



Spiral Dynamics

**DE KLEUR
DIE U DRIJFT**

U heeft een plan. Maar hoe anderen daar op reageren, is de vraag. Misschien juichend. Of laconiek. Afwachten ... Dorien Dijkhuis nam daar geen genoegen mee. Met Spiral Dynamics leert ze hoe ze de reactie van anderen wél kan voorspellen.

Elk mens wordt gedreven door opvattingen en overtuigingen. Ze zijn naar binnen gelepeld via de opvoeding, de juf op school. Door de boeken die we lezen en de vriendjes met wie we speelden. Ze werden gevoed door partners en ex-partners. Gepolijst door internet, krant, journaal en praatjes met de visboer.

Dit hele pakket van waarden vormt onze persoonlijkheid. Het bepaalt hoe we werken en denken. Hoe we oordelen en observeren. Maar ook hoe we reageren bij veranderingen. Zelfs waarom we van de één alles kunnen hebben en van de ander niets.

Dit waardesysteem is het fundament van Spiral Dynamics. De theorie komt oorspronkelijk uit Amerika. Wie informatie zoekt in het Nederlands, komt steeds uit bij één naam: Max Herold. Hij verdiepte zich in de theorie en schreef er een boek over ('Denkfundamenten ontsluit').

Hij vertelt dat de theorie de laatste jaren werd ingezet bij marketingstrategieën en veranderingen in organisaties. Het werd gebruikt als verklaring van maatschappelijke bewegingen. Maar waar ik benieuwd naar ben, is wat het voor mij als persoon heeft te bieden.

DENKWIJZE

"Veel", zegt Herold. "Het geeft je inzicht in jezelf en de mensen om je heen. En dus ook in de werking van vriendschappen, omgangsvormen en relaties. Spiral Dynamics schept orde en voorspelbaarheid in de ogenschijnlijke chaos van human affairs."

Om mij uit te leggen hoe de theorie in elkaar zit, trekt Herold een

vergelijking met DNA. "Ons DNA bestaat uit twee strengen die onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn. Bij Spiral Dynamics is dat ook zo. De ene streng staat voor de ontwikkeling van onze omgeving, onze context. De andere staat voor de ontwikkeling van ons denken, de fundamentele denkwijze die we hanteren om in een bepaalde context problemen op te lossen.

De psycholoog Clare Graves, die aan de wieg stond van Spiral Dynamics, onderscheidde acht verschillende waardesystemen, die hij allemaal een andere kleur gaf. De wetenschapper Chris Cowan bouwde voort op die theorie en goot elke kleurige denkwijze in een spiraal.

WAT DRIJFT MIJ?

Herold: "Elke kleur in de spiraal staat voor een bepaalde basisovertuiging of veronderstelling van waaruit wij de wereld beschouwen. Het zijn de diepere waarden waardoor wij worden gedreven." De spiraal van waarden slingert van beige naar paars, rood, blauw, oranje, groen, geel en komt uit bij turkoois.

"Het model is dynamisch", zegt Herold. "Meestal bevindt iemand zich tussen twee kleuren in. In het overgangsgebied tussen twee verschillende denksystemen. Iedereen doorloopt de kleuren tot aan de kleur waar je op dat moment in termen van je persoonlijke ontwikkeling staat. Alleen van de ene kleur ontwikkel je vaak iets meer dan van de andere."

En ik? Welke kleur ben ik? Om erachter te komen welke kleur iemand heeft, interviewt hij me. Na allerlei vragen weet Herold

genoeg. “Je taalgebruik heeft veel oranje kenmerken”, zegt hij. “Kansen creëren, scoren, vorm, image ... dat is belangrijk voor je. Wat ik ook hoor in jouw taal is een solide blauwe basis.”

Oranje en blauw? (Materialistisch en regels zijn regels ...) Ik schrik, maar Herold stelt me gerust. “Het hebben van een kleur is niet goed of fout. Je kleur staat voor een waardesysteem. Dat systeem zorgt ervoor dat je succesvol bent in de context waar je in leeft. Stel dat ik je neerzet in een achterbuurt in Marseille, waar de wetten van de straat gelden en het recht van de sterkste. Dan is het nuttig veel rood te hebben ontwikkeld. Jij zou het daar waarschijnlijk niet overleven. Die veranderende context is bijvoorbeeld ook de reden dat wij in stressvolle situaties plotseling anders kunnen reageren dan anders. In de nieuwe context werkt de aanpak waarmee we altijd gewend waren onze problemen op te lossen ineens niet meer.”

