



# EURO-FORMES

---

**Euro-formation management et écologie de soi**

# Paris J'adore

Formateur

Hacène HIRECHE

Responsable de la formation

Christophe MENDJEL

Hôtel Paris J'adore

Dates : 26 janvier; 02 février; 09 février 2022

# Contenu

- ▶ Présentation d'outils simples de PNL et d'Analyse Transactionnelle pour mieux connaître nos comportements et les gérer de façon appropriée

# Les objectifs

## ► Objectif général

- Découvrir quelques outils de PNL et d'AT

## ► Objectifs spécifiques

- Éclairer la personne adulte que nous sommes devenue sur l'origine de nos comportements.
- Chacun de nous est une personne programmée dès la petite enfance par des jeux psychologiques, par des expériences subjectives et par des stratégies de pouvoir propres à chaque culture.

# Les sphères Identitaires/culturelles

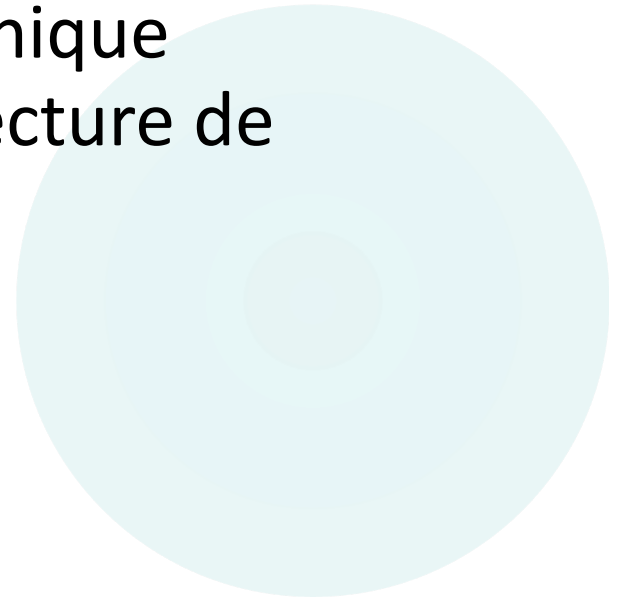
- ▶ D'un point de vue psychique, l'être humain n'est **pas monobloc**. Il est fait de **plusieurs parties**.
- ▶ Les parties peuvent, du coup, être en **harmonie** ou en **conflits**.
- ▶ Exemple : on vous demande un avis sur quelque chose. Vous répondez : oui je suis **tout à fait** d'accord ou je suis **en partie** d'accord, en partie pas vraiment.

# Les sphères Identitaires/culturelles

- ▶ La **psychosociologie** postule que la personnalité d'une personne est faite de **sphères identitaires nombreuses** mais ne fixe pas de nombre
- ▶ La **PNL** postule que nous sommes faits d'une **infinité de parties** parmi lesquelles une **partie créative**.
- ▶ L'**analyse transactionnelle (AT)** postule quant à elle que nous sommes faits de **trois parties**. La première et la seconde sont à leur tour subdivisées en **sous-parties**.

# Les sphères identitaires

- ▶ Les sphères qui composent notre puzzle psychique sont des filtres à travers lesquels s'opère la lecture de ce que nous vivons
- ▶ Moi
- ▶ Famille
- ▶ École
- ▶ Métier
- ▶ Environnement où on a grandi (lieu, langue-s, religion, etc.)



# Aux origines de la PNL

**Richard BANDLER et John GRINDER**  
sont les deux co-fondateurs de la PNL

- ▶ **John Grinder** est maître-adjoint en linguistique à l'université de Californie à Santa Cruz lorsqu'il rencontre **Richard Bandler** alors étudiant en mathématiques et passionné par le travail de **Fritz Perls**.
- ▶ **John Grinder et Richard Bandler** poursuivent en même temps leur formation et deviennent tous deux docteurs en psychologie.



# Aux origines de la PNL

- ▶ Les deux hommes se rencontrent dans le milieu des **années 70** et décident de mettre en commun leurs connaissances, afin de s'atteler à un défi ambitieux.
- ▶ Ils pensent en effet que les personnes performantes dans leur domaine, **utilisent des stratégies proches, ont des comportements similaires**, même s'ils ne s'en rendent pas compte, même s'ils font cela de manière inconsciente, instinctive, automatique.

# Aux origines de la PNL

- ▶ L'objectif des deux inventeurs n'est pas de développer une théorie, il en existe déjà de nombreuses, mais plutôt de créer un **modèle applicable et efficace**.

# Aux origines de la PNL

- ▶ Ils ont donc commencé par **observer, écouter** et toucher du doigt les comportements, les stratégies, les procédés utilisés par celles et ceux qui sont au top de leur métier et excellent en même temps dans la communication et les capacités d'adaptation.
- ▶ Ils se sont attachés davantage au **comment** plutôt qu'au **pourquoi**.

# Aux origines de la PNL

- ▶ Ils ont observé des thérapeutes tels que :
  - **Virginia Satir** (1916-1988) à l'origine des thérapies familiales,
  - **Fritz Perls** (1893-1970) fondateur de la Gestalt thérapie,
  - **Milton Erickson** (1901-1980) thérapeute hors du commun, père de l'hypnothérapie.

# Aux origines de la PNL

- ▶ La conclusion intéressante de tout ce travail est que les êtres humains sont tous équipés d'un même outil :

**le cerveau et le système nerveux**

- ▶ En conséquence, ce que parvient à réaliser une personne, une autre en est potentiellement capable dès lors qu'elle a clarifié son objectif.
- ▶ En 1975-76, ils publient leur premier ouvrage "*The structure of Magic*" Volumes I et II, traduit tardivement en Français (une vingtaine d'années après) !!

# Aux origines de la PNL

14

► Pourquoi ce nom PNL ?

*Programmation Neurolinguistique*

3/2022

Euro-Formes

# Aux origines de la PNL

- ▶ **Programmation** : parce que depuis notre enfance, nous nous programmons, nous apprenons des choses, des manières de penser, de sentir, de ressentir et de nous comporter.
- ▶ La période la plus importante pour ces apprentissages est l'enfance :  
de 0 à 6 ans

# Aux origines de la PNL

- ▶ **Neuro** : parce que cette capacité d'apprentissage, cette capacité à mettre en place des manières de penser, de ressentir et d'agir est enregistrée dans notre système neuronal.
- ▶ Aujourd'hui la neuroscience est une discipline de très haute importance pour comprendre le comportement humain



# Aux origines de la PNL

- ▶ **Linguistique** : parce que le langage structure et reflète la façon dont nous pensons. Il est le véhicule de nos expériences, de nos perceptions et de nos représentations du monde.
- ▶ **Notre langage traduit la nature de notre personnalité**

# Aux origines de la PNL

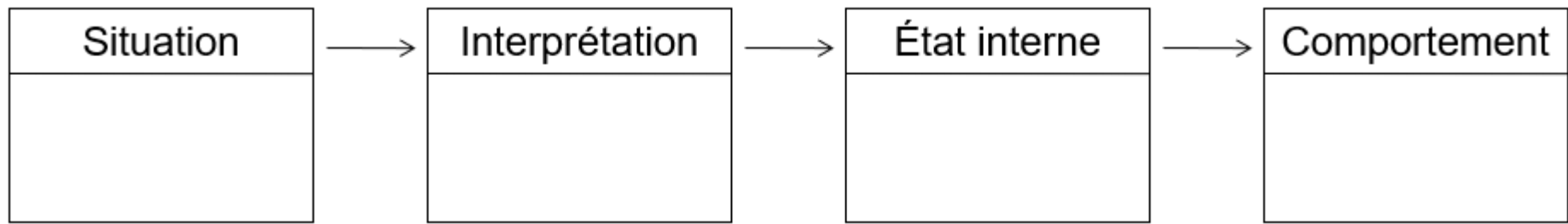
- ▶ Pour résumer en une phrase ce qu'est la PNL, nous dirions que c'est une approche de **la communication et du changement.**
- ▶ **Le changement n'est possible que si nous y sommes ouverts**

# Aux origines de la PNL

- ▶ Richard **BANDLER**, quant à lui, résume la définition de la PNL ainsi :
- ▶ « *C'est un principe éducationnel pour apprendre aux gens à se servir de leur cerveau* ».

