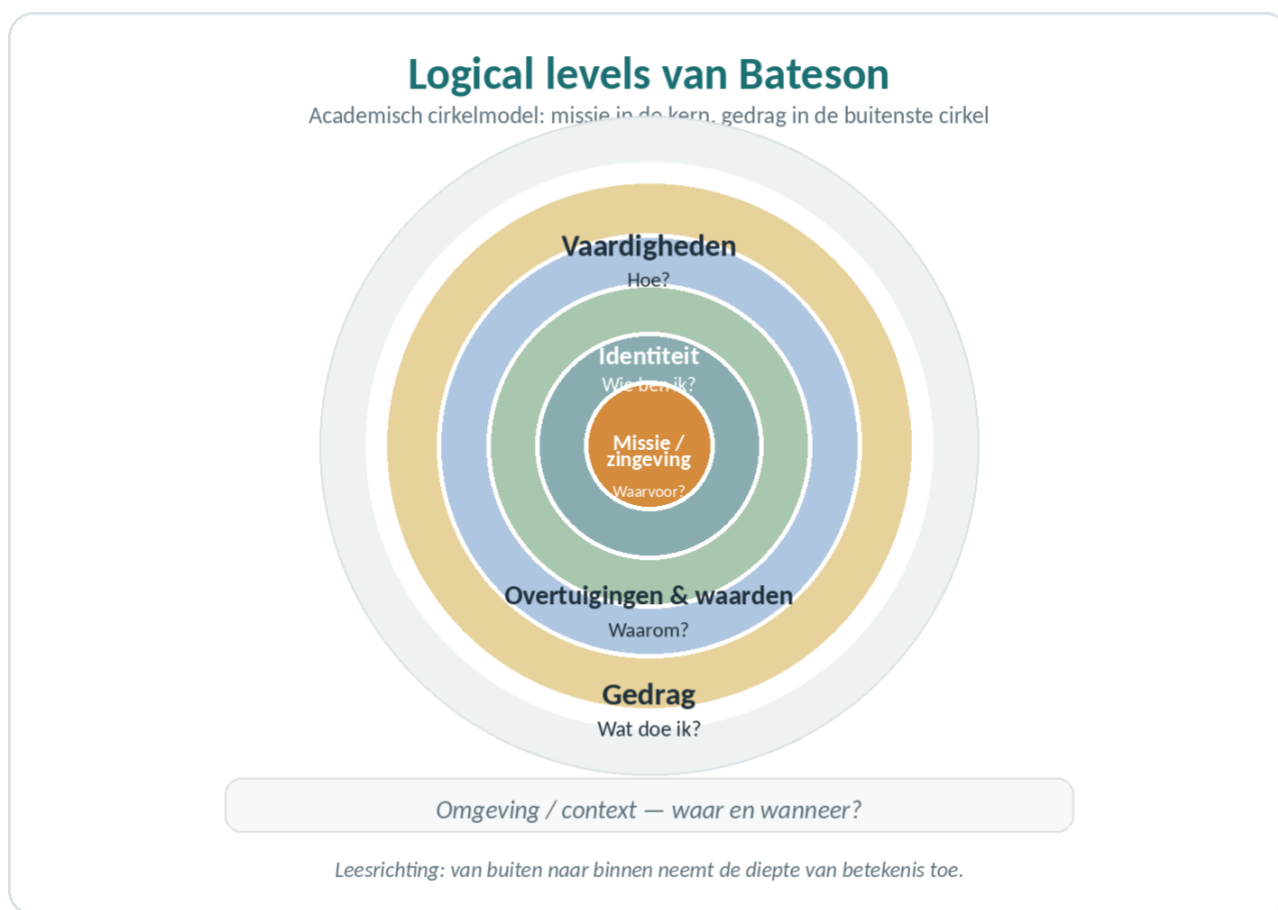


De logical levels van Bateson

Een praktisch model om communicatie, leren en verandering beter te begrijpen

Kernidee. De logical levels beschrijven op welk niveau iemand denkt, communiceert, leert of verandert. Het model helpt om te zien waarom sommige interventies oppervlakkig blijven, terwijl andere wél duurzaam effect hebben. Gedrag is zichtbaar, maar de oorzaak van dat gedrag kan dieper liggen: in vaardigheden, overtuigingen, identiteit of zingeving.



