

## Ik Wil De Beste (Kunnen) Zijn!

**Door: Sander Reinalda**

*(Met dank aan Lieuwe Koopmans, Maarten Kouwenhoven, Anne de Graaf)*

Iedere beoefenaar van Transactionele Analyse kent de counterinjuncties / drivers. Daarbij gaat het om sociaal wenselijk gedrag vanuit de Ouder dat ons de strooks oplevert die we kunnen krijgen als we gehoorzamen aan de onderliggende injuncties. Dat zijn vaak niet de strooks die we nodig hebben, maar de strooks die we al van vroeger kennen. Dat betekent dat we –tenminste zolang we ons daarvan niet bewust zijn– een leven lang handelen vanuit een heel jong aangeleerde kramp-reactie die telkenmale leidt tot een scriptmatige pay-off.

Vrijwel altijd worden de volgende vijf krampen (drivers) benoemd:

- wees perfect
- wees sterk
- doe je best
- maak voort
- doe (de ander) genoeg

In alle TA-boeken en artikelen die ik ken en gebruik blijft het bij deze vijf. Ze zijn aanvankelijk benoemd door Taibi Kahler in een artikel in TAJ (1974). In mijn TA-opleiding werd (en wordt) echter ook met een zesde driver gewerkt en dat is mij altijd goed bevallen. Waar komt deze vandaan en waarom is hij niet opgenomen in de 'standaard-theorie'?

### De zesde driver

In 1985 verscheen, zestien jaar na hun bestseller *Ik ben O.K., jij bent O.K.*, een vervolg daarop, van de hand van Amy Bjork Harris en Thomas Harris: *Blijf O.K.*. In dat boek voegen zij aan de vijf drivers een zesde toe: 'de beste zijn': "Die zilveren medaille is heel aardig, maar met wat meer moeite had je de gouden gehad. Misschien de volgende keer."

Dat doet mij denken aan wat ik ooit in een biografie van de Kennedy's las: wie in het gezin niet als winnaar thuis kwam, kreeg (aanzienlijke!) straf, of het nu om een zeilwedstrijd, een proefwerk op school of een voorspeelavond van de muziekles ging. Alleen de nummer één telde, ook onderling tussen de kinderen.

Ook vanuit mijn verleden als docent op een middelbare school ken ik de beweging van sommige leerlingen uit de klas om vooral om zich heen te kijken als het om prestaties ging.

De Hofstad 14  
5296 NK Esch

Telefoon: 0411-602 708  
Fax: 0411-602 938  
Mobiel: 06-542 552 20  
E-mail: [info@orthohulp.nl](mailto:info@orthohulp.nl)  
Internet: [www.orthohulp.nl](http://www.orthohulp.nl)

Bankrelatie ABN-AMRO  
IBAN: NL16 ABNA 0981 1368 42  
BIC: ABNANL2A

KvK Oost-Brabant: 17114805  
BTW: NL807896160B01

De Hofstad 14  
5296 NK Esch

Telefoon: 0411-602 708  
Fax: 0411-602 938  
Mobiel: 06-542 552 20  
E-mail: [info@orthohulp.nl](mailto:info@orthohulp.nl)  
Internet: [www.orthohulp.nl](http://www.orthohulp.nl)

Bankrelatie ABN-AMRO  
IBAN: NL16 ABNA 0981 1368 42  
BIC: ABNANL2A

KvK Oost-Brabant: 17114805  
BTW: NL807896160B01

Het zijn deze leerlingen die bij thuiskomst met een 8 voor Frans als eerste vraag "En wat hadden de anderen?" krijgen.

Op het eerste gezicht lijkt deze driver wellicht op 'wees perfect'. Aan de buitenkant is het alsof beide drivers ons aanzetten tot het geen genoegen nemen met minder dan een 10. Er is echter een wezenlijk verschil: feitelijk gaat 'wees de beste' niet voor die 10, maar voor een cijfer dat hoger is dan dat van de anderen, en dat kan ook een 6- of zelfs een onvoldoende zijn. Waar de 'wees perfect' zijn O.K.-zijn ontleent aan een interne norm, doet de 'wees de beste' dat aan een externe. De consequentie daarvan is dat iemand met deze laatste driver de competitie zoekt of creëert en dientengevolge altijd weer (een oude) strijd met anderen voert.

'Wees de beste' heeft natuurlijk ook iets weg van 'wees sterk': beide drivers maken in ieder geval dat we niet snel een appèl op anderen zullen doen. Maar ook hier verschillen de beweegredenen: vanuit 'wees de beste' is die ander onze concurrent, onze vijand, een sta-in-de-weg, die wij, paradoxaal genoeg, nodig hebben om de beste te kunnen zijn. Voor degene met een 'wees sterk'-driver speelt die ander veel minder een rol: evenals bij de 'wees perfect'-driver is het intern referentiekader veel dominanter dan het externe.

