

Bert van Dijk | Anne-Lies Hustings

DEROOOS VAN LEARY

Interactiekunde
voor professionals

0 500 1000
0 500

THEMA ■

INHOUD

INLEIDING	6
Intermezzo Weten	9
DEEL I Geschiedenis en theorie	10
Intermezzo Van weten naar handelen	71
DEEL II Praktische toepassingen van de Roos van Leary	72
Intermezzo Van handelen naar schakelen	133
DEEL III Synergie met andere modellen	134
TOT SLOT	154
BIJLAGE A Geschiedenis van de naamgever	156
BIJLAGE B Voorbeeldcasus bij het hoofdstuk 'De toepassing van de Roos in teamcoaching'	158
BIJLAGE C Hand-outs bij de werkvorm 3 De werkster	165
BRONNEN	168

INLEIDING

In dit boek presenteren we de Roos van Leary in al zijn theoretische en praktische omvang. Het is vooral bedoeld voor professionals: trainers, coaches en docenten. Voor jouw cursisten, cliënten en leerlingen voldoet *Beïnvloed anderen, begin bij jezelf* (Thema, 2002). Dat boek is meer gericht op deelnemers van trainingen.

De Roos van Leary is een interactiemodel dat veel wordt toegepast, met name in gedragstrainingen. Het model biedt een schematische weergave van een theorie die wij Interpersoonlijke Dynamiek (IPD) of interactiekunde noemen. Laten we ter illustratie die theorie vergelijken met een andere theorie, de topografie. Je kunt het model dan zien als de landkaart, en interactie als het gebied dat daarop in kaart is gebracht. IPD is complex, vol met onverwachte wendingen, net als een gebied waar je de weg niet kent. De Roos van Leary maakt het mogelijk om de complexiteit overzichtelijk te maken, zoals een landkaart een overzicht van het gebied is.

Voor trainers, coaches en docenten biedt de Roos van Leary een krachtig instrument om cliënten te ondersteunen bij het versterken van hun interactievaardigheden. Als professional kun je daarbij niet volstaan met het kunnen tekenen van de Roos van Leary op een flip-over. Het is niet voldoende dat je de opbouw van het model kunt uitleggen en de gebruikte termen uit je hoofd leert. Het heeft weinig zin je deelnemers de Roos van Leary uit te leggen, als je hen niet confronteert met de effecten van hun gedrag, met name als ze dat willen veranderen. Je hebt daarvoor een diepgaande kennis van en ervaring met het model in de praktijk nodig.

Gebruik dit boek als je anderen wilt begeleiden bij het vergroten van hun interactiemogelijkheden. Vergroot je eigen inzicht in interpersoonlijke processen, zoals samenwerken en -leven, het voeren van gesprekken, het omgaan met lastig gedrag, het omgaan met weerstand in groepen, het hanteren van conflicten, het overbrengen van deze complexe materie aan leerlingen, studenten en cliënten, en breng dat inzicht over op anderen. Waarom is het soms beter om afstand te bewaren en is het even later juist weer goed om nabijheid te zoeken?

Wat is dominantie en hoe ga je ermee om als het een negatief effect op je heeft? Wanneer is het verstandig om je mond te houden en wanneer juist om heel duidelijk je mening te geven? Hoe voorkom je dat je steeds weer op de automatische piloot handelt, in plaats van te doen wat op dat moment geschikter is? Welke innerlijke processen zijn er de oorzaak van dat je dat vaak pas achteraf beseft? Welke rol spelen je gevoelens daarbij en hoe kun je daar verstandig mee omgaan? Dat zijn enkele van de vragen die je kunt aanpakken met behulp van de Roos van Leary.

In dit boek hebben we alle kennis gebundeld die je nodig hebt om de Roos van Leary op verschillende niveaus van gedragsverandering te kunnen toepassen. Daarbij hoort ook een gevalideerde vragenlijst (IPP), die concrete informatie geeft over de interpersoonlijke kwaliteiten en valkuilen van de deelnemers en van jezelf. Zie www.interpersoonlijkprofiel.nl voor meer informatie over deze vragenlijst.

Veel lees- en werkplezier met dit boek.

