El Triángulo Dramático

El Triángulo de Karpmann y la « Fórmula K » del mismo autor

Click aquí para más información sobre nuestra escuela de formación Metasysteme Coaching sistémico presencial en español

Copyright 2009: texto traducido del sitio metasystème www.metasysteme.fr

Cliquer ici pour lire ce texte en Français

To read an English version of this article

El Triángulo Dramático es un concepto bastante conocido, ya que ha sido tratado en diversas obras. La siguiente presentación tan sólo puede ser una repetición, o mejor dicho un recordatorio, para los practicantes del Análisis Transaccional y por ende, para muchos profesionales de la relación de ayuda o de acompañamiento. Este artículo también puede ser de interés para todas las profesiones interesadas en una formalización de lo que se conoce comúnmente como « Los Juegos de Manipulación » tanto en la empresa como en otro entorno.

La « Fórmula K » del mismo inventor, Stephen Karpmann merece la misma atención por parte de los mismos individuos, especialmente por su relación con el concepto de contrato tan importante para todas estas profesiones. Sin embargo, este concepto es desafortunadamente menos conocido mucho menos citado, lo cual es una verdadera lástima.

El Triángulo Dramático o el Triángulo de KARPMANN

Antes de presentar las bases del Triángulo de KARPMANN, o del Triángulo Dramático tal como se le conoce comúnmente, primero es útil resaltar que este concepto se inscribe en la « familia » de la teoría de los « Juegos de Manipulación » en Análisis Transaccional. Para entender cada uno de los conceptos de esta familia, es necesario comprender bien cada una de las categorías, lo que incluye por una parte, « la Fórmula J » de Eric Berne, y por otra, el « Triángulo Dramático » que trataremos a continuación.

Antes de presentar las bases del Triángulo de KARPMANN, o del Triángulo Dramático tal como se le conoce comúnmente, primero es útil resaltar que este concepto se inscribe en la « familia » de la teoría de los « Juegos de Manipulación » en Análisis Transaccional. Para entender cada uno de los conceptos de esta familia, es necesario comprender bien cada una de las categorías, lo que incluye por una parte, « la Fórmula J » de Eric Berne, y por otra, el « Triángulo Dramático » que trataremos a continuación.

También es importante resaltar lo que el concepto de Triángulo Dramático aportó de nuevo y de diferente, incluso de revolucionario no solamente con respeto a las otras Fórmulas del juego sino también al panorama de las teorías de la relación o de la comunicación (por supuesto, este propósito se inscribe en el marco del periodo de su invención en los años 50, en la época heroica de los primeros desarrollos del Análisis Transaccional). Un vistazo rápido a este concepto permite constatar que se ponen en práctica al menos tres protagonistas en el seno de una relación decididamente dinámica.

En aquel entonces, este esquema triangular abrió nuevos horizontes en un entorno teórico desesperantemente binario. (Ver los modelos de estímulo-respuesta, de emisor-receptor, en Análisis Transaccional, de transacción, de simbiosis, de posiciones de vida, etc.). Cabe recalcar que no solamente el Triángulo Dramático pone en escena tres protagonistas (o más) y también estipula que todos los actores pueden no solamente cambiar de roles de forma regular (la fase del golpe de efecto en « la Fórmula J » de Berne), y aún más sorprendente, muy a menudo asumir varios roles a la vez. Esto propulsa el concepto de Triángulo Dramático en la complejidad propia al Enfoque Sistema, una teoría de referencia mucho más moderna.

Es posible que la aparición precoz del Triángulo Dramático en el marco del Análisis Transaccional haya facilitado el desarrollo de la dimensión dinámica y a veces casi sistémica en el conjunto de este cuerpo teórico. También, podemos pensar que el concepto de Triángulo Dramático no sea tan inocente en la creación ulterior de otro concepto triangular que viene del AT, el Contrato Triangular.

Esta rápida introducción, que revela de antemano la riqueza implícita del « Triángulo Dramático » sirve solamente para resaltar una de las razones por las cuales el concepto sigue siendo uno de los más útiles en todas las profesiones que tienen que ver con la relación, lo que incluye por supuesto, la profesión de coach.

