

## De Roos van Leary

### Inhoud en relatie-wens

Als mensen communiceren, doen ze dat door middel van verbaal en non-verbaal gedrag. Maar er valt meer te zeggen over communicatie. Kijk eens naar de volgende zinnen die Piet zegt:

'Deur dicht!'

'Doe de deur eens dicht!'

'Ik wil graag dat je de deur dicht doet'

'Wil je a.u.b. de deur dicht doen?'

'Mag de deur misschien dicht?'

Als je op de betekenis van de zinnen let, dan weet je de **inhoud van de communicatie**. In het voorbeeld is de inhoud steeds hetzelfde: Piet wil dat jij de deur dicht doet. Maar de manier waarop Piet dat zegt verschilt nogal. Dit noemen we de **relatiewens van de communicatie**. In de eerste zinnetjes maakt Piet duidelijk dat hij de baas wil zijn, hij deelt de bevelen uit. Maar in de laatste zinnetjes vraagt hij jou om toestemming. Blijkbaar vindt hij dat jij de baas bent. Met de relatiewens maak je dus duidelijk welke relatie je met de ander wilt: dwingend, bevelend, vriendelijk, onderdanig, afhankelijk, enz.

Hoe weet je wat de relatiewens van de ander (of van jezelf) is?

In de eerste plaats moet je letten op de woordkeus. In het voorbeeld zagen we al het verschil tussen 'deur dicht!' en 'wil je a.u.b. de deur dicht doen?'

Verder moet je letten op het non-verbale gedrag. Als iemand zachtjes fluistert 'deur dicht', dan is dat lang niet zo bevelend als wanneer hij dat in je gezicht schreeuwt.

Ook de gezichtsuitdrukking is belangrijk. 'Deur dicht' met een lachend gezicht is heel wat anders dan 'deur dicht' met een van woede vertrokken gezicht.

Dus: elke boodschap kent een inhoud en een relatiewens.

- Wil je de inhoud weten, dan moet je letten op de betekenis van de woorden.

- Wil je de relatiewens weten, dan moet je letten op woordkeus, intonatie, gebaren, stemvolume, gezichtsuitdrukking e.d., vooral dus op non-verbaal.

De meeste ruzies tussen mensen gaan helemaal niet over de inhoud van de communicatie, maar over de relatiewens. Hoe vaak hoor je mensen niet zeggen: 'Ik wil die deur best dicht doen, maar je hoeft niet een dergelijke toon tegen me aan te slaan'. 'De manier waarop je het zegt bevalt me niet'.

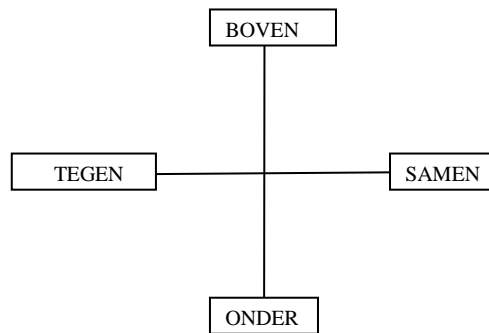
Een ruzie kan ontstaan als je de relatiewens van de ander niet accepteert. Dat heeft veel met macht te maken. De kolonel schreeuwt tegen de soldaat: 'Looppas, mars!'. De soldaat accepteert die relatiewens niet en zegt: 'Kunt u dat niet wat vriendelijker vragen?' En de ruzie begint. Niet zo verstandig van die soldaat, want de kolonel heeft nu eenmaal veel meer macht. Hij kan de soldaat laten opsluiten.

De meeste mensen die je tegenkomt, hebben echter niet de macht van een kolonel of een politiemans. Je hoeft een dergelijke autoritaire relatiewens dan ook niet te accepteren.

## Roos van Leary

De Amerikaanse psycholoog Leary heeft zich veel met de relatiewens in de communicatie bezig gehouden. Bij de relatiewens gaat het in feite om twee vragen:

1. Wie is de baas? (wie zit **boven** en wie zit **onder**?)  
Je kunt dit uitzetten op een verticale lijn, de dominantie-as.
2. Met elkaar of tegen elkaar? (**samen** of **tegen**?)  
Dit kun je uitzetten op een horizontale lijn, de sympathie-as.



