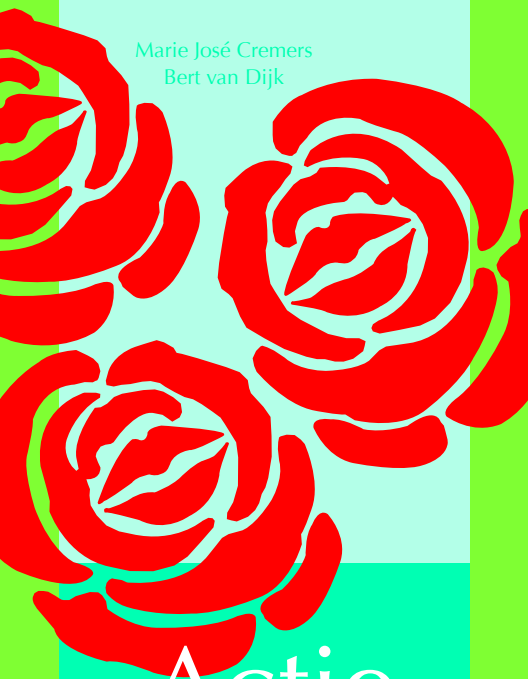


Marie José Cremers  
Bert van Dijk



# Actie is reactie

Gedrag sturen met de

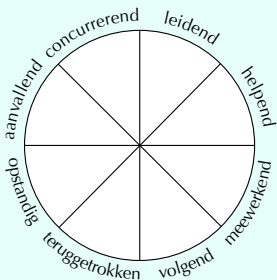
*Roos van Leary*

# 1. De Roos van Leary

De 'Roos van Leary' is een model waarmee je invloed kunt uitoefenen op je interactie met anderen. Het model werd rond 1950 uitgewerkt door de Amerikaanse psycholoog Timothy Leary. Dit deed hij op basis van uitgebreide observaties van mensen.

Leary ontdekte dat de manier waarop mensen op bepaald gedrag reageren in sommige situaties vrij voorspelbaar is. De Roos van Leary gaat ervan uit dat gedrag, gedrag uitlokt. Anders gezegd: door je op een bepaalde manier te gedragen, kun je anderen 'sturen' (beïnvloeden).

Dit gegeven heeft Leary uitgewerkt in een model. Hiervoor liet hij zich inspireren door een windroos, een cirkel waarin de vier windrichtingen staan aangegeven.





## 2. Actie is reactie

Als je gedrag wilt sturen kun je niet alleen invloed uitoefenen door *wat* je zegt, maar ook (en vooral) door *hoe* je iets zegt. De Roos van Leary gaat met name over dat laatste.

Als je tegen iemand zegt: *Ga zitten*, dan gaat die ander zeer waarschijnlijk zitten. Dan heb je dus invloed. Maar als je deze zin op een manier zegt die bijvoorbeeld beledigend is voor die ander, dan is de kans groot dat hij niet gaat zitten, maar boos wegloopt.

Door op een bepaalde manier te communiceren, heb je dus een bepaalde invloed. Die invloed kun je als het ware voorspellen, berekenen. Met deze waaier leer je door het aanpassen van je eigen gedrag, deze voorspellingen te gebruiken om meer invloed uit te oefenen.

Overigens, in een 'normale' vruchtbare communicatie komen alle aspecten van de Roos altijd wel aan bod, en dat hoort ook zo. De Roos wordt als hulpmiddel vooral handig als de interactie niet lekker loopt. Als er *patronen* in het gedrag ontstaan waardoor mensen vast komen te zitten, en ze niet meer 'gewoon' met elkaar kunnen communiceren.

## 2. Gedragsdimensie: boven-onder

De Roos van Leary kun je gebruiken als een soort kompas. Je kunt aan de hand van de Roos steeds kijken waar je je precies bevindt in relatie tot de ander, net zoals je ook op een kompas kunt zien waar je bent.

Om je positie te bepalen, heb je coördinaten nodig. In de Roos zijn dat twee assen die twee verschillende gedragsdimensies weergeven. De verticale as noemen we de boven-onder as.

### **Boven: dominant gedrag**

Je spreekt luid en duidelijk. Je staat rechtop, met je hoofd omhoog. Je neemt veel (spreekwoordelijke) ruimte in.

### **Onder: niet-dominant gedrag**

Je spreekt zacht. Je neemt zelf weinig plaats in en geeft daardoor veel ruimte aan anderen.

Boven- en ondergedrag beïnvloeden elkaar. Ondergedrag roept bij de ander bovengedrag op. En bovengedrag roept ondergedrag op.