# Nos comportements suivent un processus

20

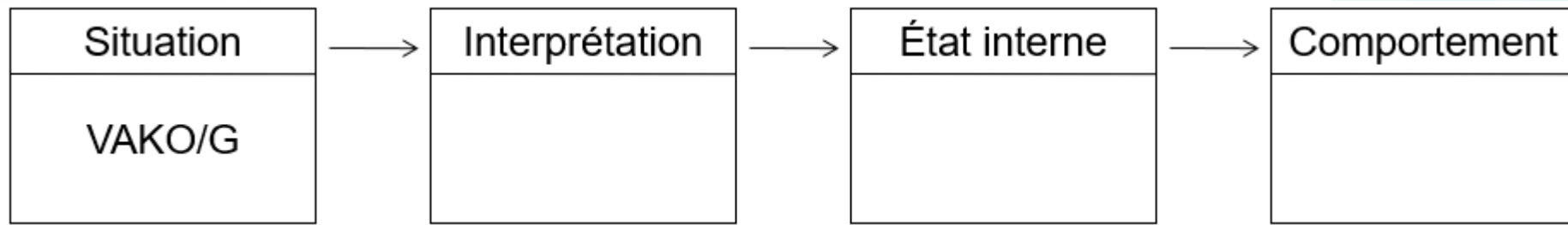


3/2022

Euro-Formes

# De la situation au comportement

21

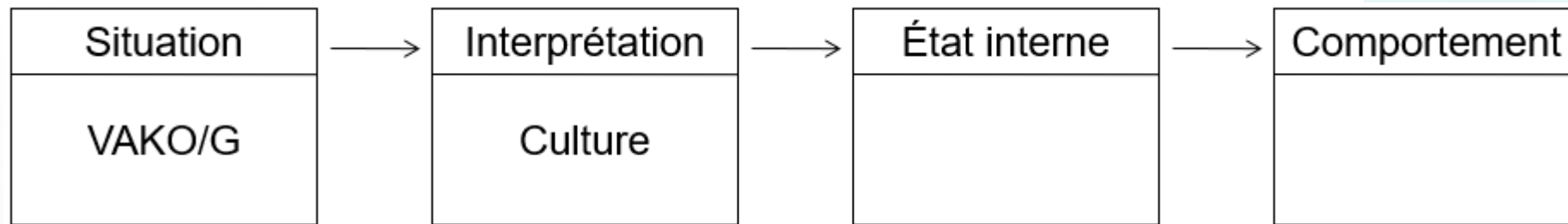


3/2022

Euro-Formes

# De la situation au comportement

22

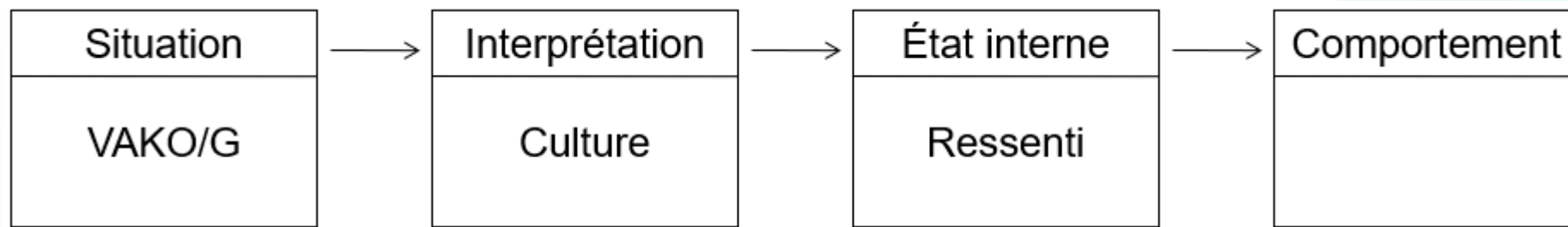


3/2022

Euro-Formes

# De la situation au comportement

23

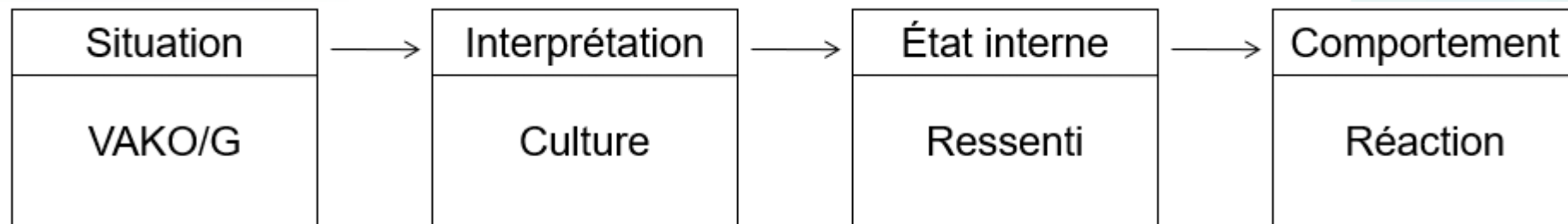


3/2022

Euro-Formes

# De la situation au comportement

24



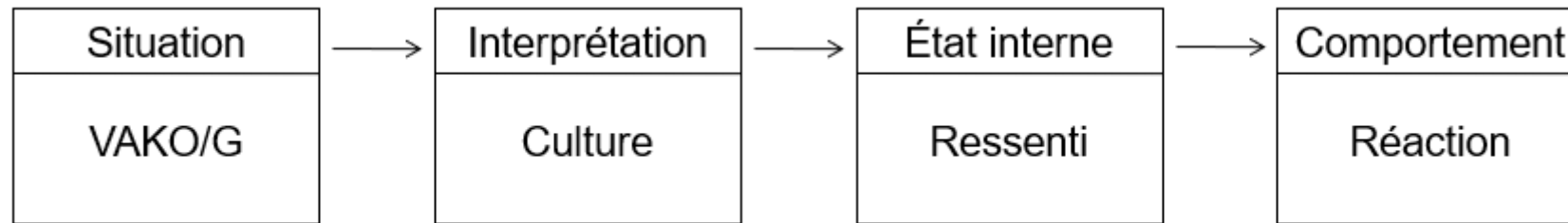
3/2022

Euro-Formes



# De la situation au comportement

25



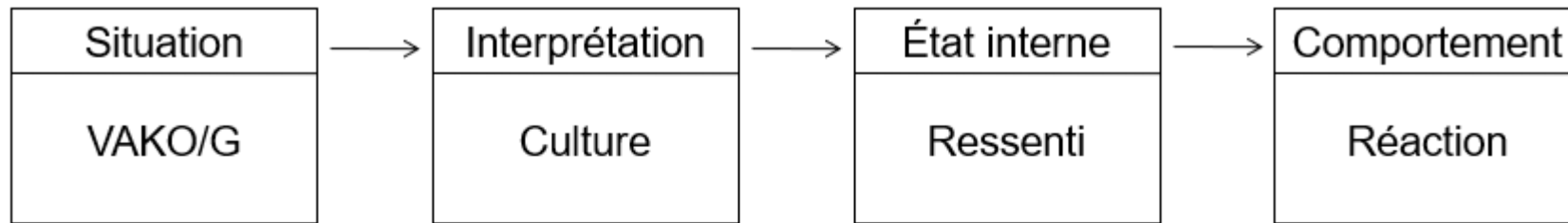
Ce que  
j'observe de la  
situation.

3/2022

Euro-Formes

# De la situation au comportement

26



Ce que  
j'observe de la  
situation.