De **boven**- gedragspatronen zijn: actief, initiërend, beïnvloedend, beheersend.

De **onder**- gedragspatronen zijn: passief, afhankelijk, onderdanig, conformerend.

De **samen**- gedragspatronen zijn: aardig, sympathiek, meewerkend.

De **tegen**- gedragspatronen zijn: onaardig wantrouwend, intolerant.

## Gedrag lokt gedrag uit

Met de Roos van Leary kun je begrijpen waarom je je soms zo overdonderd voelt.

Veel mensen hebben de neiging in te binden als ze overschreeuwd worden. In termen van de cirkel: je gaat 'Onder' zitten als de ander zich 'Boven' gedraagt.

En het omgekeerde gaat ook op. Als jij je teruggetrokken of afhankelijk gedraagt ('Onder'-gedrag vertoont) dan gaat de ander bijna vanzelf autoritair of leidend gedrag vertonen. Bijvoorbeeld:

Jan: 'Wil jij even voor mij bellen', Ik ben te ....' (ziek, zwak, verlegen, angstig o.i.d.) (ONDER)

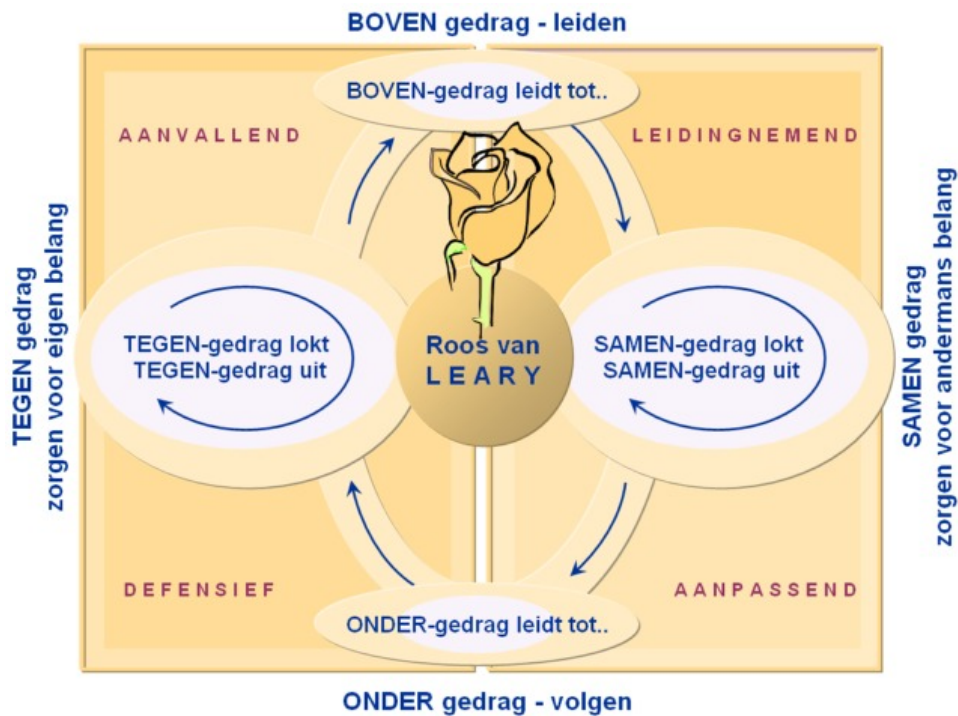
Piet: 'Natuurlijk joh, geef maar even het nummer' (BOVEN).

