

Metasysteme : Coaching sistemic de intreprindere in tranzitie si inovare. Coaching pentru echipa de conducere, lideri si manageri. Formare si supervizare de coach.

Triunghiul dramatic

Triunghiul lui Karpman Ȧi Formula K

Triunghiul dramatic (sau Triunghiul lui Karpman) este un puternic instrument conceptual care permite Ȧtelegerea strategiilor de manipulare personala si profesionala, oferind solutii la aceste procese negative. Triunghiul dramatic a fost si este explicat pe larg Ȧn numeroase studii si carti, asa ȦncȦt prezentarea de mai jos nu se vrea decȦt cel mult o recapitulare destinata practicienilor Analizei tranzactionale si, prin extensie, profesionistilor din domeniul Ȧcompanierii si Ȧndrumarii. Articolul nostru poate veni si Ȧn sprijinul profesionistilor interesati de formalizarea asa-numitelor "jocuri de manipulare" Ȧn Ȧntreprindere sau Ȧn alte contexte.

"Formula K" datorata aceluiasi Stephen Karpman merita, la rȦndul ei, atentie din partea acelorasi persoane, mai ales Ȧn virtutea legaturii ei cu notiunea de contract, centrala Ȧn astfel de profesii. Acest concept este, din pacate, mai putin bine cunoscut si, Ȧn orice caz, mai rar pomenit.

> TRIUNGHIUL DRAMATIC SAU TRIUNGHIUL LUI KARPMAN

Ȧnainte de a prezenta bazele Triunghiului lui Karpman, se cuvine sa subliniem ca el se Ȧnscrie Ȧn "familia" "jocurilor de manipulare" din Analiza tranzactionala. Evident, pentru a Ȧntelege conceptele legate de aceasta familie, este bine sa Ȧntelegem mai ȦntȦi, pe de o parte, "Formula J" a lui Eric Berne si, pe de alta parte, "Formula K" si "Triunghiul dramatic" despre care va fi vorba Ȧn continuare.

Trebuie totodata sa subliniem ce aduce nou si diferit notiunea de Triunghi dramatic, nu numai Ȧn raport cu celelalte formule de jocuri, ci si Ȧn ansamblul teoriei relatiilor umane si comunicarii. (Ne referim, desigur, la perioada de Ȧnceput, din anii '50, epoca "eroica" a primelor cercetari din domeniul Analizei tranzactionale.) Constatam, din capul locului, ca acest concept pune Ȧn scena cel putin trei protagonisti, Ȧntre care exista o relatie dinamica.

Schema triunghiulara avea sa deschida noi orizonturi Ȧntr-un domeniu teoretic marcat, pȦna atunci, de binaritate (cf. modelele stimul-raspuns, emitor-receptor etc. din Analiza tranzactionala, conceptele de simbioza, de pozitii de viata s.a.m.d.). Pe lȦnga faptul ca pune Ȧn scena trei (sau mai multi) protagonisti, Triunghiul dramatic stipuleaza ca fiecare dintre actori Ȧsi poate schimba regulat rolul (faza "Loviturii de teatru" din "formula J" a lui Berne) ba chiar, lucru si mai surprinzator, poate juca adesea mai multe roluri concomitent. Astfel, conceptul de Triunghi dramatic capata complexitatea proprie Abordarii sistemice - o teorie de referinta mult mai moderna.

S-ar putea ca aparitia timpurie a Triunghiului dramatic Ȧn peisajul Analizei tranzactionale sa fi facilitat dezvoltarea dimensiunii dinamice si sistemice a acestui corpus teoretic Ȧn ansamblul lui. De asemenea, conceptul de Triunghi dramatic va fi contribuit la aparitia ulterioara a unui alt concept triunghiular din Analiza tranzactionala, respectiv a Contractului trilateral.

Aceasta introducere sumara, care dezvaluie deja bogatia implicita a "Triunghiului dramatic" nu are decȦt rolul de a sublinia unul dintre motivele pentru care acest concept figureaza printre cele mai utile din domeniul meseriilor legate de relatiile umane, deci si din domeniul coachingului.

Ȧn crearea relatiei dramatice (Ȧn sensul grecesc sau "teatral" al acestui termen) ilustrate de Triunghiul lui Karpman interactioneaza trei roluri: Persecutorul, Salvatorul si Victima. Folosirea initialei majuscule permite diferentierea acestor termeni de cuvintele obisnuite care desemneaza victime, salvatori si persecutori ocazionali si reali.