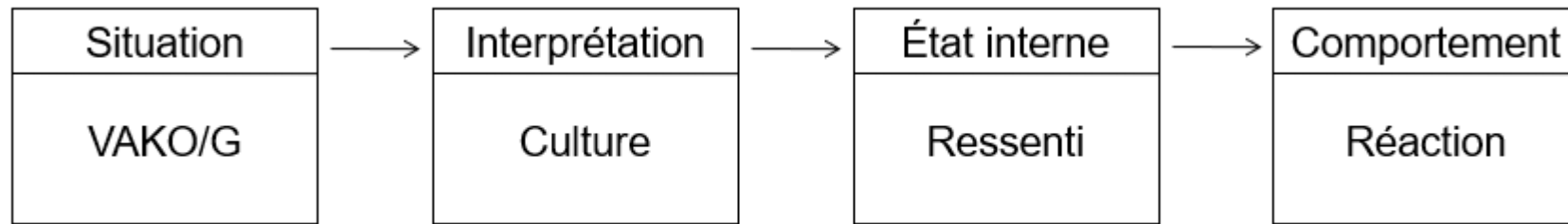
Le sens  
que je  
donne à la  
situation.

3/2022

Euro-Formes

# De la situation au comportement

27



Ce que  
j'observe de la  
situation.

→ Le sens  
que je  
donne à la  
situation.

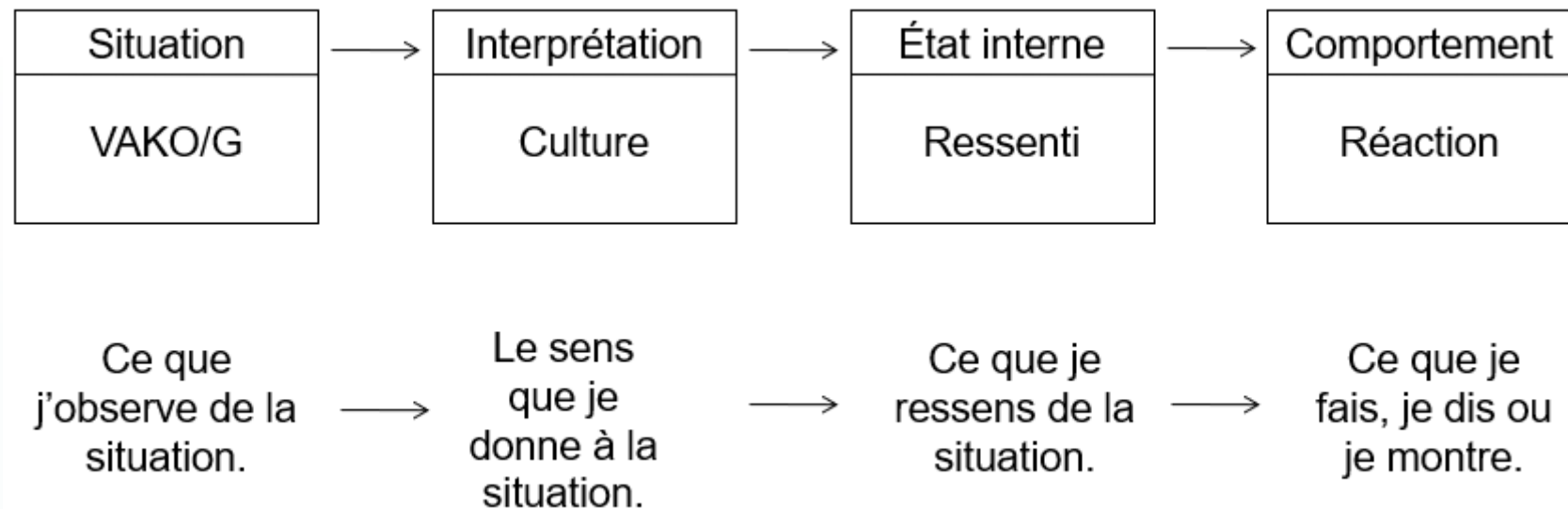
→ Ce que je  
ressens de la  
situation.

3/2022

Euro-Formes

# De la situation au comportement

28

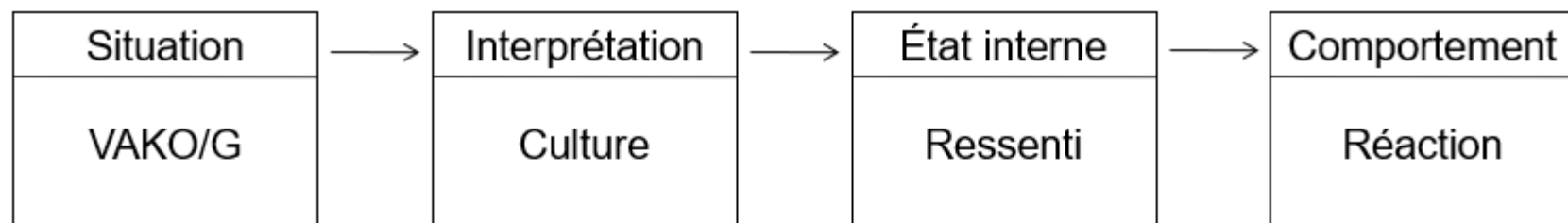


3/2022

Euro-Formes

# De la situation au comportement

29



Ce que j'observe  
de la situation.

Le sens que je  
donne à la  
situation.

Ce que je  
ressens de la  
situation.

Ce que je fais, je  
dis ou je montre.

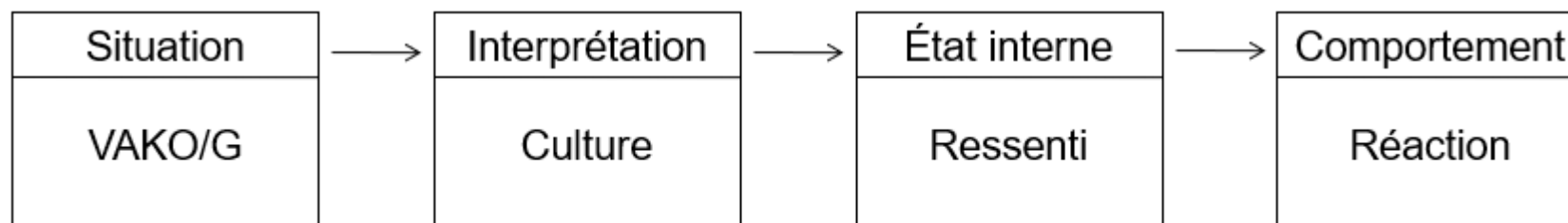
Ex. : mon  
collègue se  
détourne de  
moi.

3/2022

Euro-Formes

# De la situation au comportement

30



Ce que j'observe  
de la situation.



Le sens que je  
donne à la  
situation.



Ce que je  
ressens de la  
situation.



Ce que je fais, je  
dis ou je montre.

Ex. : mon  
collègue se  
détourne de  
moi.



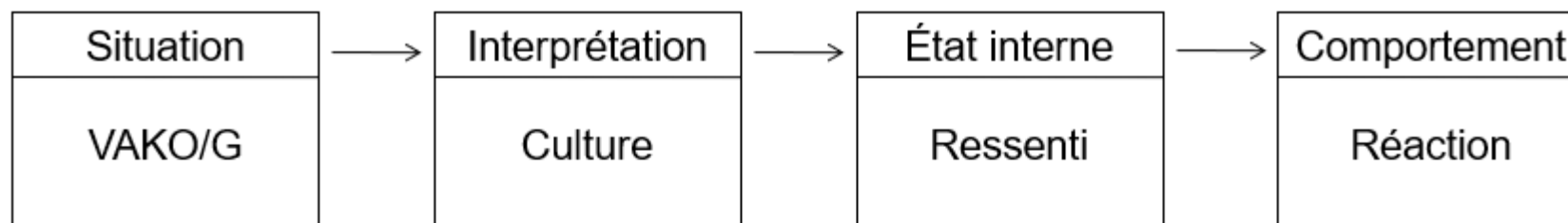
1<sup>ère</sup>  
interprétation :  
il me fait la  
gueule.

