

Interactie in kaart brengen

Uit: Willem De Haas – Groepsbegeleiding en groepsbehandeling in de gezondheidszorg. Een praktische handleiding op basis van de groepsdynamica.

1 Inleiding

Groepsdeelnemers reageren vanzelf op elkaar. Dat is interactie: gedrag bij de een roept gedrag bij de ander op en omgekeerd. Interactie is wezenlijk voor groepswork, omdat de werkzame leerervaringen in die interacties plaatsvinden. Voor de groepsleider is het van belang om invloed te hebben op die interacties, zodat hij ze in de gewenste richting kan sturen.

Om interactie te kunnen beïnvloeden, moeten we weten hoe zoiets tussen de groepsleden werkt. Dat is op het eerste gezicht niet eenvoudig te zien. Interactie in bijvoorbeeld een groep van acht personen en één of twee begeleiders is complex, alleen al vanwege de veelheid aan mogelijkheden. De interactie blijft namelijk niet beperkt tot een eenvoudig een-tweetje tussen twee mensen, maar breidt zich meestal uit tot een reeks van wisselwerkingen. En als anderen zich ermee gaan bemoeien, ontstaat er een heel netwerk van interacties. Bovendien gaat het in die ontmoetingen tussen de groepsleden niet alleen om woorden, maar ook om de non-verbale interactie, interactie via gedrag. Voor de groepsleider kan het erg ingewikkeld worden om in die wirwar van interacties het overzicht te behouden. Daarom hebben we een instrument nodig waarmee we interactie schematisch in kaart kunnen brengen, om die zodoende te kunnen hanteren. De afgelopen decennia zijn verschillende interactieschema's of -modellen gemaakt met als doel interactie systematisch in kaart te brengen. Een praktisch schema is dat van de sociaal psycholoog Leary. Het is bekend onder de naam de Roos van Leary.

2 De Roos van Leary: het model

Twee fundamentele relationele verlangens

Volgens Leary gaat het in interactie altijd om twee fundamentele relationele verlangens. Het ene verlangen betreft de mate van invloed die wij willen uitoefenen op de ander, het andere verlangen de mate van nabijheid die wij in de interactie met de ander wensen. Overal waar mensen een relatie met elkaar aangaan, gaat het om deze twee verlangens:

- **Involed:** een mens wil graag de ander sturen en merken dat de ander zich schikt. Of hij wil bijvoorbeeld juist geholpen worden, advies krijgen, afhankelijk mogen zijn.
- **Nabijheid:** een mens wil door de ander aanvaard worden, hij wil erbij horen. Of hij wil juist op zichzelf mogen zijn, vrij en met rust gelaten worden.

Als mensen elkaar ontmoeten, dan brengen zij deze relationele verlangens in de interactie wederzijds op elkaar over. Stel dat een persoon invloed wil hebben op een andere persoon. Hij zal dat dan op allerlei manieren laten merken, bijvoorbeeld door met woorden uit te leggen dat de ander zijn adviezen moet opvolgen en deze woorden kracht bij te zetten met bijpassend gedrag. Het gedrag blijkt extra belangrijk te zijn en een sterk effect op de ander te hebben. De non-verbale interactie, de interactie door middel van gedrag, houding en toon, is een krachtig middel om onze relationele verlangens aan de ander duidelijk te maken. Als we bijvoorbeeld op iemand anders indruk willen maken (invloed willen hebben), doen we dat door ons groot te maken, onze stem krachtig te laten klinken en met een zelfverzekerde blik die ander tegemoet te treden. Om die reden verwijzen alle gegevens in het model van Leary naar gedrag.

Omdat mensen in hun verlangen naar nabijheid of invloed kunnen variëren, begon Leary zijn model door elk van deze twee fundamentele verlangens te symboliseren in een tweedimensionale lijn. Zo ontstaat de zogenoemde invloedlijn, die aangeeft hoeveel verlangen naar invloed iemand in zijn gedrag/houding laat zien. De uitersten van die lijn zijn Bovengedrag ('Ik wil veel invloed op jou hebben') en Ondergedrag ('Ik wil veel leiding van jou ontvangen'). De tweede lijn is de nabijheidslijn, met als uitersten Niet-samengedrag of Tegengedrag ('Blijf bij me uit de buurt') en Samengedrag ('Ik vind het fijn als je dichtbij bent'). Elke persoon kunnen we al naar gelang zijn behoefte aan invloed en nabijheid ergens op die lijnen plaatsen. In onderstaand schema zie je die twee dimensionale lijnen.

