

# 1

## DE ROOTS VAN SPEELS COACHEN

In de hoofdstukken 4 t/m 11 lees je verhalen van een aantal cliënten. De aanpak die ik daar beschrijf, is niet de methode voice dialogue zoals die door Hal en Sidra Stone met veel liefde en eruditie is ontwikkeld. En het is ook niet het psychodrama zoals dat in de vorige eeuw 'ontdekt' en ontwikkeld werd door Jacob Levy Moreno. Het is mijn combinatie van de technieken van psychodrama, voice dialogue en de theorie die daarachter schuilgaat, de psychologie van de ikken.

Ik ben dankbaar voor wat ik geleerd heb van de grondleggers en zij die hun gedachtegoed verder gedragen hebben.

Er zijn over psychodrama veel en over voice dialogue iets minder veel boeken geschreven. In de literatuurlijst vind je een aantal suggesties voor verder lezen.

Hier beperk ik me tot een korte uiteenzetting.

### Psychodrama

Moreno kwam in het begin van de vorige eeuw op het toen wereldschokkende idee dat het mogelijk moest zijn om patiënten niet alleen te laten praten over hun problemen, maar om hen hun problemen te laten uitspelen. Nu is dat, in de wereld van rollenspelen en allerlei actiemethoden, volstrekt geaccepteerd. Toen was deze gedachtegang, in een tijd dat groepstherapie nog nauwelijks bestond en men van 'trainingsgroepen' nog nooit gehoord had, geheel nieuw. Moreno ontmoette Sigmund Freud eens in 1912. Volgens hemzelf vertelde hij Freud toen: 'You analyze their dreams. I give them the courage to dream again. You analyze and tear them apart. I let them act out their conflicting roles and help them to put the parts back together again' (Moreno, 1985).

Een groot man, Moreno, maar ook eigenwijs en niet gespeend van enige grootheid-fantasieën.

Oorspronkelijk was psychodrama bedoeld om toegepast te worden in groepen: door de vraag in scène te zetten, worden gedachten, gevoelens en dilemma's concreet en (be)grijpbaar gemaakt. De hoofdpersoon, degene die een vraag inbrengt, verwerft in de beleving van het spel nieuwe, emotioneel doorvoelde inzichten.

In de een-op-eensituatie van de coachingpraktijk spreken we van monodrama. Daar ontbreekt de steun van de tegenspelers en zul je als coach zelf regelmatig een rol moeten spelen.

Terug naar psychodrama, de groepsvorm. Ik leerde het bij Dean en Doreen Elefthery, een Amerikaans (en ook een beetje Grieks en Iers) echtpaar dat regelmatig naar Europa kwam om ons hier op te leiden. Dean was psychiater, Doreen van oorsprong actrice. Dean was Moreno's 'kroonprins', tot hij over een aantal zaken een eigen mening ontwikkelde. Dat beviel Moreno niet. Vanaf toen zijn Dean en Doreen hun eigen weg gegaan.

Moreno heeft een flink aantal lijvige boeken geschreven. Tijdens mijn opleiding probeerde ik *Who shall survive* (Moreno, 1953) te lezen. Om eerlijk te zijn: ik kwam niet verder dan bladzijde tachtig. Ik begreep het niet en zijn theorie pakte mij niet. Ik voelde me dom: een aantal medecursisten leek moeiteloos overweg te kunnen met Moreno's gedachtegoed. Leek, want pas later merkte ik dat vele psychodramaturgen om dezelfde reden leentjebuurt gingen spelen bij andere theorieën over persoonlijkheid, menselijke ontwikkeling en gedragsverandering.

Het bleek dat het heel goed mogelijk is om psychodrama toe te passen met welke theoretische oriëntatie dan ook in je achterhoofd. Zo ontwikkelde zich bijvoorbeeld psychoanalytisch psychodrama, psychodrama vanuit Gestalttherapie, psychodrama vanuit ontwikkelingspsychologie (Verhofstadt-Deneve, 2001), psychodrama vanuit Transactionele Analyse (Arendsen Hein, 2004) en nog veel meer vormen.

