



E-BOOK

**Vergroten
zelfinzicht**



**Versterken
samenwerking**

**Verbeteren
communicatie**

ROOS VAN LEARY

Deel 1

Vraag je je af waarom mensen reageren zoals ze doen? Of waarom je zelf soms reageert zoals je doet?

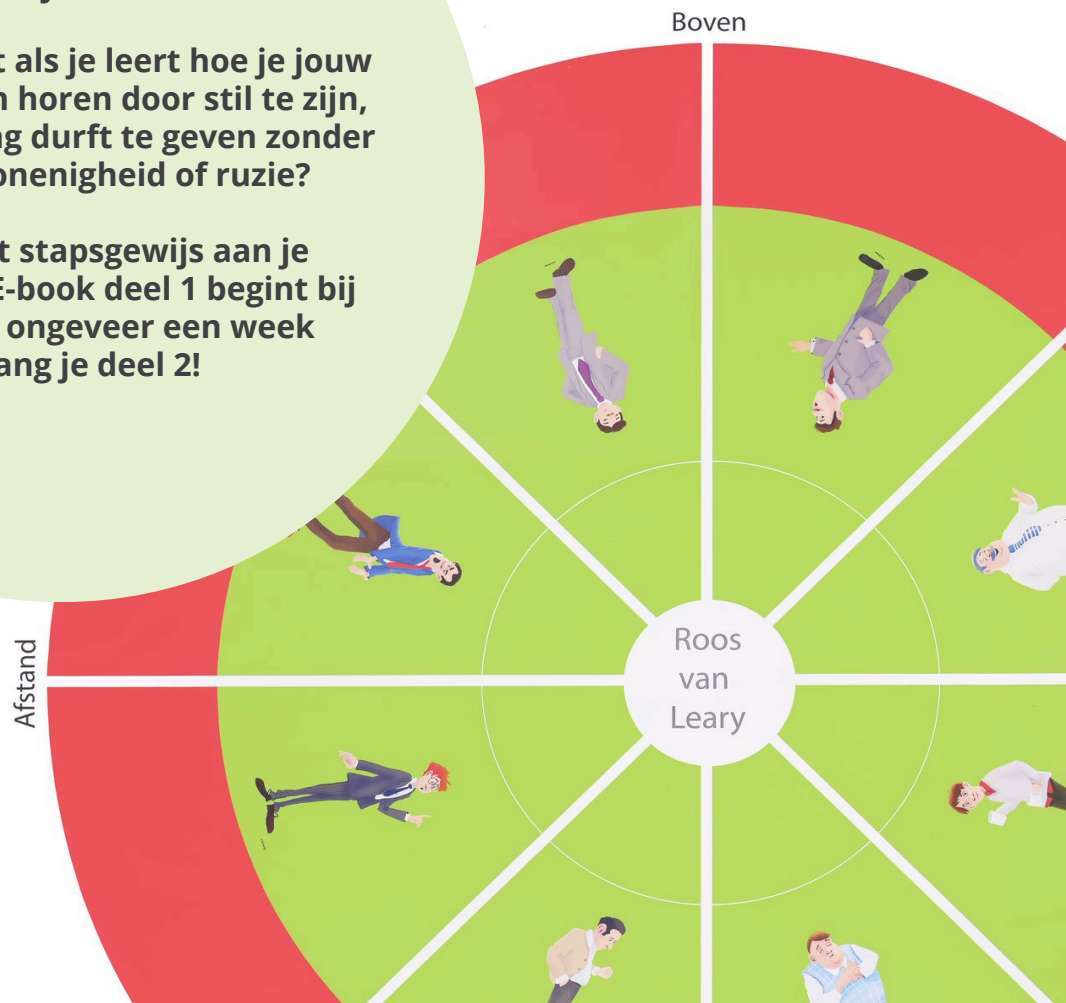
Het gedragsmodel van de Roos van Leary geeft je hierop het definitieve antwoord.