Invloedlijn

Boven.....onder

Een persoon kan ergens op deze lijn geplaatst worden afhankelijk van de mate van invloed die uit zijn gedrag/houding spreekt

Nabijheidslijn

Samen.....Niet-samen/Tegen

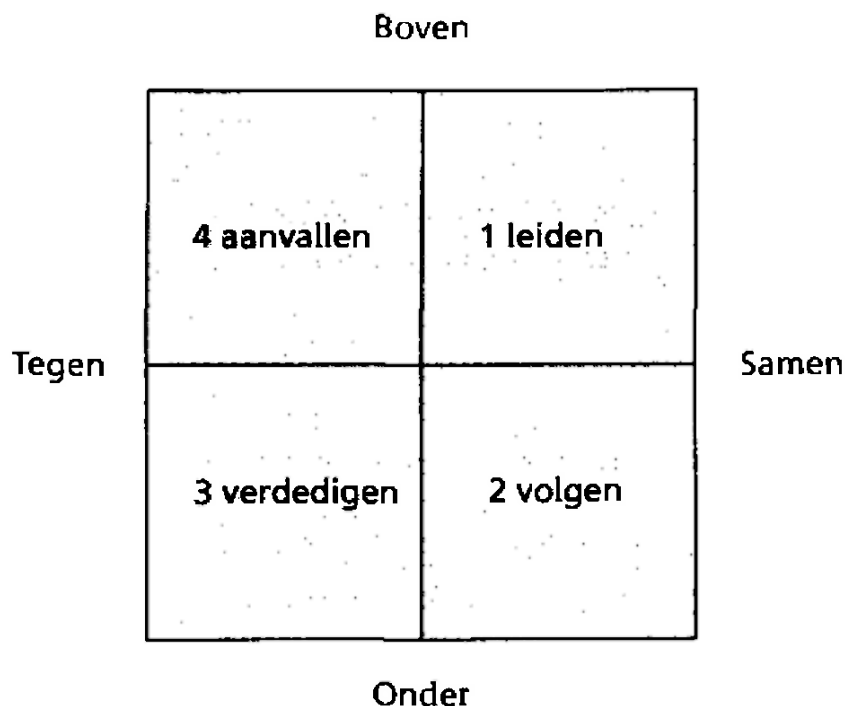
Een persoon kan ergens op deze lijn geplaatst worden afhankelijk van de mate van nabijheid die uit zijn gedrag/houding spreekt

Relationele verlangens van een individueel persoon hebben per definitie een effect op de andere mensen in zijn omgeving. Als iemand een verlangen laat zien naar bijvoorbeeld nabijheid, dan verlangt die persoon van de ander automatisch eveneens nabijheid. De uiting van een relationeel verlangen door de een betekent onvermijdelijk dat tegelijkertijd bij de

ander bepaald gedrag wordt gewenst en opgeroepen. Die ander kan aan dat relationele appel tegemoetkomen of niet, al naar gelang zijn eigen relationele wensen.

Stel, Mireille en Bernard zitten in dezelfde groep en moeten dus met elkaar samenwerken. Dat betekent dat ze allebei de relatie tot elkaar moeten bepalen. Mireille mag Bernard niet zo. Ze ziet zichzelf als dominant en afstandelijk in de relatie met Bernard en ziet Bernard als onderdanig en ook op afstand. Mireille roept dat gedrag bij Bernard op. Als Bernard de verhouding net zo ziet, hebben beiden dezelfde definitie van hun relatie. Deelt men dezelfde relatiedefinitie, dan is onderhandeling nauwelijks nodig. Maar als de relatiedefinitie verschilt, zal er onderhandeling of soms strijd volgen. Als Bernard zichzelf bijvoorbeeld in de relatie met Mireille ook als dominant ziet, hebben ze een ongelijke relatiedefinitie en ontstaat tussen hen een machtsstrijd.

