

Triunghiul dramatic

Triunghiul lui Karpman și Formula K

Triunghiul dramatic (sau Triunghiul lui Karpman) este un puternic instrument conceptual care permite înțelegerea strategiilor de manipulare personală și profesională, oferind soluții la aceste procese negative. Triunghiul dramatic a fost și este explicat pe larg în numeroase studii și cărți, așa încât prezentarea de mai jos nu se vrea decât cel mult o recapitulare destinată practicienilor Analizei tranzacționale și, prin extensie, profesioniștilor din domeniul acompanierii și îndrumării. Articolul nostru poate veni și în sprijinul profesioniștilor interesați de formalizarea așa-numitelor „jocuri de manipulare” în întreprindere sau în alte contexte.

„Formula K” datorată aceluiași Stephen Karpman merită, la rândul ei, atenție din partea aceluiași persoane, mai ales în virtutea legăturii ei cu noțiunea de contract, centrală în astfel de profesii. Acest concept este, din păcate, mai puțin bine cunoscut și, în orice caz, mai rar pomenit.

TRIUNGHIUL DRAMATIC SAU TRIUNGHIUL LUI KARPMAN

Înainte de a prezenta bazele Triunghiului lui Karpman, se cuvine să subliniem că el se înscrie în „familia” „jocurilor de manipulare” din Analiza tranzacțională. Evident, pentru a înțelege conceptele legate de această familie, este bine să înțelegem mai întâi, pe de o parte, „Formula J” a lui Eric Berne și, pe de altă parte, „Formula K” și „Triunghiul dramatic” despre care va fi vorba în continuare.

Trebuie totodată să subliniem ce aduce nou și diferit noțiunea de Triunghi dramatic, nu numai în raport cu celelalte formule de jocuri, ci și în ansamblul teoriei relațiilor umane și comunicării. (Ne referim, desigur, la perioada de început, din anii '50, epoca „eroică” a primelor cercetări din domeniul Analizei tranzacționale.) Constatăm, din capul locului, că acest concept pune în scenă cel puțin *trei* protagoniști, între care există o relație *dinamică*.

Schema triunghiulară avea să deschidă noi orizonturi într-un domeniu teoretic marcat, până atunci, de binaritate (cf. modelele stimul-răspuns, emițător-receptor etc. din Analiza tranzacțională, conceptele de simbioză, de poziții de viață ș.a.m.d.). Pe lângă faptul că pune în scenă trei (sau mai mulți) protagoniști, Triunghiul dramatic stipulează că fiecare dintre actori își poate schimba regulat rolul (faza „Loviturii de teatru” din „formula J” a lui Berne) ba chiar, lucru și mai surprinzător, poate juca adesea mai multe roluri concomitent. Astfel, conceptul de Triunghi dramatic capătă complexitatea proprie Abordării sistemice – o teorie de referință mult mai modernă.

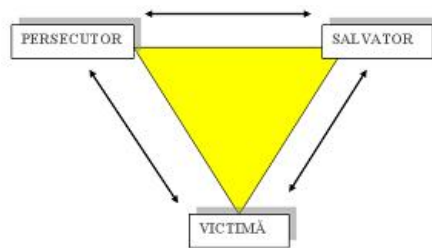
S-ar putea ca apariția timpurie a Triunghiului dramatic în peisajul Analizei tranzacționale să fi facilitat dezvoltarea dimensiunii dinamice și sistemice a acestui corpus teoretic în ansamblul lui. De asemenea, conceptul de Triunghi dramatic va fi contribuit la apariția ulterioară a unui alt concept triunghiular din Analiza tranzacțională, respectiv a Contractului trilateral.

Această introducere sumară, care dezvăluie deja bogăția implicită a „Triunghiului dramatic” nu are decât rolul de a sublinia unul dintre motivele pentru care acest concept figurează printre cele mai utile din domeniul meseriilor legate de relațiile umane, deci și din domeniul coachingului.