Leary bracht de neiging van de mens om aanvullend te reageren in kaart, en vond twee eenvoudige principes:

**Symmetrie principe:** Streven naar eigen belang (tegen) lokt datzelfde gedrag bij de ander uit. Streven naar gezamenlijk belang (samen) en leidt ook tot hetzelfde coöperatieve gedrag bij de ander. 'Tegen' duidt op een meer functionele instelling. Mensen met dit gedrag zullen zich vrij zakelijk opstellen en zijn niet primair gericht op samenwerken. 'Samen' duidt vaak op een mensgerichte instelling. Mensen met dit gedrag zullen zich over het algemeen vriendelijk opstellen.

**Complementariteitprincipe:** Het tweede principe luidt: leiden lokt volgen uit, en omgekeerd. In termen van Leary: boven-gedrag roept onder-gedrag op, en onder-gedrag roept boven-gedrag op. Iemand die bovengedrag vertoont heeft de neiging zich dominant op te stellen. Iemand die ondergedrag vertoont heeft de neiging zich meer afwachtend, volgzzaam op te stellen.

De combinaties tussen deze twee assen leiden tot de vier hoofdrollen: leidingnemend, aanpassend, defensief en aanvallend. De roos is hieronder in eenvoudige vorm afgebeeld.



**Een leidingnemend persoon** is over het algemeen initiatiefrijk en vriendelijk, heeft oog voor de belangen van de ander en is tegelijkertijd doortastend. Leidingnemende personen zijn in de ogen van anderen vaak welbespraakt, hartelijk en joviaal. Ook van toepassing zijn; overtuigend, communicatief, aanwezig. In hun enthousiasme kunnen ze zich wel eens vergalopperen of te druk zijn. Uitlokken van gedrag: Als iemand zich leidingnemend opstelt, zeker als dit gedrag krachtig wordt ingezet, zal dat bij de ander aanpassend gedrag oproepen. Indien ongewenst, kan leidingnemend gedrag het beste worden weerstaan met aanvallend gedrag. Hierdoor wordt een leidinggevend persoon gedwongen zich defensief op te stellen.

**Een defensief ingestelde persoon** is over het algemeen reactief en zakelijk, kijkt eerder de kat uit de boom en zal niet snel het initiatief nemen. Daarnaast is een defensief persoon over het algemeen vrij zakelijk ingesteld en stelt zich daardoor, vaak in de ogen van de ander, minder vriendelijk op. Defensieve personen zijn vaak afstandelijk, behoudend en stug. Door hun houding kunnen ze zich wel eens verongelijkt voelen of klagerig overkomen. Uitlokken van gedrag: Als iemand zich defensief opstelt, zal dat bij de ander aanvallend gedrag oproepen. Indien ongewenst, kan defensief gedrag het beste worden weerstaan met aanpassend gedrag. Hierdoor wordt het initiatief bij de defensieve persoon gelegd en kan deze 'de schuld' niet afschuiven.

**Een aanpassend persoon** is over het algemeen volgzzaam en vriendelijk. Ze vermijden ruzie, zijn georiënteerd op het belang van de ander en laten het initiatief vaak over aan de ander. Ze zijn vaak zachtaardig, bescheiden en invoelend. Ook van toepassing zijn; warm, trouw, coöperatief. In hun volgzzaamheid kunnen ze zich wel eens wegcijferen of zijn ze soms naïef. Uitlokken van gedrag: Als iemand zich aanpassend opstelt, zal dat bij de ander leidingnemend gedrag oproepen. Indien ongewenst, kan aanpassend gedrag het beste worden weerstaan met defensief gedrag. Hierdoor wordt een aanpassend persoon gedwongen het heft in handen te nemen.

**Een aanvallend persoon** is over het algemeen initiatiefrijk en zakelijk, handelt vaak uit eigen belang en niet uit dat van de ander of de groep. Ze zijn vaak streng, koelbloedig en autoritair. Andere typeringen die vaak van toepassing zijn; zelfverzekerd, uitdagend, dominant. Zeer aanvallend ingestelde personen kunnen bazig overkomen of hebben de neiging te commanderen. Uitlokken van gedrag: Als iemand zich aanvallend opstelt, zeker als dit gedrag krachtig wordt ingezet, zal dat bij de ander defensief gedrag oproepen. Indien ongewenst, kan aanvallend gedrag het beste worden weerstaan met leidingnemend gedrag. Hierdoor wordt een aanvallende persoon gedwongen zich meer volgzzaam op te stellen.