De verlangens naar invloed en nabijheid spelen in interactie altijd tegelijkertijd een rol en hebben invloed op elkaar. Leary gaf dat vorm door de twee lijnen te verbinden tot een kruis. De lijn van invloedsgedrag plaatste hij verticaal, de lijn van nabijheidsgedrag horizontaal. Zo krijgen we volgende figuur met vier basale interactionele gedragsvormen:



Deze vier gedragsvormen en iemands verwachtingen van het gedrag van de ander kunnen we als volgt beschrijven:

1	Persoon met leidend gedrag	Ik stel me leidend en solidair met de ander op en beveel hem vriendelijke volgzzaamheid.
2	Persoon met volgend gedrag	Ik stel me afhankelijk en vriendelijk op ten opzichte van de ander en beveel hem welwillend mij te leiden.
3	Persoon met verdedigend gedrag	Ik stel me afhankelijk en wantrouwend op tegenover de ander en beveel hem mij links te laten liggen.
4	Persoon met aanvallend gedrag	Ik stel me superieur en vijandig op en beveel de ander ontzag voor mij te hebben.

De (interactionele) wetmatigheden van de Roos van Leary

Als we naar de lijnen en de gedragsbeschrijvingen kijken, kunnen we beter verklaren welk gedrag welk Tegengedrag oproept. We zien dat Bovengedrag Ondergedrag oproept en andersom. Dat is ook logisch: een leidend iemand heeft een volger nodig en andersom. Zo is het ook logisch dat een vijandige houding bij een ander een vijandige houding oproept. Tegengedrag roept Tegengedrag op. Vergelijkbaar daarmee roept Samengedrag Samengedrag op. Die ervaring kennen we als we een vriendelijk iemand tegenkomen die een ontwapenend effect op ons heeft, waardoor wij ons gemakkelijker voor die persoon openen.

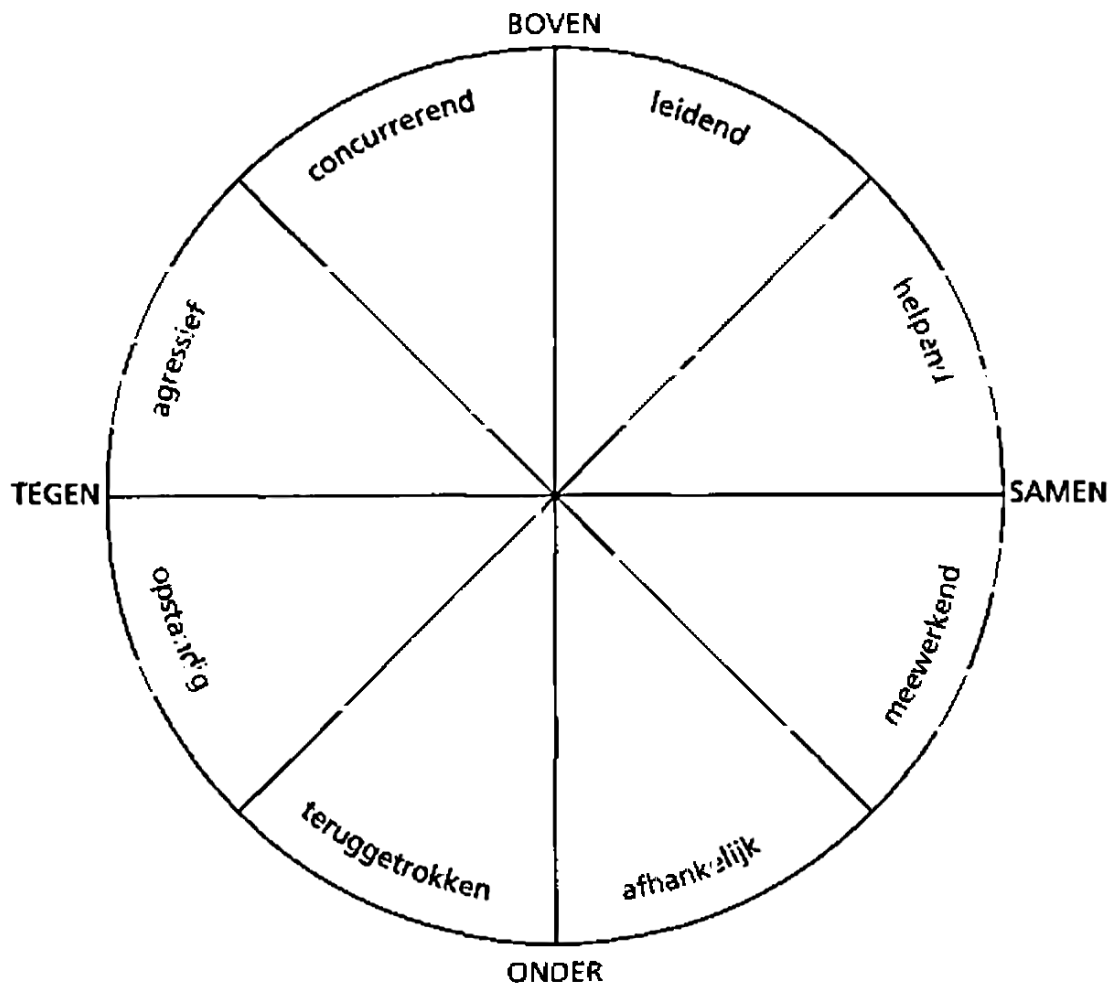
Dit zijn de vier interactionele wetmatigheden die het model en de gedachtegang van Leary met zich meebrengen. Van elke wetmatigheid geven we hieronder een voorbeeld.