Anne-Lies Hustings en Bert van Dijk
Leary Academy

www.learyacademy.nl

WETEN

In het eerste deel van dit boek lees je hoe de Roos van Leary tot stand is gekomen en krijg je inzicht in de oorspronkelijke opbouw en achtergronden van het model. Deze informatie is nodig om de essentie van de interactie tussen mensen te begrijpen en van daaruit op alle niveaus van gedragsverandering te kunnen interveniëren: niet alleen op gedragsniveau, maar ook op gevoels- en denk-niveau en op de niveaus van waarden, omgeving en verborgen lagen van de persoonlijkheid.

INHOUD

• Hoe de Roos tot stand kwam	12
• Persoonlijkheid en interpersoonlijk gedrag	24
• Laag I De laag van de zichtbare communicatie en de interpersoonlijke reflexen daarop	28
• Laag II De laag van de bewuste communicatie: het interpersoonlijke kenmerk	33
• Laag III De laag van de eigen verborgen symboliek	36
• Laag IV De laag van het niet-uitgedrukte onbewuste	41
• Laag V De laag van de waarden: het ego-ideaal	45
• Veiligheidsstrategieën en gedrag	46
• Veiligheid creëren door leiden en de autocratische valkuil (AP)	49
• Veiligheid creëren door bepalen en de narcistische valkuil (BC)	51
• Veiligheid creëren door grenzen stellen en de sadistische valkuil (DE)	53
• Veiligheid creëren door opstand en de wantrouwende valkuil (FG)	55
• Veiligheid creëren door terugtrekken en de masochistische valkuil (HI)	58
• Veiligheid creëren door volgen en de afhankelijke valkuil (JK)	60
• Veiligheid creëren door ondersteunen en de over-conventionele valkuil (LM)	62
• Veiligheid creëren door helpen en de hypernormale valkuil (NO)	64
• Meten is weten	66
• De interpersoonlijke checklist van nu	70

HOE DE ROOS TOT STAND KWAM

In de jaren veertig en vijftig van de vorige eeuw begonnen psychologen en psychiaters in hun werk met cliënten iets te missen als ze een juiste diagnose wilden stellen. Van Freud en Jung hadden zij dan wel geleerd de patiënt vooral te beoordelen en te bestuderen op zijn bewuste en onbewuste driften en instincten, maar er moest meer aan de hand zijn.

In de eerste decennia van die eeuw ontwikkelde zich naast psychologie (toen een nieuwe wetenschap) de sociale psychologie. Die betrok ook de omgeving bij de behandelingen van de cliënt. De omgeving bepaalt immers een heel belangrijk deel van het gedrag. Vanaf onze geboorte zijn wij om te overleven heel afhankelijk van de relatie met onze verzorgers. Maar hoe gaat dat in zijn werk? Wat doen interpersoonlijke boodschappen over en weer met mensen? Deze kennis misten therapeuten bij het observeren van het gedrag van cliënten, terwijl ze wel merkten dat de interactie tussen cliënten onderling en tussen hulpverlener en cliënt enorm veel invloed had.

Zo kwam een depressieve, wantrouwende cliënt in groepstherapie, samen met vier andere nieuwelingen. In het begin was de hulpverlener vriendelijk en stimulerend. De andere groepsleden steunden hem ook en leefden met hem mee, maar al na een paar weken zag je dat iedereen zich steeds meer ergerde aan de man. Ze gaven hem allerlei adviezen en stelden grenzen aan zijn gezeur. De man zelf werd daardoor steeds depressiever en wantrouwender. Terwijl hij juist daarvoor in therapie was gekomen.

De universiteit van Berkeley in Californië besloot rond 1950 om in een psychiatrische kliniek onderzoek te doen naar deze interpersoonlijke dimensies, geïnspireerd door onder meer Harry Stack Sullivan (1892-1949).

'Sullivan leverde een grote bijdrage aan de psychotherapie doordat hij een belangrijke rol toekende aan interpersoonlijke relaties, ofwel het sociaal netwerk van het individu. Hiermee nam hij als een van de eerste psychotherapeuten afstand van Freud, die bij het ontstaan en de behandeling van psychiatrische problemen met name focuste op intrapsychische conflicten.'