În crearea relației dramatice (în sensul grecesc sau „teatral” al acestui termen) ilustrate de Triunghiul lui Karpman interacționează trei roluri: Persecutorul, Salvatorul și Victima. Folosirea inițialei majuscule permite diferențierea acestor termeni de cuvintele obișnuite care desemnează victime, salvatori și persecutori ocazionali și reali.

Rolurile care apar în Triunghiul dramatic se referă la persoane care par să caute astfel de poziții în mod regulat și existențial (chiar dacă motivația lor este inconștientă). Este vorba de niște roluri recurente, ale căror mize psihologice și existențiale depășesc cu mult cadrul unui incident fortuit sau al unei situații excepționale.

Karpman schematizează aceste trei roluri în felul următor:



Să reținem poziția superioară a rolurilor Persecutorului și Salvatorului, care-și exercită puterea sau dominația aparentă asupra Victimei. Schema amintește și pozițiile „superioare” din abordarea sistemică, în raport cu poziția „inferioară” a Victimei.

Trebuie să fim însă atenți la un lucru: ca și în abordarea sistemică, unde se precizează că poziția inferioară este cea mai puternică, și în Triunghiul dramatic Victima conduce jocul. Căci, fără Victimă, celelalte două roluri (sau ceilalți doi actori) nu mai au nicio rațiune de a se întâlni. Astfel, ca și în abordarea sistemică, Victima pune în joc acea putere interactivă specifică poziției inferioare. De aceea, adevăratul rol de conducător de joc îi revine exclusiv Victimei.

Legat de aceasta, Karpman relatează de altfel că prima reacție a lui Eric Berne când a văzut schema propusă de el a fost aceea de a redesena triunghiul cu Victima în poziție dominantă în raport cu celelalte două roluri. Karpman însă a refuzat.

Pentru a ilustra complexitatea interacțiunilor dintr-un joc de manipulare, vom lua exemplul binecunoscutului joci „Da, dar...”: o persoană inițiază o interacțiune cu o altă persoană, cerându-i ajutorul, de pildă pentru a rezolva o problemă.

„- Cum să fac ca să obțin rezultate mai bune în sectorul meu?” (Atenție: nu toate cererile de ajutor sunt amorse pentru „Da, dar...”, dar jocul poate fi amorsat de o solicitare care provine de la o Victimă în căutarea unui Salvator.)

Dacă va „intra în joc”, interlocutorul va da un răspuns în chip de ajutor, de pildă:

„- După părerea mea, ar trebui, pentru început, să-ți restrângi bugetul.”

De reținut că acest răspuns, ca oricare alt răspuns dat într-o situație similară, este, implicit, o descalificare a interlocutorului. Ideea subînțeleasă este: „Nu-ți faci treaba cum trebuie, știu eu”. De aici, impresia că, sub aparența ajutorării celui alt, Salvatorul se valorizează pe seama Victimei, deci persecută. În acest caz, rolul de Salvator îl ascunde (sau îl dezvăluie) pe cel de Persecutor.

Solicitantul poate face situația și mai complexă, punând lucrurile la punct:

„- Da, sigur, dar am făcut-o deja și, dat fiind nivelul cheltuielilor mele prezente, dacă-mi restrâng și mai mult bugetul, nu-mi mai rămâne nimic.”

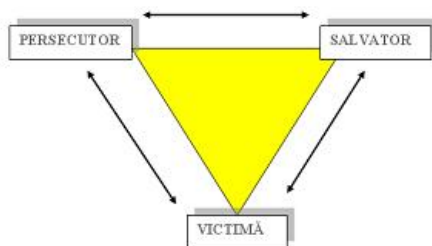
Victima aparentă arată că a analizat deja problema și că Salvatorului (aparent) nu-i va fi ușor să-și joace rolul deoarece riscă, de fapt, să se trezească persecutat de o Victimă care-i refuză opțiunile. Mesajul transmis indirect Salvatorului este: „Mă crezi prost, dar am să-ți dovedesc că habar n-ai ce vorbești”.