Voor mij is de *Psychology of Selves* van Sidra en Hal Stone (1989) een werkzame achtergrondtheorie.

## Uitgangspunten

Toch lijken al die verschillende psychodramastijlen op elkaar. De overeenkomsten zijn zelfs groter dan de verschillen. Hoe kan dat? Door een aantal uitgangspunten dat alle psychodramaturgen, geïnspireerd door Moreno, gemeen hebben. En door een aantal krachtige technieken die bij psychodrama horen, onafhankelijk van welke theoretische achtergrond dan ook.

## CREATIVITEIT EN SPONTANITEIT

Lastig om deze begrippen uit te leggen: hoe geef je woorden aan juist zoiets procesmatig en ongrijpbaars als creativiteit en spontaniteit? Ik kan nu, tijdens het schrijven, een paar boeken over psychodrama opslaan om te kijken wat daar over deze begrippen geschreven is. En ik doe het niet. Want dat is, denk ik, juist de kern ervan: niet in keurige zinnen herhalen, en op zijn best parafraseren wat creativiteit en spontaniteit is. Liever een wat onbeholpen omschrijving dan een verantwoorde beschrijving. Voor dit boek dan, waarin ik vorm en inhoud graag op elkaar wil afstemmen.

Je kunt, als je vertrouwd wilt raken met allerlei concepten die voor psychodrama van belang zijn, in het *Kleine Lexicon van Psychodrama* (Wegman, 2010) alle beschrijvingen vinden. In *Psychodrama. Een actiegerichte methode voor exploratie, reflectie en gedragsverandering* (De Laat, 2005) vind je alle basiskennis over psychodrama.

Creativiteit en spontaniteit: het gaat erom dat 'niets is wat het lijkt te zijn'. Dat er altijd verschillende werkelijkheden zijn, afhankelijk van de bril die je opzet. Die brillen kunnen een onverwachte blik op de werkelijkheid geven. Laat je verrassen. Sta open voor oplossingen die eigenlijk 'niet kunnen'. Dat geldt voor de cliënt, maar zeker ook voor mij. Experimenteer. De realiteit is weerbarstig. Of niet.

## VERBEELDING EN BELEVING

Verbeeld de werkelijkheid! Het psychodrama en monodrama is niet een zo getrouw mogelijk naspelen van de werkelijkheid. Dat laatste kennen de meeste trainers: de al of niet saaie rollenspelen die in bijna alle trainingen een onderdeel van het programma zijn.

Nee, het is een verbeelding van de werkelijkheid; weliswaar een verbeelding die de *essentie* van de realiteit weergeeft. In een psychodrama vraag ik de protagonist de psychologische afstand weer te geven tussen hem en zijn baas. Hij zet zijn baas, gespeeld door een van de andere groepsleden, op twaalf meter afstand. En ook nog eens met de rug naar hem toegekeerd. Door zo'n simpele vraag wordt een hele belevingswereld zichtbaar. En voelbaar: hoe is het om te praten met een man die op twaalf meter afstand zit? Wat moet je, als je dat tenminste wilt, letterlijk (en lijfelijk) overwinnen om de afstand te verkleinen?

## ACTIE, SPELEN EN ENSCENEREN

In psychodrama zit ik nooit lang op mijn stoel. Ik moet bereid zijn om in actie te komen. Ik moet mezelf opwarmen tot spelen. En dat geldt ook voor de groepsleden. Heb je wel eens meegemaakt dat je in een trainingsgroep zat en dacht dat het helpend zou zijn om een rollenspel te doen? Ik wel. Ik zit op mijn stoel en vraag: 'Wie zou het leuk (interessant, helpend, nuttig, enfin welk bijwoord dan ook) vinden om

# 4

## WIL, DE HARDE WERKER

Wil is iemand die veel te hard werkt. Zo hard zelfs, dat hij bang is burn-out te raken. Hij vindt het moeilijk om 'nee' te zeggen als er een beroep op hem gedaan wordt. Maar hij is ook een gedreven en nieuwsgierig man: hij zegt graag 'ja' tegen alles wat op zijn pad komt. In het eerste gesprek vertelt hij dat hij, als achttienjarige zonder noemenswaardige scholing, in dienst kwam bij de gemeente. En dat hij het nu 'geschopt heeft' tot hoofd van een grote afdeling.