(bron: Wikipedia)

Natuurlijk zijn er allerlei oorzaken in de mens als er slecht gecommuniceerd wordt en moeizaam kan worden samengewerkt, zo redeneerden zij, maar die oorzaken liggen voor een belangrijk deel tussen de mensen onderling. En juist daar vonden belangrijke processen plaats, zagen de psychologen en psychiaters in hun werk met groepen psychiatrische patiënten.

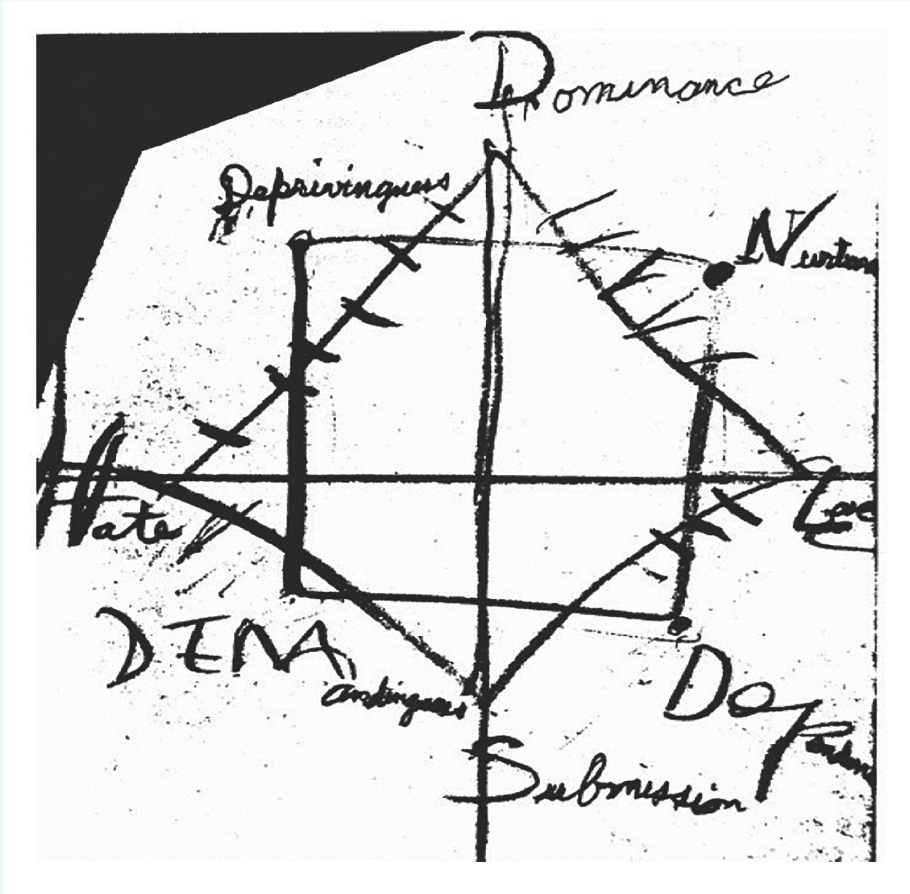
Het onderzoek betekende de start van de Kaiser Foundation Group (KFG). Aan dit project waren dr. Coffey en drie jonge doctoraalstudenten verbonden: Freedman, Ossario en Leary. Zij wilden verder met de term die Harry Stack Sullivan als eerste noemde: 'interpersoonlijke relaties'. Sullivan illustreerde dit met een voorbeeld: 'De jongen is niet neurotisch maar *gedraagt* zich neurotisch om zijn moeder tot verwennerij te dwingen.' Dit nu is het gebied dat de KFG verder wilde onderzoeken. Ze hoopte er conclusies uit te kunnen trekken die belangrijk zijn om mensen verder te helpen.

Tien jaar lang bestudeerde de KFG met hulp van tientallen behandelaars en vrijwilligers in groeps-therapeutische sessies wat er gebeurde *tussen* mensen. Het verslag van dit grote onderzoek van de KFG werd in 1957 gepubliceerd onder Leary's naam en kreeg als titel: *Interpersonal diagnosis of personality: A functional theory and methodology for personality evaluation*.

De KFG-onderzoekers bestudeerden honderden geluidsopnames en schreven op wat ze zagen bij het observeren van heel veel therapeutische groepen. Ze ontdekten dat *wat* er gezegd werd wel belangrijk was, maar dat het *effect* daarvan op de ander nog veel belangrijker was. Dit was een doorbraak in de psychologie! Naast intra-persoonlijke diagnoses van personen konden nu ook interpersoonlijke diagnoses worden gesteld.