## Praktische toepassing

In contact met anderen is het handig om de Roos van Leary in je achterhoofd te hebben. Je kunt het gedrag van de ander dan beter plaatsen.

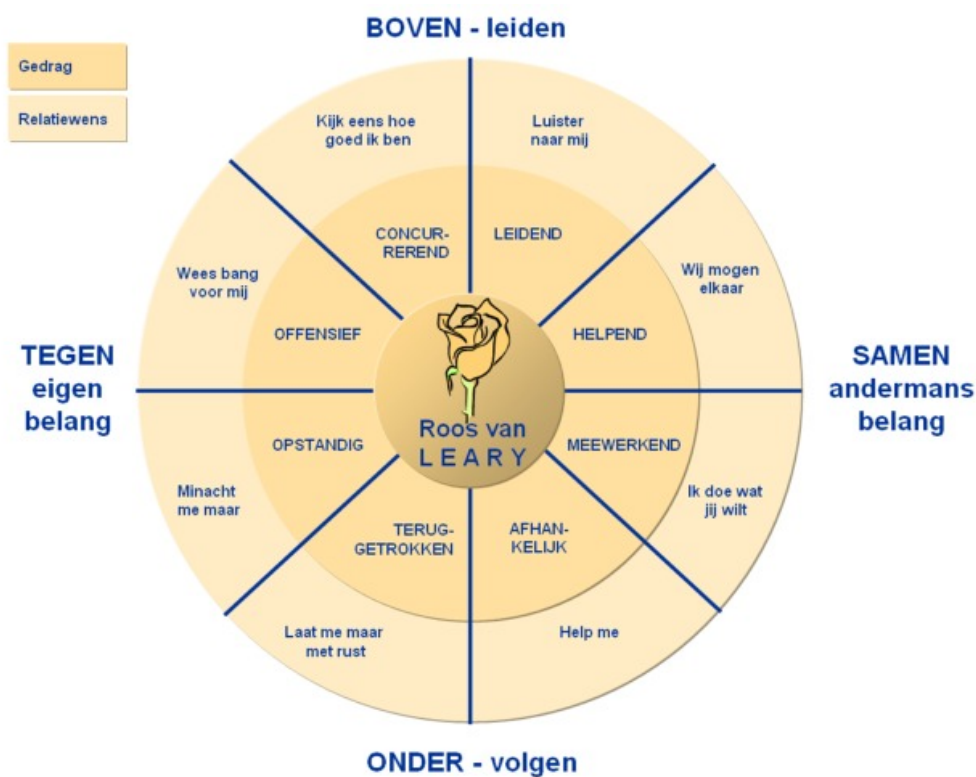
Als je je mensvriendelijk wilt gedragen is het verstandig om vaak 'Samen-Boven' of 'Samen-Onder' te reageren op de relatiewens van een ander. Het contact verloopt dan in een vriendelijke sfeer. Je zult merken dat zelfs bullebakken dan makkelijker hanteerbaar worden.

Verder is het van belang flexibel te kunnen overstappen van het ene segment naar het andere. Het is niet goed om altijd 'Onder' te zitten; mensen lopen dan gauw over je heen. Evenmin is het aan te bevelen om altijd 'Boven' te reageren; zulke mensen wekken irritaties op omdat ze nooit toegeven, en het altijd beter lijken te weten.

Aan de 'Samen'- kant zitten is wel goed voor een vriendelijke sfeer, maar er zijn situaties dat dit niet meer werkt. Bijvoorbeeld als je iemand een aantal keren vriendelijk heb gevraagd iets te doen, en de ander niet reageert, dan kan een flinke 'Boven-Tegen' reactie effect hebben. Het is wel goed om daarna weer 'Samen' te reageren, om de sfeer te herstellen.