Rolurile care apar Ȧn Triunghiul dramatic se refera la persoane care par sa caute astfel de pozitii Ȧn mod regulat si existential (chiar daca motivatia lor este inconstienta). Este vorba de niste roluri recurente, ale caror mize psihologice si existentiale depasesc cu mult cadrul unui incident fortuit sau al unei situatii exceptionale.

Karpman schematizeaza aceste trei roluri Ȧn felul urmator:

Sa retinem pozitia superioara a rolurilor Persecutorului si Salvatorului, care-si exercita puterea sau dominatia aparenta asupra Victimei. Schema aminteste si pozitiiile "superioare" din abordarea sistemica, în raport cu pozitia "inferioara" a Victimei.

Trebuie sa fim însa atenti la un lucru: ca si în abordarea sistemica, unde se precizeaza ca pozitia inferioara este cea mai puternica, si în Triunghiul dramatic Victima conduce jocul. Caci, fara Victima, celelalte doua roluri (sau ceilalti doi actori) nu mai au nicio ratiune de a se întâlni. Astfel, ca si în abordarea sistemica, Victima pune în joc acea putere interactiva specifica pozitiei inferioare. De aceea, adevaratul rol de conducator de joc îi revine exclusiv Victimei.

Legat de aceasta, Karpman relateaza de altfel ca prima reactie a lui Eric Berne când a vazut schema propusa de el a fost aceea de a redesena triunghiul cu Victima în pozitie dominanta în raport cu celelalte doua roluri. Karpman însa a refuzat. Pentru a ilustra complexitatea interactiunilor dintr-un joc de manipulare, vom lua exemplul binecunoscutului joci "Da, dar.": o persoana initiaza o interactiune cu o alta persoana, cerându-i ajutorul, de pilda pentru a rezolva o problema.

"- Cum sa fac ca sa obtin rezultate mai bune în sectorul meu?" (Atentie: nu toate cererile de ajutor sunt amorse pentru "Da, dar.", dar jocul poate fi amorsat de o solicitare care provine de la o Victima în cautarea unui Salvator.)Daca va "intra în joc", interlocutorul va da un raspuns în chip de ajutor, de pilda:

"- Dupa parerea mea, ar trebui, pentru început, sa-ti restrângi bugetul."

De retinut ca acest raspuns, ca oricare alt raspuns dat într-o situatie similara, este, implicit, o descalificare a interlocutorului. Ideea subînțeleasa este: "Nu-ti faci treaba cum trebuie, stii eu". De aici, impresia ca, sub aparenta ajutorarii celui alt, Salvatorul se valorizeaza pe seama Victimei, deci persecuta. În acest caz, rolul de Salvator îl ascunde (sau îl dezvaluie) pe cel de Persecutor. Solicitantul poate face situatia si mai complexa, punând lucrurile la punct:

"- Da, sigur, dar am facut-o deja si, dat fiind nivelul cheltuielilor mele prezente, daca-mi restrâng si mai mult bugetul, nu-mi mai ramâne nimic."

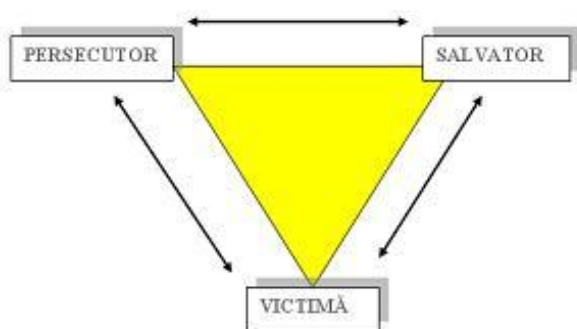
Victima aparenta arata ca a analizat deja problema si ca Salvatorului (aparent) nu-i va fi usor sa-si joace rolul deoarece risca, de fapt, sa se trezeasca persecutat de o Victima care-i refuza optiunile. Mesajul transmis indirect Salvatorului este: "Ma crezi prost, dar am sa-ti dovedesc ca habar n-ai ce vorbesti".

Iar acest joc steril se poate desfasura cu multe variante de rasturnari de situatii, cu suisuri si coborâsuri, cu concluzii si relansari, pentru ca, în cele din urma, nimeni sa nu iasa castigat.