Dat vereiste wel een andere taal. Een interactie moest kunnen worden beschreven in termen die niet alleen de handeling beschreef, maar ook het effect daarvan op de ander. Dit bleek het best te kunnen met behulp van werkwoorden. Bijvoorbeeld: 'hij bewondert hem' en ook het non-verbale 'hij geeft een klopje op de schouder' kunnen dan beide vallen onder het werkwoord 'bewonderen'. Honderden werkwoorden werden op deze manier verzameld. Nu moesten ze nog worden geordend.

LaForge deed al in 1949 een eerste aanzet met behulp van een twee-assen-model van vier clusters van op anderen gerichte acties of gedrag:



Het twee-assen-model van LaForge

Hij onderscheidde:

- vriendelijke, bij elkaar aansluitende acties;
- vijandige, kritisch veroordelende acties;
- submissieve, terugtrekkende of volgende acties;
- dominante, sturende acties.

Daarmee bereidde hij de weg voor de KFG, die ook gefocust was op gedrag.

LaForge borduurde voort op oude principes. De vier clusters waren natuurlijk al veel langer bekend; Hippocrates (460-370 v.Chr.) deelde de menselijke temperamenten al in vier clusters in:

- cholericus: vijandig en sterk;
- melancholisch: vijandig en zwak;
- flegmatisch: vriendelijk en zwak;
- warmbloedig: vriendelijk en sterk.

Alleen gaf dit de karaktertrekken van personen weer, en niet hun interpersoonlijk gedrag.

Ook Freud gebruikte vier van dergelijke dimensies in zijn analytisch werk. Hij onderzocht vooral de instincten in een persoon omdat die het ego zouden dwingen om bepaald gedrag te laten zien. Zijn vierdeling was: liefde, haat, macht en zwakte.

De KFG-onderzoekers maakten van al deze indelingen dankbaar gebruik om hun honderden interpersoonlijke observaties in een schema te kunnen vangen. Met hulp van de assen van dominantie en affiliatie (gerichtheid op de ander) kwamen ze tot een geordende indeling in een cirkel. De verticale as verbeeldt de indeling van dominant-mchtig naar submissief-zwak, terwijl de horizontale as de indeling van liefde-samen-gericht naar haat-ik-gericht laat zien.

Een groepje woorden dat veel dominantie aangaf, kwam aan de linker (vijandige) kant te staan, naast eenzelfde groepje woorden met veel dominantie aan de rechter (vriendelijke) kant. Er waren aanpalende woorden, waarvan sommige extreem overkwamen en sommige gematigd, effectief of pathologisch. Een verticale as scheidde vijandig en vriendelijk.

Jammer is wel dat de KFG deze termen vijandig en vriendelijk gebruikte, want tot op de dag van vandaag hanteren veel trainers en begeleiders als ze de Roos uitleggen de termen Tegen aan de linkerkant en Samen aan de rechterkant, als-of links naar en vervelend is en rechts fijn en acceptabel. Dat is natuurlijk niet zo, want beide kanten kunnen zowel positief als negatief uitwerken, zoals we in het tweede, praktische deel van dit boek zullen uitleggen.

Dit ordenen gebeurde ook met woorden die de commissie aangaven, waardoor de cirkel horizontaal in tweeën gedeeld werd. Boven de affiliatielijn dominantie, onder die lijn submissie. Met dit ruwe cirkelmodel ging de KFG aan de slag. Zo kwamen ze langzaam maar zeker tot een cirkel waarbij in de buitenste ringen de onaangepaste, pathologische termen geplaatst werden. Naar het midden toe werden de termen steeds aangepaster en milder. Vlak bij de binnenste cirkel is het gedrag mild en is de intensiteit laag, verder naar buiten toe wordt het gedrag steeds heftiger in intensiteit en onaangepaster.

