

## Het communicatiemodel 'De Roos van Leary' nu eindelijk in een korte cursusfilm beschikbaar.

Zie je wat ik bedoel? Eén goede instructiefilm geeft meer inzicht dan een dik cursusboek...

### De Roos van Leary

Wanneer je communiceert, communiceer je behalve een bepaalde inhoud, bewust of onbewust ook altijd iets over de relatie die je ervaart of wenst tussen jezelf en degene met wie je communiceert. Dit wordt ook wel het betrekkingaspect van de communicatie genoemd. Het betrekkingaspect uit zich zowel verbaal als non-verbaal, in zowel de woorden die je gebruikt als in de houding die je aanneemt. Timothy Leary publiceerde in 1957 een model waarin de relaties en interacties tussen mensen in kaart kunnen worden gebracht: de Roos van Leary. Dit model is het resultaat van bijna tien jaar onderzoek van Leary en vier andere psychologen die samenwerkten in de Kaiser Foundation onderzoeksgroep (universiteit van Berkeley).

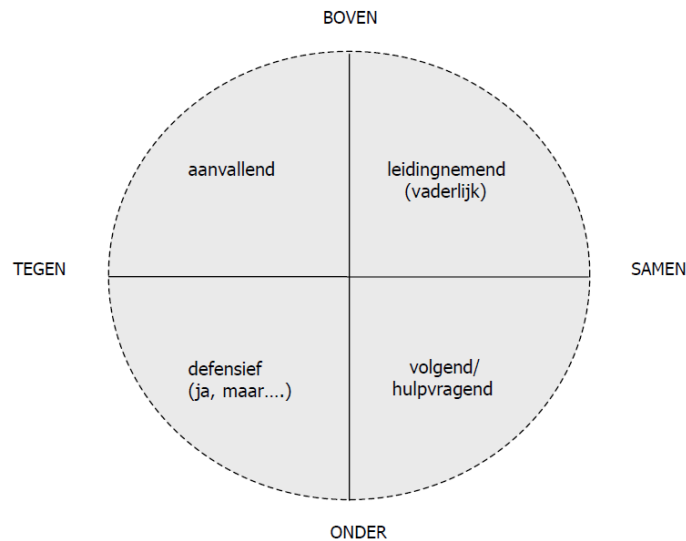
De basis van het model is de constatering dat mensen vaak op een voorspelbare manier op elkaar reageren: gedrag roept gedrag op. Aan de hand van observaties van de interacties tussen mensen, constateerden Leary en de zijnen dat het onderling gedrag van mensen op hoofdlijnen is te vangen in twee onafhankelijke dimensies.:

- 1 Een dimensie rond macht, leiding en invloed (hiërarchie): de mate waarin mensen invloed op elkaar uitoefenen. De uitersten van deze dimensie worden 'boven-gedrag' en 'onder-gedrag' genoemd. Bij boven-gedrag is er sprake van veel invloed (macht, overheersing, dominantie). Bij ondergedrag is er spraken van weinig invloed (volgzaamheid, onderwerping).
- 2 Een dimensie rond intimiteit en affectie : hoe persoonlijk of afstandelijk gaan de betrokkenen met elkaar om. De uitersten van deze dimensie worden 'samen-gedrag' en tegen-gedrag' genoemd (oorspronkelijk 'supporting' en 'opposing'). Iemand die samen-gedrag vertoont geeft aan dat hij gericht is op acceptatie (samenwerking, ondersteuning, assistentie, etc). Iemand die tegen-gedrag vertoont is gericht op andere belangen dan acceptatie en zal eerder tegen- dan meewerken aan een gezamenlijke oplossing (gericht op zich afgrenzen in de relatie).

Voorbeelden van boven-, onder-, samen- en tegen-gedrag

<p style="text-align: center;">Bovengedrag:</p> <p>Initiatief nemen Hulp en advies geven Organiseren Leidinggeven Naar macht of succes streven Verantwoordelijkheid dragen Onafhankelijke, zakelijke opstelling</p>	<p style="text-align: center;">Onder-gedrag:</p> <p>Afhankelijkheid tonen Afwachten Instemmen met initiatief van anderen Om raad vragen Passief of hulpeloos zijn Onzeker zijn Ontzag hebben</p>
<p style="text-align: center;">Samen-gedrag:</p> <p>Opbouwend zijn Iedereen een kans willen geven Welwillend zijn Instemmen Steunen Aanmoedigen/meedenken Vriendelijk zijn</p>	<p style="text-align: center;">Tegen-gedrag:</p> <p>Confronteren Streng zijn Open en direct zijn Assertiviteit Kritiek uiten Klagen Vasthouden aan regels</p>

Wanneer deze dimensies op een verticale en horizontale as worden weergegeven, en hier een cirkel omheen wordt getekend, ontstaat het volgende model met vier kwadranten:



### De vier hoofdvarianten

In het model ontstaan in de vier kwadranten vier hoofdvarianten van gedrag. Hoewel deze verfijnd worden tot 8 gedragsstijlen (en oorspronkelijk zelfs tot 16), blijkt het voor de toepassingen in de praktijk in de meeste gevallen voldoende om deze vier soorten gedrag te onderscheiden.

#### *Boven-tegen (aanvallend):*

Superieur en in oppositie: leiding nemend op een zodanige manier dat instructies meer op commando's dan op verzoeken kunnen lijken. Gericht op, hoe dan ook, zaken voor elkaar krijgen.

#### *Onder-tegen (defensief):*

Afwachtend en wantrouwend gedrag, kan klagerig zijn of snel in de verdediging. Hardnekkige verongelijkheid en passief-agressief gedrag ("martelaar").

#### *Boven-samen (leidingnemend):*

Leidend en solidair met de ander. Gericht op gezelschap en "zorgen voor". Op een overtuigende manier zorgen dat zaken voor elkaar komen.

#### *Onder-samen (volgend):*

Afhankelijk en vriendelijk. Passief gedrag, aanpassend aan initiatieven van anderen. Kan hulpeloos zijn en wachtend op de leiding van een ander.

### De cursusfilm 'De Roos van Leary

Na vele instructieboeken, syllabi en ander geschreven materiaal is er nu eindelijk een korte cursusfilm beschikbaar waarin de werking van het model, de dimensies rond macht en leiding enerzijds en rond intimiteit en affectie anderzijds inzichtelijk worden gemaakt. Aan de hand van twee simulaties in een bedrijfsmatige omgeving, voorafgegaan door een korte toelichting van het model, ziet de kijker wat er met deze dimensies bedoeld wordt en kan hij gemakkelijker de vertaalslag naar zijn eigen praktijk maken. En daardoor persoonlijk leren!!!

Een creatieve vondst is zonder meer dat tijdens de simulaties in de rechterbovenhoek de Roos van Leary 'live' meekleurt met het vertoonde effectieve of minder-effectieve gedrag. Mocht u echter als trainer vinden dat u deze 'live' roos niet wilt tonen tijdens de simulatie, of dat u het model niet door de DVD maar zelf wilt inleiden dan stelt het DVD-menu u daartoe in de gelegenheid. Kortom, als trainer/facilitator kunt u deze cursusfilm geheel naar eigen inzicht inzetten. **Prijs: € 399,-** excl BTW (475,- inclusief BTW)