

Introduction

*Du Triangle Dramatique au Triangle Compassionnel,
le Karpman Process Model*

***Un manuel pratique pour maîtriser
les Academic Basic Concepts du KPM***

C'est en 2007, lors d'une conférence de Process Communication qu'est née la décision de formaliser le processus d'assainissement des relations développé par le Dr Karpman. Il fallait un ouvrage de référence pour celles et ceux désireux de découvrir, comprendre, appliquer et, pourquoi pas, diffuser le fruit de ses travaux qu'il appelle lui-même « *La nouvelle Analyse Transactionnelle de l'Intimité* ».

Résultat de plus de quarante ans de recherches, de pratique de la thérapie familiale et de thérapie de l'addiction, le KPM est bien plus qu'un modèle. C'est, à la fois, une discipline, une boîte à outils et un art martial puisqu'il s'agit aussi d'apprendre à se protéger des attaques du quotidien telles que la manipulation, les jeux de pouvoirs, le déni, la toxicité psychologique.

Ce manuel vous présente, à la fois de manière académique et pratique, les onze concepts clés choisis par le Dr Karpman dans son immense réservoir d'outils pratiques appliqués aux relations quotidiennes, dont le

désormais légendaire «Triangle Dramatique» et son compagnon optimiste le «Triangle Compassionnel».

Ainsi aborderons-nous de façon progressive la compréhension académique (théorique) du modèle suivi d'une acquisition pratique de chacun des innombrables outils de gestion de soi et de la relation, créés par le Dr Karpman.

Chaque concept clé fait ainsi l'objet d'une présentation théorique d'abord simple, puis, pour ceux qui veulent aller plus loin, plus complexe. Cette partie théorique est systématiquement enrichie par une anecdote éclairant le sujet traité pour donner corps à l'idée proposée.

La deuxième partie vous propose, pour chaque concept, des exercices, parfois tournés sur soi, parfois tournés vers la relation, ou les deux. Il est évidemment vivement conseillé de les faire. Rien de tel que la pratique pour allier le geste à l'intention.

Un manuel pratique pour comprendre comment les Jeux Psychologiques deviennent des «Drames»

La genèse des travaux du Dr Stephen B. Karpman se retrouve dans le salon du Dr Eric Berne, le fondateur de l'école d'Analyse Transactionnelle (AT) à San Francisco. C'est là que Karpman entend parler pour la première fois des Jeux Psychologiques et qu'il aura l'intuition de son Triangle. Cet ouvrage vous propose d'apprendre comment se décomposent les règles des Jeux qu'on appelle Psychologiques, comment le Dr Karpman y découvrira une nouvelle dimension appelée «Drame» et pour finir comment, grâce à ses outils relationnels, éviter de tomber dans ces Drames.

Un manuel pratique pour se préparer à l'examen de certification

Depuis 2014, le Dr Karpman propose un processus de certification pour celles et ceux, professionnels de l'accompagnement ou du leadership, qui souhaitent, non seulement utiliser ses outils relationnels dans la vie quotidienne, mais aussi les transmettre.

Le présent ouvrage est le manuel officiel de préparation à l'examen de certification au KPM.

Bonne lecture et n'hésitez-pas à nous contacter sur forum *LinkedIn* : <https://www.linkedin.com/groups/4508071>.

Partie

I

LES ONZE CONCEPTS
DE BASE DU MODÈLE KPM

1

LE TRIANGLE DRAMATIQUE

*Les éprouvants Jeux de rôle du Persécuteur,
du Sauveur et de la Victime*

LES JEUX PSYCHOLOGIQUES : LE POINT DE DÉPART

AU MILIEU DU XX^e SIÈCLE, de nombreux psychologues enfin pragmatiques, cherchent comment apaiser les malaises émotionnels avec des solutions autres que l'absorption de narcotiques ou l'internement. Il y a encore trente ans de ça, certains thérapeutes proposaient de « soigner » l'homosexualité avec des traitements par électrochocs ! Sigmund Freud, dès les années 1940, va révolutionner la pensée thérapeutique et bouleverser l'approche purement médicale de ce qu'on a appelé, pendant tant de siècles, la folie. Tous ses détracteurs diront qu'il s'est trompé et cependant, il y a bien un avant Sigmund Freud et un après.