Tres roles interactúan para crear la relación dramática (en el sentido griego o "teatral" del término) ilustrado por el Triángulo de Karpmann : el Perseguidor, el Salvador y la Víctima. Por tradición, las mayúsculas diferencian los términos de las palabras del lenguaje de todos los días para evitar crear una confusión entre las víctimas, los Salvadores y los Perseguidores ocasionales y bastante reales.

Los roles del Triángulo Dramático se refieren a personas que parecen buscar estas posiciones de manera regular y existencial (incluso si su motivación es inconsciente). Son roles recurrentes cuyos desafíos psicológicos incluso existenciales sobrepasan ampliamente el marco de un incidente fortuito o de una situación excepcional).

Karpmann presenta estos tres roles de la siguiente manera:

En la línea del ejercicio del Triángulo Estratégico presentado en esta página Web, es interesante notar la posición superior de los roles del Perseguidor y del Salvador que nos recuerdan el poder o la dominación aparente sobre la Víctima. El esquema recuerda también las dos formas de posiciones "altas" en Enfoque Sistémico con respecto a la posición "baja" de la Víctima.

Sin embargo, es importante no equivocarse ya que en el enfoque sistémico se precisa que la posición baja es la más fuerte, es la Víctima la que domina el juego en el Triángulo Dramático. En efecto, sin Víctima, los dos otros roles o actores no tienen ninguna razón de encontrarse. Pierden verdaderamente su sentido. De este modo, tal y como lo precisa el Enfoque Sistema, la Víctima pone en juego este poder interactivo particular propio de la posición baja. Por consiguiente, el verdadero rol de la Víctima, es el rol del maestro del Juego.

Por cierto, Karpmann contaba que al ver el esquema que él mismo proponía, Eric Berne le propuso volver a dibujar el Triángulo, con la Víctima en posición dominante respecto a los otros dos roles. Sin embargo, Karpmann rechazó esta proposición.

Para ilustrar la complejidad de las interacciones durante un Juego de Manipulación, tomemos el ejemplo del "Sí, pero", que todos conocemos: por ejemplo, una persona entabla una interacción con otra pidiéndole ayuda para resolver un problema.

"Como puedo conseguir mejores resultados en mi sector?" (Cuidado: todas las solicitudes de ayuda no son inicios del "Si, pero", sin embargo, existe un inicio de Juego. Esta solicitud puede proceder de un rol de Víctima que busca a un Salvador).

Si el interlocutor « se involucra », porque para jugar es necesario que hayan dos personas, propondrá por ejemplo, una opción para ayudarle, algo así:

"Pienso que habría que comenzar por reducir todos los presupuestos."

Obsérvese que esta respuesta es implícitamente una descalificación del interlocutor, como en cualquier otra situación análoga. Lo que se sobreentiende es: "no estás haciendo tu trabajo, yo sé más que tú". La primera impresión es que el Salvador quiere ayudar, pero lo que en realidad hace es valorizarse a costa del otro y por consiguiente lo persigue. En este caso, el rol del Salvador esconde o revela el de Perseguidor.

Sin embargo, el solicitante puede volver la situación aun más compleja y poner las cosas en orden. "Si, por supuesto, pero ya he pasado por esta situación, y al ver el nivel actual de mis gastos, si reduzco más mis presupuestos, no me quedará nada.

La Víctima aparente revela que ya ha evaluado el problema y que el Salvador aparente no tendrá un rol tan fácil ya que a lo mejor el Salvador será perseguido por la Víctima que rechaza sus opciones. Lo que de manera indirecta le dice al Salvador es: Piensas que soy tonto, pero voy a demostrarte que no me conoces.

Y este Juego estéril puede desarrollarse con numerosas opciones de inversiones de situación, de recaída, de recuperaciones y de conclusiones sabiendo que al final, nadie ganará.

Características

Las flechas entre los tres roles del Triángulo Dramático representan a la vez :

- Las interacciones entre tres posiciones que pueden ser llevadas por diferentes personas en comunicación.

