



Sander Reinalda



Ria Freijns

Werken met de Dramadriehoek

Loopbaanbegeleiding is geen spelletje

Sander Reinalda & Ria Freijns

Gesprekken waar je in kringetjes ronddraait, waar jij als coach hard aan het werk bent en maar blijft trekken en duwen terwijl je cliënt lekker achterover leunt: we kennen het allemaal wel. Het zijn gesprekken waar je moe van wordt en die bovendien niets opleveren. Dikke kans dat je in de 'dramadriehoek' bent beland. Hoe werkt dat en hoe blijf je eruit?

Bij de start van elk begeleidingstraject is een helder contract tussen opdrachtgever, begeleider en cliënt van groot belang. Hierdoor neemt de kans op een succesvol traject aanzienlijk toe. Bekking en Van Mulken schrijven hierover: "... een helder contract. Want als het fout gaat, gaat het fout aan het begin!" (LoopbaanVisie 2012 nr. 2). Een goed contract is echter geen garantie op succes. Juist tijdens de ontmoetingen tussen adviseur en cliënt ontstaan onvoorziene dynamieken die de uitkomst van de begeleiding sterk beïnvloeden. Het werkt verhelderend om naar complexe aspecten van begeleiding te kijken vanuit de zogenaamde 'dramadriehoek' (figuur 1).

Verborgene contract

De dynamiek in de begeleiding wordt sterk beïnvloed door het 'verborgene contract': niet uitgesproken 'afspraken en regels' die er kennelijk wel blijken te zijn en hun invloed uitoefenen op de relatie tussen adviseur en cliënt. Meestal is geen van beiden zich ervan bewust.

Ieder kent vast wel een cliënt die het zo moeilijk heeft met de situatie waarin hij terecht is gekomen, dat hij zich hulpeloos en hopeloos voelt. Hij meent het slachtoffer te zijn van wat hem is overkomen. Dit kan leiden tot passiviteit, apathie of boosheid op alles en iedereen. Ook kan hij zich aan jou als begeleider vastklampen, in de hoop dat jij redding brengt, zodat alles weer goed komt. In TA-terminen wordt deze cliënt 'Slachtoffer' genoemd (met hoofdletter S).

Heb jij als loopbaanadviseur dit vak gekozen omdat je zo graag iets wezenlijks wilt betekenen voor mensen in nood, dan is de kans groot dat jij je het lot van deze schipbreukeling aantrekt. Je zult je tot het uiterste inspannen om diens nood te lenigen en gaat hem redden. Misschien ook zegt jouw arbeidsethos dat cliënten snel in het arbeidsproces moeten terugkeren, om onnodig gebruik van de sociale voorzieningen te beperken. Of je wilt onder druk van je opdrachtgever zo snel mogelijk het afgesproken resultaat bereiken. In al deze situaties noemen we deze begeleider in TA-terminen de 'Redder'. Er is natuurlijk niks mis met de positieve intentie. Echter, je creëert onbedoeld met elkaar een Slachtoffer-Redder-patroon waardoor de doelstellingen van het traject mogelijk niet worden gehaald en je cliënt niet echt geholpen is.

Alweer sperziebonen!

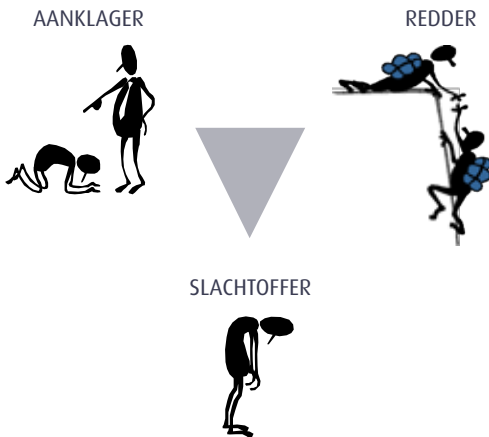
Eric Berne, grondlegger van de TA, beschreef in 1964 in zijn boek 'Mens Erger Je Niet' ('Games People Play') hoe wij mensen verstrikt kunnen raken in contact met de ander. Als ik op mijn werk de hele dag voor alles en iedereen beschikbaar ben en dus onvoldoende voor mezelf zorg (Redder!), is de kans groot dat ik uitgeput thuiskom en mijn partner de volle laag geef, omdat we alwéér sperziebonen eten... In TA-terminen: het 'Psychologische Spel' dat ik op mijn werk speel is 'Wat ben ik toch geweldig, ik kan alles aan', maar thuis schakel ik over op 'Kijk nou eens hoe hard ik werk voor het gezin, terwijl er niks tegenover staat'. Vertaald naar de loopbaanbegeleiding, zegt de cliënt: "Ik kan er toch niets aan doen dat arbeidsmarkt zo krap is?", waarop de adviseur verzucht: "Nee, dat is inderdaad wel een probleem." Beiden spelen hier Slachtoffer. In zijn boek geeft Berne helder aan wat de valkuilen en de mogelijkheden zijn in de meer dan honderd veel voorkomende Psychologische Spelen die hij beschrijft.