Viennent les années 1960. La Californie est devenue le centre d'un nouveau monde : celui des expérimentations, celui de l'espoir d'une humanité enfin apaisée et au contrôle de son avenir. Les Russes et les Américains font la course aux étoiles. Les humains regardent enfin vers le haut. La psychanalyse entame sa période dorée. À New York, sur la côte est, avoir un psychanalyste est désormais d'un certain chic. Pendant ce temps, de l'autre côté du continent, en Californie, on change le monde. Et la psychanalyse, déçoit ! Dix ans de thérapie pour comprendre pourquoi je fais encore pipi au lit, c'est trop long pour les Californiens.

L'école des Thérapies brèves voit le jour à Palo Alto, à quelques lieues seulement de San Francisco. Et c'est là que se développent pendant la deuxième partie du xx^e siècle de nombreuses écoles de développement personnel. Stephen Benjamin Karpman travaille alors comme psychiatre pour l'armée américaine. Il rêve d'efficacité, de thérapie rapide. Il assiste un jour, médusé, aux conférences d'un autre psychiatre et psychanalyste, *Eric Berne*. Ce dernier cherche de nouvelles frontières en psychothérapie. Lui aussi veut du résultat visible et immédiat. Il veut accélérer le processus de mieux-être de ses patients. Alors, plutôt que de s'opposer à la psychanalyse, Berne décide de créer une méthode plus pragmatique et directe : **l'Analyse Transactionnelle**.

La force de cette méthode est qu'elle permet d'agir au niveau de l'observable dans les transactions (les interactions) entre les êtres humains. *What you see is what you get* (ce que vous voyez est ce dont vous disposez). Ainsi débarrassée de toute forme d'interprétation, la méthode de Berne permet à la fois au patient et au client d'être conscients de qui se passe dans le travail de développement personnel, ou de thérapie. La compétence est ainsi partagée entre le conseiller et le conseillé. C'est une révolution dans la relation entre le psychothérapeute et son patient.

Les 4 préceptes de base de l'Analyse Transactionnelle

1. Tous les humains viennent au monde OK. Leur valeur est donc identique.
2. Les êtres humains s'expriment en externe au travers de trois *filtres* internes appelés États du Moi *Parent, Enfant, Adulte*.
3. Les échanges entre être humains, « transactions » sont observables au travers des gestes, expressions du visage, les mots, les postures et le ton.
4. Tous les êtres humains ont besoin de recevoir des signes de reconnaissance.

Berne consacre sa vie de psychiatre à plusieurs domaines dont les plus connus sont, pour le premier, l'organisation avec un modèle connu sous le nom de *Théorie Organisationnelle de Berne* et, pour le second, les *Jeux Psychologiques* dont le best-seller *Des Jeux et des Hommes* a fait sa renommée internationale.

Eric Berne travaille avec une approche scientifique révolutionnaire. Il s'entoure très vite d'une équipe de psychiatres et psychothérapeutes avec lesquels il organise la recherche clinique pour définir les clés de fonctionnement des quatre préceptes de sa méthode. Ceux-ci se réunissent

chez lui un soir par semaine, en format séminaire qu'il appelle le « 202 » et ont pour objectif, à chaque séance, d'éprouver de nouvelles approches, théories, outils et pratiques qui permettent de faire avancer le travail de coaching thérapeutique de l'Analyse Transactionnelle.

La créativité fuse et, parfois, tourne en rond. Alors Berne demande que l'on apporte des idées nouvelles et ne s'appuie point sur les anciennes approches comme la psychanalyse. Stephen Karpman raconte qu'un jour, il voulut parler de « transfert » et que Berne l'expulsa de la séance pour cette outrecuidance !

C'est dans cet esprit de travail révolutionnaire que Berne décide de mettre en place une démarche scientifique exigeante avec eux. Il veut éviter les débats et les querelles d'experts. Tout doit être nouveau et pertinent. Un beau soir, il leur dit qu'ils ne sont plus là pour apprendre sa méthode mais pour l'aider à la faire évoluer. Il propose de se discipliner autour de trois principes scientifiques.

Les principes scientifiques de Berne

Principe 1

Ce que nous présentons doit être :

- intéressant pour un universitaire de Harvard ;
- utile pour un agriculteur du Middle West ;
- compréhensible pour un enfant de huit ans.

Principe 2

Tout nouveau concept doit être représenté par un schéma dessinable par un enfant.

Principe 3

Tout nouveau concept devra être présenté après avoir été passé au « *Rasoir d'Ockham* ».