3/2022

Euro-Formes

# De la situation au comportement

31



Ce que j'observe  
de la situation.

→ Le sens que je  
donne à la  
situation.

→ Ce que je  
ressens de la  
situation.

→ Ce que je fais, je  
dis ou je montre.

Ex. : mon  
collègue se  
détourne de  
moi.

→ 1<sup>ère</sup>  
interprétation :  
il me fait la  
gueule.

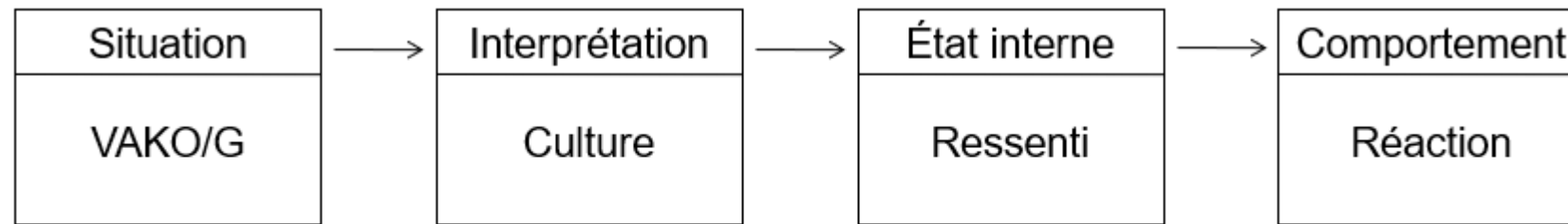
→ Ça me met  
en colère.

3/2022

Euro-Formes

# Comment sont générés nos comportements

32



Ce que j'observe  
de la situation.

→ Le sens que je  
donne à la  
situation.

→ Ce que je  
ressens de la  
situation.

→ Ce que je fais, je  
dis ou je montre.

Ex. : mon  
collègue se  
détourne de  
moi.

→ 1<sup>ère</sup>  
interprétation :  
il me fait la  
gueule.

→ Ça me met  
en colère.

→ Je lui fait la  
gueule aussi.

3/2022

Euro-Formes



# Quelques principes fondamentaux de la PNL

La PNL s'accompagne d'une certaine philosophie et d'une éthique qui repose sur le respect et l'intégrité de l'autre.

# Quelques principes fondamentaux de la PNL

- Un être humain n'est **pas monobloc**. Il est fait de plusieurs **parties** comme nous l'avons vu précédemment.
- En PNL, nous avons une **partie créatrice** et une infinités d'autres parties.

# Principes fondamentaux de la PNL

- ▶ Nous observons la réalité à l'aide de nos cinq sens :  
**VAKO/G** : **V**isuel; **A**uditif; **K**inesthésique;  
**O**lfactif/**G**ustatif.
- Ces cinq sens sont à la fois :
- **internes** c'est-à-dire dans mes représentations.  
Exemple : on vous parle d'un objet et vous en voyez la couleur, la forme et vous pouvez, s'il y a lieu en entendre le son ou en sentir les odeurs comme avec la madeleine de Proust, etc. alors que l'objet n'est pas présent.
- **externes** c'est-à-dire que je suis en présence de l'objet : je vois, j'entends, je touche, je sens, ...

# Quelques principes fondamentaux de la PNL

- ▶ Quelle que soit notre attitude, **nous communiquons toujours** (d'une façon consciente ou inconsciente, au niveau verbal, non verbal ou para-verbal).
- ▶ C'est ainsi que les enfants apprennent des adultes par imprégnation et imitent leur façon de faire.

# Quelques principes fondamentaux de la PNL

37

- ▶ Chacun de nous a une **vision du monde** mais ce n'est pas le monde.
- ▶ Chaque modèle du monde est unique. Du coup, on ne peut prendre notre opinion ou notre jugement pour une **vérité**.

3/2022

Euro-Formes

# Quelques principes fondamentaux de la PNL

38

- ▶ Il n y a pas de **modèle du monde** plus vrai qu'un autre mais selon le **contexte**, un modèle peut être plus opérant qu'un autre.
- ▶ Exemple : une tenue adéquate dans une entreprise peut être inappropriée dans une autre. Même dans un établissement, le réceptionniste ne peut porter la même tenue que le cuisinier

3/2022

Euro-Formes

# Quelques principes fondamentaux de la PNL

39

- ▶ Les **limites** sur lesquelles nous butons ne sont pas dans le monde mais dans les **représentations** que nous en avons.
- ▶ Exemples :
  - « *Je ne pourrai jamais faire ça, moi* » !
  - « *Je ne pourrai jamais manger un truc pareil* ».

3/2022

Euro-Formes

# Quelques principes fondamentaux de la PNL

- ▶ Nous ne sommes pas toujours responsable de ce qui nous arrive mais, à l'évidence, **nous sommes responsables de ce que nous en faisons.**
- ▶ Exemple : nous traînons une souffrance subie dans l'enfance et qui nous handicape encore aujourd'hui. Soit je continue de m'en lamenter, soit je décide d'y remédier radicalement.



# Quelques principes fondamentaux de la PNL

- ▶ Mieux vaut savoir « *comment ça fonctionne* » plutôt que « *pourquoi ça ne fonctionne pas* ».
- ▶ Dans la majorité des situations =>
- ▶ « *Comment tu fais ça ?* » entraîne une explication par un **processus**.
- ▶ « *Pourquoi tu fais ça ?* » provoque une explication par une **justification**.

# Quelques principes fondamentaux de la PNL

- ▶ Quel que soit le **comportement** d'une personne, pour elle-même ce comportement a une fonction bénéfique dans son **contexte**
- ▶ Cela veut dire qu'il y a toujours une raison à un comportement même si cette raison est absurde

# Quelques principes fondamentaux de la PNL

► La communication se situe à **deux niveaux** :

- celui du **contenu** (20%)
- celui de la **relation** (80%)

**Le rapport que l'on établit avec notre interlocuteur est décisif .**

# Quelques principes fondamentaux de la PNL

- ▶ Pour communiquer, il est plus efficace de se situer dans un cadre de **coopération** que dans celui de la **compétition**.
- Le premier niveau peut entraîner une **synergie**
- Le second niveau peut engendrer une dispersion, voire des **conflits**.

# Quelques principes fondamentaux de la PNL

45

- ▶ C'est avant tout notre interlocuteur qui donne un **sens à nos messages** et moins nous-même.
- ▶ Dit autrement, le message nous appartient et le sens appartient à l'interlocuteur.
- ▶ « *Je ne comprends ce que j'ai dit que lorsqu'on m'a répondu* » (Norbert Wiener cybernéticien).

3/2022

Euro-Formes

# Quelques principes fondamentaux de la PNL

- ▶ Quelle que soit la situation, il est **plus efficace** de se dire : « *Compte tenu de ce qui s'est passé, comment dois-je agir maintenant ?* », plutôt que se dire : « *J'aurais mieux fait de...* », « ***J'aurai dû...*** » ou « *Si c'était à refaire...* ».
- ▶ Or, certaines cultures (la culture professionnelle en fait partie), ont tendance à la « ruminantion », à cultiver le regret et à **incriminer le voisin...**

# Quelques principes fondamentaux de la PNL

47

- ▶ Le comportement d'une personne n'est pas la personne. Il faut faire la différence entre le **comportement** d'une personne et son **identité**.
- ▶ On peut, du coup, aider une personne à **changer** son comportement mais pas à changer son identité.