- Los intercambios de los roles entre estas tres personas.

- Y, por extensión, la comunicación entre las diferentes partes de una misma persona, que puede vivir los tres roles como tres niveles de su realidad interior.

- Por consiguiente, el modelo del Triángulo de Karpmann es decididamente dinámico. La capacidad de una persona para asumir uno de los roles del Triángulo supone implícitamente que cambiará de rol al menos una vez durante la interacción. La participación en un rol supone que ya posee el potencial de asumir los dos otros roles. Así, el Perseguidor ha sido o será tarde o temprano Víctima, un Salvador ha sido o se convertirá tarde o temprano en Perseguidor y así sucesivamente.

- Cabe resaltar que a menudo existen "especializaciones" en el rol de la Víctima. Algunas de ellas, interactúan especialmente con los Perseguidores

buscando con ellos relaciones duras, y por consiguiente, se convierten a su vez en Perseguidores. Otros son sobretodo Víctimas, incluso "Salvadores" como en el ejemplo del "Sí, pero" que hemos explicado anteriormente, y que buscan más apoyo en una relación de ayuda (en apariencia, o a nivel social), convirtiéndose algunas veces y a su vez en Perseguidores o en Salvadores.

- A menudo, un actor en un Juego es poco consciente de su rol « aparente » o « social » en el seno del Triángulo Dramático. Se identifica más bien a una posición más psicológica, propia de otro rol. De este modo, un Perseguidor que se respete se siente Víctima. Para él, su persecución o eventual violencia se justifica totalmente por un antiguo pasado de Víctima, que ya sufrió una injusticia u otra traición. Igualmente, un buen Salvador olvida a menudo sus propias necesidades y se identifica intensamente con su "Víctima", algunas veces por haberlo sido él mismo en el pasado.

- La elección por parte de un actor en el rol en el seno de un Triángulo Dramático se considera repetitivo. Las mismas personas actúan el mismo papel con el mismo tipo de acompañante, para sacar las mismas conclusiones, en forma de "compulsión de repetición" psicológica. De este modo, cuando un persona se dice interiormente, después de una relación negativa "una vez más" o "estaba seguro de ello, sabía que ocurriría" o "siempre pasa lo mismo", existen muchas probabilidades de que esta persona haya participado en una secuencia relacional repetitiva, característica del Triángulo Dramático.

- Una secuencia relacional en el Triángulo Dramático tiende a confirmar creencias fundamentales sobre sí mismo, sobre los demás y sobre la vida. Por ejemplo, "son todos iguales", los "nunca hay que confiar en los demás", los "nunca lo conseguiré", los "nadie me entiende" y los "son todos incapaces".

- Invariablemente, una secuencia relacional en el Triángulo Dramático acaba mal en la medida en la que ninguno de los actores mejora. Incluso los que salen con una posición alta, aparentemente o socialmente "ganadora", pagan su participación con un pesado tributo psicológico y afectivo.

- Las relaciones vividas por el Triángulo Dramático son intensas. Proporcionan a los protagonistas una "dosis" (como una droga) de estimulación afectiva o psíquica relativamente fuerte. Los Juegos ilustrados por el Triángulo Dramático permiten a cada uno "revitalizarse" con reconocimiento interactivo, social y existencial, lo que permite vivir. Por consiguiente, es importante saber que las personas que desean establecer una relación de Juego con un compañero particular buscan establecer con él una relación intensa (y transferencial).

- Un cuarto rol indirecto es el « Público ». Algunas personas participan en Juegos de Manipulación, ilustrados por el Triángulo Dramático, solamente en la presencia del público, otros exclusivamente en privado. A veces, es evidente que la presencia o ausencia de testigos activos o pasivos tiene una influencia suficiente para poder, llegado al caso, cambiar el curso de las cosas. Por consiguiente, el público tiene una influencia y una responsabilidad que a veces se asemejan al derecho de ingerencia (perseguidor?) o al "deber" de asistencia de las personas en peligro (Salvador?).