Les Jeux Psychologiques selon Eric Berne et l'AT

Berne et son équipe cherchent à quel moment une interaction entre deux personnes risque de basculer dans une position « *pas OK* », c'est-à-dire toxique. Berne éclaire alors la différence entre l'expression saine d'une émotion déplaisante comme la peur ou la colère, et l'expression malsaine au travers de laquelle, celui ou celle qui s'exprime invite l'autre à basculer dans une position « *pas OK* » depuis une position « *pas OK* ».

Par exemple, une personne qui dit : «*Je suis très contrarié, j'ai besoin de prendre un moment seul*» exprime sa colère frustrée de façon positive, non attaquante. Si cette même personne disait : «*Tu m'énerves tellement que je suis obligé de sortir prendre l'air*», nous observerions alors une invitation au conflit, plutôt que l'expression saine de cette colère frustrée. En effet, accuser l'autre avec «*tu m'énerves*» est une invitation à contre-attaquer, ou à se défendre et se justifier. C'est là que Berne a l'intuition de l'existence d'une mécanique pas toujours consciente dans les relations et qu'il appellera *Jeux Psychologiques*.

Il définit les Jeux de la manière suivante :

Un Jeu est une série de transactions cachées, complémentaires, progressant vers un résultat bien défini, prévisible¹.

Berne ira encore plus loin en produisant une formule mathématique de la mécanique des Jeux qu'il est important de connaître puisque Stephen Karpman va justement faire évoluer cette formule. On parle pour Berne de la Formule J² des Jeux et pour Karpman de la formule K, à découvrir au plus loin au paragraphe «*Des jeux Psychologiques au Triangle Dramatique*».

La formule J : AN + PF → R + D + MS + BN

Soit en français :

**Attrape-Nigaud + Point Faible → Réponse + Déclat +
Moment de Stupeur + Bénéfice Négatif**

Le principe est le suivant. Un Joueur va chercher, plus ou moins consciemment, à appuyer sur un point faible de quelqu'un pour l'accrocher. Le déclat sera une réponse non réfléchie, souvent plus émotive qu'«*intellective*», bref la personne va dire une bêtise ! S'en suit un moment de stupeur pendant lequel le Joueur porte l'estocade et en tire un bénéfice, le plus souvent psychologique et non-conscient.

Par exemple, un enfant en train de faire ses devoirs dit à sa maman :

1. Éric Berne, *Des jeux et des hommes*, Éditions Stock.

2. C'est en référence à cette formule que nous utilisons systématiquement un J majuscule lorsque nous utilisons les mots Jeu, Joueur et Jouer quand il s'agit d'évoquer les Jeux Psychologiques.

- J’y arrive pas, et puis tu m’énerves avec tes questions.
- Imbécile, tu ne vois que je suis en train de t’aider?
- Pourquoi tu me traites d’imbécile? J’y peux rien si je sais pas répondre à tes questions!
- Pardon!

La maman prend l’enfant dans ses bras et il pleure tout son saoul pendant que la maman se sent coupable d’impatience.

L’enfant a accroché le point faible (PF) de sa maman (AN), dont l’intention est sans doute d’être une bonne mère qui aide son enfant. L’attaque qu’elle reçoit déclenche un moment de colère (R+D) qui dépasse sa pensée (MS) et maintenant elle cherche le pardon. L’enfant reçoit son bénéfice qui est la preuve que maman ferait mieux de faire des câlins que des maths (BN)!

Naissance du triangle

Stephen Karpman rejoint l’équipe de Berne dès la fin des années 1960 et il est aujourd’hui un des derniers survivants fondateurs de l’Analyse Transactionnelle.

Pendant que l’équipe de Berne réfléchit aux dimensions différentes des Jeux, Stephen Karpman cherche à en simplifier l’observation. Dans son livre, *Des Jeux et des Hommes*, Berne a tendance à ouvrir le spectre de l’infini champ des possibles en livrant plus de cent versions des Jeux Psychologiques. La lecture est passionnante mais aussi exténuante tant l’étendue des variantes semble vaste, voire infinie. Serait-il possible de simplifier le travail pour faciliter l’intervention sur les Jeux? Bref, il reste à utiliser le principe scientifique n° 3 de l’Analyse Transactionnelle en faisant passer le concept des Jeux Psychologiques au rasoir d’Ockham.