De Roos van Leary is een krachtige methode die helpt bij het verbeteren van communicatieve vaardigheden en zelfinzicht. Deze unieke aanpak laat je zien hoe je inzicht kunt krijgen in menselijke interacties, effectiever kunt communiceren en samenwerken.

Het leren kennen van de Roos gaat hand in hand met het leren kennen van jezelf.

Hoe mooi is het als je leert hoe je jouw stem kunt laten horen door stil te zijn, of juist je mening durft te geven zonder angst voor onenigheid of ruzie?

Wij gaan het stapsgewijs aan je uitleggen. Dit E-book deel 1 begint bij de basis. Na ongeveer een week ontvang je deel 2!



Laten we echt bij het begin beginnen. De naam is gebaseerd op de grondlegger, Timothy Leary. Het model is gevormd naar een windroos. Waarom een windroos? Omdat de wind constant in beweging is en van richting verandert, beïnvloed door talloze factoren. Zo werkt het ook met gedrag. Ons gedrag wordt continu beïnvloed door onze waarden, normen, ervaringen en die van anderen.

Maar wie heeft de meeste invloed op jouw gedrag en kent jou het beste?

Jijzelf!

Daarom zeggen we bij Leary Academy: ***Beter begrip begint bij jezelf.***

Tijd voor een paar basisprincipes:

1

Je Hebt Altijd Keuze

De Roos van Leary onderscheidt 8 gedragsstijlen. Ieder persoon – ja, ook jij – heeft alle 8 stijlen in zich. Echter, het is makkelijker om de ene gedragsstijl in te zetten dan de andere. De redenen hiervoor, en de ontdekking van jouw persoonlijke voorkeuren, komen later aan bod.

2

De Ontvanger Bepaalt

Jij kunt je gedragen met de beste intenties, maar de ander interpreteert dit altijd vanuit zijn of haar eigen ideeën, waarden en ervaringen. Aannemen dat iedereen precies 'ontvangt' wat jij 'zendt' is een valkuil. En andersom geldt natuurlijk hetzelfde. De kans is aanwezig dat jij het gedrag van de ander, anders interpreteert dan hoe het is bedoeld. Dus onthoud goed;

De ontvanger bepaalt.

3

Er is geen goed of fout.

Dit is misschien wel het belangrijkste inzicht. Alle stijlen van gedrag hebben hun waarde. We spreken over overmatig gedrag wanneer jij of de ander er last van ondervindt. Aan de andere kant, als een gedragsstijl (bijna) ontbreekt in jouw repertoire, valt hier grote winst te behalen!



Voor interactie heb je altijd een ander nodig, en die ander heeft net zo'n grote rol als jij. De Roos van Leary onderscheidt zich omdat het de focus legt op 'het spel' dat plaatsvindt **tussen** de zender en de ontvanger.

Dit spel wisselt continu: als ik praat, luister jij. Als jij de leiding neemt, volg ik. Oftewel:

Gedrag roept gedrag op.

Dit is de sleutel tot beïnvloeding!

Gedrag op 2 'assen'

Het model is opgebouwd rondom twee centrale assen. Elke gedragsstijl is een combinatie van een 'score' op de dominantie-as én de affiliatie-as.