3/2022

Euro-Formes

# Les Filtres de notre vision du monde

- ▶ Il y a une différence entre le monde et notre modèle du monde : « **la carte n'est pas le territoire** » (Alfred **Korzybski**, père de la sémantique générale).
- ▶ Notre **modèle du monde** constitue notre **représentation de la réalité**, notre vision du monde, notre cadre de référence.
- ▶ Nous avons trois **filtres** principaux qui orientent cette vision



# Les filtres et notre vision du monde

## LES TROIS FILTRES

Chacun d'entre nous dispose de trois séries de filtres spécifiques : **neurologiques, culturels et personnels.**

Ils s'interposent entre la « réalité » et l'expérience que nous en avons.

Ils organisent notre **représentation de la réalité**, notre vision du monde, notre cadre de référence.

# Les filtres et notre vision du monde

## Filtres neurologiques

- ▶ L'univers tel qu'il **nous apparaît** par l'intermédiaire de nos sens (VAKO/G) résulte des structures propres à notre cerveau et à notre système nerveux.
- ▶ Cette organisation est **déterminée génétiquement**. Elle est particulière à chaque espèce
- ▶ La **réalité** telle qu'elle nous apparaît est donc déjà une **création** humaine
- ▶ Notre monde n'est pas celui de la mouche, du poisson ou du chat

# Les filtres et notre vision du monde

## Filtres culturels

- ▶ Par ses **mythes, ses valeurs, ses croyances et son langage**, le large groupe humain auquel nous appartenons nous offre une vision particulière du monde, la sienne.
- ▶ Notre **vision du monde en France n'est ni comparable** à celle des Esquimaux du Groenland, ni à celle des Saoudiens.
- ▶ La grammaire émotionnelle est propre à chaque **groupe ethnique** voire à chaque groupe social.

Par exemple : les rites cérémoniaux graves dans une culture peuvent être anodins dans une autre

# Les filtres et notre vision du monde

## Filtres personnels

- ▶ Le milieu dans lequel nous avons vécu, l'éducation que nous avons reçue, l'influence exercée par nos parents et par autres personnes, les **expériences** vécues enfant puis adulte ont influencé notre **façon de concevoir** les choses.
- ▶ Consciemment ou non, chacun se fait une certaine **idée de sa valeur et de celle des autres**, ainsi qu'une idée sur ce qu'est la vie et sur ce qu'il peut en attendre.
- ▶ **Chaque histoire de vie est unique.**

# Les filtres et notre vision du monde

- ▶ **Notre vision du monde n'est pas le monde.**
- ▶ Cette vision varie d'un individu à l'autre.
- ▶ C'est dans une large mesure **l'idée que nous nous faisons du monde** qui détermine notre perception et notre expérience
- ▶ **C'est cette idée que nous nous faisons du monde qui oriente aussi les choix** qui nous semblent à notre portée et que nous mettons en œuvre.

# Notre cerveau

Les spécialistes des sciences neurologiques ou cognitives partent de trois parties principales du cerveau :

Le **cortex** (Processus cognitifs, pensée abstraite)

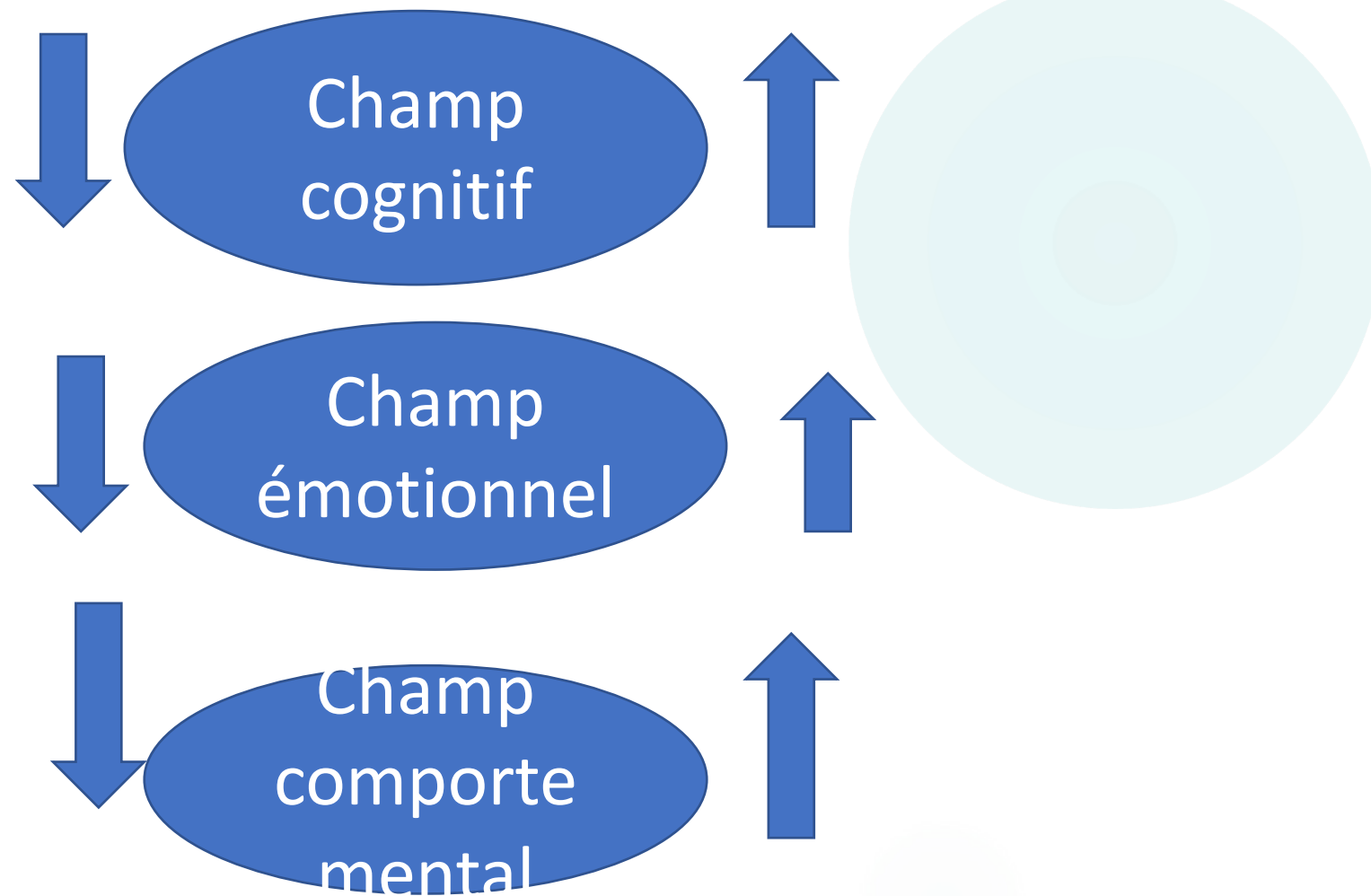
Le **limbique** (émotions et mémoire sensorielle)

Le **reptilien** (nos besoins primaires : manger, boire, se reproduire, se sécuriser )

Il me faut → je ressens → j'analyse

Besoin → satisfaction → bien-être

# Nos 3 pôles psychiques en interaction



# Les valeurs

- ▶ Les valeurs sont des éléments clés qui conditionnent. De façon souvent inconsciente nos **comportements**, ces valeurs constituent nos facteurs de **motivations**
- ▶ Les valeurs nous permettent de **juger** si nos décisions ou celles des autres sont **bonnes ou mauvaises**.
- ▶ Exemple : Comment réagissons-nous si nous trouvons un portefeuille dans le salon ou la chambre de l'hôtel ? Et comment nous nous sentons après notre décision ?