Lors d’une des séances de travail chez Berne, Stephen Karpman lève la main pour présenter une idée au groupe. Son Triangle Compassionnel, plus connu sous le nom de Triangle Dramatique, voit le jour en 1969, de cette façon-là.

JEUX PSYCHOLOGIQUES : POINTS CLÉS À RETENIR

- Eric Berne est le fondateur de l'Analyse Transactionnelle (AT) dans les années 60 à San Francisco.
- L'Analyse Transactionnelle est une nouvelle thérapie fondée sur des préceptes profondément humanistes et pragmatiques.
- Berne s'entoure d'une équipe rapprochée de psychothérapeutes et leur demande de contribuer activement au développement de l'AT en faisant des apports théoriques et pratiques.
- Il impose des principes scientifiques pour garantir la pertinence des apports et éviter les débats d'experts stériles.
- Berne a offert au monde la théorie des Jeux Psychologiques.
- Il invente la formule J des Jeux Psychologiques.
- La plupart des Jeux sont inconscients et servent à obtenir un bénéfice négatif comme la validation d'une croyance, par exemple.

LA THÉORIE DU TRIANGLE DRAMATIQUE

CONCEPT KPM N° 1 LE TRIANGLE DRAMATIQUE

Les fondamentaux

Stephen Karpman est à la fois un artiste graphique très assidu et un passionné de sport. Sa manière de travailler consiste, dit-il, à gribouiller, ses idées sur des feuilles, jusqu'à ce qu'elles apparaissent dans leur version finie. Nous préférons le terme *croquis* à gribouillage.

Il est fasciné par l'art de la feinte sportive qu'il perçoit comme une parfaite analogie des Jeux Psychologiques. Pendant presque deux ans, il va « gribouiller » des schémas et des croquis inspirés des stratégies de joueurs. Au bout du compte, trois feintes reviennent souvent sur ses schémas :

1. La feinte qui consiste à intimider son adversaire pour lui faire perdre ses moyens et le passer plus facilement.
2. La feinte qui consiste à donner de fausses indications à l'adversaire pour mieux le tromper.

3. La feinte qui consiste à se faire passer pour plus faible qu'on ne l'est afin que l'adversaire baisse sa vigilance.

C'est ainsi que son fameux Triangle lui apparut un jour sous ses doigts d'artiste : la parfaite synthèse de tous les trucs et procédés que les joueurs de baskets et de football américain utilisent pour brouiller les cartes et tromper leurs adversaires !

Il raconte qu'un jour, il ose lever la main lors d'un des séminaires du jeudi chez Berne et présente sa théorie, laquelle répond au trois principes scientifiques de clarté, de graphique simple et de parcimonie d'Ockham !

La vision de Karpman

Il décrit les prémices d'un conflit, puis le conflit lui-même à travers une figure simple : un Triangle. Ce Triangle peut se comparer à un plateau de jeu, la pointe vers le bas, donc instable par définition. À chaque coin du plateau de jeu, se trouve une position appelée « rôle ».

La version primitive qu'il présente à Berne et ses collègues est un Triangle équilatéral avec un quatrième point, le *Trickster* (le Maître de Jeux) représenté par la lettre T majuscule. Ce quatrième protagoniste disparaîtra très vite au profit des trois lettres : P pour Persécuteur, S pour Sauveur et V pour victime.

Eric Berne, impressionné, lui fait alors la désormais célèbre remarque : « *Steve, écris au plus vite sur ton Triangle, je te le dis, dans cinquante ans, on parlera bien plus de toi que de moi !* »

La première version du Triangle

Stephen Karpman décrit trois comportements utilisés par les auteurs de feinte, bref les Joueurs en tout genre.

En faisant face à leur interlocuteur, pour créer le moment de confusion décrit par Berne, encore faut-il trouver leur point faible pour attraper les « nigauds ». Les grands sportifs étudient les habitudes de jeu de leurs adversaires et justement, cherche leur point faible. Les politiciens en capagne en font tout autant.

Au bout du compte, le schéma initial de Karpman présente trois rôles (PSV) et un quatrième protagoniste, plus stratège que rôle (T).

P pour Persécuteur

Le Joueur cherche par son verbal ou son non-verbal à impressionner l'autre en le dominant, l'insultant ou le menaçant. Pour certaines personnes, voir une simple attitude persécutrice est suffisante pour perdre son sang-froid et commettre une erreur de jeu.