- Bovengedrag roept Ondergedrag op
De groep zit klaar in de groepsruimte, het is tijd om te beginnen. Maar de deur staat nog open. Groepslid Karel gebiedt medegroepsiid Chantal vriendelijk de deur te sluiten. 'Je zit het meest dichtbij, Chantal!' Chantal staat op en zegt op vriendelijke toon terwijl ze de deur sluit: 'Oké, Karel, omdat jij het zegt.'
- Ondergedrag roept Bovengedrag op
Johan klaagt veel in de groep. De groepsleden trekken zich Johans lot aan en proberen te helpen door hem adviezen te geven en te steunen. Als het klagen niet vermindert, worden de adviezen van de groepsleden steeds resoluter en dwingender.
- Samengedrag roept Samengedrag op
Piet vertelt zijn vriend Robert enthousiast over zijn nieuwe computer. Robert reageert daarop enthousiast en bewonderend en vertelt Piet over zijn computerervaringen.

- Tegengedrag roept Tegengedrag op
Rosalie laat op boze toon weten dat ze haar man Pierre zat is, omdat hij de spiegel in de badkamer nog steeds niet heeft opgehangen. Pierre antwoordt boos terug dat hij haar gekijf zat is en dat ze de spiegel zelf maar moet ophangen.

Het model van de interactieroos

Het model met de vier kwadranten verfijnen we door alle vier basale gedragsvarianten één keer te splitsen. De acht interactionele gedragsvarianten die we dan krijgen, hebben elk hun eigen combinatie van invloed- en nabijheidgedrag, waarbij telkens één van die twee gedragskenmerken overheerst. Zo krijgen we het cirkelmodel met acht sectoren dat de naam de Roos van Leary heeft gekregen. Bij het uitwerken van zijn model liet Leary zich inspireren door de windroos in volgende figuur, de interactiecirkel:



Elke sector vertegenwoordigt een mogelijke interactionele gedragsvariant, gebaseerd op de combinatie van de positionering op de horizontale as en op de verticale as. Voor elk van die acht gedragsvarianten is een passende gedragsaanduiding uit ons dagelijks leven gevonden.

De Roos van Leary is een neutraal instrument.