> Caracteristici

Sagetele dintre cele trei roluri din cadrul Triunghiului dramatic reprezinta simultan:

- > Interactiunile dintre trei pozitii care pot fi ocupate de diferite persoane aflate în comunicare,
- > schimburile de roluri dintre aceste trei persoane,
- > si, prin extensie, comunicarea dintre diferitele parti ale uneia si aceleiasi persoane, care poate trai cele trei roluri ca pe trei niveluri ale realitatii ei interioare.



Drept urmare, modelul Triunghiului lui Karpman este un model prin excelență dinamic. Persoana care-si asuma unul din rolurile din triunghi trebuie sa se astepte sa-si schimbe rolul cel puțin o data în decursul interactiunii. Participarea ei la un rol presupune, din parte-i, capacitatea de a si le asuma si pe celelalte doua. Astfel, un Persecutor a fost sau va ajunge mai devreme sau mai târziu Victima, un Salvator era sau se va transforma în Persecutor si asa mai departe.

> Se cuvine sa subliniem ca exista adesea "specializari" în rolul de Victima. Unele Victime interactioneaza îndeosebi cu Persecutori, cautând relatii dure cu acestia si transformându-se deci în Persecutori la rândul lor. Alte Victime asteapta în special "Salvatori", ca în exemplul de mai sus cu "Da, dar.", cautând (în aparenta, sau la nivel social) mai degraba sprijin într-o relatie de ajutorare si devenind, la rândul lor, fie Persecutori, fie Salvatori.

>În general, actorul prins într-un joc nu este mai deloc constient de rolul sau "aparent" sau "social" din cadrul Triunghiului dramatic, identificându-se mai degrabă cu o poziție psihologică proprie fiecărui rol. Astfel, orice Persecutor care se respectă se simte Victima. Pentru o astfel de Victima, persecuția sau eventuala violență pe care o exercită este total justificată de trecutul ei de Victima care a suferit o nedreptate, o trădare etc. Tot astfel, orice Salvator uita adesea de propriile lui nevoi și se identifică intens cu Victima "lui", uneori pentru că și el a fost Victima altădată.

>Pentru un actor, alegerea unui rol în cadrul Triunghiului dramatic este repetitivă. Aceleași persoane joacă aceleași roluri cu același tip de parteneri, ajungând la aceleași concluzii, într-o formă de "repetiție psihologică compulsivă". Astfel, atunci când o persoană își spune, în urma unei relații negative, "iarăși," sau "ma așteptam la așa ceva." sau "de fiecare dată se întâmplă la fel", este foarte posibil ca ea să fi participat la o secvență relațională repetitivă, specifică Triunghiului dramatic.

>Orice secvență relațională din cadrul Triunghiului dramatic tinde să confirme anumite credințe fundamentale despre sine, despre ceilalți și despre viața - de exemplu: "toti sunt la fel", "am zis de-atâtea ori ca.", "n-am să reușesc niciodată", "nimeni nu mă înțelege", "toti sunt niște incompetenți" etc.

>Orice secvență relațională din cadrul Triunghiului dramatic se termină prost, în măsura în care niciunul dintre actorii implicați nu iese câștigător. Chiar și aceia care, în final, obțin o poziție superioară, aparent sau socialmente "câștigătoare", plătesc pentru participare un pret psihologic și afectiv greu.

>Relațiile traite în cadrul Triunghiului dramatic sunt intense, oferindu-le protagoniștilor o "doză" (ca în cazul drogurilor) de stimulare afectivă sau psihică relativ puternică. Jocurile pe care le ilustrează Triunghiul dramatic îi permit fiecărui participant să-și "facă plinul" de recunoaștere interactivă, socială și existențială, ajungând astfel să "simtă ca trăiește". Este de aceea important de știut că persoanele care doresc să stabilească o relație de joc cu un partener anume caută să stabilească cu acesta o relație intensă (și de transfer).

>Un al patrulea rol indirect îi revine "Publicului". Anumite persoane participă la jocurile de manipulare ilustrate prin Triunghiul dramatic numai în prezența unui public - altele, exclusiv în cadrul privat. Este deci evident că prezența sau absența unor martori activi sau pasivi are o influență suficient de mare pentru a influența, după caz, evoluția evenimentelor. Publicul are adesea o influență și o răspundere care, uneori, amintesc de "dreptul de ingerință" (pentru Persecutor?) sau de obligația (pentru Salvator?) de a acorda ajutor unei persoane aflate în pericol.