# Les valeurs



- ▶ Le **choix** de nos amis, de nos partenaires, des produits que nous consommons, de nos loisirs, etc. dépendent de **nos valeurs**
- ▶ Nos **comportements** au travail, la plus-value que nous y apportons, le cœur que nous y mettons, nos objectifs, reflètent nos **valeurs**
- ▶ Nos **priorités** : famille, amis, travail, argent, loisirs, culture, présentent une hiérarchie de nos **valeurs**

# Les valeurs



## ► Exercice sur les valeurs :

- 1- Parmi les valeurs proposées sur papier, sélectionnez en 6 qui vous sont les plus importantes pour votre vie hors travail (famille, vie sociale)
- 2- Procédez à leur hiérarchisation
- 3- comparez-les aux valeurs du groupe et commentez

# Les valeurs : individu / collectif

## Exercice sur les valeurs

- ▶ Quelle congruence à rechercher entre les valeurs du collectif (entreprise, association, organisation politique, etc.) et celles de l'individu ?
- ▶ Exemples de valeurs : solidarité, intimité, respect, efficacité, compétitivité, discrétion (voir la liste)...
- ▶ Exemples d'anti-valeurs : dépendance, indifférence, méchanceté, égoïsme, rigidité...

# Les croyances

- ▶ Une croyance est une affirmation personnelle ou collective que nous pensons vraie.
- ▶ Elle peut être aidante ou limitante.

# Les croyances

## Exemples de croyances aidantes :

- ▶ « Je finis toujours par trouver la bonne méthode ».
- ▶ « Tout est possible dans la vie, il suffit d'avoir des objectifs clairs ».
- ▶ « Il faut s'organiser pour réussir ».
- ▶ « Tout s'est bien passé » !



# Les croyances

62

## Exemples de croyances limitantes :

- ▶ « Je n'y arriverai jamais ».
- ▶ « C'est impossible de trouver du travail si on n'a pas un gros piston ».
- ▶ « Il faut souffrir pour réussir ».



**Colère ou d'impuissance**

3/2022

Euro-Formes

# Les croyances

- ▶ Une croyance dépend de ce que nous avons vécu notamment pendant l'enfance.
- ▶ Selon notre âge, notre sexe, notre époque, notre culture, nous allons développer telle ou telle croyance aidante ou limitante.
- ▶ Consciente ou inconsciente, une croyance porte sur la perception que nous avons de nous-mêmes, des autres et de notre environnement.

# Les croyances

- ▶ Les faits → les croyances → les interprétations
- ▶ Il faut faire la différence entre **les faits** et **les croyances**. **Celles-ci** agissent sur nos **interprétations** sur ces **faits** ou les **conclusions** que l'on en tire.
- ▶ Du coup, chacun a ses croyances à propos des mêmes faits.



# Les croyances

▶ *Exemples : à propos du passage d'un hôtel 4\*\*\*\* à un hôtel 5\*\*\*\*\*.*

↩ *« Oh zut, le travail sera plus dur » !* 🙄

↩ *« Waaawww ça sera un travail plus agréable » !* 😊

# Les croyances

- ▶ L'ensemble de nos croyances forment notre **modèle du monde**.
- ▶ Nous pouvons réfléchir à nos croyances qui ont fabriqué nos choix : politiques, vie de couple, métiers, loisirs favoris, personnes qu'on fréquente...

# Les croyances

- ▶ L'ensemble de nos croyances forment notre **modèle du monde**.
- ▶ Nous pouvons réfléchir à nos croyances qui ont fabriqué nos choix : politiques, vie de couple, métiers, loisirs favoris, personnes qu'on fréquente...

# Les croyances

- ▶ L'ensemble de nos croyances forment notre **modèle du monde**.
- ▶ Nous pouvons réfléchir à nos croyances qui ont fabriqué nos choix : politiques, vie de couple, métiers, loisirs favoris, personnes qu'on fréquente...

# Les croyances

## ► Exemples :

- « J'ai choisi ce métier parce que je croyais que.... ».
- « J'ai fait telle formation parce que je croyais que... ».
- « Je mange telle plat parce que je crois que... ».
- « Je me suis marié parce que je croyais que... ».



# Les croyances

- ▶ **Exercice en groupe de deux.**
- ▶ Trouvez des croyances aidantes et limitantes sous forme de proverbes ou d'adages.
- ▶ Exemple : « *Pour vivre heureux, vivons cachés* ».

# Les croyances

Quelles sont les croyances d'un client qui choisit un hôtel 5\*\*\*\*\*

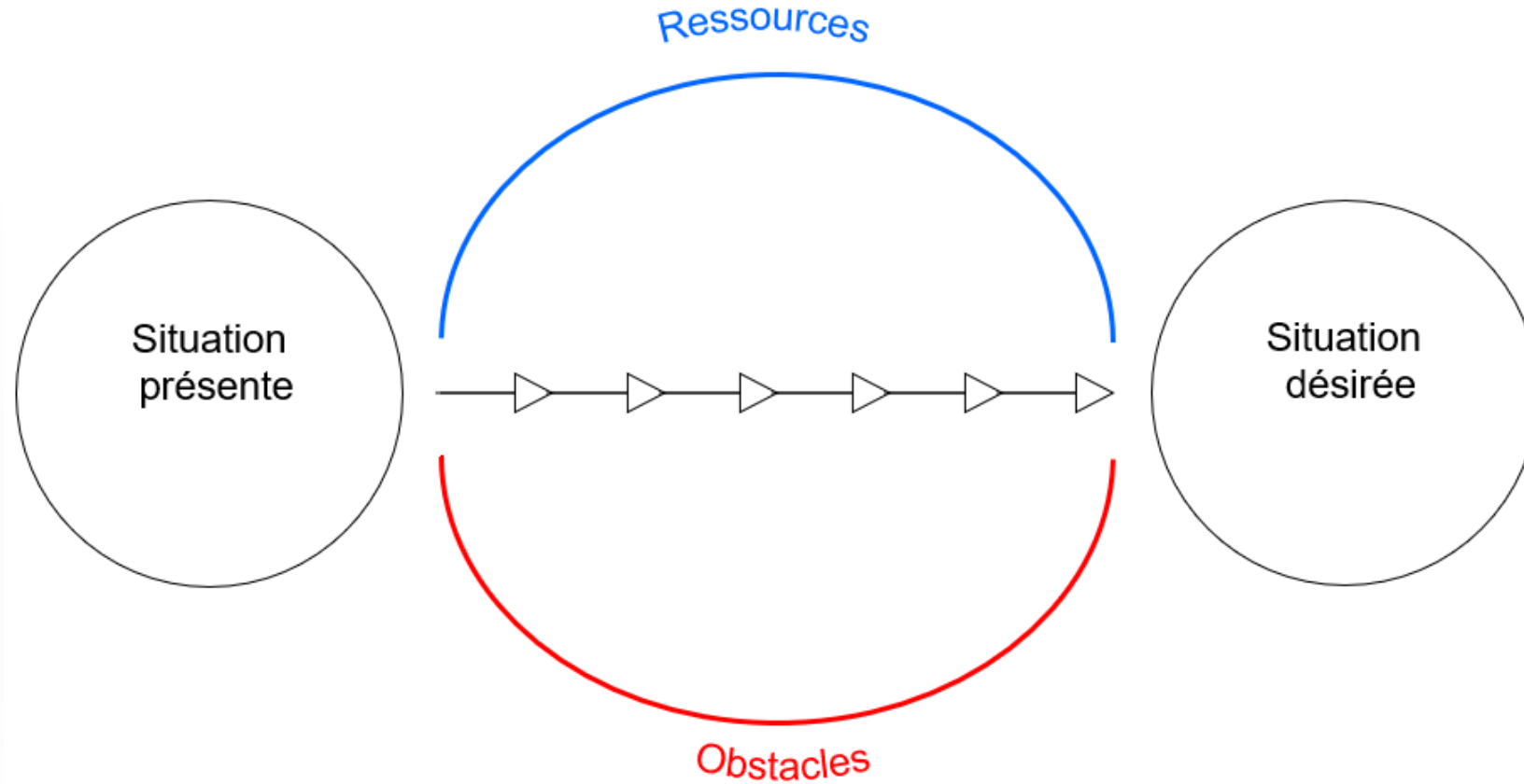
**VAKO/G** que veut-il voir, entendre ...