Hiernaast zie je het resultaat >

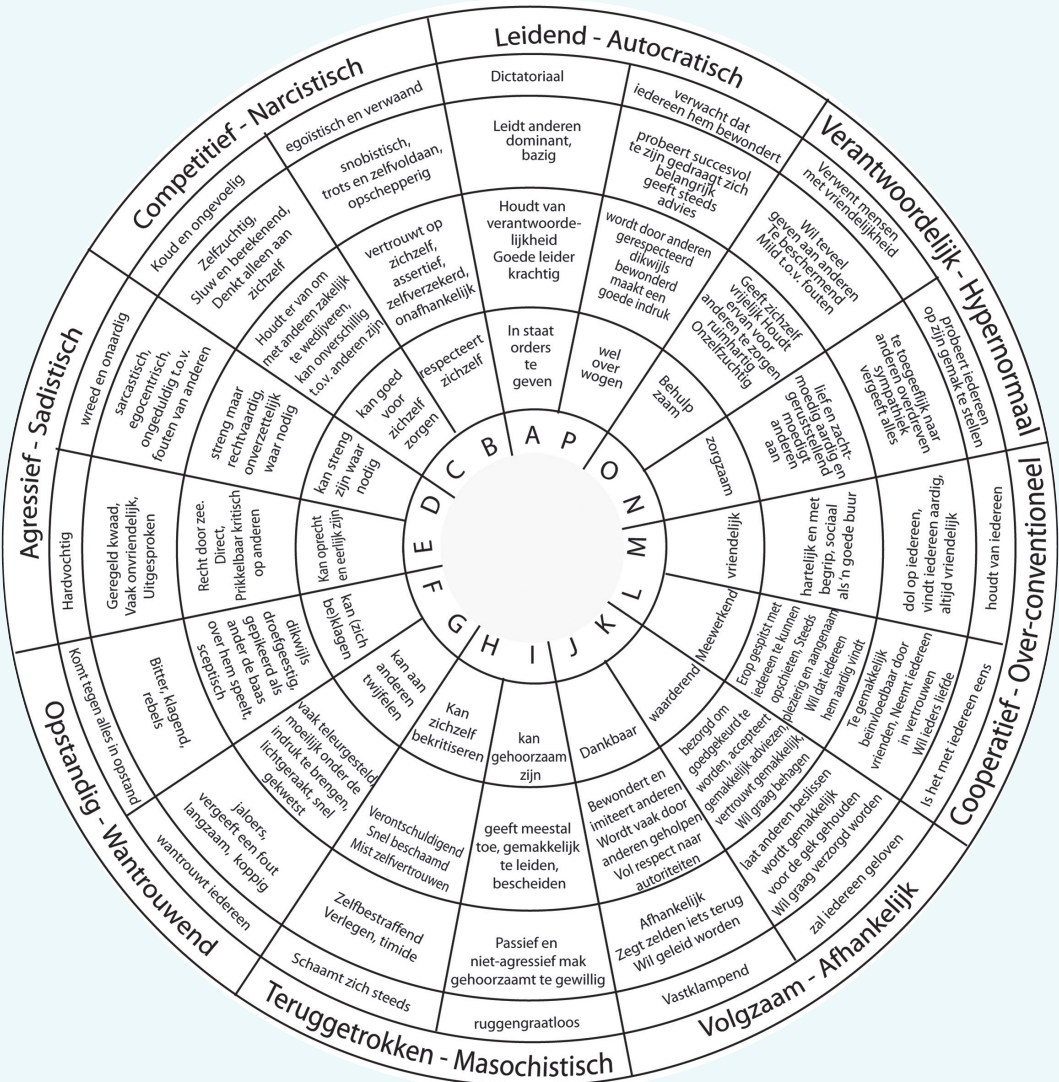
Van de duizenden geselecteerde werkwoorden die alle onderzoekers hadden verzameld, kwamen ze tot clusterwoorden, die werden verspreid over zestien segmenten van een cirkel. De woorden die naast elkaar staan, geven dezelfde intensiteit van het werkwoord aan. Dit gaf precies weer wat de onderzoeksgroep wilde ordenen: de werkwoorden moesten een continuüm aangeven van pathologisch naar aangepast of normaal gedrag (van buiten naar binnen).

De KFG noemt 'normaal':

- consistente gelijkmatigheid wanneer zich iets voordoet;
- flexibiliteit, een breed gedragsrepertoire;
- een stabiele uitgebalanceerde innerlijke afstemming op alle lagen van de persoonlijkheid;
- adequaat kunnen inschatten van wat passend of accuraat is.

