**Het Collusion Diagram**

Soms kun je, bijvoorbeeld door de ego-toestanden, in een situatie terecht komen waarin beide partijen alleen nog maar reageren op elkaar.   
Je houdt elkaar daarmee als het ware in een houdgreep en zak je in een moeras van miscommunicatie en aannames.   
In het boek: **The Anatomy of Peace, van het Arbinger institute,** wordt dit het **collusion diagram** genoemd.

|  |  |
| --- | --- |
| **De Ander** | **Ik** |
| **1 Doet** | **2 Zie** |
| Ongeduldig, valt in de rede, zoekt geen verbinding, neemt de taak over, loopt weg, geeft kritiek | Boosheid, minachting, respectloosheid, de baas spelen, een heks, onaardig, een trut |
| *Overtuigingen over zichzelf* | *Overtuigingen over de ander* |
| **4 Ziet** | **3 Doe** |
| Kan het niet, doet het niet, heeft geen overzicht, kan het werk niet aan, kan geen verantwoordelijkheid op zich nemen, ik kan het beter | Zacht praten, stamelen, overzicht kwijt raken, onzeker voelen en onzeker gedrag laten zien, stuntelen |
| *Overtuigingen over de ander* | *Overtuigingen over jezelf* |

Deze diagram kan willekeurig waar starten (bij 1, bij 2, bij 3 en bij 4) maar gaat dan als het ware circulair door. Je houdt elkaar met elkaars gedrag in een houdgreep, en gaat meer van hetzelfde zien bij de ander en meer hetzelfde gedrag laten zien aan de ander.

 Helaas is het zo dat je een ander niet kan veranderen.   
Je kan alleen met jezelf beginnen. Als dingen niet lekker lopen, als je veel aan te merken hebt op het gedrag van een collega, of zelfs in botsing komt, kijk dan eens eerst naar jezelf, je eigen gedrag, oordelen, en overtuigingen. Dan kun je doen door het Collusion Diagram eens voor jezelf in te vullen.

|  |  |
| --- | --- |
| **De Ander** | **Ik** |
| **Doet** | **Zie** |
|  |  |
| *Overtuigingen over zichzelf* | *Overtuigingen over de ander* |
| **Ziet** | **Doe** |
|  |  |
| *Overtuigingen over de ander* | *Overtuigingen over jezelf* |

Neem de ongewenste situatie met de ander in gedachten.   
Welke gevoelens krijg je in de interactie?   
Welke gevoelens triggert de ander bij jou?   
Welke invloed heeft dat op jouw gedrag?

Probeer je vervolgens te verplaatsen in de ander, wat ziet deze persoon?   
Perspectief wisselen helpt.   
Als je dit helder hebt, vul dan het collusion diagram voor jezelf in en beantwoord dan onderstaande vragen:

Wat zou jij eigenlijk in deze samenwerking willen?   
  
Wat is voor jou echt belangrijk in samenwerken?   
  
Welke waarden heb je daarin en word je daar misschien in geraakt?   
  
Wat kan jij dan vervolgens doen om de samenwerking te verbeteren?