

## Játszmák a coachingban

Van néhány olyan pszichológiai játszma, amelybe egy coach könnyen belekerülhet. Íme, néhány ezek közül a teljesség igénye nélkül.

### Én csak jót akartam neked!

A coach támogató funkciója kínálja a Megmentői szerepet. A fenti játszma akkor történik, amikor a coach azt gondolja, hogy felismerte, hogy a kliensnek mire van szüksége, és – először finoman – elkezd harcolni ezért. A játszma dinamikája mindig ugyanaz: anélkül teszünk valamit valakiért, hogy azt vele előzetesen tisztáztuk volna. Végül köszönetet várunk. Amikor ezt megkapjuk, kész a függőség. Néha a coach Megmentő szerepében azon bosszankodik, hogy kihasználják őt. Ha nem érkezik köszönet, mert az ügyfél nem szereti az Áldozat szerepét, akkor a Megmentő könnyen Üldözőbe vált át: „Én ezt a legjobb szándékkal tettem, de ha te nem akarod...”

A Megmentő mindig önmagát menti meg a saját *minuszától* (a TA-ban „nem okéságától”), amelytől folyamatosan tart. **Háttérben** az a korai hiedelem áll, amely szerint meg kell dolgozni azért, hogy mások elfogadjanak.

Ezt a játszmát a határok egyértelmű kitűzésével lehet elkerülni, miközben fönntartjuk a pozitív kapcsolatot. Hasznos lehet az is, ha időről időre föltesszük magunknak a kérdést: „Van-e arra szerződése, amit éppen csinállok?”

(Azért ha valakit fuldokolni látsz a folyóban, ne várd meg, míg segítségért kiált!)

### Szegény én!

Ezt mindig a coach-ügyfél játssza. A játszmát az Áldozat-szerepből indítja, és a coachingot általában nagyon sok nyafogás és panaszkodás kíséri. A kliens saját helyzetét felettébb drámainak mutatja be, drámaibbnak, mint az indokolt lenne. A coach együttérzésével lép bele a csapdába. Ilyenkor eszközként használják, hogy a megbízó irányába közvetítse, mi is történik valójában a szervezetben. Ez persze nincs kimondva, a játszma mindig tudat alatt zajlik. Ez a játszma arra is alkalmas, hogy eltérítse a coachingot a tulajdonképpeni céljától, vagy felhígítsa a lefektetett struktúráját.

A **háttérben** az a gyermekkori tapasztalat áll, hogy az ember könnyebben boldogul az életben, amikor magát a környezet áldozatának tekinti. Mások ilyenkor megoldják a problémát és vállalják a felelősséget. A panaszkodás további előnye, hogy könnyel összekapcsol másokkal, akik szintén hasonlóan viselkednek. Így azt a hiedelmet is erősíti, hogy ha nem panaszkods együtt a másikkal, akkor ki vagy zárva a kapcsolatból.

#### Ellenstratégia:

- Egyáltalán nem hagyni magad ezen a módon befolyásolni.
- Meglepődést kiváltani: „Ez a legjobb, ami veled történhetett, mert ...”
- Világossá tenni, hol van az illető saját része a történetben.

### Faláb

A Faláb-játszma lényege abban a mondatban foglalható össze, hogy „Szívesen futnék 100 méteres sprintet, de sajnós nem tudok, mert, nézd, fa lábam van!”. Gyakran a *Szegény én* játszmával kombinálva jelenik meg. A coach-ügyfél fél a felelősséget vállalni, ehelyett átadja azt a másiknak, például a coachnak. „Fejlessz engem, de közben vedd figyelembe, hogy falábam van.”

A játszma **háttérben** nagy mértékű bizonytalanság áll: ha az ember a saját félelmeire és gyengeségeire nem figyel, akkor könnyen kerülhet bajba.

Kezelésében **hasznos lehet** a négyszemközti konfrontáció: „Ezt nem a kollégád miatt csinálod, hanem mert nem bízol magadban.”; vagy a következmények levonása: „Ez azt jelenti, hogy ez a munka sok neked?”

Remek példa erre a játszóra a *Krokodil Dundee* című film egyik jelenete. A főhős belép egy kocsmába, ahol egy kerekesszékesben ülő férfi trágárul szidalmazza őt. Krokodil Dundee nem sokáig hallgatja őt, hanem fogja és felakasztja egy ácskapocsra (Ez a nem követendő rész!). Amikor a férfi panaszkodik, hogy bánhat így valaki egy fogyatékoskal, akkor Dundee azt válaszolja neki: „Igen, de te fejben nem vagy fogyatékos!” A filmben azután jó barátok lesznek. Krokodil Dundee jószíval az első, aki normális emberként kezeli a kerekesszékes férfit azzal, hogy figyelmen kívül hagyja a férfi saját magát felállított „nem oké-ságát”.

### **Professzor**

Sok coach és tanácsadó könnyen megszólítható ezzel a játsszával. A lényeg, hogy a kliens eltúlozva dicsér, hogy aztán befolyást gyakoroljon. „Már nagyon sok jót hallottam rólad!” „Informálódtam olyanoknál, akik ismernek téged, és mondták, hogy nagyon megfogtad őket”. „Te ezt nagyon jól csinálod!” A rejtett csali ebben: „Ha nem csinálod azt, amit mondok, letaszítalak a trónodról.” Ha a coach bekapta a csalit, akkor már a coachee pecabotján függ. Alig tesz valamit, ami nem ügyfelének kedvére való, máris hallhatja: „Múltkor találkoztam egy másik coach-csal, aki egy szenzációs módszerrel gyorsabban segíti az ügyfeleit túljutni a nehézségeket.” Ezzel meg is vagy fogva. Ez minden coach, tréner, tanácsadó számára kritikus helyzet.

A játszma hátterében az áll, hogy az illető gyermekkorában azt tanulta meg, hogy a hízélgés mozgatja a világot.

Mit lehet ilyenkor csinálni?

- A másikat rögtön felértékelni, mert ha az eltúlozott dicséret megválaszolatlan marad, azonnal nyomás keletkezik, hiszen a másik értékelését elfogadtam.
- Kérdezni: „Miből gondolod, hogy én sokkal jobb vagyok, mint mások?”
- Esetleg konfrontálódni: „Az én szakértelmem abban áll, hogy nem ítélek meg másokat túl gyorsan.”

*Ha szeretnél többet megtudni a játsszákkal kapcsolatban, vagy a tranzakcióanalízis alkalmazásáról a coachingban, jelentkezz alapképzésre vagy tematikus workshopra!*