Leary heeft het assenkruis verder verfijnd en verdeeld in 8 partjes. Elk partje staat voor een bepaalde relatiewens. Leary beschrijft gedragsuitingen, die een bepaald ander gedrag uit kunnen lokken. Met andere woorden: elk gedrag bergt een relatiewens in zich.

Let op: het gaat hier dus niet om persoonlijkheidsbeschrijvingen.



Voor een heldere communicatie is het belangrijk te weten welk gedrag jouw gedrag kan uitlokken.

## **Gedrag**

## **Relatiewens**

### **Boven-Samen**

Ik ben sterker, Ik overzie het (Leidend)

Je moet naar mij luisteren

### **Boven-Tegen**

Ik ben beter, maar ik vertrouw alleen op mijzelf (Concurrerend)

Kijk hoe goed ik ben.

### **Tegen-Boven**

Ik ben kwaad, bedreigend (Agressief)

Wees bang voor mij

### **Tegen-Onder**

Ik heb niemand nodig (Opstandig)

Minacht me maar

### **Onder-Tegen**

Ik doe nooit iets goed (Wantrouwig)

Laat me maar met rust

### **Onder-Samen**

ik heb hulp nodig (Afhankelijk)

Help mij

### **Samen-Onder**

Ik ben vriendelijk, aardig en meegaand (Aanpassend)

Ik doe wel wat jij wilt

### **Samen-Boven**

Ik ben betrouwbaar en sympathiek (Helpend)

Wij mogen elkaar graag.

## **Oefening: Hoe stel jij je op in sociale relaties?**

Lees de onderstaande lijst met uitspraken door en omcirkel die uitspraken die volgens jou van toepassing zijn op jouw gedrag.

Omcirkel vervolgens dezelfde gekozen nummers in het scoreformulier.

Het hoogste aantal cirkels per kolom bepaalt je voorkeursgedrag. Ga bij jezelf na of dat klopt.

### **Vragenlijst**

1. kan opdrachten geven
2. kan voor zichzelf zorgen
3. hartelijk en met begrip
4. bewondert/imateert anderen
5. is het met iedereen eens
6. schaamt zich voor zichzelf
7. wil graag bevestiging
8. geeft altijd advies
9. verbitterd
10. met groot hart/onbaatzuchtig
11. opschepperig
12. zakelijk
13. kan streng, zijn wanneer dat nodig is
14. koud en zonder gevoel
15. klaagt wanneer nodig
16. samenwerkingsgezind
17. klagerig
18. kritisch op anderen
19. kan gehoorzamen
20. wreed en onhartelijk
21. afhankelijk
22. dictatoriaal
23. dominerend
24. goede omgang met anderen is belangrijk
25. moedigt anderen aan
26. zorgt graag voor anderen
27. vastberaden maar rechtvaardig
28. altijd weer vriendelijk
29. ziet fout door de vingers
30. goede leider
31. dankbaar
32. behulpzaam
33. kan fouten van anderen niet verdragen
34. onafhankelijk
35. houdt van verantwoordelijkheid
36. heeft gebrek aan zelfvertrouwen
37. laat anderen besluiten nemen
38. vindt iedereen aardig
39. wil graag dat er voor hem gezorgd wordt
40. baast over anderen
41. zachtmoedig
42. bescheiden
43. snel gehoorzamend
44. overbeschermend

45. vaak onvriendelijk
46. door anderen gerespecteerd
47. opstandig tegen van alles
48. gepikeerd als anderen de baas spelen
49. assertief en vertrouwend op zichzelf
50. sarcastisch
51. verlegen
52. egoïstisch
53. sceptisch, twijfelzuchtig
54. open en direct
55. koppig
56. gemakkelijk beïnvloedbaar
57. denkt alleen aan zichzelf
58. toegeeflijk naar anderen
59. lichtgeraakt
60. wil graag troosten
61. geeft snel toe
62. vol respect voor gezag
63. aardig gevonden worden
64. goedgevolg