Het graag ja zeggen en niet nee zeggen bracht hem deze positie en brengt hem nu in problemen.

---

### JA-ZEGGERS EN NIET-NEE-ZEGGERS

Er is onderscheid tussen mensen die moeilijk nee kunnen zeggen en zij die graag ja zeggen. De dynamiek erachter is verschillend. Helaas voor hen bestaan er ook mensen zoals Wil, die 'lijden' aan beide.

Personen die weinig nee zeggen, willen het anderen graag naar de zin maken. Zij vinden het prettig om zich dienstbaar op te stellen en zijn op harmonie uit. Hun tragiek is dat ze impliciet hetzelfde van anderen verwachten en daar vanzelfsprekend regelmatig in teleurgesteld worden. Zij vinden die anderen egocentrisch en oncollegiaal. Maar ze zeggen dat zelden, want dat zou de harmonie wel eens kunnen verstoren.

De snelle ja-zeggERS zijn nieuwsgierig en resultaatgericht. En zij maken verkeerde inschattingen. Steevast schatten zij hun vermogen te hoog in om de dingen die zij moeten doen, af te krijgen binnen werktijd. Hun lijstjes van to-do-dingen zijn te lang. Hun tragiek is dat zij er niet van leren dat aan het eind van de dag het lijstje is aangegroeid in plaats van verkort. In hun ogen zijn collega's die niet zo in elkaar zitten als zichzelf lui en niet betrokken.

Vanuit de psychologie van de ikken: de primaire subpersoonlijkheden van

ja-zeggERS zijn bijvoorbeeld de Nieuwsgierige Aag, de Gedreven Professional en de Doordouwer. Mensen die moeilijk nee kunnen zeggen, dragen als primaire kanten vaak de Loyalist, de Behager (Pleaser) en de Verantwoordelijke.

---

## De schutting

In het tweede gesprek vertelt Wil hoe gemakkelijk sommige collega's, andere afdelingshoofden, werk over de schutting gooien. Ik heb een oor ontwikkeld voor het letterlijk nemen van overdrachtelijk bedoelde zinnen.

---

### GEBRUIK VAN BEELDSPRAAK

Als je met je cliënt situaties wilt uitspelen, is het niet nodig naarstig op zoek te gaan naar een scène. Als je goed luistert, geeft je cliënt zelf aan wat de essentie van zijn verhaal is. Over de schutting gooien? Dan ensceneren we de schutting. Hoe vaak hoor je bijvoorbeeld niet: 'Ik kan geen kant op', 'Hij staat constant over mijn schouder mee te kijken', 'Ik voel me in een hoek gedreven.'

In het volgende hoofdstuk heeft Ike ook een heel spannende, overdrachtelijk bedoelde tekst, die eenvoudig om te zetten is naar een enscenering.

---



Dus we zetten drie stoelen op een rij: 'Wil, dit is die schutting. Ik sta aan de ene kant, jij aan de andere. Ik speel even een van jouw collega's.'

Ik pak een boek uit de boekenkast.

'Dit is een dossier. Ik gooi hem over de schutting in jouw tuintje. Kijk maar wat je ermee doet.'

Het dossier ploft op de grond.

Onmiddellijk raapt Wil het op en begint er in te bladeren: 'Hier moet snel actie op ondernomen worden, dit heeft al veel te lang gelegen. Ik snap niet dat X er al die tijd niets mee gedaan heeft.'

Hij blijft fanatiek bladeren in het dossier. Ik roep hem toe, ik neem even de rol van een klok: 'Wil, het is al half zes.'

---

## SWITCHEN TUSSEN ROLLEN

Ik speel beurtelings een rol en ben dan weer coach. Ik moet duidelijk maken wanneer ik spreek vanuit mijn coachrol of wanneer ik iets zeg vanuit de rol die ik speel. Meestal is het voldoende om van plaats te veranderen. Soms moet ik het er expliciet bijzeggen: 'Ik spreek nu vanuit ...'