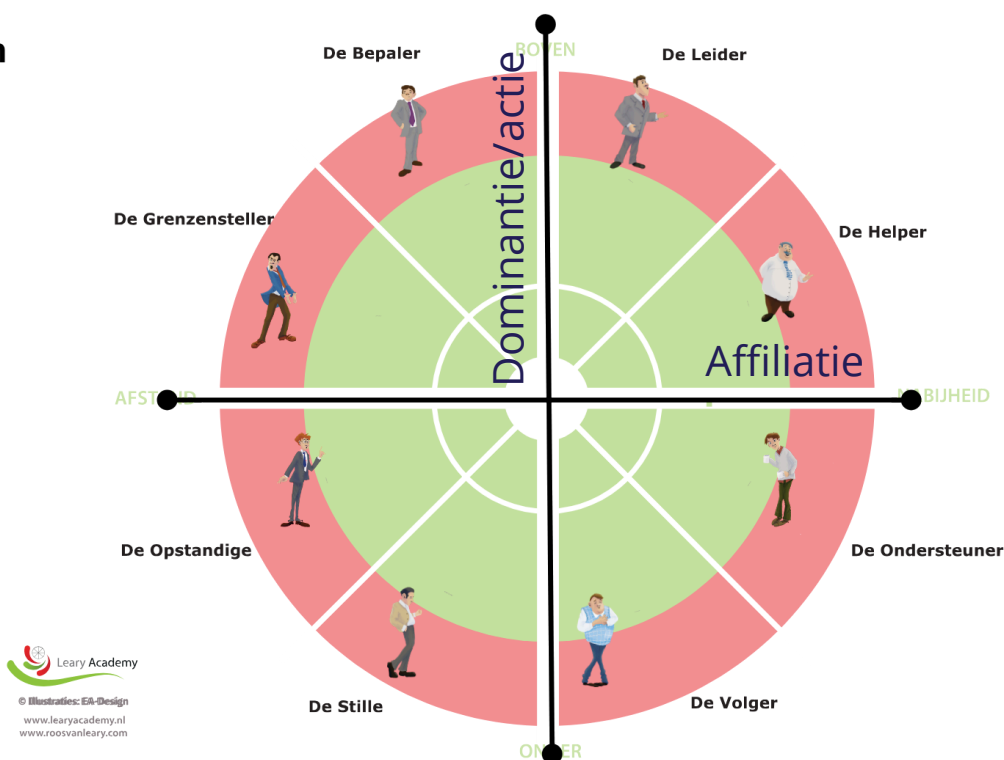
De Verticale Lijn: Dominantie/Actie-as

Deze as gaat over **Invloed en positie**.

- **Boven (Actief/Dominant):** Vanuit (pro-)actief gedrag, ruimte nemend gedrag.
- **Onder (Passief/Aanpassend):** Vanuit laag actief, ruimte gevend gedrag.

Let op: dit kan zowel verbaal als non-verbaal zijn! Je kunt stil zijn, maar met je houding toch een dominante rol spelen.

2 Assen



De Horizontale Lijn: Affiliatie/Nabijheids-as

Deze as gaat over **Sfeer en klank & kleur**

- **Rechts (Nabijheid):** Vanuit gedrag gericht op relatie en samenwerking
- **Links (Afstand):** Vanuit gedrag gericht op eigen doelen en taken, onafhankelijk van de ander.

Elke gedragsstijl die je in de Roos ziet, is een unieke combinatie van een 'score' op Dominantie én een 'score' op Affiliatie. Door deze scores te ordenen in een overzichtelijke cirkel, ontstaan er 8 heldere **'taartpunten'** – elk representeert een specifieke gedragsstijl.

Elke stijl kenmerkt zich door eigen, typische gedragingen. En hoewel iedereen zijn voorkeuren heeft voor bepaalde stijlen, zijn alle 8 gedragsstijlen mogelijk en nuttig.

Gedrag heeft altijd een intensiteitsbeleving in zich; hoe **sterk** zet je het in, of wordt het door de ander ervaren. Daarom heeft elke gedragsstijl een score van niet zichtbaar tot overmatig aanwezig. Deze intensiteit wordt visueel weergegeven door de kleuren in de cirkel : de witte kern, de groene binnenkant en de rode rand.

● De witte kern:

- Een score in de witte cirkel betekent dat je deze gedragsstijl liever niet inzet of zichtbaar is voor anderen.
- Dit komt doordat je mogelijk iets vindt van het gedrag, of omdat je het inzetten ervan spannend vindt. Dit zijn jouw blinde vlekken en vermijdingen!

● De groene cirkel:

- Een score in de groene cirkel staat voor effectief gedrag. Zelfs als het tegen een randje aan ligt, is het gedrag effectief.
- Dit is de zone van jouw comfort en natuurlijke voorkeursstijlen.

