Triunghiul dramatic

Triunghiul lui Karpmann si „Formula K”

Triunghiul dramatic (sau Triunghiul lui Karpmann) este un puternic instrument conceptual care permite întelegerea strategiilor de manipulare personala si profesionala, oferind solutii la aceste procese negative. Triunghiul dramatic a fost si este explicat pe larg în numeroase studii si carti, asa încât prezentarea de mai jos nu se vrea decât cel mult o recapitulare destinata practicienilor Analizei tranzactionale si, prin extensie, profesionistilor din domeniul acompanierii si îndrumarii. Articolul nostru poate veni si în sprijinul profesionistlor interesati de formalizarea asa-numitelor ”jocuri de manipulare'' în întreprindere sau în alte contexte.

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

> TRIUNGHIUL DRAMATIC SAU TRIUNGHIUL LUI KARPMANN

Înainte de a prezenta bazele Triunghiului lui Karpmann, se cuvine sa subliniem ca el se înscrie în ”familia'' ”jocurilor de manipulare'' din Analiza tranzactionala. Evident, pentru a întelege conceptele legate de aceasta familie, este bine sa întelegem mai întâi, 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 în continuare.

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

Schema triunghiulara avea sa deschida noi orizonturi într-un domeniu teoretic marcat, pâna atunci, de binaritate (cf. modelele stimul-raspuns, emitator-receptor etc. din Analiza tranzactionala, conceptele de simbioza, de pozitii de viata s.a.m.d.). Pe lânga faptul ca pune în scena trei (sau mai multi) protagonisti, Triunghiul dramatic stipuleaza ca fiecare dintre actori îsi 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.

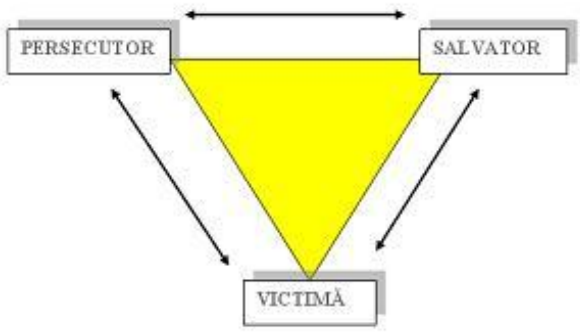
S-ar putea ca aparitia timpurie a Triunghiului dramatic în peisajul Analizei tranzactionale sa fi facilitat dezvoltarea dimensiunii dinamice si sistemice a acestui corpus teoretic în ansamblul lui. De asemenea, conceptul de Triunghi dramatic va fi contribuit la aparitia ulterioara a unui alt concept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

Aceasta introducere sumara, care dezvaluie deja bogatia implicita a ”Triunghiului dramatic'' nu are decât 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.

În crearea relatiei dramatice (în sensul grecesc sau ”teatral'' al acestui termen) ilustrate de Triunghiul lui Karpmann 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 în Triunghiul dramatic se refera la persoane care par sa caute astfel de pozitii în 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.

Karpmann schematizeaza aceste trei roluri în felul urmator:



Sa retinem pozitia superioara a rolurilor Persecutorului si Salvatorului, care-si exercita puterea sau dominatia aparenta asupra Victimei. Schema aminteste si pozitiile ”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, Karpmann 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. Karpmann 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 subînteleasa este: "Nu-ti faci treaba cum trebuie, stiu eu". De aici, impresia ca, sub aparenta ajutorarii celuilalt, 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."