Iar acest joc steril se poate desfășura cu multe variante de răsturnări de situații, cu suișuri și coborâșuri, cu concluzii și relansări, pentru ca, în cele din urmă, nimeni să nu iasă câștigător.

Caracteristici

Săgețile dintre cele trei roluri din cadrul Triunghiului dramatic reprezintă simultan:

- Interacțiunile dintre trei poziții care pot fi ocupate de diferite persoane aflate în comunicare,
- schimburile de roluri dintre aceste trei persoane,
- și, prin extensie, comunicarea dintre diferitele părți ale uneia și aceleiași persoane, care poate trăi cele trei roluri ca pe trei niveluri ale realității ei interioare.



Drept urmare, modelul Triunghiului lui Karpman este un model prin excelență dinamic. Persoana care-și asumă unul din rolurile din triunghi trebuie să se aștepte să-și schimbe rolul cel puțin o dată în decursul interacțiunii. Participarea ei la un rol presupune, din parte-i, capacitatea de a și le asuma și pe celelalte două. Astfel, un Persecutor a fost sau va ajunge mai devreme sau mai târziu Victimă, un Salvator era sau se va transforma în Persecutor și așa mai departe.

- Se cuvine să subliniem că există adesea „specializări” în rolul de Victimă. Unele Victime interacționează îndeosebi cu Persecutori, căutând relații dure cu aceștia și transformându-se deci în Persecutori la rândul lor. Alte Victime așteaptă în special „Salvatori”, ca în exemplul de mai sus cu „Da, dar...”, căutând (în aparență, sau la nivel social) mai degrabă sprijin într-o relație de ajutorare și devenind, la rândul lor, fie Persecutori, fie Salvatori.
- În general, actorul prins într-un joc nu este mai deloc conștient de rolul său „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 Victimă. Pentru o astfel de Victimă, persecuția sau eventuala violență pe care o exercită este total justificată de trecutul ei de Victimă care a suferit o nedreptate, o trădare etc. Tot astfel, orice Salvator uită adesea de propriile lui nevoi și se identifică intens cu Victima „lui”, uneori pentru că și el a fost Victimă 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 „mă 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 viață – de exemplu: „toți sunt la fel”, „am zis de-atâtea ori că...”, „n-am să reușesc niciodată”, „nimeni nu mă înțelege”, „toți 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 preț psihologic și afectiv greu.
- Relațiile trăite 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 că 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 cadru 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 așadar 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 și soluții

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 știm cât de negativă este o relație repetitivă.
- În cursul unei interacțiuni, dacă persoanele sunt prea „aproprate” între ele din lipsă 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 răsufla, 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 plânde că are greutăți așteptând să fie ajutat, începe să se plângă, la rândul-i, de propriile sale necazuri și probleme semnaleză astfel că 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 lămuriri 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 său de a trata dificultățile sau la curajul de care dă dovadă. Această abordare valorizantă îi permite interlocutorului să capete o recunoaștere pozitivă, care va înlocui căutarea stimulilor negativi oferiți de joc. De asemenea, o astfel de validare îi permite interlocutorului să intre în relație asumându-și un rol neprevăzut și pozitiv.
- Dacă este împărțit, 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 ultimă instanță, constă în a intra în joc de pe o poziție de escaladă. Mulți 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 sunteți 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 pară 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 modalități absolut sigure de ieșire din jocurile de manipulare. Cunoașterea lor conceptuală este totuși un prim pas. Practicarea lor necesită o bună cunoaștere de sine și multă experiență în situații reale. Această luciditate sau cunoaștere de sine și nevoia de a învăța prin practica de zi cu zi sunt două precondiții ce trebuie îndeplinite pentru a nu cădea prea ușor în „capcanele” scoase la iveală de „Formula K”, de care ne vom ocupa în continuare.