● De rode buitenrand

- Een score in de rode cirkel heeft een hoge intensiteit: jijzelf of de ander ervaart last. Je zet deze stijl overmatig (te veel) in en het gaat 'knellen' in de interactie.

Misschien dat je nu al van jezelf probeert in te schatten hoe jij zou scoren op deze gedragsstijlen, wat jouw voorkeursgedrag is. Misschien dat je bij voorbaat al wat vindt van dingen die we hier benoemen.

En dat zijn interessante gevoelens, hoe meer je leert over de roos, hoe meer je leert over jezelf.

8 Gedragsstijlen

Voordat we de stijlen introduceren, is één ding cruciaal: Je **bent** geen Leider, je **gedraagt** je (in de ogen van de ander) als een Leider.

De naam van elke gedragsstijl is een samenvatting van alle mogelijke gedragingen, van onzichtbaar tot overmatig. De mate waarin je een stijl inzet, wordt bepaald door jouw doel of door de reactie van de ander. **Dit maakt jouw gedrag veranderbaar!**

Zie deze stijlen als jouw speelkaarten. Sommige pak je gemakkelijker dan andere. Hoe beter je jezelf leert kennen, hoe makkelijker je ze allemaal effectief kunt inzetten.

Let op: de rode zinnestjes bij de stijlen geven aan wat jij zou kunnen voelen als je de stijl overmatig inzet.

Nabijheidskant



Als je de Leider inzet, dan wil je waarschijnlijk op dat moment initiatief tonen, kom je met ideeën en voel je verantwoordelijkheid voor wat er moet gebeuren, en liefst in goede harmonie met de ander.

Als je de Leider overmatig inzet kan het voor jezelf overkomen alsof je altijd het voortouw moet nemen, of dat je teveel hooi op je vork hebt. **"Zie je wel, ik moet hier alles doen"**.

DE LEIDER

Als je de helper inzet, dan wil je op dat moment graag van dienst zijn, geef je erkenning aan anderen, bied je oplossingen en je wilt het prettig maken voor de ander.

Als je de Helper overmatig inzet dan kan het soms voelen alsof je altijd met de oplossingen moet komen, of je voelt een drang om heel hard te werken voor de ander. **"En ik dan?"**

DE HELPER



Als je de Ondersteuner inzet dan bied je op dat moment jouw medewerking, je toont oprechte interesse en je zit met de ander op een lijn.

Als je de Ondersteuner overmatig inzet dan kan het soms voelen alsof dat je jezelf teveel wegcijfert voor de ander en je niet echt de ruimte hebt zelf de lead te nemen. **"Mag ik ook eens...?"**

DE ONDERSTEUNER

Als je de Volger inzet dan bied je op dat moment jouw vertrouwen in de initiatieven van de ander, past je gemakkelijk aan, en durft om advies te vragen.

Als je de Volger overmatig inzet kan het soms voelen alsof je jezelf te afhankelijk opstelt en met alle winden mee moet waaien.

"Ik ben je hondje niet"

DE VOLGER



Afstandskant



Als je de Stille inzet dan voel je op dat moment alle rust om je even op de achtergrond te blijven, te observeren, gun je de ander het podium en gehoorzaamt gemakkelijk en stelt je bescheiden op.

Als je de Stille overmatig inzet dan kan het voelen alsof je niet uit de schaduw komt, je niet belangrijk genoeg bent. **"Hallo, ik ben er ook nog!"**

DE STILLE

Als je de Opstandige inzet dan voel je op dat moment dat er even kritisch naar iets gekeken moet worden voordat er verder wordt gegaan, je trapt op de rem wanneer nodig en durft je mening te geven.

Als je de Opstandige overmatig inzet dan kan het voelen alsof je er niet uitkomt; wat je duidelijk probeert te krijgen, wordt maar niet helder. **"Je begrijpt mij niet"**

DE OPSTANDIGE



Als je de Grenzensteller in zet dan voel je op dat moment dat je op moet komen voor de belangen van jezelf of de taak. Je stelt je assertief op en durft de confrontatie aan te gaan met heldere kritiek.