**Émotions** que doit-il ressentir : confort, joie, bien-être

**Pensées** que doit-il se dire : sympa, serviables, disponibles ...

# Méthode de clarification d'objectif

72



3/2022

Euro-Formes



# Méthode de clarification d'objectif

73



Où ?

Avec qui ?

Depuis quand ?

Où j'en suis ?

Avantages, inconvénients ?

Qu'est-ce qui mérite d'être gardé ?

Qu'est-ce qui doit être changé ?

3/2022

Euro-Formes

# Méthode de clarification d'objectif



Qu'est-ce que je veux ?

En quoi c'est important pour moi ?

Est-ce que ça ne dépend que de moi ?

À quoi je saurai que j'ai atteint mon objectif (évaluation)

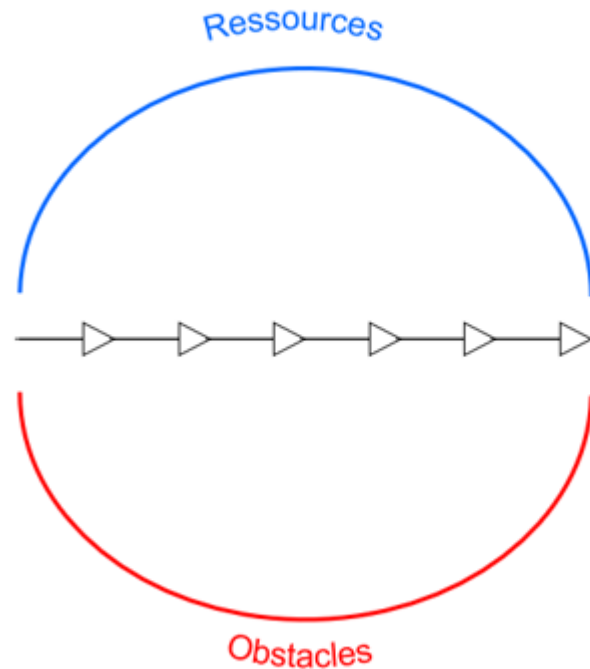
Y a-t-il des inconvénients à atteindre ces objectifs ?

Est-ce que c'est écologique pour moi ?

Pour mon environnement ?

# Méthode de clarification d'objectif

75



## Internes :

Formation  
Expérience  
Motivations  
Courage  
Désir ...

## Externes :

Équipe  
Partenaires  
Budget  
Outils

## Internes :

Manque de formation  
Manque d'expérience  
Inhibitions  
Procrastination

## Externes :

Équipes  
Partenaires  
Manque de budget  
Pas d'outils ...



# Analyse transactionnelle

- ▶ Éric Berne, né à Montréal le 10 mai 1910, mort en Californie le 15 juillet 1970.
- ▶ Psychiatre américano-canadien de renom, il est le fondateur de l'approche « *Analyse Transactionnelle* » connue aujourd'hui dans le monde entier en milieu thérapeutique et de l'entreprise.

# Analyse transactionnelle

- ▶ Né dans une famille émigrée d'Europe de l'Est, il étudie la médecine à l'université McGill de Montréal, puis la psychiatrie à l'université Yale aux USA dont il obtint la nationalité en 1939.
- ▶ Installé en Californie en 1946, il y mène sa carrière de psychiatre et de chercheur.

# Analyse transactionnelle

- ▶ Dans les années cinquante, Éric Berne est toujours inspiré par les travaux de Freud, mais prend ses distances par rapport à la psychanalyse, méthode longue et coûteuse.
- ▶ Il cherche à développer un outil thérapeutique efficace et rapide, donc moins coûteux et accessible au plus grand nombre.

# Analyse transactionnelle

- ▶ Il met au point des concepts innovants dont il fait état dans plusieurs revues scientifiques.
- ▶ Quand il publie son ouvrage « *Transactional Analysis and Psychotherapy* », en 1961, son approche a déjà fait le tour du monde dans les milieux psychothérapeutiques et psychiatriques.
- ▶ C'est en 1964 que Éric Berne et ses collègues fondent l'*International Transactional Analysis Association (ITAA)* qui existe encore aujourd'hui. Depuis, de nombreux instituts d'AT ont vu le jour, surtout en Europe et en Amérique mais pas seulement.

