

Triangle dramatique et triangle du gagnant

Le triangle dramatique de Karpman est sans doute un des concepts d'analyse transactionnelle les plus connus et les plus utilisés dans le monde du travail. Dans ce concept, Karpman met en évidence que dans toutes les tragédies (sans doute également dans tous les comptes de fée), les acteurs se répartissent trois rôles principaux, qui vont permettre tous les renversements dramatiques (changements émotionnels) : le rôle de Persécuteur, le rôle de Victime, le rôle de Sauveteur[1].

C'est cette existence même de trois rôles possible qui rend le théâtre (et les films de Zorro) si passionnants. Chaque épisode permet aux différents rôles de s'exprimer :

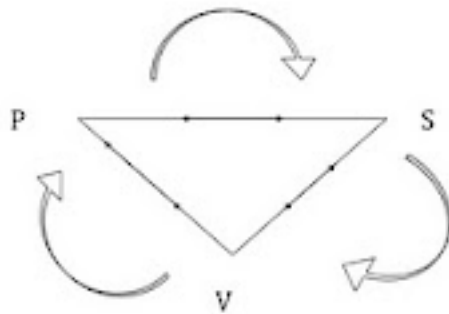
- le **Persécuteur (P)** est clairement vécu comme « méchant », il rabaisse les autres protagonistes de la pièce, les critique de façon négative et sans motiver sa critique, leur reproche faits et gestes, les dévalorise, utilise sa force pour faire pression sur eux, les humilie par les mots ou par les gestes (j'ai le souvenir d'un western avec John Ford où un homme dans un bar jette une pièce de monnaie dans le crachoir de l'établissement en regardant l'alcoolique suppliant. Celui-ci pris par son besoin d'alcool, vide le crachoir pour trouver la pièce, début d'une magnifique bagarre ou il sera sauvé par un autre homme qui sera sèchement abattu par le premier protagoniste... magnifique illustration de la totalité d'un jeu psychologique). Le Persécuteur en entreprise a de nombreux tours dans son sac : il peut mettre en application des règles très dures, critiquer au lieu d'évaluer, établir des contrats peu clairs, humilier ses collaborateurs, les critiquer devant d'autres personnes...
- la **Victime (V)** se laisse faire, voire offre la possibilité au Persécuteur d'entrer en scène par ses propres comportements. Au début de la pièce on la prendrait facilement en pitié, puis on se rend compte qu'elle n'est pas neutre dans la situation, que sans la Victime, le

Persécuteur serait moins fort. Comment s'y prend-elle ? Elle se dévalorise, met en avant ses défauts, lance des appels au secours, montre les erreurs qu'elle a fait et en rajoute dans la justification, l'auto apitoiement, la confusion. Dans l'entreprise, la Victime ne reconnaît pas ses responsabilités, n'accepte pas la critique, ne tient pas ses engagements, invente des excuses enfantines ; elle accepte des relations difficiles sans confronter la personne, utilise des éléments de sa vie pour ne pas vivre en attendant que les choses changent (tant que mon patron ne sera pas plus sympathique, tant que nous n'aurons pas plus de moyens...). Dans certains cas, la Victime fait porter sur les autres le poids de ce qui lui arrive : c'est de votre faute si je n'arrive pas à sortir la tête de l'eau. Elle méconnaît la capacité à agir pour elle même, elle est souvent empêchée de penser par la violence des sentiments qu'elle éprouve. Bien sûr dans la vie, il y a des personnes qui sont réellement victimes des événements, victime d'abus ou de harcèlement et il y a lieu de les aider à sortir de la situation.

- le **Sauveteur (S)** propose généralement de l'aide à partir d'une position supérieure (à partir de son propre besoin de se sentir supérieur), à des personnes qui n'ont rien demandé, en attendant de la reconnaissance en retour. Le Sauveteur méconnaît la capacité qu'ont les personnes à penser, agir par elles mêmes. Il peut être faussement serviable dans le but de garder les autres sous sa coupe, il les rend dépendant par une aide inadaptée. Beaucoup de coachs, de formateurs, d'infirmiers ont une légère tendance à emprunter le rôle de Sauveteur dans les situations professionnelles.

Dans les pièces théâtrales (et les contes de fée), les rôles changent : le Persécuteur devient Victime, la Victime Sauveteur, le Sauveteur Persécuteur etc. Ces changements constituent le cœur même de l'intrigue. Dans le petit Chaperon rouge, ce changement de rôles est fort clair : Chaperon rouge est victime du loup, qui est le persécuteur de la grand-mère, il sera victime des chasseurs (les sauveteurs du petit Chaperon rouge). Karpman a indiqué que les jeux

psychologiques (séquences relationnelles qui se finissent mal pour les divers protagonistes) que nous jouons dans les couples et les groupes correspondaient aux mêmes schémas, il a symbolisé les jeux sous la forme du triangle dramatique (chaque fois que quelqu'un joue, il adopte un des rôles du triangle dramatique).



Les flèches sur les bases du triangle représentent les transactions, les flèches courbes représentent les changements de rôle.

Il y a jeu psychologique dès lors qu'il y a changement de rôle au cours d'une séquence de transactions. Le triangle dramatique sert à observer les dynamiques relationnelles insatisfaisantes. Le rôle social est celui que nous empruntons au début de la relation, le rôle psychologique est celui dans lequel nous nous retrouvons à la fin de la relation.

Beaucoup d'écrits ont été faits sur les manières d'éviter les jeux et de sortir du triangle de Karpman.[\[2\]](#)[\[3\]](#)

Je veux ici proposer des réflexions issues de l'article de Acey Choy intitulé « le triangle du gagnant »[\[4\]](#) (une manière d'identifier comment nous pouvons bouger dans notre mise en œuvre du rôle), complétés de ma réflexion concernant la facette positive du rôle social que nous empruntons dans les jeux.