Als je de Grenzensteller overmatig inzet kan het voelen alsof er over grenzen heen wordt gegaan, je wit gaan overschreeuwen. **"Stop, hou op!"**

DE GRENZENSTELLER

Als je de Bepaler inzet dan voel je op dat moment dat je een beslissing moet nemen, je gaat staan voor wat jij wilt of nodig is voor de taak en je kan heldere en duidelijke opdrachten geven.

Als je de Bepaler overmatig inzet dan kan het voelen dat je er alleen voor staat, dat alles van jou uit moet komen. **"Doe jij ook eens wat!"**

DE BEPALER



Nu je de speelkaarten kent, is het tijd voor het spel!

Interactie is wederkerig en verloopt in een continu, dynamisch proces, net als een snel kaartspel. De ene gedragstijl roept namelijk een andere gedragstijl op in een standaard patroon.

Dit inzicht is cruciaal: het stelt je in staat om het effect van jouw communicatie effectiever te maken.

Laten we kijken welke patronen er ontstaan en hoe je ze kunt beïnvloeden.

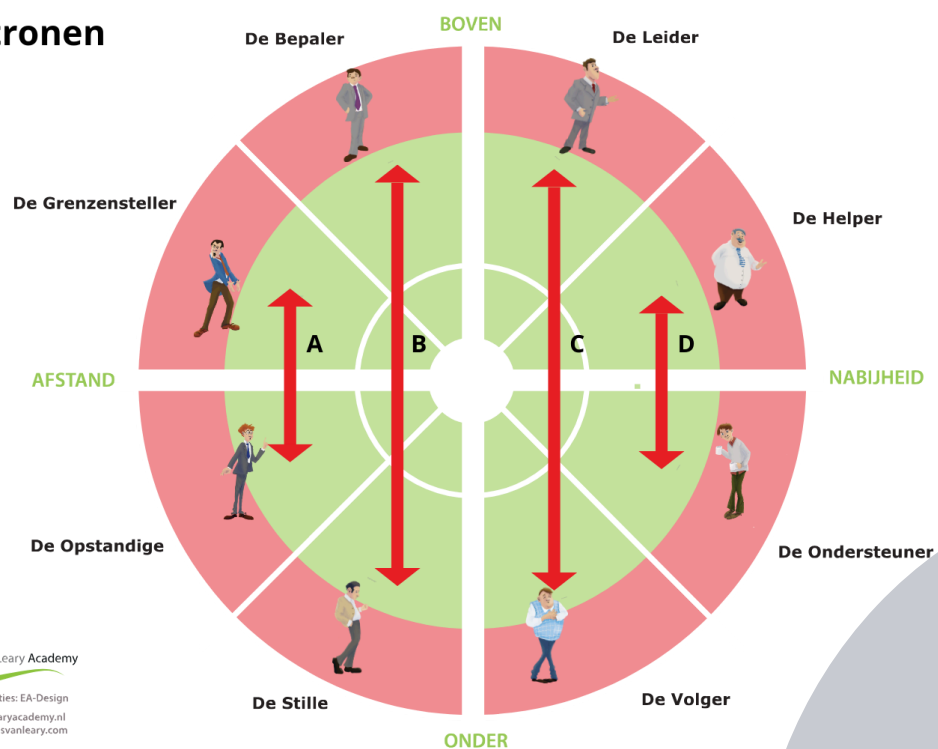
Interactiepatronen

Gedrag roept altijd gedrag op. Hierdoor ontstaan er vaste patronen in elke interactie:

- 1. Boven roept Onder op:** Ben ik actief (Boven), dan leun jij achterover (Onder), en omgekeerd.
- 2. Afstand roept Afstand op:** Creëer ik afstand (Links), dan voel jij ook de behoefte aan afstand.
- 3. Nabijheid roept Nabijheid op:** Zoek ik nabijheid (Rechts), dan ervaar jij ook meer nabijheid.

