

UIT DE DRAMADRIEHOEK

OPLOSSINGSGERICHT GESPREKKEN VOEREN

Wie regelmatig gesprekken voert, heeft er ervaring mee dat niet alle gesprekken zo lopen als gepland. Hoe positief er ook gestart wordt, de gesprekspartner hoeft vaak maar een paar kleine dingen te zeggen of je vervalt weer in de eeuwige discussie die je juist wilde voorkomen.

Door bewust te worden van de rol die je aanneemt in en deze naar het positieve om te buigen, zorg je voor een constructiever gespreksverloop. De handvatten van het oplossingsgericht communiceren kunnen hierbij helpen.

DE DRAMADRIEHOEK

De transactionele analyse onderscheidt drie egoposities die elke persoon bezit: de ouder, de volwassene en het kind (Van den Brand, 2010). Vanuit deze egoposities communiceert men met elkaar. In een ideale gespreksituatie communiceren beide gesprekspartners vanuit hun volwassen egopositie. McKimm en Forrest (2010) benoemen dit als "adult-adult interaction".

De dramadriehoek 'drama triangle' werd door Stephen Karpman in 1986 geïntroduceerd als een manier om conflicten in gesprekken te analyseren en bestaat uit drie rollen: de aanklager, de redder en het slachtoffer.

De aanklager legt de schuld bij anderen neer, de redder neemt de verantwoordelijkheid van anderen over en het slachtoffer gedraagt zich hulpeloos. Het probleem bij het communiceren vanuit de dramadriehoek ligt er in dat er niet vanuit een volwassen egostaat met elkaar gecommuniceerd wordt (Van den Brand, 2010).

Om conflicten op een goede manier aan te pakken en constructief met collega's te communiceren, is het van belang je niet te laten verleiden tot één van de rollen uit deze dramadriehoek en een interactie vanuit de 'volwassene' aan te gaan (Osch en Doorn, 2006).

"Ik regel dat wel voor jou. Laat dat maar aan mij over. Maak je daar maar niet druk over. Ik zal je wel helpen."

DE REDDER

"Wat heb ik nou weer niet goed gedaan? Dat kan ik toch niet. Ik zal toch wel weer geen kans krijgen. Maar wat vind jij dan dat ik moet doen?"

HET SLACHTOFFER

"Daar kan ik toch zeker niets aan doen. Jij snapt er echt niks van. Dat is niet mijn probleem. Ik heb helemaal geen hulp nodig."

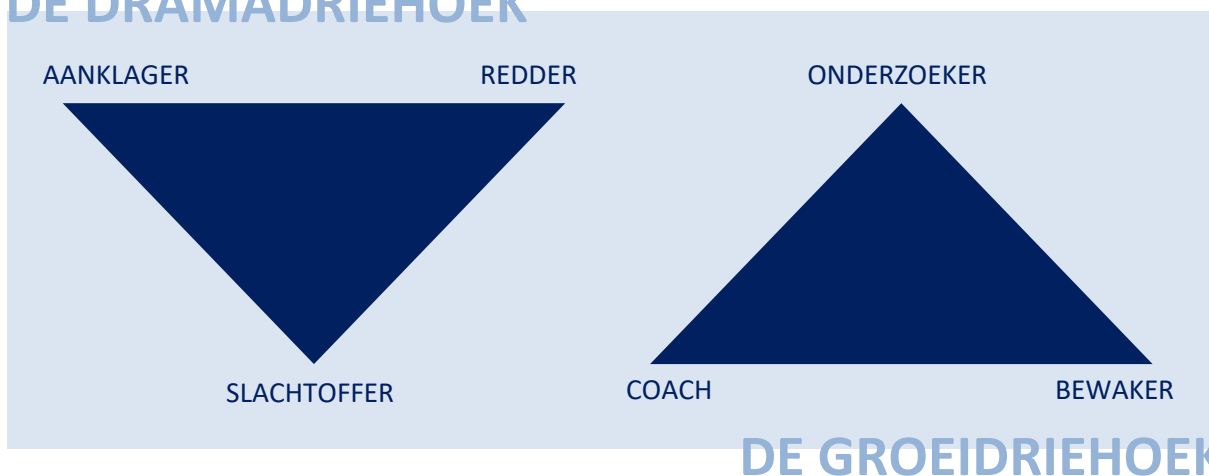
DE AANKLAGER

Als oplossing voor de dramadriehoek zijn de groeidriehoek en de winnaarsdriehoek geformuleerd. Beide aangepaste driehoeken gaan in tegenstelling tot de dramadriehoek juist uit van de positieve invloed die alle betrokkenen kunnen hebben op hun eigen gedrag. De groeidriehoek (HPC, z.j.) benoemt de rollen bewaker, onderzoeker en coach. De winnaarsdriehoek (Choy, 1990, in McKimm en Forrest, 2010) gaat in plaats van rollen uit van gedragingen, namelijk assertief zijn, kwetsbaar opstellen en behulpzaam zijn.

