



Bron Steve Karpman (Transactionele Analyse)

Wanneer we op het werk of in ons privéleven een persoonlijke behoefte willen vervullen, hebben we de keuze tussen “manipuleren” of “assertief vragen” wat we willen.

Een manier van “manipuleren” is “psychologische spelen” of *strategieën* gebruiken.

Die strategieën hebben verschillende kenmerken:

- Ze bereiken een welbepaald en voorspelbaar doel, de zogenaamde “premie”. Het geheel van uitwisselingen mondt uit in een negatieve winst, in de vorm van een slecht gevoel.
- Ze gebeuren buiten ons bewustzijn om: we beseffen niet dat we een spel spelen.
- Wel is er altijd een moment van verrassing of verwarring, een “twist”.

Een van de meest courante spelen is de *DRAMAdriehoek*.

In die strategie zijn er drie rollen: de **AANKLAGER**, de **REDDER** en het **SLACHTOFFER**. Maar het spel kan met twee, drie of meer worden gespeeld. Vaak hebben we een favoriete ingang (een voorkeursrol), maar we moeten beseffen dat we, eenmaal binnen, vertrokken zijn “voor een ronde”. Dat betekent dat we opeenvolgend minimaal een keer elk van die rollen zullen spelen en we zullen eindigen met een negatieve premie.

De verantwoordelijkheid voor de strategie is altijd verdeeld onder de hoofdrolspelers.

De reden waarom we erin stappen kan een behoefte zijn om te zorgen, erkenning te krijgen, onze negatieve overtuigingen bevestigd te zien, frustraties op te stapelen, de “verliezer” te blijven, de wereld voorspelbaar te maken (weten hoe anderen gaan reageren) en, ten slotte, de anderen op afstand te houden of, net omgekeerd, ze heel dichtbij te houden.

AANKLAGER

Zijn realiteit: handelt in zijn belang (team, onderneming)

Zijn overtuiging: de ander is niet belangrijk

Zijn gedrag:

- oordeelt en bestraft
- beslist zonder te onderhandelen
- vergroot het probleem, het lijden van de ander.

REDDER

Zijn realiteit: voelt zich betrokken bij de persoon die het moeilijk heeft.

Zijn overtuiging: de ander is niet in staat het zelf op te lossen

Zijn gedrag:

- neemt de zaak in handen
- doet meer dan zijn deel
- luistert niet en raadt de behoefte van de ander.

SLACHTOFFER

Zijn realiteit: heeft problemen, lijdt

Zijn overtuiging: heeft niet de middelen en is niet in staat om de situatie op te lossen

Zijn gedrag: klaagt (ja, maar ..)

Maar we kunnen ons bewust worden van die steriele strategieën, waarvan de *motieven tegelijk complex en weinig bewust zijn*, en ze vermijden of een positievere richting uitsturen, dankzij de winnaarsdriehoek die hieronder wordt voorgesteld.

ASSERTIEF

Zijn realiteit: moet handelen in zijn belang

Zijn overtuiging: de ander is belangrijk bij het oplossen van de situatie.

Zijn gedrag:

- beschrijft de feiten
- zegt wat hij voelt
- zet een duidelijke stap in de richting van verandering
- onderhandelt en durft ook nee te zeggen.

ZORGEND

Zijn realiteit: voelt zich betrokken bij de persoon die het moeilijk heeft.

Zijn overtuiging: de ander heeft de middelen om er bovenop te komen maar heeft ondersteuning nodig.

Zijn gedrag:

- wacht tot de vraag komt of lokt ze uit
- luistert, herformuleert
- gaat na of de vraag duidelijk is, of hij het best geplaatst is om te helpen, of de ander zijn deel van verantwoordelijkheid opneemt, of hij beschikbaar is.

KWETSBAAR

Zijn realiteit: heeft problemen, lijdt.

Zijn overtuiging: heeft de middelen en is in staat om de situatie op te lossen

Zijn gedrag: gebruikt zijn gevoel om zijn vraag duidelijk te formuleren en spreekt de juiste persoon aan.