Deze wetten zorgen voor de 4 standaard interactiepatronen (A t/m D). Dit is het moment dat we de theorie combineren met de gedragstijlen om te zien hoe deze patronen jou onbewust sturen.

Interactiepatronen



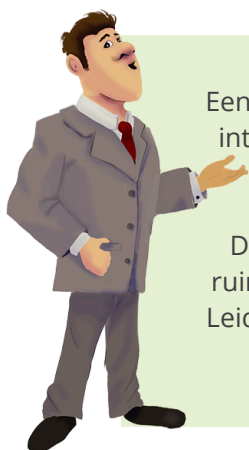
Laten we deze patronen nu verder ontleden!



Een Helper roept een Ondersteuner op en een Ondersteuner roept een Helper op. In dit interactiepaar wordt er naar elkaar geluisterd, voor elkaar gezorgd, vragen gesteld en dialoog gehouden.

De knellende Helper en Ondersteuner kan voelen alsof er geen ruimte is voor taakgerichte actie of opmerkingen. Er lijkt een soort liefdesdans te ontstaan. De Helper kan worden ervaren als een 'verstikkende opdringer' en de Ondersteuner als een 'softe slijmbal'.

HELPER ↔ ONDERSTEUNER



Een Leider roept een Volger op en een Volger roept een Leider op. In dit interactiepaar worden initiatieven gegeven of gevraagd, opgevolgd en hangt er een betrokken sfeer.

De knellende Leider en Volger kan voelen alsof er voor de een geen ruimte meer is voor initiatief, voor de ander als te verantwoordelijk. De Leider kan ervaren worden als een 'knellende dirigent' en een Volger als een 'afhankelijke meeloper'.

LEIDER ↔ VOLGER



Een Bepaler roept een Stille op en een Stille roept een Bepaler op. In dit interactiepaar is er duidelijk wat er gedaan moet worden; opdracht wordt uitgedeeld of gevraagd en uitgevoerd en hangt er een taakgerichte sfeer.

De knellende Bepaler en Stille kan voelen alsof er maar 1 persoon een wil heeft of moet nemen in deze interactie. De Bepaler wordt ervaren als een 'egocentrische dictator' en de Stille als een 'teruggetrokken onzichtbare'.

BEPALER ↔ STILLE



Een Grenzensteller roept een Opstandige op en een Opstandige een Grenzensteller. In dit interactiepaar wordt met een doel gedebatteerd en mogen er discussies zijn. Er is ruimte om je mening te geven en er hangt een kritische sfeer.

De knellende Grenzensteller en Opstandige kan een pittige sfeer met zich meebrengen. Een Grenzensteller kan ervaren worden als een 'kwetsende agressieveling' en de Opstandige als een 'vertragende zeur'.

GRENZENSTELLER ↔ OPSTANDIGE



Als jij de ontvanger bent

Wanneer is gedrag 'knellend'? Zo simpel is het: **als jij er last van hebt.**

Het identificeren van de gedragsstijl die bij jou wordt opgeroepen, is de eerste stap om het knellende interactiepatroon te achterhalen. Maar dit is slechts het begin.

De kern van de Roos van Leary is om tot die allerbelangrijkste vraag te komen:

Hoe kan je het 'lastige' gedrag van de ander ZELF effectief beïnvloeden, om te bereiken wat jij wilt?

De 3 Stappen naar effectief beïnvloeden:

Om dit complexe proces beheersbaar te maken, hebben wij het opgesplitst in 3 essentiële stappen:

Wat ervaar je? (Herken het patroon)

Wat wil je? (Bepaal je doel)

Wat doe je? (Zet nieuw gedrag in)

Dit zijn de krachtigste vragen om elke lastige situatie te analyseren en, belangrijker nog, om jezelf aan te leren deze in het moment toe te passen.

