbrein' aan wanneer we doen waar we voor zijn opgeleid. Maar daar helpt Wismeijer ons snel uit de droom. Want als je de hele nacht op bent geweest omdat één van je kinderen ziek is geworden, is dat toch iets dat je meeneemt naar je kantoordag. Als financial voelt dat in het begin best wel oncomfortabel: om bezig te zijn met onze persoonlijkheid, ons gedrag en de betekenisvolle vraag 'wie ben ik eigenlijk?'. Wat dat betreft voelen we ons toch veel beter bij cijfers en vastomlijnde processen.

LAATSTE ACHTERGROND

ACCOUNTTECH | 30 juni 2020

**Innovaties bij Open Podium
Accounttech: RGS, analyses en samenstellen**

CULTUUR | 25 juni 2020

De klap in de cultuursector komt volgend jaar

TOEZICHT | 18 juni 2020

Accountant op het volgende kruispunt: auditing, beroep en toezicht (1)

TOEKOMST | 15 juni 2020

Het jaarverslag 2020 van ZILCH besproken

DILEMMAPP | 12 juni 2020

Zes jaar DilemmApp: 'Je moet kleur bekennen'

[Meer achtergrond](#)

Maar dat is wel precies wat centraal staat tijdens het betoog van Wismeijer. Waarom doen we wat we doen? Waardoor wordt ons gedrag beïnvloed? Hoe komen we tot ons besluit? Dat dat allesbehalve rationeel blijkt te gaan, bewijst hij aan de hand van een aantal sprekende voorbeelden.

Zo energiezuinig mogelijk te werk gaan

Want wie niet de foto's waarop een planoloog een mooi design van een park heeft gemaakt, waarna iedereen vervolgens een kortere route neemt, wat na een tijdje een 'hazenpad' in de zorgvuldig aangelegde groenstrook veroorzaakt? De mens is het gewend om zo energiezuinig mogelijk en zo efficiënt mogelijk zaken uit te voeren. We kiezen altijd de kortste en meest efficiënte route of manier, omdat we dit al 2,5 miljoen jaar geleden hebben leren doen om te kunnen overleven. Het zit zo verankerd in ons brein, dat we dat als moderne mens nog steeds blijven doen.

In ons huidige werk zorgt dit ervoor dat we zoveel mogelijk op de automatische piloot doen.

Zo'n zeventig tot tachtig procent van ons dagelijks werk doen we onbewust en op routine. Hebben we twee keer eenzelfde soort situatie meegemaakt?

Dan gaan we ervan uit dat het de derde keer ook wel zo zal zijn en gaan we alweer over naar automatisatie. Dit staat haaks op onze eigen opvattingen dat we, zeker als financial, al onze beslissingen weldoordacht en rationeel nemen.

'De mens is het gewend om zo energiezuinig mogelijk en zo efficiënt mogelijk zaken uit te voeren.'

Scherp blijven bij repetitieve handelingen is ook ontzettend moeilijk. Ons brein is namelijk direct op zoek naar haakjes om herkenbare punten aan op te hangen. Zodra het brein een mogelijkheid ziet om een kortere route te nemen, zal het dat uit zichzelf doen. Het brein vult aan en legt verbanden, alles om zo efficiënt mogelijk met energie om te kunnen gaan.

De context en je eigen referentiekader is hierbij van groot belang. Ervaringen uit het verleden hebben wel degelijk effect op toekomstige beslissingen. Heb je voorheen al tweemaal meegemaakt dat het bedrijf waar je werkte overgenomen werd en je vervolgens zonder werk kwam te zitten? Dan sta je niet te springen wanneer bekend wordt dat je huidige bedrijf wordt overgenomen. Dat is anders wanneer je de eerste twee keer na een overname juist promotie hebt gekregen. Context, ervaringen en toeval hebben grote invloed op je referentiekader en dus ook je beslissingen.

De big five-persoonlijkheidstest

Maar ben je je wel bewust van je eigen denkkader? Een persoonlijkheidstest kan daarbij een beeld scheppen. Accountants en financials is daarvoor via de NBA gevraagd mee te werken aan een onderzoek, de zogenaamde big five-persoonlijkheidstest.