Dramadriehoek

Karpman (1968) ontdekte een grondpatroon (onderliggende dynamiek) in elk spel en hij noemde dit de 'dramadriehoek'. De dramadriehoek is een model om verborgen patronen en blokkades in de communicatie op te sporen en te doorbreken. Want, zo stelt Karpman, die verborgen patronen staan ontwikkeling en autonomie in de weg, zowel van de cliënt als van de professional. In bovenstaande 'sperziebonen-voorbeeld' (uit het leven gegrepen, overigens) stel ik op mijn werk onvoldoende grenzen: ik ben daar 'Redder'. Alle keren dat ik 'Ja' zeg en eigenlijk 'Nee' bedoel, plak ik onbewust een zegeltje en als ik thuis kom lever ik mijn volle zegelboekje in: ik word 'Aanklager'. Als mijn partner snikkend antwoordt "En ik heb nog wel zo mijn best gedaan" neemt zij de rol van 'Slachtoffer' op zich. Drama aan de eetkamertafel...

In het voorbeeld van de loopbaanadviseur maakt de cliënt zichzelf tot Slachtoffer. Natuurlijk is hij dit ook werkelijk door de moeilijke macro-economische omstandigheden: hij is te klein om de werkelijkheid naar zijn hand te kunnen zetten. Dat hij ook Slachtoffer met een hoofdletter S is, komt door de manier waarop hij met de situatie om-

gaat, namelijk alsof hij uitsluitend onmachtig is en overgeleverd aan het leven... De begeleider, die het moeilijk vindt de ander zo klem te zien zitten, wordt erdoor aangestoken en gaat zich eveneens onmachtig voelen. De zucht van hulpeloosheid is een manifestatie van zijn eigen Slachtofferschap.



Figuur 1. De Dramadriehoek

Vastzitten in de dramadriehoek

Dramadriehoek en Psychologisch Spel hangen nauw met elkaar samen. Gewoonlijk begint iemand in één van de drie rollen en nodigt de ander onbewust uit om het Spel mee te spelen. Kiest de cliënt de rol van Slachtoffer, dan lokt hij daarmee bij de professional de rol van Redder of Aanklager uit. Of hij nodigt uit om ook in de Slachtofferrol te gaan zitten, zodat de twee samen kunnen ‘huilen in het bos’. Op het moment dat een van beiden of allebei in de dramadriehoek zitten, is frustratie, stagnatie en verlies van energie het voorspelbare resultaat.

Elke rol in de dramadriehoek houdt een miskennis in, van jezelf én van de ander: Aanklager en Redder miskennen het vermogen van anderen om iets aan hun eigen probleem te doen, Slachtoffer miskent het eigen vermogen om zijn eigen verantwoordelijkheid te nemen. Pas wanneer je bewust bent van het patroon en de rollen die worden gespeeld, kan een fundamentele verandering plaatsvinden.

Uit de dramadriehoek komen

Menig Slachtoffer trekt Redders aan, die op termijn geïrriteerd raken en dan Aanklager worden. Menig Aanklager of Redder lokt Slachtoffers uit. Zo kan er in de dramadriehoek een soort stoelendans ontstaan: Redder wordt Aanklager, waarop voormalig Slachtoffer bijvoorbeeld gaat Redden, in de onbewuste hoop terug te komen in de comfortabele oude dynamiek. Welke rol je ook inneemt – en dat kan binnen een gesprek steeds wisselen – het is nooit de juiste. Want de dramadriehoek kent geen winnaars.

De kunst is dus om uit de dramadriehoek te blijven of, als je er toch eenmaal in zit, er zo snel mogelijk uit ziet te komen. Hieronder volgen een paar tips:

- Ken je eigen gevoeligheden, behoeftes, verlangens, fantasieën en verwar deze niet met die van de cliënt.