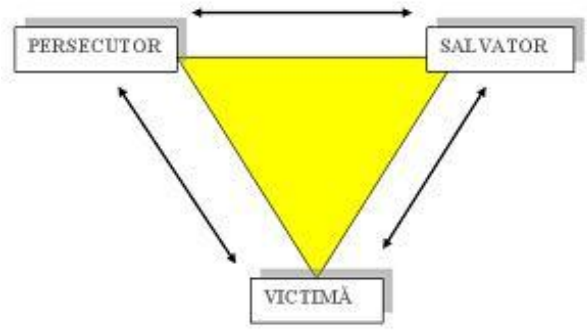
Victima aparenta arata ca a analizat deja problema si ca Salvatorului (aparent) nu-i va fi usor sa-si joace rolul deoarece risca, de fapt, sa se trezeasca persecutat de o Victima care-i refuza optiunile. Mesajul transmis indirect Salvatorului este: "Ma crezi prost, dar am sa-ti dovedesc ca habar n-ai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

> Caracteristici

Sagetile 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 Karpmann este un model prin excelenta dinamic. Persoana care-si asuma unul din rolurile din triunghi trebuie sa se astepte sa-si schimbe rolul cel putin 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 degraba cu o pozitie psihologica proprie fiecarui rol. Astfel, orice Persecutor care se respecta se simte Victima. Pentru o astfel de Victima, persecutia sau eventuala violenta pe care o exercita este total justificata de trecutul ei de Victima care a suferit o nedreptate, o tradare etc. Tot astfel, orice Salvator uita adesea de propriile lui nevoi si se identifica intens cu Victima "lui", uneori pentru ca si el a fost Victima altadata.
>Pentru un actor, alegerea unui rol în cadrul Triunghiului dramatic este repetitiva. Aceleasi persoane joaca aceleasi roluri cu acelasi tip de parteneri, ajungând la aceleasi concluzii, într-o forma de "repetitie psihologica compulsiva". Astfel, atunci când o persoana îsi spune, în urma unei relatii negative, "iarasi." sau "ma asteptam la asa ceva." sau "de fiecare data se întâmpla la fel", este foarte posibil ca ea sa fi participat la o secventa relationala repetitiva, specifica Triunghiului dramatic.
>Orice secventa relationala din cadrul Triunghiului dramatic tinde sa confirme anumite credinte fundamentale despre sine, despre ceilalti si despre viata - de exemplu: "toti sunt la fel", "am zis de-atâtea ori ca.", "n-am sa reusesc niciodata", "nimeni nu ma întelege", "toti sunt niste incompetenti" etc.

>Orice secventa relationala din cadrul Triunghiului dramatic se termina prost, în masura în care niciunul dintre actorii implicati nu iese câstigator. Chiar si aceia care, în final, obtin o pozitie superioara, aparent sau socialmente ”câstigatoare'', platesc pentru participare un pret psihologic si afectiv greu.
>Relatiile traite în cadrul Triunghiului dramatic sunt intense, oferindu-le protagonistilor o ”doza'' (ca în cazul drogurilor) de stimulare afectiva sau psihica relativ puternica. Jocurile pe care le ilustreaza Triunghiul dramatic îi permit fiecarui participant sa-si ”faca plinul'' de recunoastere interactiva, sociala si existentiala, ajungând astfel sa ”simta ca traieste''. Este de aceea important de stiut ca persoanele care doresc sa stabileasca o relatie de joc cu un partener anume cauta sa stabileasca cu acesta o relatie intensa (si de transfer).
>Un al patrulea rol indirect îi revine ”Publicului''. Anumite persoane participa la jocurile de manipulare ilustrate prin Triunghiul dramatic numai în prezenta unui public - altele, exclusiv în cadru privat. Este deci evident ca prezenta sau absenta unor martori activi sau pasivi are o influenta suficient de mare pentru a influenta, dupa caz, evolutia evenimentelor. Publicul are asadar o influenta si o raspundere care, uneori, amintesc de ”dreptul de ingerinta'' (pentru Persecutor?) sau de obligatia (pentru Salvator?) de acorda ajutor unei persoane aflate în pericol.

> Indicatori si ''solutii''

Diferite comportamente si strategii relationale ne ajuta fie sa nu intram în tipurile de relatii ilustrate de Triunghiul dramatic, fie sa le transformam sau sa iesim din ele. Atentie însa: aceste stratefii nu functioneaza întotdeauna fara gres, ci permit, de la caz la caz, o eschiva, o rezolvare temporara sau instaurarea unei relatii de alt tip.