Elke gedragsvariant kan op enig moment een adequate reactie zijn van een persoon op een bepaalde interactionele situatie. Zo kan terugtrekken een adequate reactie zijn in een zeer bedreigende situatie, en concurreren kan nodig zijn als je belangen onder de voet worden gelopen. De ervaring leert dat mensen een negatieve of positieve waardering ervaren bij bepaalde gedragsvarianten. Dat heeft te maken met de waardering die in de maatschappij of in beroepen wordt gehecht aan bepaald gedrag. In een beroepsdomein als defensie wordt agressief gedrag bijvoorbeeld vaker positief gewaardeerd, terwijl zulk gedrag in de zorgsector in de regel juist ongewenst is. Daarin waardeert men bijvoorbeeld helpend gedrag.

In volgend schema vind je elke gedragsvariant met de gedragsaanduiding uit het dagelijks leven en enkele typische gedragsvoorbeelden. Zo zien we bijvoorbeeld bij de gedragsvariant 'Samen-Boven' als gedragsaanduiding staan helpend. Een persoon die bij die gedragsvariant past, zal opvallen doordat hij de ander 'steunt' en met praktische adviezen 'helpt'.

De acht gedragsvarianten uit de interactiecirkel:

Sector	Gedragsvariant	Gedragsaanduiding	Gedragsvoorbeelden
BS	Boven-Samen Boven overheerst	leidend	Leiden, initiatief nemen
SB	Samen-Boven Samen overheerst	helpend	Helpen, steunen, beschermen
SO	Samen-Onder Samen overheerst	meewerkend	Instemmen, bewonderen, schikken, bescheiden zijn
OS	Onder-Samen Onder overheerst	afhankelijk	Afwachten, leunen, aanpassen, vragen
OT	Onder-Tegen Onder overheerst	teruggetrokken	Terugtrekken, verbergen, zwijgen
TO	Tegen-Onder Tegen overheerst	opstandig	Verzet bieden, passief agressief, wantrouwen
TB	Tegen-Boven Tegen overheerst	agressief	Aanvallen, vijandigheid
BT	Boven-Tegen Boven overheerst	concurrerend	Hooghartig zijn, vernederen