Ken je eigen ‘favoriete’ rollen van de dramadriehoek

- Ken je eigen ‘favoriete’ rollen van de dramadriehoek. Supervisie en sparren met je collega’s is onontbeerlijk.
- Herken de dramadriehoek in je gesprekken en benoem wat je waarneemt. Let op taalgebruik, manier van reageren, vastlopen van het gesprek, steeds in kringetjes ronddraaien, je eigen of andermans ergernis (of aantrekking!), zelf hard werken terwijl je cliënt achterover leunt, et cetera.
- Toon respect en belangstelling voor de onderliggende behoeftes die aan de driehoek ten grondslag liggen: Jij bent oké en de ander is oké.
- Voor wie de neiging tot Redden in zichzelf herkent: stel jezelf de vraag “Wil ik dit?” Zo ja, vervolg met de vraag (al dan niet hardop gesteld): “Wat kan deze cliënt zelf?”
- Voor wie het Slachtoffer-zijn goed kent: onderzoek wat dit gevoel met de huidige setting te maken heeft. Wat doet de cliënt met zichzelf waardoor hij patroon in stand houdt? Waardoor wordt het patroon bij jou geactiveerd?

Rollen nader bekeken

Een Aanklager wijst de ander op zijn fouten en tekortkomingen, zonder zijn eigen aandeel te erkennen, laat staan te onderzoeken. Hij ontleent zijn eigenwaarde aan zijn gevoelens van superioriteit ten aanzien van de ander. Je herkent de Aanklager door zinnen als 'aan jou heb ik ook niks', 'kijk eens wat je mij aandoet', 'de organisatie deugt echt niet', 'aan mijn leidinggevende heb ik ook al niks'. Hij beschouwt anderen als minderwaardig en niet oké.

Een Redder neemt ongevraagd de verantwoordelijkheid van de ander over en toetst niet of dat gewenst is. Hij heeft de overtuiging anderen te moeten helpen, omdat ze niet competent genoeg zijn om zichzelf te helpen. Hij biedt hulp aan vanuit een superieure positie, maakt zichzelf daardoor onmisbaar en dat geeft hem een goed gevoel. De Redder herken je aan zinnen als 'ik doe het wel even', 'laat mij het maar doen', 'ik heb het al opgelost'. Een Redder beschouwt anderen als minderwaardig en niet oké.

Een Slachtoffer klaagt graag en reageert vanuit onmacht en onvermogen. Hij ervaart dat hij niets kan en hoopt dat een ander de verantwoordelijkheid overneemt. Daardoor is hij verzekerd van langdurige hulp en is hij nooit alleen. Een Slachtoffer zegt zinnen als 'ja maar..', 'ik ben nou eenmaal zo', 'ik kan er toch ook niks aan doen', 'het gaat toch niet lukken'. Voor een Slachtoffer geldt, dat hij zichzelf minderwaardig en niet oké vindt.

- Voor Aanklagers: is je boosheid in proportie met de aanleiding en bovendien aan het goede adres gericht?

Tenslotte: Geef jezelf niet op de kop als je je realiseert dat je wéér in de dramadriehoek bent beland: *you're only human!* Onderzoek en experimenteer hoe je zo snel mogelijk Spelvrij verder kunt werken met de ander. ■

Sander Reinalda is opleider en supervisor/coach bij Phoenix Opleidingen te Utrecht (www.phoenixopleidingen.nl). Hij is gecertificeerd opleider (PTSTA/C) in Transactionele Analyse.

Ria Freijzen is redactielid van LoopbaanVisie en eigenaar van Talentwerk (www.talentwerk.nl). Bij Phoenix Opleidingen heeft ze de opleiding TA/NLP/Systemisch werk gevolgd.

Literatuur

- Berne, E., & Bakker, B. (1964). *Mens Erger Je niet*. Amsterdam: Prometheus.
- Karpman, S. (1968). *Fairy Tales and Script Drama Analysis*. Transactional Analysis Journal, April 1968.
- Stewart, I., & Joines, V. (2008). *Transactionele Analyse, het handboek voor persoonlijk en professioneel gebruik*. Amsterdam: SWP.
- Kouwenhoven, M. (2007). *Het handboek Strategisch Coachen*. Soest: Boom/Nelissen.
- Veenbaas, W., Goudswaard, J., & Verschuren, H. (2006). *De Maskermaker, systemisch werk en karakterstructuren*. Utrecht: Phoenix Opleidingen TA/NLP.