Deze test is in de wetenschap algemeen geaccepteerd, biedt een goede weerspiegeling van iemands persoonlijkheid en bestaat uit vijf dimensies, afgekort tot 'OCEAN':

- **Openheid:** openstaan voor vernieuwing en nieuwe

ervaringen;

- Consciëntieusheid: betrouwbaarheid;
- Extraversie: sociale interactie;
- Altruïsme: zorgzaam;
- Neuroticisme: snel bang zijn.

r zijn algemene profielen beschikbaar van de 'gemiddelde' Nederlander op basis van deze big five-persoonlijkheidskenmerken. Deze profielen zijn door Wismeijer vergeleken met de kenmerken van de deelnemers van dit onderzoek, waaraan in totaal 542 financials deelnamen.

Verschillen tussen 'gemiddelde' Nederlander en financials

De gemiddelde financial heeft een paar opvallende, bijzondere persoonlijkheidskenmerken. Zo scoren financials een stuk minder op openheid en op neuroticisme, maar een stuk hoger op consciëntieusheid en extraversie dan de gemiddelde Nederlander. "Deze kenmerken resulteren in een 'betweter' structuur", aldus Wismeijer. Kun je daar gezellig een discussie mee voeren? "Nee", meent hij. "Dit type personen staat erom bekend dat ze juist de hakken in het zand zetten." Herkenbaar?

'De gemiddelde financial heeft een paar opvallende, bijzondere persoonlijkheidskenmerken.' De accountancy is volop in beweging en er komen veel vernieuwingen en veranderingen aan. Niet typisch iets dat past bij de gemiddelde financial, op basis van de persoonlijkheidskenmerken.

Een hogere score op extraversie is volgens Wismeijer ook niet conform verwachting, op basis van het beeld dat hij had van financials. Zo blijken we toch maar weer te kunnen verrassen en zijn we een stuk extravertter dan men ons op het eerste gezicht zou inschatten.

Nieuw businessmodel

Het nieuwe businessmodel, waarbij de accountant meer een *trusted advisor* is, komt maar moeizaam van de grond. Eigenschappen die voor een dergelijke verandering nodig zijn, passen ook niet standaard bij een financial en kunnen een belangrijke oorzaak zijn dat dit niet loopt zoals gepland. We zullen hier als beroepsgroep toch een weg in moeten zien te vinden, die past bij ons als individuele persoonlijkheden.

Laatste vraag die tijdens de lezing aan de orde komt: worden wij gevormd door het beroep en de beroepsgroep? Of hebben we juist gekozen voor de accountancy omdat dit goed bij onze persoonlijkheidskenmerken past? "De kans is het grootst dat je een beroep gekozen hebt dat past bij jouw persoonlijkheid en dat je je daarbij om die reden ook comfortabel voelt", zo sluit Wismeijer af. Daarmee zijn wij als financials weer een stukje wijzer geworden over ons doen en laten.

Reacties 

Deel dit artikel

[Marjan Heemskerck](#) is registeraccountant. Sinds 2016 blogt en vlogt ze als The Happy Financial over persoonlijke financiën en bespreekt thema's voor ondernemers in het mkb. Eerder werkte ze bij PwC, BDO en Witlox Van den Boomen.

Aanmelden nieuwsbrief

Ontvang elke werkdag (maandag t/m vrijdag) de laatste nieuwsberichten, opinies en artikelen in uw mailbox.

Bent u NBA-lid? Dan kunt u zich ook aanmelden via uw [ledenprofiel op MijnNBA.nl](#).

Accountant is een uitgave van de Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA).

NBA

ACCOUNTANT.NL

Home
Nieuws
Discussie
Vaktechniek
Achtergrond
In & Uit
Feiten & Cijfers
Tucht

DOSSIERS

Arbeidsmarkt
ICT
Opleiding
alle dossiers

Fiscaal
Kwaliteit en toezicht
Pensioen

Fraude en witwassen
Mkb
Publiek belang

Accountant maakt gebruik van cookies om de website te analyseren en te verbeteren en om advertenties te tonen. Door op 'akkoord' te klikken geeft u toestemming voor het gebruik van cookies. In de [cookieverklaring](#) vindt u meer informatie over het gebruik van cookies op deze site.