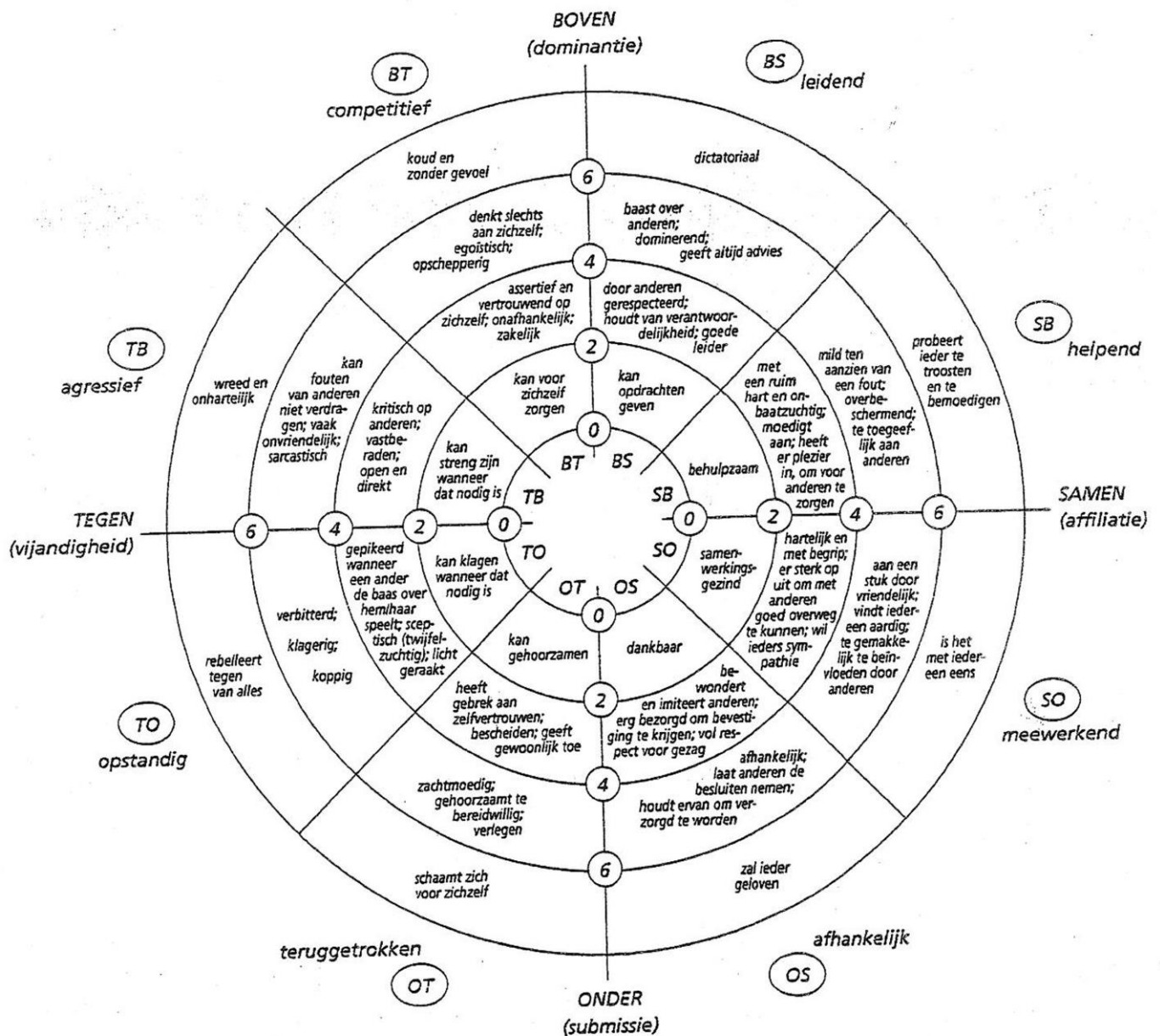
We kunnen dit schema uitbreiden door het interactieaspect - het effect op de ander - toe te voegen. De interactionele wetmatigheden van het model (boven roept onder op enzovoort) spelen daarbij de bepalende rol. Hoe dat eruit kan zien, geef ik in volgend schema weer met voorbeelden van gedrag. Bij elke gedragsvariant zie je welke relatiedefinitie (voor de duidelijkheid hier in een wat extreme vorm) naar de ander wordt gecommuniceerd en welke daarbij passende gedragingen bij de ander worden opgeroepen. Zo staat bijvoorbeeld bij de gedragsaanduiding afhankelijk aangegeven hoe iemand die zich 'afwachtend' opstelt, daarmee vanzelf leidend gedrag bij een ander oproept.

De gedragsvarianten met het opgeroepen gedrag bij de ander:

Gedrags-aanduiding	Uitlokkend gedrag	Bijbehorende relatiedefinitie	Opgeroepen gedrag bij de ander
leidend	Leiden, initiatief nemen, zelfvertrouwen	'Ik ben sterk, jij bent zwak; doe maar wat ik zeg'	Volgen, afwachten, krijgen, gehoorzaamheid, afhankelijkheid
helpend	Helpen, steunen, beschermen, solidariteit	'Ik kan jou helpen en jij hebt hulp nodig; wij passen bij elkaar'	Ontvangen, opnemen, meewerken
meewerkend	Instemmen, bewonderen, schikken, bescheidenheid	'Ik kan niet alles zelf en jij bent heel goed; zeg maar wat ik moet doen'	Belonen, steunen, helpen
afhankelijk	Afwachten, leunen, aanpassen, vragen, onzekerheid	'Ik kan niks en jij kunt alles; jij moet mij helpen'	Leiden, sturen, adviezen geven
teruggetrokken	Terugtrekken, verbergen, zwijgen, wantrouwend	'Ik voel me niks waard en jij bent niet te vertrouwen; vergeet mij'	Links laten liggen, afkeuren, negeren
opstandig	Verzet bieden; passief agressief, opstandigheid	'Ik wil niet en jij dwingt mij; ik doe niet wat je wilt'	Onderdrukken, agressie, veroordelen
agressief	Aanvallen, vijandigheid	'Ik ben boos en jij bent verkeerd; wij verdragen elkaar niet'	Opstandigheid, vijandigheid, aanvallen
concurrerend	Hooghartig zijn, vernederen	'Niemand is zo goed als ik, zeker jij niet; jij voelt ontzag en angst voor mij'	Concurreren, onderwerping