### Score-formulier

1	2	13	15	19	31	16	32
30	12	18	48	36	4	3	10
35	34	27	53	42	7	24	25
46	49	54	59	61	62	63	26
8	11	33	9	41	21	28	29
23	52	45	17	43	37	38	44
40	57	50	55	51	39	56	58
22	14	20	47	6	64	5	60
<b>BS</b>	<b>BT</b>	<b>TB</b>	<b>TO</b>	<b>OT</b>	<b>OS</b>	<b>SO</b>	<b>SB</b>

## **Uitwerking gedragingen en relatiewensen volgens Leary**

<b>1. Leidend (BS):</b>	Organiseren, initiatieven nemen.
Soms ook:	Autoritair.
Verbaal:	Raad geven, beïnvloeden, overtuigen, regelen, voordoen, enz.
Non-verbaal:	Energieke houding, naar voren zitten, luide stem
Opgeroepen reacties:	Gehoorzaamheid, afhankelijkheid, (concurrentie)
<b>2. Helpend (SB):</b>	Steunen, aanmoedigen.
Soms ook:	Bemoeiziek.
Verbaal:	Moed inspreken, troosten, diensten bewijzen, samenwerken, compromissen zoeken, begrip tonen.
Non-verbaal:	Vriendelijk kijken, veel oogcontact zoeken, aanraken, lachen.
Opgeroepen reacties:	Aanpassing, aanvaarding (irritatie)
<b>3. Aanpassend (SO):</b>	Vriendelijk, toegevend, coöperatief
Soms ook:	Overdreven vriendelijk.
Verbaal:	Gelijk geven, vleien, bewonderen, goedpraten, respectvol gedrag naar leiders vertonen.
Non-verbaal:	Beleefd kijken, veel glimlachen, jaknikken, gediensig zijn.
Opgeroepen reacties:	Helpend, aanvaarding, (irritatie)
<b>4. Afhankelijk (OS):</b>	Passief, hulp van anderen verwachtend
Soms ook:	Hulpeloos, naïef, angstig.
Verbaal:	Raad vragen, moeilijkheden voorleggen, goedkeuring vragen.
Non-verbaal:	Zacht spreken ineengedoken zitten, zuchten, wegstijven.
Opgeroepen reacties:	Leidend, helpend, (irritatie, afwijzing)
<b>5. Wantrouwig (OT):</b>	Gereserveerd, argwanend, individualistisch
Soms ook:	Schuchter en onzeker.
Verbaal:	Zelfverwijten maken, zichzelf afbreken, klagen, weinig zeggen.
Non-verbaal:	Wegkijken, in elkaar gedoken zitten, triest kijken, snikken, in een hoekje zitten, star gedrag vertonen.
Opgeroepen reacties:	Afstand, agressie, afkeuring, (hulp)
<b>6. Opstandig (TO):</b>	Wantrouwend, protesterend.
Soms ook:	Cynisch, bitter.
Verbaal:	Kritische vragen stellen, ongelooft voorwenden, cynisch doen, conflict uitlokken, de ander afwijzen of boos maken.
Non-verbaal:	Vinnig of boos kijken, bokkig gedrag vertonen, 'nee'-schudden
Opgeroepen reacties:	Agressie, irritatie, (autoritair gedrag), (hulp)
<b>7. Agressie (TB):</b>	Vijandig, negatief.
Soms ook:	Vechtend.
Verbaal:	Afstraffen, bedreigen, uitlachen, kleineren, schelden.
Non-verbaal:	Luid praten, schreeuwen, slaan, dreigend kijken, vuisten ballen.
Opgeroepen reacties:	Agressie (angst, onderwerping) (autoritair gedrag)
<b>8. Concurrerend (BT)</b>	Veel zelfvertrouwen, haantje de voorste.
Soms ook:	Arrogantie, opschepper.
Verbaal:	Bevelen, anderen negeren, kritiek geven, andere leiders afkraken, scherpe opmerkingen maken.
Non-verbaal:	Uit de hoogte doen, neus ophalen, kin in de lucht steken,



Opgeroepen reacties: strenge gezichtsuitdrukking.  
Concurrentie, bewondering, agressie, (onderwerping).