Acey Choy rappelle dans l'introduction de son article, qu'un analyste transactionnel nommé Cowper Jonhson propose une idée fort passionnante : chacun utilise préférentiellement deux rôles dans le

triangle dramatique, un rôle d'entrée (que nous nommerons rôle social) et un rôle de sortie de jeu (rôle dit psychologique qui va confirmer notre position de vie). Dans le jeu nous évitons donc soigneusement le troisième rôle. Il affirme : pour sortir du triangle dramatique, il faut comprendre le sens personnel du troisième rôle et mettre en œuvre les techniques qui permettent de le traiter.

La question devient ainsi : qu'est-ce que j'évite et pourquoi ? Si j'évite soigneusement le rôle de persécuteur, est-ce que par exemple j'aurais du mal à affirmer mes idées et mes points de vue pour des raisons historiques et scénariques ? Si j'évite le rôle de victime, est-ce que j'ai quelque chose à regarder du côté de mes souffrances anciennes ? Si j'évite le rôle de sauveur, est-ce que j'ai quelque chose à regarder du côté de la prise en charge des autres, des culpabilités pour n'avoir pas su agir ? Ce point de vue est très intéressant sur le plan thérapeutique, mais bien évidemment, peu pertinent pour les situations de coaching ou de formation.

Regardons les aspects positifs de chaque rôle, en comparaison avec le rôle dans le jeu.

Le **Sauveteur**, par ses comportements, impose sa sollicitude, il s'inquiète de l'autre (qui n'en peut mais et n'a généralement rien demandé). Pour Acey Choy, le Sauveteur a un souci authentique pour le problème de la victime. Le Sauveteur sort de son rôle et entre dans une facette positive lorsqu'il s'enquiert du besoin de l'autre (avez-vous besoin de quelque chose ? Puis-je vous aider ?) et qu'il accepte la réponse de la personne qu'elle soit positive ou négative. Le Sauveteur devra apprendre à passer de « s'inquiéter pour l'autre » à « s'enquérir de l'autre » !

Le **Persécuteur**, par ses comportements, impose son cadre de référence, son avis, sa vision du monde, son autorité. Il agit pour son propre intérêt et cherche à satisfaire ses propres besoins. Cette capacité pourra être employée dans un cadre non persécuteur (assertivité) et dans la négociation. Le Persécuteur devra apprendre à passer de « imposer son avis » à « donner son avis ».

La **Victime**, par ses comportements, « impose sa souffrance ». Elle devra apprendre à « proposer sa souffrance », parler de ses

difficultés, demander de l'aide pour les tâches difficiles, négocier des délais. Pour Acey Choy « toute personne qui entame un jeu psychologique par la position de victime a une conscience aigüe de sa propre souffrance ».

Dans les trois cas, il y a un apprentissage possible, une approche qui permet par du développement personnel et professionnel d'aller vers une meilleure relation aux autres.

Acey Choy propose de passer des rôles dans le jeu psychologique aux rôles dans le triangle du gagnant. Pour cela il s'agit d'emprunter les trois rôles non scénariques suivants : rôle de vulnérabilité, rôle de souci de l'autre, rôle d'affirmation de soi.

Rôle de vulnérabilité : la personne sait qu'elle vit des situations générant de la souffrance, de manière différente à la Victime, elle se sert de son Adulte pour penser et pour résoudre les problèmes dont elle a conscience, elle utilise également ses émotions (Enfant Libre et Adulte) pour cela, elle peut demander directement l'aide dont elle a besoin. Pour développer ce rôle à partir d'une position de victime, il s'agit pour Acey Choy de développer sa conscience de soi et les techniques de résolution de problèmes.

Rôle de souci de l'autre : la personne avec sa conscience peut choisir d'aider, peut proposer de l'aide. Elle a conscience de ses propres besoins et ne substitue pas l'aide à sa propre dynamique de satisfaction. Elle offre de l'aide pratique et entre alors dans le soutien social qui porte sur 4 dimensions (pour les chercheurs le soutien existe dès que deux dimensions sont mises en œuvre) : l'écoute émotionnelle (qui va assurer confort et sécurité à l'interlocuteur) ; la valorisation (qui va conforter l'okness) ; le conseil informatif ; l'aide tangible qui porte sur la fourniture de ressources matérielles.

Elle pourra également apprendre à donner du feed back : je suis inquiet pour toi, est-ce qu'il y a quelque chose que je peux faire ? Apprendre à proposer une aide reportée dans le temps : je suis à ta disposition, tu peux venir me voir. C'est souvent une des rares propositions d'aide possible dans les difficultés relationnelles familiales, la personne viendra quand elle sera prête.

Rôle d'affirmation de soi : la personne en conscience peut décider

d'affirmer son point de vue, de répondre à ses propres besoins, de défendre ses droits et ses intérêts (dans la négociation et la résolution commune des problèmes).

Le Persécuteur sort de son rôle, lorsqu'il apprend à donner son avis, à proposer une vision du monde différente et à proposer des manières de faire ; lorsqu'il accepte de négocier pour ses besoins en lien avec les besoins des autres. Ce qui nécessite bien sûr qu'il accepte que les personnes aient des avis différents, qu'elles souhaitent faire les choses de manière différente de la sienne.

[1] La majuscule a pour objectif de différencier les rôles des jeux des vrais « victimes / sauveteur » de la vie quotidienne.

[2] cf. Coacher avec l'analyse transactionnelle, Daniel Chernet, Editions Eyrolles 2009

[3] Steve Karpman : Contes de fées et analyse dramatique de scénario CAT 2

[4] Le triangle du gagnant, Acey Choy, AAT 61