Versus 'abnormaal':

- extreme, overdreven reactie op wat zich voordoet;
- vastzitten in bepaald gedrag;
- extreme innerlijke conflicten;
- niet adequaat kunnen inschatten wat passend of geschikt is.



Roos I Interactiecirkel die de classificatie van interpersoonlijk gedrag weer-geeft in zestien mechanismen of reflexen; elk van de zestien interpersoonlijke variabelen wordt geïllustreerd door voorbeeldgedragingen; de variabelen zijn ondergebracht in de zestien hoofdletters A tot en met P en in vijf intensiteiten (figuur vertaald uit het Engels)

De werkwoorden moeten aanpalend kunnen worden gelezen (A naast B, B naast C, enz).

De werkwoorden moeten tegenover elkaar komen te liggen in een continuüm (bijv. A tegenover I).

De werkwoorden moeten in de observaties kunnen worden vervangen door neutrale tekens (A, B, C, enz. tot en met P).

Om je een idee te geven hoe de KFG te werk ging om te kijken of deze cirkel werkbaar was, geven we een voorbeeld uit het KFG-onderzoek. Met tientallen hulpverleners en vrijwilligers bekeken ze een scène uit het toneelstuk Dood van een handelsreiziger van Arthur Miller: een kort gesprekje tussen Biff, Happy en moeder Linda. Iedere observator kreeg een lege roos zoals hiernaast.

Daarin brachten ze kruisjes en kleuren aan. Dan werden deze met elkaar vergeleken en werd gekeken of de indeling in de cirkel bruikbaar en werkbaar was.

Het fragment ging als volgt:

Linda: 'Jullie zijn net een paar dieren. Niet één, niet één levende ziel zou de wreedheid hebben gehad om bij die man in het restaurant weg te lopen.'

De score hiervan in de open invulcirkel is:

- het interpersoonlijk mechanisme = E;
- het beschrijvend werkwoord: veroordelend;
- intensiteit = 3.

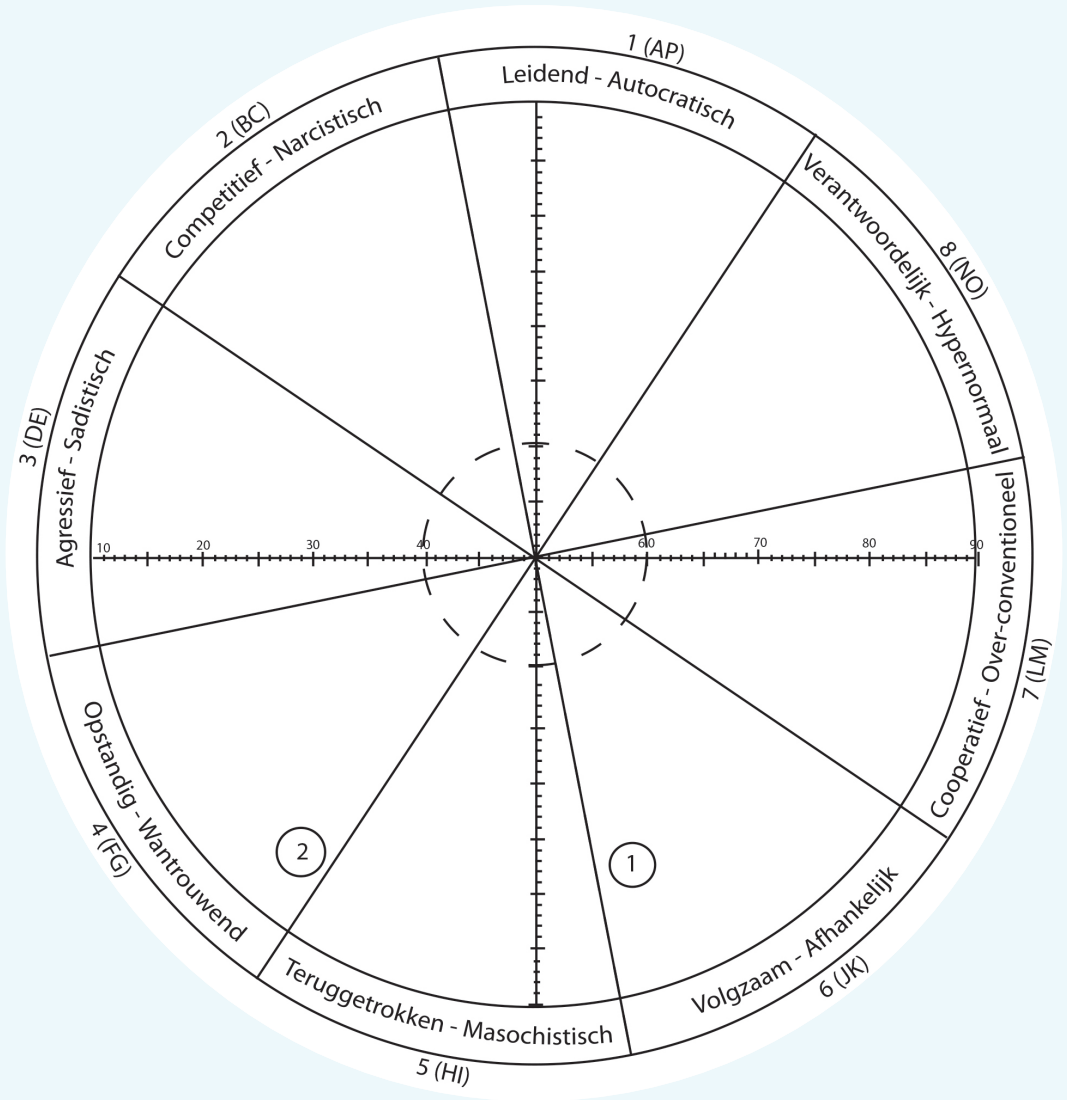
Dus men noteerde: E, veroordelend, 3.