We zullen je dit proces in dit E-book zo goed mogelijk uitleggen. Bedenk echter: het beheersen van deze stappen vraagt oefening en begeleiding.

De theorie begrijpen is één ding; deze toepassen onder druk is een tweede. Dit heeft alles te maken met onze onbewuste belemmeringen – diepgewortelde reacties die onze kijk op gedrag beïnvloeden en ons in oude patronen vasthouden, zelfs als we beter weten. Alleen door gerichte begeleiding van een Roos van Leary expert kun je deze belemmeringen echt doorbreken.

De training **Roos van Leary – Beïnvloed anderen** is de plek waar deze theorie écht tot leven komt. Het is de dag waarop je:

- Jouw **belemmeringen** ontdekken en doorbreken.
- Oefenen met **nieuw gedrag** onder begeleiding van een Roos van Leary Professional.
- Inzichten krijgen in niet alleen het lastige gedrag van de ander, maar juist in de momenten waar jijzelf **vastloopt** in interactie.

Deze dag is essentieel om de overstap te maken van het **weten** van de Roos van Leary naar het **leven** van de Roos van Leary.

Lees in dit E-book verder over het toepassen van Stap 1 om het juiste interactiepatroon te vinden. In Deel 2 gaan we verder met Stap 2 en 3, én onthullen we hoe jij je omgeving traint om op een nieuwe, gewenste manier op jou te reageren! Spannend, leuk en vooral onmisbaar leerzaam. Let op je mailbox, je ontvangt Deel 2 over een week!

Exclusief Voordeel: Omdat je dit e-book in bezit hebt, ontvang je **€50 korting** op de training!



Stap 1: Wat ervaar je

Aan elk gedrag gaat een **kettingreactie** vooraf: van **gedachten** naar **gevoelens** en uiteindelijk naar een **actie**. Hier ligt jouw eerste grote uitdaging: **Wat je écht ervaart, is niet zo makkelijk te duiden.**

We zijn zó gewend aan onszelf dat we onze eigen signalen negeren; we rationaliseren ze met "Zo ben ik nu eenmaal." Dit leidt ertoe dat we de verantwoordelijkheid voor onze onvrede bij de ander leggen: "Mijn baas is nu eenmaal een botterik."

Maar **jij bent de ontvanger die er last van heeft**. Daarom moet je eerst naar je eigen ervaring kijken! Alleen zo ontdek je in welk **interactiepatroon** jij met de ander verstrikt bent geraakt.

We splitsen de vraag 'Wat ervaar je?' op in de drie onderdelen: **Perceptie, Gevoel** en de **1e Neiging**.

1. Perceptie (De Analyse)

Dit deel gaat over hoe je de situatie waarneemt, interpreteert en evalueert:

ONDERDEEL	BETEKENIS	VOORBEELD
Waarneming	Wat neem je feitelijk waar met je zintuigen (ogen, oren, etc.)?	<i>Mijn leidinggevende praat met een luide, snelle stem.</i>
Interpretatie	Welke conclusie trek je uit die waarneming? (Dit is al een aanname.)	<i>Hij is boos op mij / Hij is teleurgesteld in mij.</i>
Evaluatie	Welke betekenis/gevolgen geef je aan die conclusie?	<i>Ik moet heel erg oppassen, anders loopt dit slecht af.</i>

2. Gevoel (De Emotie)

Welke primaire emotie komt los naar aanleiding van jouw perceptie? Dit zijn de kerngevoelens (Bang, Boos, Blij, Bedroefd) en alle afgeleide vormen daarvan.

- Bijv.: Dit gedrag van mijn leidinggevende maakt me bang.

3. 1e Neiging tot Handelen (De Onthulling)

Dit is de impulsieve, automatische reactie die voortkomt uit dat gevoel. Dit is het onbewuste gedrag dat je onmiddellijk zou inzetten. Het correct bepalen van deze neiging is de sleutel tot het vinden van jouw positie in het interactiepatroon!