FORMULA K

„Formula K” este cea mai puțin cunoscută dintre formulele Jocurilor de manipulare. În reprezentarea ei, „Formula K” se înrudește mai mult cu „Formula J” propusă de Eric Berne decât cu Triunghiul dramatic prezentat mai sus. „Formula K” prezintă cinci etape consecutive și distincte: 1) contractul implicit; 2) încălcarea percepută a contractului; 3) dubla descalificare; 4) ruptura și 5) beneficiul negativ.

1) Prima etapă a „Formulei K”, aceea a contractului implicit, pune temelia acestei formule de joc. Ea subliniază că orice contract neclar, incomplet, neînțeles, oral, interpretabil etc. poate facilita demararea unui joc de manipulare cu consecințe uneori dezastruoase. De aceea, un contract bun detaliază cu precizie toate elementele materiale („ce?”) și temporale („când?”), chiar de la începutul unei relații ce se vrea productivă și satisfăcătoare.

„Formula K” arată că jocurile negative justifică toată atenția pozitivă pe care profesioniștii din domeniul relațiilor umane o acordă noțiunii de contract. Tot din „Formula K” reiese că noțiunea de contract este o strategie deopotrivă *defensivă* și constructivă, în măsura în care stabilirea unui contract corespunzător permite *evitarea* jocurilor negative. În orice caz, „Formula K” ilustrează felul în care, dacă nu suntem suficient de preciși în *stabilirea* relațiilor noastre profesionale, lucrurile o pot lua razna.

Ca să luăm un exemplu simplu, atunci când o persoană precizează că va preda un dosar „în cel mai scurt timp”, acest lucru poate să însemne că o va face în cursul zilei, al săptămânii sau al lunii respective, în funcție de cadrele de referință ale diferiților protagoniști. Când știm cât de mult diferă noțiunea de timp de la o cultură la alta, de la o personalitate la alta și de la o vârstă la alta, rămânem uimiți de numărul contractelor care prezintă imprecizii la acest capitol.

2) Atunci când un contract personal sau profesional nu este îndeajuns de precis și, eventual, scris pentru a se putea face trimitere la prevederile lui, se poate ajunge la o încălcare *percepută* de unul dintre parteneri. Important nu este dacă încălcarea s-a petrecut cu adevărat sau nu, ci faptul că una dintre părți o *percepe* ca atare. Această diferență de percepție nu este legată de conținutul contractului, ci de caracterul lui incomplet sau imprecis.

Când unul dintre partenerii anagajați într-un contract are impresia că acesta nu este respectat, el îl va informa pe celălalt partener, care însă va protesta, dat fiind caracterul interpretabil al faptelor.

3) Fiecare partener implicat ajunge astfel să pună sub semnul întrebării ținerea de minte, inteligența, profesionalismul sau cinstea celuilalt. Această escaladă mai mult sau mai puțin verbalizată și însoțită uneori de citarea unor martori nevinovați constă pentru fiecare în descalificarea celuilalt până la punctul în care situația devine greu de recuperat.

4) Se produce ruptura.

5) Dar jocul nu s-a încheiat. Ca orice joc, el lasă sechele sub formă de energie negativă, la nivelul confirmării poziției de viață și a schemei scenaristice. Efectele lui sociale, psihologice, financiare, profesionale, existențiale etc. se pot întinde uneori pe zile și chiar luni. Acest lucru poartă numele de „beneficiu negativ”.

Cu cele cinci etape ale ei, „Formula K” ar putea fi clasată printre jocurile „Formulei J” (care numără, din punct de vedere formal, șase etape). Diferența este minimă. „Formula K” dovedește însă cât de importantă este precizia și claritatea contractelor. Acest lucru n-a mai fost subliniat cu atâta limpezime în niciun alt tip de joc. De aceea, „Formulei K” trebuie să i se acorde un loc special.

Și tot de aceea, „Formula K” ar trebui să atragă ceva mai mult atenția în mediile în care se face caz de utilitatea unei abordări contractuale foarte riguroase.

[Contractul trilateral](#)

Traducere în limba română de Laurentiu Zoicaș

Copyright 2008 www.Metasyteme-Coaching.ro Alain Cardon