## Sleutelervaring

Zoals gezegd kan de 'wees de beste'-driver voortkomen uit de voortdurend hoge eisen die in en vanaf de vroege jeugd door betekenisvolle Ouderfiguren aan het kind gesteld zijn. Een moeder die haar zoontje telkens weer een andere sport laat bedrijven, net zolang tot ze iets gevonden heeft waarin hij uitblinkt. En zoonlief die met een verbeterd trek om de mond met zijn tenn racket zichzelf tot clubkampioen weet te smashes. Of is moeder de eigenlijke kampioen, nu haar onvervuld verlangen via een omweg alsnog (racket-)bevredigd wordt?

Uiteraard kan ook het voorbeeldgedrag van Ouderfiguren deze driver oproepen. Als in het gezin competitie hoog in de hiërarchie van gewenste omgangsvormen staat, gaat menig kind zich daarnaar gedragen.

In beide gevallen is er een vrij directe en bijna logisch te begrijpen grond voor de vorming van 'wees de beste'. Ongrijpbaarder en genuanceerder ligt het bij triangulatie: in de dynamiek van het gezin heeft het kind, onbewust, ongemerkt en vanuit liefdevolle loyaliteit, plaats genomen tuss en vader en moeder. Het heeft zich dus niet in de plaats van vader of moeder genesteld náást de 'aanwezige' ouder (parentificatie, met bijvoorbeeld 'wees sterk' en/of 'doe de ander genoegen' tot gevolg), maar er is een driehoek (vandaar: tri-angulatie) ontstaan, waarin beide ouders aanwezig zijn en het kind de competitie met een van de ouders aangaat: 'wie is hier de beste (partner)?' Deze strijd wordt veelal gevoerd met de ouder van dezelfde sekse, maar niet noodzakelijkerwijs. Als niet enige vorm van 'reparenting' wordt bewerkstelligd, zal het Kind in deze persoon tot in lengte van

jaren een oude strijd voeren met een ieder met wie de overdrachtsrelatie kan worden aangegaan: 'wees de beste' als splijtzwam in elke intimiteitsrelatie.

## De inherente kracht

Weliswaar is driver-gedrag scriptmatig gedrag ter overdekking van onderliggende injuncties, maar in elke driver gaat eveneens een kracht schuil, die de persoon op passende wijze kan inzetten als een kwaliteit:

- in 'wees perfect' zit het vermogen tot gezond perfectionisme;
- in 'wees sterk' zit het vermogen van veel draagkracht;
- 'doe je best' kan ons aanzetten tot een grote inspanning;
- 'maak voort' betekent dat we veel kunnen doen in een beperkte tijd;
- 'doe (de ander) een genoegen' maakt dat we de ander en diens behoeften kunnen zien.

In hun artikel Tijd als je beste vriend (1997) maken Van de Werd en Kouwenhoven ook dit onderscheid. Zij omschrijven voor iedere driver het kantelpunt waarop de positieve kracht omslaat in een negatieve. Bovendien geven zij aan hoe die omslag voorkomen kan worden.

Zo heeft ook 'wees de beste' een 'voorkant': waar 'wees de beste' nog niet doorschiet en een kramp wordt, is deze driver de basis van het vermogen om zich van anderen te onderscheiden. Dat is een onmisbare eigenschap in bijvoorbeeld de sportwereld. Wie zich daarin qua prestatie niet in positieve zin weet te onderscheiden van de ander, i.c. de concurrent, gaat ten onder. Voor topsporters is 'wees de beste' een min of meer noodzakelijke karaktertrek. Sterker nog: in de strijd om onze (soort-)overleving is dit zelfs een levensvoorwaardelijk kwaliteit! In die zin is het darwinistische principe van 'survival of the fittest' de oervorm van deze driver en in die zin is 'wees de beste' dus de oerkracht, die, mits in gezonde mate aanwezig, de kwaliteiten in de andere krachten mogelijk maakt.

## In organisaties

In het recent verschenen We lossen het samen wel op herdoopt Julie Hay de positieve krachten die ten grondslag liggen aan de drivers in 'werkstijlen'. Deze herkadering is ongetwijfeld meer in rapport met wat in de taal van organisaties gangbaar en acceptabel is en daarmee voor adviseurs e.d. wenselijk. In navolging hiervan volgt hieronder een poging dit eveneens voor de zesde, ook door haar niet genoemde, driver te doen.