Kwaliteiten en valkuilen in de Roos van Leary

Leary maakte de interactieroos compleet met de mogelijkheid om de relatieve sterkte van het gedrag van een individu weer te geven. Daarvoor verdeelde hij de cirkel in vier ringen. De twee buitenste ringen van de roos reserveerde hij voor de sterke varianten van het gedrag per sector, de binnenste twee ringen voor de milde vormen. In figuur 3 laat ik u de roos in deze vorm zien, met daarin de beschrijving van het gedrag in variërende sterkte. De binnenste ringen kunt u zien als de kwaliteiten van het gedrag in een sector, de buitenste ringen als de valkuilen ('te veel van het goede') van dat gedrag.



3 De Roos van Leary als instrument

Nu we weten hoe interactie werkt, komt de vraag aan de orde: wat kunnen we met de Roos van Leary in de praktijk van onze groepen in de gezondheidszorg? Net als in alle groepen speelt in die groepen interactie een belangrijke rol. Interactie is nodig voor de samenwerking tussen de groepsleden en herbergt de veelsoortige leermomenten in verschillende groepen. In sommige groepen is het de interactie zelf waarvan de deelnemers kunnen leren. Hoe kunnen de groepsleider en de groepsleden daarbij van dit model gebruikmaken?

Er zijn drie manieren waarop we het interactieschema kunnen benutten voor het praktische werk in de groep: De Roos van Leary als diagnostisch instrument, therapeutisch instrumenten technisch instrument. We bespreken elk van deze functies hieronder.

1. De Roos van Leary als diagnostisch instrument voor de groepsleider

Elke persoon heeft een eigen karakteristieke houding waarmee hij in eerste instantie de ander tegemoet treedt. Deze houding komt voort uit iemands persoonlijkheid en geeft belangrijke informatie over zijn interactiestijl. Bij elke persoon passen meestal één of twee van de gedragsvarianten het best bij die karakteristieke houding. Met de Roos van Leary kunnen we die houding scoren. Daarmee bedoelen we dat we met behulp van het interactieschema en de verklarende tekst beoordelen bij welke gedragsvariant iemands karakteristieke houding het best past. Het tegenovergestelde - hoe flexibel een persoon is - kunnen we ook scoren. Door de persoon te vragen in welke gedragsvarianten hij zich allemaal kan herkennen of welke gedragsvarianten compleet vreemd voor hem zijn, krijgen we een beeld van de breedte van iemands gedragsrepertoire.

Op deze manier krijgt de groepsleider informatie over en zicht op de gewoontehouding én een indruk van de flexibiliteit van het individu in de groep. Dit geeft niet alleen inzicht in de persoonlijkheid van dat individu, maar helpt ook de opvallende interactiepatronen tussen de groepsleden te verklaren en te begrijpen. Vanuit het model weten we dat bepaalde gedragsvarianten elkaar oproepen. Als bijvoorbeeld Hans met zijn persoonlijkheid vaak een sterke slachtofferhouding (afhankelijk,) presenteert, is het niet verwonderlijk dat Cristel, uitgerust met een echt helpend karakter, hem steeds moet redden (helpend). Het is dus een handig diagnostisch instrument voor het individu en voor opvallende interactiepatronen.

2. De Roos van Leary als therapeutisch instrument voor de groepsleden

Dit instrument is ook therapeutisch te gebruiken in groepen waarin interactie en feedback belangrijke therapeutische middelen zijn. Het komt erop neer het groepslid te vragen in welke sector hij zichzelf herkent wat betreft interactiegedrag. Vervolgens is het waardevol de groepsleden in de groep hun scoring te laten uitwisselen en ze van elkaar te laten vernemen of de anderen die persoon in dezelfde sector zouden plaatsen. Als dat past bij het

doel en de taak van de groep, kan de groepsleider de groep vervolgens uitnodigen om te onderzoeken wat de reden is waarom elk groepslid nu juist die voorkeurshouding presenteert en niet een andere. Dit alles kan de groepsleider en het groepslid een goed inzicht geven in het ontbrekende gedragsrepertoire van het groepslid en het kan een persoonlijk doel van het groepslid worden om andere gedragsvarianten in de groep te gaan uitproberen.