Los indicadores y las « soluciones »

Los diferentes comportamientos y estrategias relacionales permiten no entrar en el tipo de relación ilustrada por el Triángulo Dramático, incluso permiten transformarlas o acabar con ellas. Pero cuidado, estas estrategias no siempre funcionan. Según los casos, pueden permitir una apariencia, un evite, una resolución, una relación diferente.

- Cuando recibimos una invitación para entrar en el « Juego » negativo, lo importante es buscar establecer otra base relacional para establecer una interacción más positiva, productiva, o satisfactoria. En el peor de los casos, la única manera de evitar entrar en un "juego" negativo, es simplemente evitar la relación. Especialmente, si ya conocemos al protagonista y la calidad negativa de una relación repetitiva.

- Durante una interacción, si las personas están « pegadas » unas a las otras sin espacio o silencio entre las intervenciones, o si se interrumpen sin darle a cada interlocutor su espacio para terminar su informe y respirar, existe probablemente un Juego de Poder o de manipulación y por lo tanto una interacción parecida al Triángulo Dramático. Por ende, una buena manera de evitar empezar una interacción negativa es reflexionar y tomarse su tiempo antes de contestar dejando pasar un segundo o dos antes de reaccionar.

- Elegir interpretar el mismo rol que su interlocutor es también una manera de no entrar en el Triángulo con un rol complementario. Aquí se trata de poner en obra la estrategia del "espejo": Por ejemplo, con alguien que se queja de sus dificultades para recibir ayudar, que se queja de sus propias desgracias y dificultades, intentando a la vez que alguien le ayude significa que no somos complementarios sino más bien competitivos en el mismo tipo de juego. "Busca en otro sitio tu compañero de Juego".

- Ser condescendiente y factual, informativo, interrogativo, neutral y profesional puede también significar que uno no se deja engañar. Preguntar clara y muy precisamente lo que se espera por una parte y otra en la relación también puede ayudar al interlocutor a "contenerse" de contestar preguntas y participar en una discusión más productiva. Esto se asemeja a un enfoque centrado en el establecimiento de un contrato claro, clásico en la relación de coaching.

- Otra solución consiste en « calificar » a la persona, haciéndole cumplidos sobre su enfoque, su búsqueda, sus motivaciones, su manera de afrontar las dificultades, y hasta su valor. Este gratificante enfoque le permite al interlocutor recibir un reconocimiento positivo que sustituye la búsqueda de las estimulaciones negativas proporcionadas por el Juego. Esta validación permite también al interlocutor entrar en relación con un rol imprevisto y positivo.

- El humor, si se comparte, es también una buena estrategia para neutralizar una situación delicada. Sin embargo, hace falta utilizarlo con precaución, para que no sea percibido como una broma, una burla, una ironía o como un sarcasmo. A menudo, estos últimos se consideran como indicadores del rol de Perseguidor.

- Otra estrategia más violenta, que tal vez deba utilizarse como último recurso, es lanzarse al Juego con una importante subida en su poder. Muchos asiduos del Triángulo Dramático quieren jugar, pero de una manera socialmente aceptable. Cesarán sus tentativas rápidamente si se dan cuenta que usted es un interlocutor que corre el riesgo de ir mucho más lejos y más rápido de lo que ellos desean.

- El Público, si no entra en el Triángulo puede también ayudar a detener el Juego de Manipulación. A veces, salir de una sala privada para hacer la relación pública hace que el interlocutor ya no se interese en su rol. A veces, al contrario, alejarse del público y volver a encontrar la "intimidad" de una relación privada permitirá también salir del círculo infernal del Triángulo de Karpmann.

Por supuesto, todas estas estrategias, y otras no permiten salir de todos los Juegos de Manipulación al 100%. Sin embargo, su conocimiento conceptual es un primer paso. Su aplicación práctica necesita una buena dosis de conocimiento de sí mismo y de condicionamiento en situación real. La claridad o el conocimiento de sí mismo así como la necesidad de aprender en la práctica de la vida cotidiana son también dos pre requisitos útiles para no caer tan fácilmente en las "trampas" reveladas por la "Fórmula K", explicada a continuación.

