



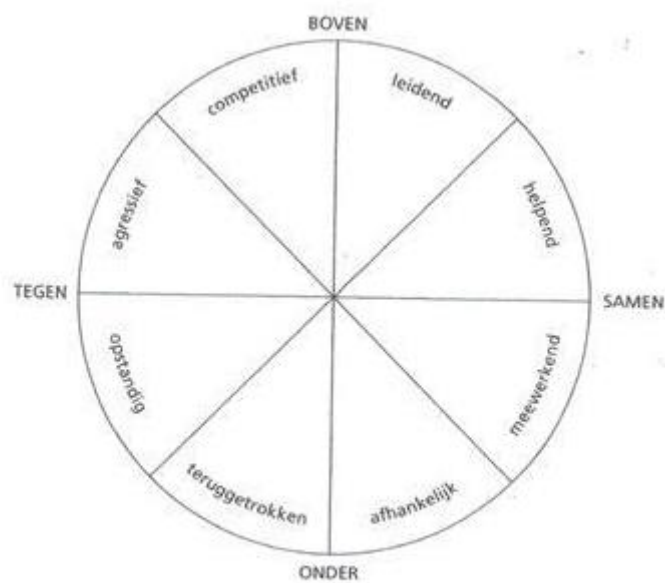
Roos van Leary

*“Het is niet de sterkste van een soort die overleeft, noch de meest intelligente.
Het is degene die zich het meest kan aanpassen aan verandering.”*
Charles Darwin

leder mens wil invloed hebben op anderen en heeft behoefte geaccepteerd te worden.

De Roos van Leary is een model dat laat zien hoe beïnvloeden werkt. En vooral waarom het heel vaak niet werkt! En tot slot kun je ook nog leren wat je dán moet doen, zodat je de kans vergroot dat het wél weer werkt. Timothy Leary, een Amerikaanse psycholoog heeft een model ontwikkeld waarbij hij als basis het assenstelsel hanteert.

In relaties met andere mensen hebben wij 2 basisbehoeften:



Versimpelde weergave van de Roos van Leary

1. We willen invloed hebben op anderen en hun omgeving
2. We willen geaccepteerd worden





Roos van Leary (vervolg)

Als het goed is, herken je deze behoeften ook bij jezelf. Je wilt graag dat andere mensen luisteren naar wat jij te zeggen hebt en dat ze er ook wat mee doen: je wilt effect hebben. En daarnaast wil je er ook bij horen, het gevoel hebben dat je er mag zijn. Vanuit deze 2 basisbehoeften is het assenstelsel van de Roos van Leary opgebouwd.

Hierboven staat een versimpelde weergave van de acht sectoren in de Roos van Leary.

Doelgroep

Iedereen die meer inzicht in zichzelf en in intermenselijke relaties wil krijgen.

Resultaat

De deelnemer is in staat om aan de hand van de Roos van Leary meer inzicht in zichzelf en de ander te krijgen.