S pour Sauveur

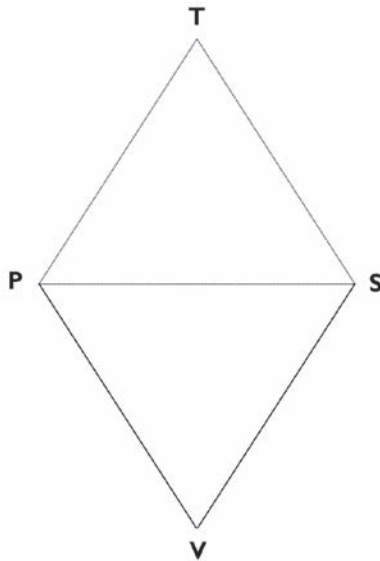
Le Joueur cherche par son verbal ou son non-verbal à faire croire à l'autre qu'il va lui faire une faveur. Ceci peut suffire à troubler l'autre qui vit un moment de confusion et commet une erreur de jeu.

V pour Victime

Le Joueur cherche par son verbal ou son non-verbal à laisser l'autre penser qu'il est fragile, ou qu'il a peur. Pour certaines personnes, voir un simple comportement de Victime est suffisant pour perdre la pensée claire et commettre une erreur de jeu.

T pour Trickster (le Maître de Jeu)

Stephen Karpman voulait dans son premier schéma faire apparaître l'intelligence manipulatrice que nous activons, plus ou moins consciemment,



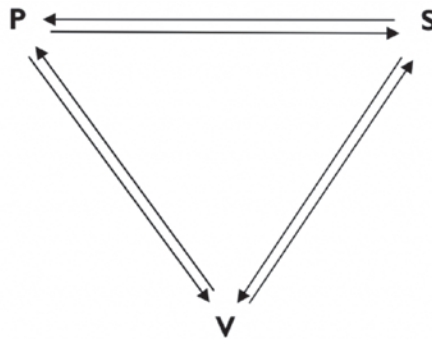
La version primitive du Triangle de Karpman

pour choisir lequel des trois rôles P, S ou V nous devons utiliser afin de déclencher la confusion chez l'autre. Très vite, il décide de retirer cette notion pour deux raisons. La première est que le Maître de Jeu ne se situe pas sur le même plan logique que les rôles PSV. Le Trickster est une forme d'intelligence stratégique, un metteur en scène, alors que PSV ne sont que des rôles.

La seconde est qu'elle rend plus complexe une idée lumineuse.

La deuxième version

Appelée la **Dynamique Dramatique**, la deuxième version des travaux de Stephen Karpman sur son approche triangulaire des Jeux présentait, à l'aide de flèches, l'idée selon laquelle tous les rôles étaient interconnectés et dynamiques. À savoir qu'une personne pouvait passer d'un rôle à l'autre sans qu'il existe de schéma prévisible puisque chaque situation et interlocuteur étant différent, toutes les stratégies sont activables à tout moment.



La Dynamique Dramatique

La version définitive du Triangle Dramatique

Finalement Stephen Karpman opte pour une présentation pure et simplifiée sur laquelle il s'arrête et qui deviendra le socle de la légende. On n'y trouve plus que la forme initiale et les trois lettres. La quintessence de l'idée, le principe du rasoir d'Ockham poussé à sa limite. Quoi de plus simple à retenir ?

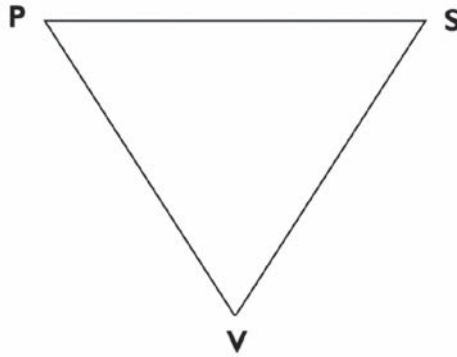


Schéma définitif du Triangle Dramatique

TRIANGLE DRAMATIQUE : POINTS CLÉS À RETENIR

- Le triangle est équilatéral parce qu'il n'existe aucune hiérarchie, ni entre les trois rôles P, S, et V, ni dans leur interconnexion, lorsque quelqu'un passe d'un rôle à l'autre.
- La pointe est placée vers le bas pour montrer l'instabilité de la figure si elle devait être physique.
- Les rôles sont toujours présentés avec P et S sur l'arête horizontale supérieure et V sur la pointe inférieure.
- La traduction en français de « *Rescuer* » est Sauveur et non sauveur comme on le trouve ici et là. Sauveteur est un métier honorable. Sauveur n'est qu'un rôle.
- Le rôle de « Bourreau », lui aussi décrit ici et là, n'existe pas et n'a jamais existé dans le modèle de Karpman.
- Lorsque nous jouons un rôle, nous jouons les deux autres rôles en même temps.