> Când ne simtim invitati sa intram în ”jocul'' negativ, important este sa încercam sa stabilim o alta baza relationala si, de aici, o interactiune mai pozitiva, productiva sau satisfacatoare. În cel mai rau caz, singurul mod de a evita intrarea într-un ”joc'' negativ este de a evita pur si simplu relatia; mai ales daca îl cunoastem deja pe protagonist si daca stim cât de negativa este o relatie repetitiva.
>În cursul unei interactiuni, daca persoanele sunt prea ”apropiate'' între ele din lipsa de spatiu sau în absenta unor pauze între interventii, sau daca se întrerup reciproc, nelasându-i interlocutorului posibilitatea de a-si încheia expozeul si de a rasufla, avem probabil de-a face cu un joc de putere sau de manipulare, deci cu o interactiune care aminteste de Triunghiul dramatic.
>Pentru cel care alege sa joace acelasi rol ca si interlocutorul acesta este si un mod de a evita sa intre în triunghi cu un rol complementar. Este vorba de aplicarea ”strategiei oglinzii''. De exemplu, cel care, în prezenta unei persoane care se plânge ca are greutati asteptând sa fie ajutata, începe sa se plânga, la rându-i, de propriile sale necazuri si probleme semnaleaza astfel ca nu este complementar, ci mai degraba competitiv în acelasi tip de joc: ”Cauta-ti alt tovaras de joc''.
>O alta metoda de a evita sa te lasi prins în joc consta în a ramâne binevoitor, atent la fapte, informativ, interogativ, neutru si profesional. Cerând lamuriri cu privire la ceea ce se asteapta de o parte si de cealalta în cadrul relatiei, îl putem ajuta pe interlocutor sa-si ”revina'' ca sa raspunda la întrebari si sa participe la o discutie mai productiva. Acest demers seamana cu abordarea centrata pe stabilirea unui contract clar, clasica în relatia de coaching.
>O alta solutie consta în a ”califica'' persoana, facându-i un compliment cu privire la demeresul, intentia sau motivatiile ei, la modul sau de a trata dificultatile sau la curajul de care da dovada. Aceasta abordare valorizanta îi permite interlocutorului sa capete o recunoastere pozitiva, care va înlocui cautarea stimulilor negativi oferiti de joc. De asemenea, o astfel de validare îi permite interlocutorului sa intre în relatie asumându-si un rol neprevazut si pozitiv.
>Daca este împartasit, umorul este si el o buna strategie de dezamorsare a unei situatii delicate. Totusi, el trebuie mânuit cu precautie, pentru a nu se ajunge la ceea ce interlocutorul ar putea lua drept deriziune, batjocura, ironie sau sarcasm. Acestea din urma sunt cel mai adesea indicatori ai rolului de Persecutor.
>O alta strategie, mai violenta si care nu trebuie utilizata decât, poate, în ultima instanta, consta în a intra în joc de pe o pozitie de escalada. Multi practicieni ai Triunghiului dramatic vor sa se joace, dar într-un mod socialmente acceptabil sau ”soft''. Ei vor renunta rapid la tentativele lor daca îsi vor da seama ca sunteti un interlocutor capabil sa mearga mult mai departe decât ar dori ei.
>Desi nu se înscrie în Triunghi, publicul poate si el pune capat unui joc de manipulare. Uneori, iesirea din cadrul privat si aducerea relatiei în fata unui public poate face ca interlocutorului rolul jucat sa nu i se mai para atât de atragator. Alteori, dimpotriva, tocmai îndepartarea de public si regasirea ”intimitatii'' unei relatii private permit iesirea din relatia infernala descrisa de Triunghiul lui Karpmann.
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 învata 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) încalcarea 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 detaliaza 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 atentia 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 deopotriva 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 încalcare perceputa de unul dintre parteneri. Important nu este daca încalcarea 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 întrebarii 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 descalificarea 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, existentiale 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 atâta 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 atentia 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.Metasysteme-Coaching.ro Alain Cardon