In groepen voor de behandeling van persoonlijkheidsproblematiek in de ggz en de verslavingszorg is dit nuttig, omdat deze problematiek zich hier kenmerkt door gefixeerd gedrag. Groepsleden zullen bij het scoren in de Roos van Leary opvallen door hun beperkte gedragsrepertoire en baat hebben bij het verbreden daarvan.

3 De Roos van Leary als technisch instrument voor de groepsleider

Met de Roos van Leary heeft de groepsleider een instrument in handen waarmee hij invloed kan uitoefenen op de interacties in de groep. Ook de groepsleider is continu onderdeel van het interactionele veld en reageert met zijn interactionele houding op het gedrag van de groep en de groepsleden. Dat gegeven kan hij uitbuiten door die houding 'strategisch' te gebruiken. Daarmee bedoelen we dat de groepsleider met behulp van de interactie-roos gericht een bepaalde houding kan aannemen om zodoende de gewenste samenwerkingsrelatie met een groep of groepslid te krijgen. Deze samenwerkingsrelatie is een voorwaarde voor het leren en beter worden van deelnemers in een begeleidings- of behandelingsgroep in de gezondheidszorg. Dankzij de vertrouwde relatie van een goede samenwerkingsrelatie stellen groepsleden zich open voor nieuwe informatie, gedragsbeïnvloeding en hulp. En dat is waar het in de groep om gaat. De samenwerkingsrelatie optimaliseren is een van de drie basistechnieken van de groepsleider die ik in hoofdstuk 4 bespreek onder de noemer relatietechniek. Typische onderdelen van die techniek zijn: de houdingen van de groepsleden aanvoelen, het kunnen variëren met de eigen houding, de wetmatigheden van de Roos van Leary gebruiken. Dit komt in het bijzonder van pas in situaties waarin de groep of een groepslid gefixeerd is geraakt in een gedragspositie. Door een gefixeerde positie raakt een groep of een groepslid 'op slot', en dat gaat altijd ten koste van de samenwerkingsrelatie. Dan is het zaak heel strategisch gebruik te maken van de Roos van Leary om de samenwerkingsrelatie zodoende weer te herstellen.

Oefeningen voor de praktijk

Een groepsleider kan de onderstaande oefeningen in verschillende situaties toepassen. Zo kan hij de groepsleden ermee onderzoeken. Op dezelfde manier kan hij zichzelf onderzoeken om meer inzicht te krijgen in zijn eigen (voorkeurs)interactiehouding. En mocht de groepsleider lid zijn van een team; de onderstaande oefeningen lenen zich uitstekend voor een bespreking van de houding en het gedrag in de samenwerking van de verschillende teamleden. Op een soortgelijke manier zijn de oefeningen didactisch te gebruiken in cursussen over groepswork en groepstherapie.

Oefening 'persoonlijke interactiestijl scoren'

1. Deel de Roos van Leary uit met de omschrijving van de gedragsvarianten.
2. Vraag de invuller in welke gedragsvarianten hij zich het best herkent als hij denkt aan veilige omstandigheden. Men ontdekt dan de eigen interactievoorkeurshouding.
3. Dit kan de groepsleider verdiepen door de invuller te vragen zichzelf nog een keer te plaatsen in gedragsvarianten, maar dan denkend aan licht angstige omstandigheden. Men ontdekt dan zijn defensieve interactiehouding.

Oefening 'interactionele interactiestijl scoren'

1. Deel de Roos van Leary uit met de omschrijving van de gedragsvarianten.
2. Vraag de invuller in welke gedragsvariant hij zich het best herkent vanuit de gedachte van interactie met een dominante ander.

Dit is te herhalen met andere posities als tegenpartij. Men ontdekt dan de eigen interactiestijl in verschillende interactiesituaties.