LES TROIS RÔLES DU TRIANGLE DRAMATIQUE : PERSÉCUTEUR, SAUVEUR ET VICTIME

C'est le moment de faire connaissance avec les trois rôles du Triangle Dramatique et de clarifier leur fonctionnement.

Stephen Karpman a observé au cours de ses travaux que l'un des premiers signes d'un conflit correspond à « l'entrée » dans le Triangle de l'un des protagonistes par l'adoption d'un rôle.

Si l'on disposait d'un plateau de jeu de société comme le Monopoly, mais triangulaire, nous verrions qu'il existe trois *cases départ*, au choix. Le Joueur entre dans le Triangle Dramatique par un des trois coins. Chacun de ces coins correspond à l'un des trois rôles suivants, toujours présents dans les conflits :

- le rôle de Persécuteur,
- le rôle de Sauveur,
- le rôle de Victime.

Chaque rôle est représenté par la lettre majuscule correspondante (P,S,V).

La règle est très simple : une personne adopte l'un des trois rôles ; si une autre lui répond en adoptant à son tour un des trois rôles, le Jeu peut commencer. Chacun de ces trois rôles constitue une façon subtile d'accrocher quelqu'un sur son point faible selon la formule J de Berne que nous rappelons ici :

*Attrape-Nigaud + Point Faible → Réponse + Déclat
+ Moment de Stupeur + Bénédiction Négative*

Précisons qu'endosser un des trois rôles peut se faire de façon consciente (on parlera de manipulation) ou non consciente. C'est pourquoi il n'est pas toujours facile de confronter un Joueur Psychologique qui pourrait être dans le déni de ce que nous l'observons faire. Heureusement nous découvrirons plus loin comment répondre à une invitation dans un Jeu Psychologique.

Le rôle de Persécuteur¹

Lorsqu'une personne endosse le rôle de Persécuteur, elle confond le fait d'exprimer sa position de façon puissante avec celui de l'exprimer de façon violente. Elle active inconsciemment un ensemble de croyances à risque :

- J'ai plus de valeur que les autres.
- J'ai le pouvoir de les conduire à se sentir mal, coupables, redevables, minable, etc.

1. Certains parlent en français de « Bourreau ». Stephen Karpman souhaite que l'on utilise « Persécuteur » car Bourreau est un métier d'une rare violence qui ne se retrouve pas dans la plupart des formes du rôle de Persécuteur.

- Je n'ai d'autre choix que d'agresser ou de critiquer les autres pour gérer la situation.

Dans ce rôle, le Joueur confond donc *puissance* et *violence*, *proposer* et *imposer*.

Les comportements observables

Une personne dans le rôle de Persécuteur montre principalement de l'agressivité.

- *Le discours*. Les attaques sont directes ou indirectes, comme les sous-entendus déplacés ou l'ironie, le sarcasme, la dérision, etc.
- *La voix*. Le ton peut être cassant, froid, dur, moqueur, cynique, condescendant, méprisant, etc.
- *Le visage*. Il peut souligner la colère avec les sourcils froncés, les mâchoires serrées, ou bien, montrer de la suffisance avec un sourire narquois, le menton haut, etc.
- *Les gestes*. Ou ils sont absents ou ils peuvent parfois être brusques, tranchés, agressifs, voire grossiers. Le doigt pointé est un must!
- *Le corps*. Froid et rigide peut paraître tendu, voire menaçant.

Les pensées qui habitent quelqu'un dans le rôle de Persécuteur

Ils n'ont pas de valeur, ils sont stupides, on ne peut pas leur faire confiance, tout ce qui arrive est leur faute, ils le font exprès, ils ne méritent pas, ils sont incapables, etc.