Mensen met een 'wees de beste-werkstijl' zijn goede solisten met een grote inzet en motivatie om hun taak tot een einde te brengen. Zij leren snel en gretig en nemen

De Hofstad 14  
5296 NK Esch

Telefoon: 0411-602 708  
Fax: 0411-602 938  
Mobiel: 06-542 552 20  
E-mail: [info@orthohulp.nl](mailto:info@orthohulp.nl)  
Internet: [www.orthohulp.nl](http://www.orthohulp.nl)

Bankrelatie ABN-AMRO  
IBAN: NL16 ABNA 0981 1368 42  
BIC: ABNANL2A

KvK Oost-Brabant: 17114805  
BTW: NL807896160B01

De Hofstad 14  
5296 NK Esch

Telefoon: 0411-602 708  
Fax: 0411-602 938  
Mobiel: 06-542 552 20  
E-mail: [info@orthohulp.nl](mailto:info@orthohulp.nl)  
Internet: [www.orthohulp.nl](http://www.orthohulp.nl)

Bankrelatie ABN-AMRO  
IBAN: NL16 ABNA 0981 1368 42  
BIC: ABNANL2A

KvK Oost-Brabant: 17114805  
BTW: NL807896160B01

makkelijk de leiding op zich. Zij hebben veel oog voor wat anderen doen en vooral voor hoe zij dat doen. Ze kunnen anderen enthousiasmeren en stimuleren. Ze zijn goed in staat om inzichten van anderen te integreren in hun eigen denken en er aldus hun voordeel mee te doen.

De 'achterkant' van de werkstijl (m.a.w. de driver-aspecten ervan) zijn onder meer dat hun belangstelling voor de taak weg ebt als er geen 'prijzen' meer te winnen zijn en als zij zich niet meer of nog onvoldoende van de anderen kunnen onderscheiden. Zij zijn soms onzorgvuldig in het erkennen van de inbreng van de anderen bij hun eigen prestaties of miskennen elke betekenis van die inbreng. Zij roepen op tot competitie, ook wanneer dat niet functioneel of wenselijk is. Zij schikken zich niet makkelijk in een ondergeschikte rol en bediscussiëren graag een opdracht of verzoek van bovenaf. Ze erkennen moeilijk hun ongelijk.

In hun eveneens op organisaties gerichte publicatie scharen ook Van de Werd en Kouwenhoven 'wees de beste' niet onder de drivers. Voortbordurend op hun wijze van beschouwen: het 'kantelpunt' (i.e. waar de positieve kracht van de werkstijl omslaat in de negatieve beperking van de driver) ontstaat als mensen met een 'wees de beste'-driver onvoldoende positieve strooks over de door hen geboekte resultaten krijgen, m.a.w. als hun (in eerste instantie gezonde!) narcistische behoefte aan erkenning van hun uniciteit onvoldoende gezien en bevredigd wordt.

Deze omslag kan voorkomen worden als de mensen met deze werkstijl leren hun eigen, innerlijke maatstaf te ontwikkelen. Het op gang brengen van een interne (positieve!) strookhuishouding is daarbij één van de instrumenten.

## Miskening

Zoals gezegd komt deze zesde driver, voor zover ik heb kunnen nagaan, in de standaard TA-literatuur niet voor. In hun (vertaling van) TA Today schrijven Ian Stewart en Vann Joines zelfs: "Waarom zijn er vijf en niet meer dan vijf drivergedragingen?" Huh?? Dit lijkt wel de zaligverklaring van een theoretisch inzicht van een (begenadigd, dat is waar) TA-denker op een zeker moment in diens ontwikkeling. Aangenomen dat beide heren het boek van Amy en Thomas Harris kennen lijkt deze formulering ook de bedoeling te hebben om de zesde driver buiten te sluiten. Zou het miskennen van de betekenis van deze driver voortkomen uit een 'wees de beste'-opvatting ten aanzien van het oorspronkelijke gedachtegoed?

Sander Reinalda is werkzaam als opleider/begeleider bij Phoenix Opleidingen TA/NLP te Utrecht.

## **Bibliografie**

Bjork Harris, A. en Harris, T.A., Blijf O.K., Ambo, Baarn (1985), pag. 44; 54

Hay, J., We lossen het samen wel op, SWP, Amsterdam (2004), pag. 79-93

Kahler, T. en Capers, H., The miniscript, in : Transactional Analysis Journal, 4(1) (1974) , pag. 26-42

Stewart, I. en Joines, V., Transactonele Analyse, het handboek, SWP, Utrecht (1996), pag. 164; 156-159

Veenbaas, W. en Goudswaard, J., Vonken van verlangen, Phoenix Opleidingen, Utrecht (2002), pag. 283

Veenbaas, W. en Weisfelt, P., De Leidraad, Phoenix Opleidingen TA/NLP, Utrecht (1997), pag. 151

Werd, M. v.d. en Kouwenhoven, M., Tijd als je beste vriend, KPMG MCC, Amstelveen (1997)

De Hofstad 14  
5296 NK Esch

Telefoon: 0411-602 708  
Fax: 0411-602 938  
Mobiel: 06-542 552 20  
E-mail: [info@orthohulp.nl](mailto:info@orthohulp.nl)  
Internet: [www.orthohulp.nl](http://www.orthohulp.nl)

Bankrelatie ABN-AMRO  
IBAN: NL16 ABNA 0981 1368 42  
BIC: ABNANL2A

KvK Oost-Brabant: 17114805  
BTW: NL807896160B01