Figuur 1. De logical levels als academisch cirkelmodel: missie in de kern, gedrag in de buitenste cirkel en omgeving als context.

De zes niveaus

Niveau	Kernvraag	Betekenis	Voorbeeld in adviseren
1. Omgeving	Waar en wanneer?	De context waarin iets gebeurt: plaats, tijd, personen en omstandigheden.	“Bij deze cliënt word ik onrustig.”
2. Gedrag	Wat doe je?	Zichtbaar handelen: wat iemand zegt, doet of nalaat.	“Ik onderbreek en ga te snel uitleggen.”
3. Vaardigheden	Hoe doe je dat?	Competenties, strategieën en gespreksvaardigheden.	“Ik vind doorvragen lastig als ik de oplossing al zie.”

Niveau	Kernvraag	Betekenis	Voorbeeld in adviseren
4. Overtuigingen en waarden	Waarom?	Aannames en waarden die gedrag sturen.	“Een goede adviseur moet snel met een oplossing komen.”
5. Identiteit	Wie ben je?	Het zelfbeeld of de professionele rol die iemand inneemt.	“Ik moet de expert zijn.”
6. Missie / zingeving	Waarvoor?	De grotere bedoeling, bijdrage of verbondenheid.	“Ik wil cliënten helpen betere besluiten te nemen.”

Waarom het model nuttig is

Een probleem op gedragsniveau los je niet altijd op met een gedragsadvies. Stel dat een adviseur te snel advies geeft. Dan kun je zeggen: “Je moet meer luisteren.” Dat kan helpen, maar alleen als het probleem werkelijk op gedrags- of vaardigheidsniveau zit.

Wanneer de adviseur echter gelooft dat hij alleen waardevol is als hij snel een oplossing geeft, ligt de oorzaak op het niveau van overtuigingen. En wanneer hij zichzelf vooral ziet als de expert die moet overtuigen, raakt het aan identiteit. In dat geval is een diepere vraag nodig: wat betekent deskundigheid voor jou? Kun je ook deskundig zijn door eerst goed te luisteren?

Praktische regel. Hoe dieper het niveau waarop het probleem speelt, hoe minder effectief een oppervlakkige interventie is. Een gedragsinstructie werkt vooral bij gedrag; bij overtuigingen, identiteit of zingeving is reflectie nodig.

Toegepast op adviesgesprekken

In adviesgesprekken helpt het model om weerstand of miscommunicatie preciezer te begrijpen. Een cliënt die zegt “dit advies past niet bij mij” kan op verschillende niveaus reageren. De adviseur doet er goed aan niet meteen inhoudelijk te overtuigen, maar eerst te onderzoeken waar de reactie vandaan komt.

- **Omgeving:** “In onze organisatie werkt dit niet.”
- **Gedrag:** “Ik wil deze stappen niet op deze manier uitvoeren.”
- **Vaardigheden:** “Mijn team kan dit nog niet.”
- **Overtuigingen:** “Ik geloof niet dat deze aanpak werkt.”
- **Identiteit:** “Zo ben ik niet als leidinggevende.”
- **Missie:** “Dit past niet bij waar wij als organisatie voor staan.”

Vragen die helpen

- Waar en wanneer gebeurt dit vooral? (omgeving)
- Wat doe je dan concreet, en wat ziet of hoort de ander? (gedrag)
- Welke vaardigheid of strategie heb je nodig? (vaardigheden)
- Wat geloof je op dat moment, en wat vind je belangrijk? (overtuigingen en waarden)
- Wie wil je zijn in deze situatie: expert, begeleider, sparringpartner of trusted advisor? (identiteit)
- Waaraan wil je met dit advies bijdragen? (missie / zingeving)

Kernzin. De logical levels helpen je om te vertragen en preciezer te luisteren: gaat het om omstandigheden, gedrag, vaardigheden, overtuigingen, identiteit of betekenis? Hoe dieper het niveau, hoe groter de invloed op acceptatie, vertrouwen en duurzame verandering.