> Indicatori ?i solui?ii

Diferite comportamente și strategii relaționale ne ajută fie să nu intrăm în tipurile de relații ilustrate de Triunghiul dramatic, fie să le transformăm sau să ieșim din ele. Atenție însă: aceste strategii nu funcționează întotdeauna fără greș, ci permit, de la caz la caz, o eschivă, o rezolvare temporară sau instaurarea unei relații de alt tip.

> Când ne simțim invitați să intrăm în "jocul" negativ, important este să încercăm să stabilim o altă bază relațională și, de aici, o interacțiune mai pozitivă, productivă sau satisfăcătoare. În cel mai rău caz, singurul mod de a evita intrarea într-un "joc" negativ este de a evita pur și simplu relația; mai ales dacă îl cunoaștem deja pe protagonist și dacă stim cât de negativă este o relație repetitivă.

>În cursul unei interacțiuni, dacă persoanele sunt prea "aproprate" între ele din lipsa de spațiu sau în absența unor pauze între intervenții, sau dacă se întrerup reciproc, nelăsându-i interlocutorului posibilitatea de a-și încheia expozeul și de a rasufla, avem probabil de-a face cu un joc de putere sau de manipulare, deci cu o interacțiune care amintește de Triunghiul dramatic.

>Pentru cel care alege să joace același rol ca și interlocutorul acesta este și un mod de a evita să intre în triunghi cu un rol complementar. Este vorba de aplicarea "strategiei oglinzii". De exemplu, cel care, în prezența unei persoane care se plânge că are greutăți așteptând să fie ajutat, începe să se plângă, la rândul-i, de propriile sale neazuri și probleme semnificative astfel ca nu este complementar, ci mai degrabă competitiv în același tip de joc: "Caută-ți alt tovarăș de joc".

>O altă metodă de a evita să te lași prins în joc constă în a rămâne binevoitor, atent la fapte, informativ, interogativ, neutru și profesional. Cerând lamuriri cu privire la ceea ce se așteaptă de o parte și de cealaltă în cadrul relației, îl putem ajuta pe interlocutor să-și "revină" ca să răspundă la întrebări și să participe la o discuție mai productivă. Acest demers seamănă cu abordarea centrată pe stabilirea unui contract clar, clasică în relația de coaching.

>O altă soluție constă în a "califica" persoana, făcându-i un compliment cu privire la demersul, intenția sau motivațiile ei, la modul sau de a trata dificultățile sau la curajul de care da dovadă. Aceasta abordare valorizantă îi permite interlocutorului să capete o recunoaștere pozitivă, care va înlocui cuțitarea stimulilor negativi oferiti de joc. De asemenea, o astfel de validare îi permite interlocutorului să intre în relație asumându-și un rol neprevăzut și pozitiv.

>Dacă este împărtășit, umorul este și el o bună strategie de dezamorsare a unei situații delicate. Totuși, el trebuie mânuit cu precauție, pentru a nu se ajunge la ceea ce interlocutorul ar putea lua drept deriziune, batjocură, ironie sau sarcasm. Acestea din urmă sunt cel mai adesea indicatori ai rolului de Persecutor.

>O altă strategie, mai violentă și care nu trebuie utilizată decât, poate, în ultima instanță, constă în a intra în joc de pe o poziție de escaladă. Multi practicieni ai Triunghiului dramatic vor să se joace, dar într-un mod socialmente acceptabil sau "soft". Ei vor renunța rapid la tentativele lor dacă își vor da seama că sunteti un interlocutor capabil să meargă mult mai departe decât ar dori ei.

>Deși nu se înscrie în Triunghi, publicul poate și el pune capăt unui joc de manipulare. Uneori, ieșirea din cadrul privat și aducerea relației în fața unui public poate face ca interlocutorului rolul jucat să nu i se mai para atât de atrăgător. Alteori, dimpotrivă, tocmai îndepărtarea de public și regăsirea "intimității" unei relații private permit ieșirea din relația infernală descrisă de Triunghiul lui Karpman.

Evident, nici aceste strategii nici altele nu sunt modalitati absolut sigure de iesire din jocurile de manipulare. Cunoasterea lor conceptuala este totusi un prim pas. Practicarea lor necesita o buna cunoastere de sine si multa experienta în situatii reale. Aceasta luciditate sau cunoastere de sine si nevoia de a învăta prin practica de zi cu zi sunt doua preconditii ce trebuie întrunite pentru a nu cadea prea usor în "capcanele" scoase la iveala de "Formula K", de care ne vom ocupa în continuare.