Met cliënten die last hebben van flinke overdrachtsgevoelens moet je overigens voorzichtig zijn met het aannemen van een andere roldidentiteit. Switchen tussen rollen kan hun verwarring over de aard van de relatie die jij met hen hebt, vergroten.

---

Hij schrikt: 'O jé, dan neem ik het wel even mee naar huis, Misschien kan ik er vanavond na het eten nog even naar kijken.' Wij weten allebei dat 'misschien' niet misschien is en 'even' een paar uur. Daarom stel ik voor, weer in de coachrol, om de klok een paar uur vooruit te zetten: 'Het is nu negen uur 's avonds. Wat ben jij vanavond om negen uur aan het doen?'

'Ik zit natuurlijk aan dat dossier te werken.'

'Waar doe je dat?'

'Achter de computer.'

We ensceneren zijn werkkamer thuis: een tafel en een dik boek op zijn kant, dat zijn monitor voorstelt.

Zuchtend gaat hij achter de computer zitten.

Ik ga naast hem zitten en versterk zijn gevoel. Ik praat alsof ik hem ben: 'Waanzin dat X geen actie heeft ondernomen, maar ja, iemand moet het doen. En als ik nog langer wacht, loopt het straks helemaal mis. De wethouder zit hier al een paar dagen op te wachten.'

Hij knikt. Er zit niets anders op dan tot vanavond laat door te werken.

---

## IK PRAAT ALSOF IK HEM BEN: DUBBELEN

Dubbelen is een techniek uit psychodrama. Ik spreek als begeleider uit wat ik vermoed dat er omgaat in Wil. Ik kan natuurlijk ook vragen; 'Wil, wat denk je als je daar zo zit?' Maar het voordeel van dubbelen is dat hij sneller beleeft en voelt wat er in hem omgaat. Het is nodig na te gaan of wat ik als dubbel zeg, klopt met wat hij voelt. In deze scène knikt Wil meteen. Als een soortgelijke reactie uitblijft moet ik checken: 'Klopt dat?'

---

48

SPEELS COACHEN

## Een alternatief

Graag laat ik hem een alternatief avondprogramma beleven.

'Wil, als je dat dossier niet mee naar huis had genomen, wat zou je dan vanavond kunnen doen? Jij bent toch een Ajax-fan (dat had hij mij verteld) en er is toch een Champions League wedstrijd vanavond?'

Ik verzin dit natuurlijk. Ik probeer alleen een alternatief te bedenken.

'Het zou toch jammer zijn als je morgen in de krant zou lezen dat Ajax met 5-0 gewonnen heeft.'

Dat laatste is overigens onvoorstelbaar gezien de huidige internationale verhoudingen in voetballand, maar ja, het alternatief moet een beetje aantrekkelijk zijn voor hem. Wil gaat erop in: 'Ja dan ga ik met mijn zoon de hele wedstrijd kijken. Meestal kijk ik alleen de laatste tien minuten. Of de samenvatting.'

Samen zetten we de tv aan, ik speel even voor zijn zoon. We nemen de opstelling door van de thuisclub. We kankeren wat op de trainer, halen er een biertje bij en de avond is goed.

We draaien de twee alternatieven nog even terug. Twee stoelen: de ene stoel achter de computer voor de eerste scène, de andere voor de tv voor de tweede scène. Ik speel beide situaties voor alsof ik Wil ben en zorg ervoor dat ik de ene niet aantrekkelijker maak dan de andere. Wil moet zijn gedachten en gevoelens erover ordenen, niet ik. Hij kijkt op afstand toe.

Terug op mijn coachstoel vraag ik hem wat hij gezien heeft.

'Dat was aardig confronterend. Toen jij achter die computer zat, had ik bijna medelijden met je. Met mezelf dus. En toen je naar Ajax zat te kijken, was ik jaloers.' Ik vraag hem niet nu te kiezen tussen beide scenario's.