- **Welke primaire impuls/neiging roept dit bij jou op?** Bijv.: Ik heb de neiging om hard weg te lopen / te zwijgen en de aanval af te wachten.
- **Welk effect zal dat gedrag waarschijnlijk hebben op de ander?** Bijv.: Het effect zal zijn dat hij nog bozer/dominanter wordt.

Het vinden van de 1e Neiging is lastig, maar noodzakelijk. Het is de brug tussen jouw innerlijke beleving en het uiterlijk waarneembare gedrag dat het patroon in stand houdt.

Oefening bij Stap 1: wat ervaar ik?

Tijd voor het **echte werk!** We gaan de theorie nu direct op jouw praktijk toepassen. Dit onderzoek naar je eigen ervaring is **cruciaal** om te ontdekken welk interactiepatroon jij onbewust in stand houdt.

Neem een recente situatie waarin jij **duidelijk last had** van het gedrag van een ander. Een moment waarop het op een of andere manier **'knelde'**.

Wees eerlijk! Schroom niet om de situatie in je hoofd uit te vergroten – radicale eerlijkheid is nodig voor een effectieve analyse.

Beantwoord nu de volgende vragen over dat moment:

- **Wat dacht je?** (Welke aanname, mening of verwachting kwam direct bij je op?)
- **Wat voelde je?** (Gebruik de kernevoelens: Bang, Boos, Blij, Bedroefd, of een afgeleide daarvan.)
- **Wat was je 1e (primaire) neiging tot handelen?** (Welke impulsieve actie wilde je lichaam maken?)
 - **Let op:** Je hebt deze neiging misschien niet uitgevoerd omdat dat sociaal niet wenselijk was, maar je hebt de impuls wél ergens in je lijf gevoeld!

Dit is het moment van de doorbraak! Jouw 1e neiging onthult jouw onbewuste rol in het patroon.

1. **Jouw Rol:** Bepaal welke van de 8 gedragsstijlen hoort bij jouw 1e neiging. (Zet een stip bij de meest passende stijl.)
2. **De Tegenpool:** Trek een verticale streep naar de overliggende gedragsstijl.
3. **Patrooncontrole:** Klopt het dat je 'de ander' in het bijbehorende overmatige (Rode Rand) gedrag herkent?



Je het **interactiepatroon** gevonden!



De uitdaging voor komende week:

Voor nu genoeg stof tot nadenken! We hebben je voorzien van de fundamentele theorie, de wetten van interactie, en je hebt kunnen oefenen met de essentiële **Stap 1: Wat ervaar je?**

Dit is het moment om de theorie in de praktijk te observeren.

De komende week dagen we je uit om het dagelijkse leven in te gaan met een nieuwe focus. Ervaar en onderzoek wanneer jij, en vooral hoe snel jij, in een 'knellend' interactiepatroon terechtkomt.

Stel jezelf de vraag: Op welk moment gaat 'dat knellende knopje' bij mij aan?

Noteer jouw 1e neiging en de reactie van de ander.

Wat Je Leert in Deel 2

Volgende week ontvang je Deel 2 in je mailbox, waarin we de focus verschuiven van analyse naar actie en beïnvloeding.

Je gaat ontdekken:

- Hoe je met Stap 2 en 3 (Wat wil je? Wat doe je?) de regie pakt.
- Welke van de 8 gedragsstijlen jij het beste kunt gaan toepassen op een manier die bij jou past én geaccepteerd wordt door de ander.
- Waarom het in lastige situaties niet altijd lukt om het 'juiste' gedrag in te zetten, en welke onverwachte mogelijkheden er dan nog zijn.
- Hoe jij anderen bewust 'traint' om op een nieuwe, gewenste manier op jou te reageren.

Ben je nieuwsgierig geworden naar jouw persoonlijke scores op de Roos van Leary? Welke stijlen zitten bij jou in de 'Rode Rand' en welke vermijd je?

De Roos van Leary test; Jouw Interpersoonlijk Profiel



<https://www.roosvanleary.com/roos-van-leary-test/>