> **FORMULA K**

"Formula K" este cea mai putin cunoscuta dintre formulele Jocurilor de manipulare. În reprezentarea ei, "Formula K" se înrudeste mai mult cu "Formula J" propusa de Eric Berne decât cu Triunghiul dramatic prezentat mai sus. "Formula K" prezinta cinci etape consecutive si distincte: 1) contractul implicit; 2) încălcarea perceputa a contractului; 3) dubla descalificare; 4) ruptura si 5) beneficiul negativ.

1) Prima etapa a "Formulei K", aceea a contractului implicit, pune temelia acestei formule de joc. Ea subliniaza ca orice contract neclar, incomplet, neînteles, oral, interpretabil etc. poate facilita demararea unui joc de manipulare cu consecinte uneori dezastruoase. De aceea, un contract bun detalieaza cu precizie toate elementele materiale ("ce?") si temporale ("când?"), chiar de la începutul unei relatii ce se vrea productiva si satisfacatoare.

"Formula K" arata ca jocurile negative justifica toata atentie pozitiva pe care profesionistii din domeniul relatiilor umane o acorda notiunii de contract. Tot din "Formula K" reiese ca notiunea de contract este o strategie deopotriiva defensiva si constructiva, în masura în care stabilirea unui contract corespunzator permite evitarea jocurilor negative. În orice caz, "Formula K" ilustreaza felul în care, daca nu suntem suficient de precisi în stabilirea relatiilor noastre profesionale, lucrurile o pot lua razna.

Ca sa luam un exemplu simplu, atunci când o persoana precizeaza ca va preda un dosar "în cel mai scurt timp", acest lucru poate sa însemne ca o va face în cursul zilei, al saptamânii sau al lunii respective, în functie de cadrele de referinta ale diferitilor protagonisti. Când stim cât de mult difera notiunea de timp de la o cultura la alta, de la o personalitate la alta si de la o vârsta la alta, ramânem uimiti de numarul contractelor care prezinta imprecizii la acest capitol.

2) Atunci când un contract personal sau profesional nu este îndeajuns de precis si, eventual, scris pentru a se putea face trimitere la prevederile lui, se poate ajunge la o încălcare perceputa de unul dintre parteneri. Important nu este daca încălcarea s-a petrecut cu adevarat sau nu, ci faptul ca una dintre parti o percepe ca atare. Aceasta diferenta de perceptie nu este legata de continutul contractului, ci de caracterul lui incomplet sau imprecis.

Când unul dintre partenerii anagajati într-un contract are impresia ca acesta nu este respectat, el îl va informa pe celalalt partener, care însa va protesta, dat fiind caracterul interpretabil al faptelor.

3) Fiecare partener implicat ajunge astfel sa puna sub semnul întrebării tinerea de minte, inteligenta, profesionalismul sau cinstea celuilalt. Aceasta escalada mai mult sau mai putin verbalizata si însotita uneori de citarea unor martori nevinovati consta pentru fiecare în descalficarea celuilalt pâna la punctul în care situatia devine greu de recuperat.

4) Se produce ruptura.

5) Dar jocul nu s-a încheiat. Ca orice joc, el lasa sechele sub forma de energie negativa, la nivelul confirmarii pozitiei de viata si a schemei scenaristice. Efectele lui sociale, psihologice, financiare, profesionale, existientiale etc. se pot întinde uneori pe zile si chiar luni. Acest lucru poarta numele de "beneficiu negativ".

Cu cele cinci etape ale ei, "Formula K" ar putea fi clasata printre jocurile "Formulei J" (care numara, din punct de vedere formal, sase etape). Diferenta este minima. "Formula K" dovedeste însa cât de importanta este precizia si claritatea contractelor. Acest lucru n-a mai fost subliniat cu atât de limpezime în niciul alt tip de joc. De aceea, "Formulei K" trebuie sa i se acorde un loc special.

Si tot de aceea, "Formula K" ar trebui sa atraga ceva mai mult atentie în mediile în care se face caz de utilitatea unei abordari contractuale foarte riguroase.

[Contractul trilateral](#)

Traducere în limba româna de Laurentiu Zoicas

Copyright 2008 www.Metasyteme-Coaching.ro Alain Cardon