



LE TRIANGLE DRAMATIQUE



Source Steve Karpman (Analyse Transactionnelle)

Lorsque, dans notre vie professionnelle ou privée, nous souhaitons satisfaire un besoin personnel, nous pouvons choisir de « manipuler » ou de « demander assertivement » ce que nous souhaitons.

Une des façons de « manipuler » est de mettre en place des « jeux psychologiques » appelés aussi *stratagèmes*.

Les stratagèmes ont plusieurs caractéristiques :

- Ceux-ci aboutissent à une fin précise et prévisible que l'on appelle « prime ». L'ensemble des échanges aboutit à un bénéfice négatif vécu sous forme d'émotions désagréables.
- Ils se passent en dehors de notre conscience : on ne se rend pas compte qu'on joue.
- Il y a toujours un moment de surprise ou de confusion aussi appelé « coup de théâtre ».

Un des jeux les plus courants est le *triangle DRAMATIQUE*.

Dans ce stratagème, il y a trois rôles : le **PERSECUTEUR**, le **SAUVETEUR** et la **VICTIME**. Mais il peut se jouer à deux, à trois ou à plusieurs. Nous avons souvent une porte d'entrée favorite (un rôle privilégié) mais il faut savoir qu'une fois entré dedans, on est parti « pour un tour ». Cela signifie que nous allons passer successivement par au minimum une fois chacun des rôles et on en sortira qu'avec une prime négative.

La responsabilité du stratagème est toujours partagée entre les protagonistes.

Les raisons de s'y engager peuvent être le besoin de s'occuper, d'obtenir de la reconnaissance, de maintenir ses croyances négatives, de collectionner des frustrations, de se maintenir en « perdant », de rendre le monde prévisible (savoir comment les autres vont réagir) et enfin, maintenir les autres à distance ou au contraire tenter de les garder très proches.

PERSECUTEUR

Sa réalité : agit dans son intérêt (équipe, entreprise)

Sa croyance : l'autre n'est pas important

Ses comportements :

- Juge et punit
 - Tranche sans négocier
- Augmente la difficulté, souffrance de l'autre

SAUVETEUR

Sa réalité : est concerné par la personne en difficulté

Sa croyance : l'autre n'est pas capable de s'en sortir

Ses comportements :

- Prend en charge
- En fait plus que sa part
- N'écoute pas et devine le besoin de l'autre

VICTIME

Sa réalité : est en difficulté, souffre

Sa croyance : n'a pas les ressources et la capacité de faire face à la situation

Ses comportements : se plaint (oui, mais...)

Ces stratégies stériles, dont les *motivations sont à la fois complexes et peu conscientes*, peuvent toutefois être comprises et évitées ou déviées, dans un sens plus positif grâce au triangle gagnant qui figure ci-dessous.

ASSERTIF

Sa réalité : doit agir dans son intérêt

Sa croyance : l'autre est important dans la résolution de la situation

Ses comportements :

- Décrit les faits
- Exprime son sentiment
- Fait une démarche claire de changement
- Négocie et sait aussi dire non

AIDANT

Sa réalité : est concerné par la personne en difficulté

Sa croyance : l'autre a ses ressources pour faire face et a besoin d'aide

Ses comportements :

- Attend la demande ou la suscite
- Ecoute, reformule
- Vérifie si la demande est claire, s'il est le plus compétent pour aider, si l'autre assume sa part de responsabilité, s'il est disponible

VULNERABLE

Sa réalité : est confronté à des difficultés, souffre

Sa croyance : a les ressources et les capacités de faire face à la situation

Ses comportements : utilise son sentiment pour formuler sa demande clairement et s'adresse à la bonne personne