Le rôle de Sauveur¹

Lorsqu'une personne endosse le rôle de *Sauveur*, elle confond le fait de proposer de l'aide avec celui de voler au secours des autres qui n'ont rien demandé. Elle active inconsciemment un ensemble de croyances à risque :

- L'autre n'aura de valeur que si je l'aide, etc.
- J'ai le pouvoir de conduire l'autre à se sentir mieux, tout en le plaignant de ne pas être capable, etc.

1. On notera au passage que certains parlent en français de « Sauveteur ». Stephen Karpman souhaite que l'on utilise « Sauveur » car sauveteur est un beau métier qui ne mérite pas de figurer comme un des vilains de l'histoire 😊

- Je n'ai plus d'autre choix que servir par mon aide devenue incontournable.

Dans ce rôle, le Joueur confond donc *voler au secours* et *offrir son aide*.

Les comportements observables

Une personne dans le rôle de Sauveur montre un savant mélange de suffisance et d'impuissance, comme si le message était : «Je ne demande qu'à t'aider, pourquoi ne me laisses-tu pas le faire?»

- *Le discours.* Il se veut aidant mais, par sa complaisance, il entretient l'autre dans son rôle de Victime.
- *La voix.* Elle est un peu trop consolante ou rassurante comme si le Sauveur cherchait des excuses pour cette pauvre petite chose qu'il tente de sauver.
- *Le visage.* C'est celui de quelqu'un qui peut se sentir frustré de ne pas parvenir à sauver les autres, mais quand même satisfait de jouer ce rôle.
- *Les gestes.* Ils peuvent parfois être ceux de l'impuissance ou alors une gestuelle qui accompagnerait le célèbre : «*T'as qu'à faire ci ou ça!*»
- *Le corps.* Il est parfois en miroir de celui de la Victime.

Les pensées qui habitent quelqu'un dans le rôle de Sauveur

Si je n'étais pas là pour eux, les pauvres, ce n'est pas entièrement leur faute, je sais mieux qu'eux-mêmes ce qui est bon pour eux, je ne peux pas les laisser dans cette situation, pourquoi ne me demandent-ils pas de les aider?

Le rôle de Victime

Lorsqu'une personne endosse le rôle de Victime, elle confond le fait de se plaindre avec celui de demander. Elle active inconsciemment un ensemble de croyances à risque :

- J'ai moins de valeur que les autres.
- Les autres ont le pouvoir de me conduire à me sentir mal, coupable, redevable, minable, etc.
- Je n'ai plus d'autre choix que de me plaindre et de dépendre du bon vouloir des autres.

Dans ce rôle, le Joueur confond donc les *plaintes* et les *demandes*.

Les comportements observables

Une personne dans le rôle de Victime montre principalement de l'impuissance.

- *Le discours.* Les plaintes sont sans fin et il arrive que la personne dise du mal d'elle-même et demande implicitement à l'autre de confirmer ce qu'elle dit.
- *La voix.* Elle est sourde, sans énergie, le ton est défaitiste, fataliste, etc.
- *Le visage.* Il semble inquiet, triste avec les yeux qui tombent, l'air perdu ou désespéré, etc.
- *Les gestes.* Ils sont courts, avec trituration de mains, mains ouvertes vers le ciel comme pour implorer, etc.
- *Le corps.* Les épaules sont tombantes, l'attitude est légèrement tournée sur le côté, repliée, etc.

Les pensées qui habitent quelqu'un dans le rôle de Victime

On ne voit pas ma valeur, je fais des bêtises mais ce n'est pas ma faute, on ne veut pas me faire confiance, tout ce qui arrive est toujours ma faute, c'est injuste, ça retombe toujours sur moi, personne ne m'aime.

Un rôle n'est pas une personne!

Persécuteur, Sauveur et Victime sont des rôles que les gens jouent, des comportements et non un état, une situation ou une identité.

Nous Jouons toujours les trois rôles en même temps!

Stephen Karpman a démontré que lorsqu'une personne Joue un des trois rôles au niveau social, c'est-à-dire *visible*, les deux autres rôles sont aussi Joués de manière moins visible voire invisible. Si une personne démarre avec un rôle de Sauveur, nous savons qu'elle enclenche aussi les rôles de Persécuteur et de Victime.

Exemple

Un patron est un peu tendu ces derniers temps car les affaires sont difficiles. Son assistante s'est trompée hier sur les horaires d'un rendez-vous et il a failli rater une importante négociation à cause de cette bourde. En arrivant au bureau ce matin, la première chose qu'il fait est de lui signifier