Frank is direct na de middelbare school bij het bedrijf gaan werken. Hij heeft nooit een andere werkomgeving gehad. Eerder tijdens onze gesprekken vertelde hij dat hij twee keer getrouwd is: 'Met mijn vrouw en met het bedrijf.' Zijn baas zag een jaar geleden de bui al hangen en zocht een goed heenkomen buiten het bedrijf. Die plaats werd niet ingevuld, kennelijk met de bedoeling om daar mee te wachten tot de grote reorganisatie, tot nu dus. Loyaal als Frank is, hij is immers met het bedrijf getrouwd, heeft hij veel taken van zijn baas overgenomen. Een actie die mede geleid heeft tot zijn burn-out. Hij is een uitmuntende accountmanager, maar heeft, zo is gebleken, te weinig leidinggevende kwaliteiten om die werkzaamheden zomaar over te kunnen nemen.

'Waar was de HR-afdeling?', vraag ik me af. Maar dat vraag ik me wel vaker af als ik verhalen van mijn cliënten hoor.

## Stoelendans

Ik wil kijken of ik Frank nog meer in de beleving kan brengen, zodat hij meer kan zeggen over zijn gevoelsmatige reacties. Ik zet vier stoelen neer naast Frank.

'We gaan kijken of we jouw reacties uit elkaar kunnen pluizen. Er is een stoel voor je verdoofde gevoel. Je zei daarnet: ik ben er en ik ben er niet. Dat is de stoel rechts naast je.'

---

### HET INRICHTEN VAN DE SCÈNE

Het is de gewoonte om de cliënt zelf de scène in te laten richten. Frank zou zelf de plaatsen mogen uitkiezen voor zijn verschillende gevoelens. Hij weet tenslotte beter dan ik hoever de ene reactie van hem vandaan staat en of die achter hem staat of juist voor hem. En hoe de positie van zijn reacties is tegenover Will of Bill. Maar nu laat ik het maar even niet aan hem over: hij heeft al zoveel aan zijn hoofd ...

---

Frank gaat op de stoel rechts van hem zitten.

'Dit is de Verdoving. Kun je het voelen?'

Frank knikt.

'Als je iets wilt zeggen, is dat oké. Als je niets wilt of kunt zeggen ook.'

Hij knikt weer. Er hoeft niet gepraat te worden. We zitten twee minuten stil tegenover elkaar.

'Frank, ik vraag je nu weer naar je eigen stoel te gaan en probeer, als je opstaat, dit



gevoel, deze reactie, op de stoel achter te laten.’

Als hij verschil kan ervaren tussen zichzelf en zijn verdoofde gevoel (disidentificeren) ontstaat hopelijk ruimte voor andere gevoelens.

---

### HOE NOEM JE SUBPERSONEN?

Ik spreek over reacties, gevoelens, belevingen of, zo je wilt, energieën, subpersoonlijkheden of ikken. De *Psychology of Selves* hanteert die laatste drie begrippen. Hoewel ik hetzelfde bedoel, gebruik ik in de praktijk, om het niet nodeloos ingewikkeld te maken, soms andere woorden. Bij sommige cliënten moet ik niet het begrip energie of de term subpersoon gebruiken. Hoewel Frank al een aantal keren met ‘stemmetjes’ had gewerkt in vorige sessies, heb ik hem nooit lastiggevallen met deze woorden, omdat ik vermoedde dat zijn Rationalist ze niet zou kunnen plaatsen. Ik gebruikte altijd ‘(voorkeurs)reactie’ of ‘stemming’.

---

Frank zegt dat hij het verschil merkt: ‘Het is hier helderder, ik luister en kijk beter. En kan ook beter nadenken.’

‘Ik ben benieuwd naar andere reacties. Ik speel weer even Bill of Will en jij kijkt of je andere reacties bij jezelf signaleert.’

Bill of Will is nog maar net aan het woord of Frank zegt: ‘Ja, ho, maar, ik word ontzettend boos.’

‘Ga even op een andere stoel zitten.’

