

Het model van Nagy bestaat uit vier invalshoeken (dimensies) van waaruit je naar het gedrag van mensen kunt kijken. Deze dimensies zijn alle vier van invloed.
Dit zijn de dimensies:

<p>1. Feiten</p> <p>Voorbeelden: Geschiedenis en aanleg karakter Organisatiestructuur Helderheid van afspraken</p>	<p>2. Individuele psychologie</p> <p>Voorbeelden: Rationeel Emotieve Therapie (RET) Theorieën over overlevingsstrategieën Behoeftetheorieën</p>
<p>3. Communicatiepatronen</p> <p>Voorbeelden: Systeemtheorie Familie- en organisatieopstellingen Transactionele analyse (TA)</p>	<p>4. Relatieve ethiek</p> <p>Thema's: Recht en onrecht in geven en ontvangen Loyaliteiten als drijfveer Roulerende rekening</p>

Toelichting op de vier dimensies:

1. De dimensie van de feiten

In deze dimensie wordt gekeken naar de feiten. Je kunt hierbij denken aan gebeurtenissen in de geschiedenis, maar ook aan feiten als je plaats in de kindertijd, je lichaamslengte en de culturele samenstelling van het personeelsbestand. Aanleg in stijl en karakterstructuur (bv communicatiestijlen, Human Dynamics) beginnen bij de invloed van feiten in de eerste dimensie. Ook de helderheid over verantwoordelijkheden en afspraken hoort in de feitendimensie: is er wel sprake van een duidelijke afspraak over wie wat aan wie levert binnen de organisatie en wanneer?

2. De dimensie van de individuele psychologie

In deze dimensie kijken we naar de mate waarin iemand de benodigde psychologische vermogens heeft ontwikkeld vanaf zijn geboorte om op een volwassen wijze (werk)relaties aan te gaan, zoals het vermogen om te vertrouwen en het vermogen om samen te werken. In deze dimensie horen bijvoorbeeld theorieën over de overtuigingen die je van jongs af aan ontwikkelt over jezelf en je omgeving.
De Rationeel Emotieve Training (RET) is een bekend voorbeeld van een benadering vanuit de invalshoek van de 2^e dimensie.

3. De dimensie van de communicatiepatronen

In deze dimensie komt vooral de invloed aan bod van hoe mensen zich tot elkaar verhouden. Een netwerk van mensen is niet eenvoudig de opsomming der delen. Het gedrag van de ene persoon roept iets bij de ander op door de positie die ze ten opzichte van elkaar innemen. Voorbeelden van theorieën waarbij gedrag wordt verklaard vanuit deze dimensie zijn de systeemtheorie, organisatieopstellingen en communicatietheorieën zoals de Roos van Leary en de Transactionele Analyse (TA).

4. De dimensie van de relationele ethiek

De voorgaande dimensies zijn alle drie van belang om mensen te begrijpen. Voor diepgaande verandering is ook de vierde dimensie nodig. In deze dimensie wordt inzicht verkregen vanuit de aanname dat mensen in beweging komen door wat zij als rechtvaardig of onrechtvaardig ervaren in het onderling geven en ontvangen.

Het basispatroon van geven en ontvangen, voortgestuwd door onze (vaak onbewuste) loyaliteit, wordt al in basis gevormd in het gezin van herkomst (en beïnvloed door de generaties daarvoor). Iedereen geeft aan anderen vanuit de behoefte om zichtbaar te zijn en van betekenis te zijn voor anderen.

De ervaren rechtvaardigheid in wat iemand geeft en ontvangt kan in gesprekken worden beïnvloed. Zo kunnen mensen op een nieuwe manier zichtbaar worden en van betekenis zijn voor elkaar.

De contextuele benadering betekent dat je rekening houdt met de invloed van alle vier de dimensies¹.

¹ Voor de toepassing van dit model op samenwerking in organisaties, zie het boek "Dynamiek in verbinding" van Hans Groeneboer en Veresca van den Berge