LA FÓRMULA "K".

La "Fórmula K" es una de las fórmulas de juegos de manipulación menos conocida de los Juegos de Manipulación. En su representación, la "Fórmula K" se parece más a la "Fórmula J" de Eric Berne que al Triángulo Dramático, que presentamos a continuación. La Fórmula K se presenta en 5 etapas consecutivas y claramente identificables. 1/ el contrato implícito, 2/ la violación percibida del contrato, 3/ la doble descalificación 4/ la ruptura, 5/ el beneficio negativo.

1) La primera etapa de la « Fórmula K », la del contrato implícito, establece la base de esta Fórmula de Juego. Subraya que si un contrato es impreciso, incompleto, falto de claridad, oral o que deja la posibilidad de interpretarlo de diversas maneras, puede facilitar el comienzo de un juego de manipulación con consecuencias a veces desastrosas. Para ir más lejos, un buen contrato detalla con precisión, todos los elementos materiales (el qué) y todos los elementos temporales (el cuándo) desde el principio de una relación que queremos productiva y satisfaciente.

En consecuencia, la « Fórmula K » revela que los juegos negativos justifican toda la atención positiva que los profesionales de la relación prestan a la noción de contrato. Incluso puede revelar que la noción de contrato es una estrategia tanto defensiva como constructiva, en la medida en que el establecimiento de un buen contrato permite evitar los juegos negativos. En todos los casos, la Fórmula K ilustra muy bien como, cuando no somos suficientes precisos al establecer nuestras relaciones profesionales, todo puede fracasar.

Por dar un ejemplo sencillo, cuando una persona dice que entregará un dossier lo más rápido posible, puede tardar un día, una semana o un mes, según los marcos de referencias de los diferentes protagonistas. Cuando sabemos a qué punto las nociones de tiempo difieren entre las culturas, las personalidades y las edades de la vida, es sorprendente constatar la cuantidad de contratos que presentan las imprecisiones de esta dimensión.

2) Cuando un contrato personal o profesional no es lo bastante preciso y es eventualmente escrito para poder hacer referencia a ello en el tiempo, puede resultar una violación *percibida* por uno o alguno de los socios. Esta diferencia de percepción no esta ligada al contenido del contrato sino a su calidad incompleta o aún imprecisa.

Cuando una o la otra parte interesada de un contrato percibe que éste no es respetado, informará a la otra parte, que por supuesto no estára de acuerdo, considerando la imprecisión posible en la interpretación de los hechos.

3) Esto lleva fácilmente al cuestionamiento, a la elección, de la memoria, de la inteligencia, del profesionalismo, de la honestidad de uno o de otro de cada persona implicada. Esta escalada, más o menos verbalizada y que implica algunas veces la implicación de testigos inocentes, consiste en descalificar para cada uno al otro a tal punto de volver la situación insalvable.

4) Sigue la ruptura.

5) Y sin embargo, el juego no termina. Como para todos los juegos, deja secuelas en término de energía negativa, de confirmación de posición de vida y de esquema de escenario. Sus efectos sociales, psicológicos, financieros, profesionales, existenciales pueden a veces tardar días hasta meses. Es lo que llamamos "el beneficio negativo".

La noción de "Fórmula K" con sus 5 etapas puede casi ser clasificada entre los juegos de la "Fórmula J" (que cuenta formalmente seis etapas). La diferencia es mínima. A cambio, el interés particular de la Fórmula K subraya sin ambigüedades la importancia fundamental que tenemos que acordar a la precisión y claridad de los contratos. Esto no había sido claramente subrayado en ninguna otra definición del Juego. En esta óptica, la Fórmula K merece ser reconocida y clasificada en un posición "aparte".

En este aspecto, la Fórmula K debería también atraer un poco más la atención en los entornos que favorecen la utilidad de un enfoque contractual bien dirigido.

Click aquí para más información sobre nuestra escuela de formación Metasysteme Coaching sistémico presencial en español