Frank verplaatst zich. ‘Dit bedrijf gaat naar de klote, als jullie denken dat je zó met mij en de anderen om kunt gaan. Het enige wat nog telt, is geld verdienen. De sfeer was vóór mijn uitvallen al slechter aan het worden, maar wat jullie er nu van maken, slaat alles. De manier waaróp: hoe haal je het in je hersens om mijn kamer leeg te maken. Had gebeld, had gecheckt bij de secretaresse, die wist sinds vorige week dat ik maandag zou beginnen. Maar ook de beslissing zelf: weet je wel wat je doet, zonder dat je enig benul van de situatie in Nederland hebt, als je drie mensen wegstuurt met samen zestig jaar ervaring? En het is ook onfatsoenlijk naar de klanten toe. Die verwachten morgen een telefoontje van mij en niet van een of andere gladjakkertje. Dat verkoop je echt niet aan ze. Sommige van die klanten heb ik al meer dan vijftien jaar! Ik kan ze niet eens met goed fatsoen zelf vertellen dat ze in de toekomst met een hea’er van vijftientig jaar met een PC Hooftpak en een attaché-koffertje van doen gaan hebben.’

Als de sluisen eenmaal openstaan, komt er heel wat uit. Hij neemt er de tijd voor en besluit met: ‘Hè hè, dat lucht op.’

‘Lekker hè?’

‘Dat doe ik zelden, ik ben altijd de gematigdheid zelve. Maar het moest er nu echt uit. Ongelofelijk toch, die minkukels?’

Voordat hij weer op stoom gaat komen, vraag ik hem te gaan zitten op zijn eigen stoel. En check of hij de boze reactie achtergelaten heeft op de stoel waar hij net zat. ‘Kost moeite, het was wel prettig om van leer te trekken. Maar het voelt hier wel heel anders.’

## De Strijder en het Kwetsbare Jongetje

Op dezelfde manier identificeert Frank zich met nog twee andere gevoelsreacties. Hij gaat eerst op de stoel van de Strijder zitten: ‘Zo gemakkelijk kom je niet van me af.’ Deze bedenkt allerlei scenario’s om de beslissing aan te vechten en een advocaat in de arm te nemen om er een zo goed mogelijke regeling uit te slepen. Frank is hier op bekend terrein. Plannen genoeg te bedenken. Hij en zijn Strijder hebben alleen niet door dat zij steeds op twee paarden wedden: ‘Ik wil mijn baan houden, ik laat me niet zomaar wegsturen’ enerzijds en: ‘De race is gelopen, maar ik wil er wel voor zorgen dat ik er financieel zo goed mogelijk uitspring’ anderzijds. Ik bewaar deze observatie voor later.

Want er is nog een vierde stoel. Ik vraag hem op die stoel te gaan zitten.

‘Kijk of er nog een andere reactie opkomt dan die we tot nog toe gehad hebben.’

Ik speel weer even Will of Bill, steek mijn monoloog af over bedrijfscultuur en noodzakelijke veranderingen.

Frank heeft nu wat meer tijd nodig. Hij doet even zijn ogen dicht, gebaart me dan te stoppen. Ik ga op mijn eigen stoel zitten: ‘Is er iets wat je wilt zeggen?’

‘Ik voel me onmachtig, ik weet niet wat ik moet doen. Het is om moedeloos van te worden. Ik heb mijn hele leven lang niet hoeven solliciteren. Ik weet niet eens hoe dat gaat.’

Ik doe een poging hem in de derde persoon te laten praten: ‘Het is nooit nodig geweest voor Frank om te solliciteren. Hij had een baan en hoefde er verder niet bij na te denken.’

‘Ja, hij heeft nog nooit in de krant gekeken, echt nog nooit.’ Daar dacht hij gewoonweg niet over. En nu moet ik me plots zorgen maken over de toekomst. Ik weet niet waar ik moet beginnen. Ik weet niet eens wat ik, buiten wat Frank tot nu toe gedaan heeft, eigenlijk wil. Het gaf zekerheid, die baan en plotseling is er helemaal niets meer.’

‘Voel je je in de steek gelaten?’

‘Ja, heel erg.’ Hij is stil en ik zie hem vechten tegen zijn tranen. ‘Hetzelfde gevoel als