Uit deze en alle tips die er gegeven worden om de dramadriehoek te vermijden (HPC, z.j.; McKimm en Forrest, 2010; Van den Brand, 2010;) komen de volgende drie kernpunten telkens terug:

- uitgaan van het positieve;
- neutraal en kalm blijven;
- focussen op (het veranderen van) de eigen rol.

DE DRAMADRIEHOEK



OPLOSSINGSGERICHT COMMUNICEREN

De oplossingsgerichte benadering gaat uit van het eigen oplossingsvermogen. Het accent ligt op oplossingen waaraan de gesprekspartner bereid is mee te werken, wat het zeer geschikt maakt om in te zetten ter voorkoming van de dramadriehoek. Deze benadering helpt daarnaast ook met het onder woorden brengen van het precieze probleem, wat vaak moeilijk blijkt. Oomkes en Garner (2011, p. 21) beschrijven dit als volgt: "Betekenissen zitten in mensen, niet in woorden."

De oplossingsgerichte benadering maakt gebruik van diverse gesprekstechnieken. Twee bekende daarvan zijn de schaalvraag en wondervraag.

"Wat maakt dat het toch nog een drie is, en niet bijvoorbeeld een nul? Welke dingen gaan er dan wel al goed? Hoe zou een vier er dan uitzien? Denk je dat je er een vier van zou kunnen maken? Wat zou moeten veranderen om van een drie een vier te maken?"

DE SCHAALVRAAG

De schaalvraag helpt om een probleem te verhelderen en het einddoel in haalbare stappen te verdelen (Van der Wulp, 2014). Wanneer je een gesprekspartner vraagt hoe het nu gaat met een

specifiek probleem, dan is de kans groot dat hij of zij antwoordt met 'goed' of 'niet zo goed'. Je weet dan nog niet zo veel meer. Laat je diegene echter op een schaal van 0 tot 10 aangeven hoe het gaat, geeft dit aanknopingspunten voor een gesprek. Ter visualisatie kan er een schaal van 1 t/m 10 worden uitgetekend. Stel verschillende vragen, laat hen op de schaal aan te geven waar ze zich nu bevinden, waar ze graag uiteindelijk heen willen en wat een acceptabele, haalbare eerste stap zou kunnen zijn. Houd het positieve centraal.

“Stel dat alle zorgen waar we het zojuist over hadden, hier op de tablet staan en door op delete te drukken, allemaal verdwijnen. Waaraan zou je meteen merken dat er iets veranderd is? Wat zou het eerste zijn?”

DE WONDERVRAAG

Ook bij de wondervraag staat het positieve centraal. De wondervraag vraagt naar de gevolgen wanneer het probleem op wonderbaarlijke wijze opgelost zou zijn. Met de wondervraag kom je verrassend uit de hoek en verschuif je het probleem naar de achtergrond en komen allerlei acceptabele oplossingen naar de voorgrond (Van der Wulp, 2014).

Het stellen van de wondervraag heeft alleen zin wanneer de gesprekspartner ervoor open staat over een andere situatie te fantaseren. Pas de context waarin de vraag wordt gesteld aan zodat deze past bij de persoon waar je het gesprek mee voert (Måhlberg en Sjöblom, 2008). Om de wondervraag aan te laten sluiten bij de belevingswereld heb ik deze enigszins aangepast en aan hen gevraagd:

BRONVERMELDING

Brand, A. van de. (2016). *Gesprekscommunicatie: handboek voor leerkrachten in het primair onderwijs*. Bussum: Coutinho

HPC (z.j.). Groeidriehoek en dramadriehoek. Geraadpleegd op 15 oktober 2016 via:
http://www.hpc.nu/admin-assets/upload/publications/Dramadriehoek_poster_B.pdf

Måhlberg, K., Sjöblom, M. (2008). *Oplossingsgericht onderwijzen: naar een gelukkiger school*. Antwerpen: Garant

McKimm, J., Forrest, K. (2010). *Using transactional analysis to improve clinical and educational supervision: the drama and winners' triangles*. Geraadpleegd op 15 oktober 2016 via:
<http://pmj.bmj.com/content/86/1015/261.full.pdf+html>

Oomkes, F., Garner, A. (2011). *Communiceren: contact maken, houden en verdiepen*. Den Haag: Boom Lemma uitgevers

Osch, D., Doorn, A. (2006). *Communicatiekunde: inleiding tot het beroep van communicatiekundige*. Den Haag: Boom Lemma uitgevers

Deze tekst is tot stand gekomen in het kader van de opleiding Master EN richting Leren aan het Seminarium voor Orthopedagogiek. Het is een geanonimiseerde bewerking van een prestatie behorend bij de module 'Communicatie'.

De schrijfster is Lisa Jansen-Scheepers. Voor vragen of voor het kenbaar maken van eventuele onjuistheden, is zij bereikbaar via e-mail: contact@lessenvanlisa.nl