BETERE WERELD

“Gelukkig leef je niet in die achterbuurt, maar hier. Hier is het nuttig veel oranje te hebben, met een solide blauwe basis. Menig succesvol ondernemer heeft dezelfde kleur als jij. Daardoor weet ik dat je een betrouwbare freelancer bent. Je hebt de ‘mindset’ ontwikkeld om hard en gedisciplineerd te werken en ergens voor te gaan. En dat doe je op waarden als betrouwbaarheid en eerlijkheid. Voor jou geldt: afspraak is afspraak. Je wilt een goed product afleveren. Als je keuzes maakt, cijfer je jezelf niet weg. Je zult altijd kiezen wat het best bij jou past. Niet alleen in je werk, maar bijvoorbeeld ook in je kleding of in vriendschappen. Je conformeert je nooit aan de mening of de norm van de groep.”

Waar ik volgens Herold moeite mee heb, zijn groene omgevingen. Keuzes op basis van gevoel, oplossingen volgens een puur democratisch systeem waarin iedereen wordt gehoord, jezelf wegcijferen voor een betere wereld.

“Nee hoor!”, zeg ik. “Ik ben ook heus wel groen. Ik wil bijdragen aan een betere wereld. Daarom eet ik alleen biologisch vlees en ik kan niet tegen onrecht.”

Max Herold: “Jij wilt misschien wel bijdragen aan een betere wereld, maar dat doe je vanuit die blauwe basis. Vanuit de basiswaarde dat je vindt dat je dat móet doen, omdat onrecht en dierenleed niet horen. De waarden in de spiraal staan voor de manier waarop mensen over dingen nadenken. Niet wát ze denken. Het kan dus best zijn dat jij hetzelfde denkt en handelt als iemand die meer groen ontwikkeld heeft, maar dat doe je vanuit een andere drijfveer. Iemand die groen is, maakt een keuze op basis van gevoel en niet op basis van informatie, kennis en regels.”

“Spiral Dynamics zegt dus niets over wie je bent als mens, maar over de context van waaruit je denkt en problemen oplost. Het zegt dus alleen iets over je drijfveren.”

INZICHT

Mensen kunnen door verschillende waarden worden gedreven, terwijl hun handelen hetzelfde is, zoals in het voorbeeld van het biologische vlees. Spiral Dynamics geeft dus vooral inzicht. Het toont waarom je met de ene vriendin zo vaak botst terwijl je hetzelfde in het leven lijkt te staan.

Het kan dus lijken alsof je met een ander hetzelfde in het leven staat en hetzelfde denkt, maar als dat voortkomt uit verschillende waarden liggen misverstanden op de loer.

Maar wie weet door welke waarden die ander wordt gedreven, weet ook hoe die ander het best benaderd, overtuigd en gewonnen kan worden.

KLEUR	KERN	BASISDRIJFVEER	HOE WE REAGEREN
BEIGE	Overleving	Doen wat nodig is om te leven	Instinctief
PAARS	Geborgenheid	Stem anderen tevreden, houd het nest warm	Trouw
ROOD	Macht	Wees jezelf en doe wat je wilt, wat dat ook is	Trots, macho
BLAUW	Orde	Het leven heeft een betekenis met een voorbestemd resultaat	Discipline, regels zijn regels
ORANJE	Succes	Dien het eigenbelang door het spel te spelen om te winnen	Berekenend en competitief
GROEN	Gemeenschap	Zoek vrede in het innerlijk en zoek samen met anderen naar zorgzaamheid	Ieders mening is van belang
GEEL	Synergie	Leef voluit en met verantwoordelijkheid zoals je bent en je kunt ontwikkelen	Immaterieel, flexibel
TURKOOIS	Holisme	Ervaar met je ziel en geest de samenhang van het bestaan	Opoffering