Biff (kijkt niet naar haar): 'Zei hij dat?' Score: J – vraagt – 1

Linda: 'Hij hoefde niks te zeggen, hij was zo vernederd dat hij bijna hinkte toen hij binnenkwam.' Score: P – informeert – 1

Happy: 'Maar mam, hij had het heerlijk bij ons!' Score: L – verzoenend – 2
Score: B – tegensprekend – 1

Biff (hem bruut afkappend): 'Hou je mond!' Score: D – dwingend – 3



Roos II De open invulcirkel

Nog een voorbeeld, nu van een non-verbale interactie op een kinderdagverblijf waarmee ook het uitlokkend reflexgedrag wordt aangetoond:

(Kind A speelt met een trommel.)

Kind B: rent en probeert de trommel weg te rukken. Score: C – overweldigt – 4

Kind A: probeert weg te rennen. Score: H – trekt zich terug – 3

Kind B: trapt A Score: E – valt aan – 4

en trekt de trommel weg. Score: C – overweldigt – 4

Kind A: blijft op de grond zitten Score: H – trekt zich terug – 3

en snikt luid. Score: F – klaagt – 3

Kind B: paradeert met de trommel, exhibitionistisch. Score: B – laat superioriteit zien – 3

Kind C: komt naar voren, wandelt naar A. Score: N – troost – 2

Kind A: huult harder en duwt C verdedigend weg. Score: F – klaagt – 4

Kind C: duwt A weg en gooit vuil over A. Score: E – valt aan – 3

Kind B: zet de trommel neer en gooit ook vuil over A. Score: E – valt aan – 3

*Deze interactie laat zien hoe individuen anderen als het ware opvoeden om hen af te wijzen en aan te vallen. Kind A ontlokt door zijn gedrag zelfs kind C om hem af te wijzen! De KFG noemt dit het **trainen** van gedrag bij de ander om op een bepaalde manier op hem te reageren. Als iemand door zielig te doen bij zijn verzorgers oproept dat die hem steeds helpen, zal deze persoon dat ook met anderen gaan doen en traint hij zijn omgeving om in de hulpverlenersrol te schieten.*

In dit stadium van het onderzoek bleek dat ook het ontlokte gedrag moest worden weergegeven. Daarvoor was het voor de overzichtelijkheid nodig om alle werkwoorden uit een segment te generaliseren tot slechts enkele karakteristieke mechanismen en die op te nemen in een nieuwe cirkel, waarin ook zichtbaar gemaakt werd wat wordt opgeroepen of ontlokt bij de ander.

Hiernaast zie je het resultaat >