# Analyse transactionnelle

80

**Parent**

**Adulte**

**Enfant**

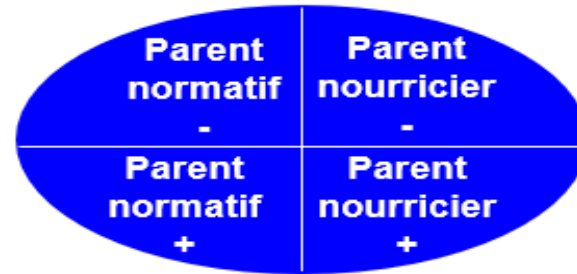
3/2022

Euro-Formes



# Analyse transactionnelle

81

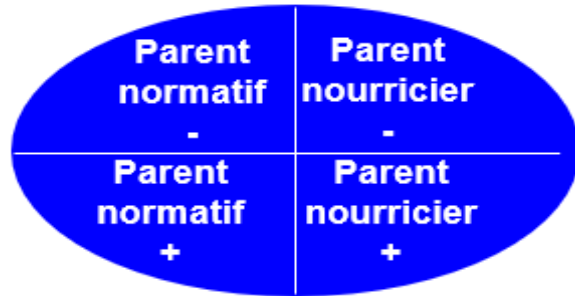


3/2022

Euro-Formes

# Analyse transactionnelle

82



**PN -** : punit pour un oui ou pour un non, devient persécuteur

**PN +** : rappelle les normes, les règles...

**PNr -** : couve, envahit, fait à la place de l'autre

**PNr +** : prend soin, aide, soutient, montre



**Partie de nous qui gère** : rationalité, calcul, prévision, sens des responsabilités, objectivité...



**EL** : enfant libre

**EAS** : oui à tout, flagornerie, obéit...

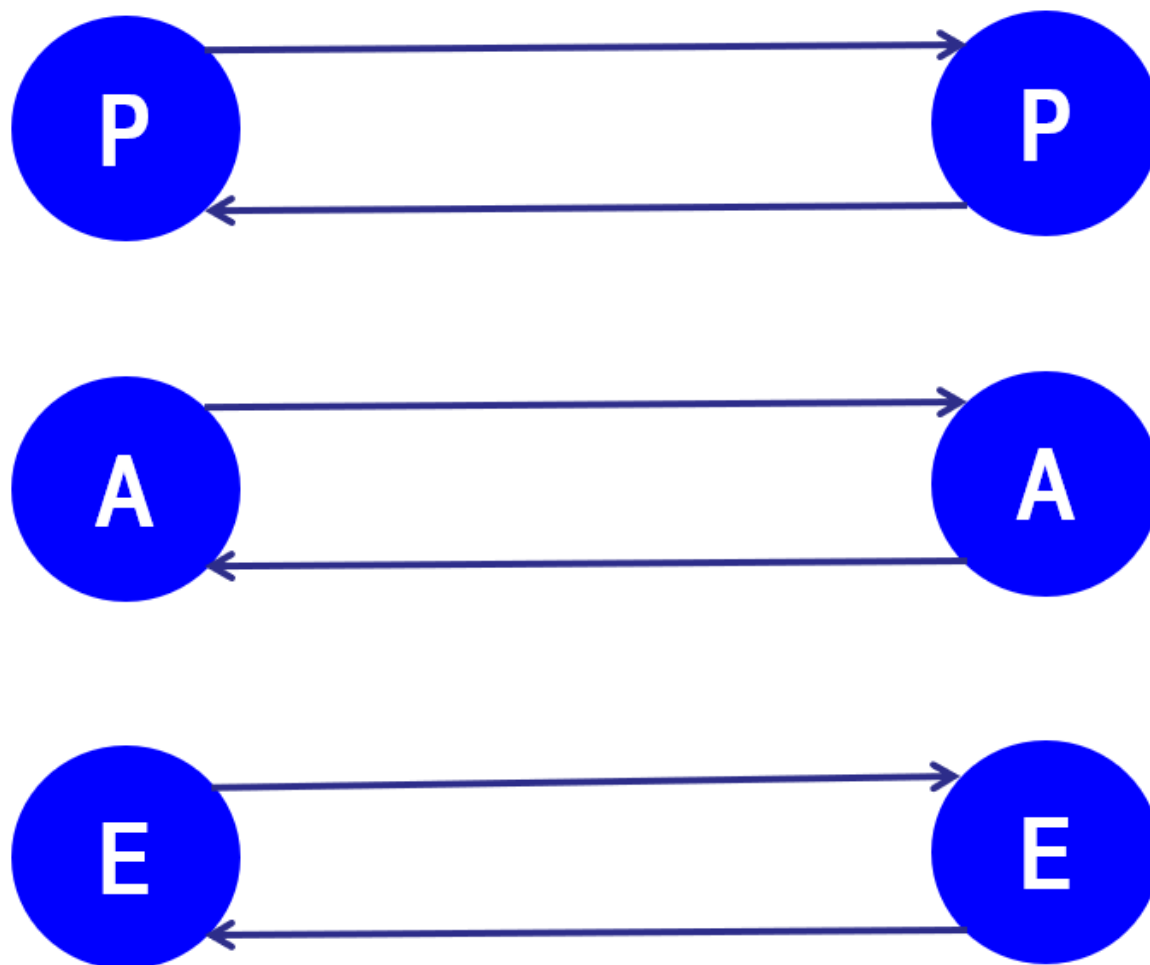
**EAR** : refus par principe, n'est jamais content, ton vif, colères inutiles...

3/2022

Euro-Formes

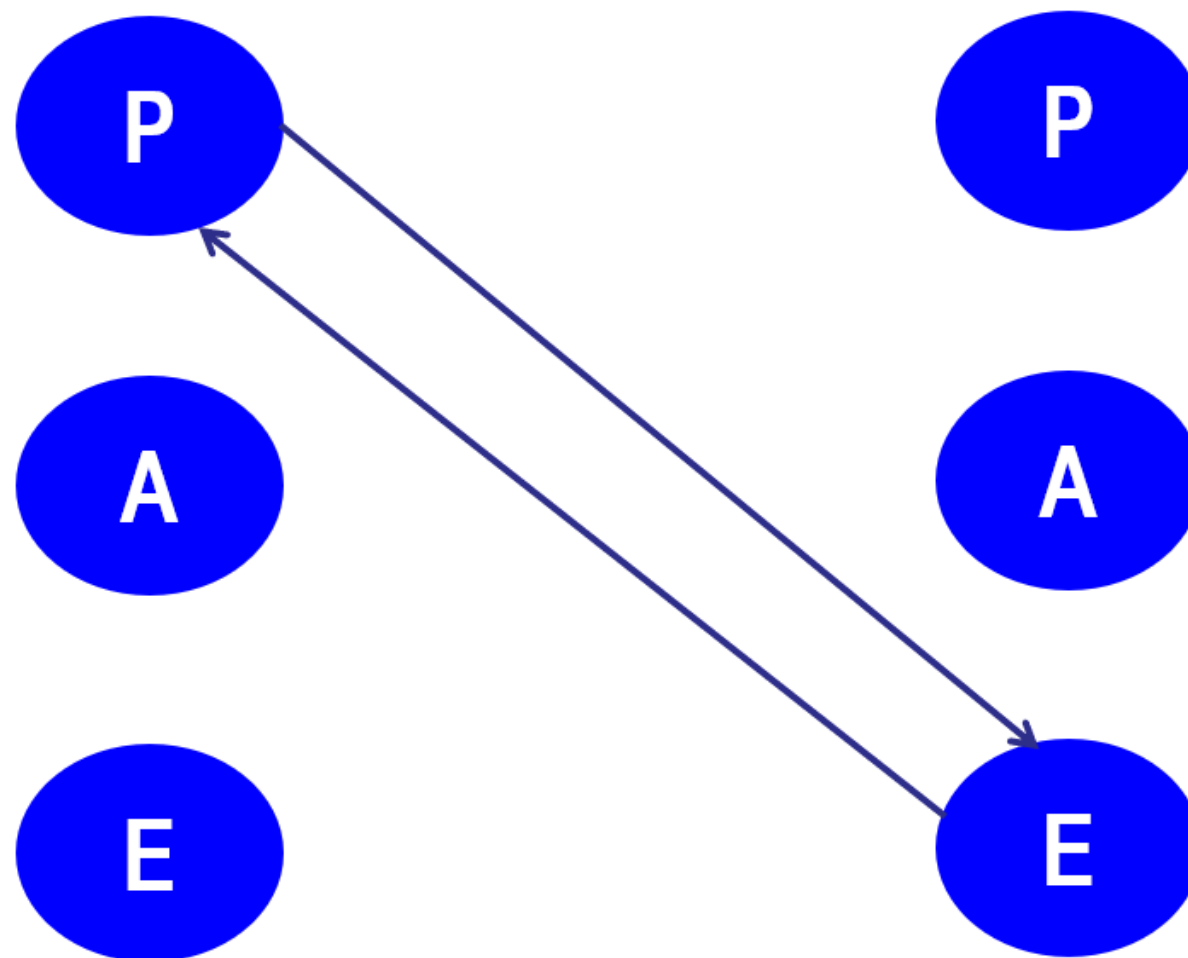
# Analyse transactionnelle

83



# Analyse transactionnelle

84



# Les positions de vie

- ▶ Le mode de relation que nous établissons avec les autres est conditionné par l'image que nous nous faisons d'eux et de nous-même.
- ▶ Nous nous sommes construits une représentation de notre personnalité et, en fonction d'elle, nous adoptons certains comportements.

# Les positions de vie

- ▶ La vision que nous avons de nos compétences et de nos capacités guide notre manière d'agir.
- ▶ Si l'on est fier de soi ou au contraire honteux, notre approche des autres sera différente. Les échanges que nous avons sont représentatifs de notre bien-être ou mal-être.

# Les positions de vie

- ▶ En fait, ce que nous ressentons aujourd'hui prend ses racines dans notre petite enfance. Notre relation au monde extérieure est déterminée par le milieu dans lequel nous avons été élevés, l'atmosphère dans laquelle nous avons grandi, les souvenirs que nous en gardons et surtout les conclusions (souvent inconscientes) que nous en avons tirées.

# Les positions de vie

- Imaginons un enfant élevé dans un « cocon » par une mère super-protectrice faisant tout pour lui et ne lui accordant aucune prise d'initiative. Il ne sera pas étonnant de constater, que, une fois adulte, il aura tendance à la passivité, à la dépendance, voire à la soumission.



# Les positions de vie

- ▶ Notre relation avec les autres dépend inévitablement de l'image que nous nous sommes faite de nous-mêmes tout au long de notre croissance, image imprégnée, en fait, par le modèle parental.
- ▶ Nous fonctionnons tous selon notre personnalité.

# Les positions de vie

Certains d'entre nous auront davantage tendance à être autoritaires, méprisants, détracteurs ; d'autres, au contraire, seront sympathiques, sociables, accommodants.

# Les positions de vie

- ▶ Les sentiments, les croyances, les sensations qui se développent en nous-mêmes nous conduisent à prendre position sur chacun de nos actes et sur ceux d'autrui. L'Analyse transactionnelle fait intervenir l'idée de « **Positions de vie** ».

# Les positions de vie

## ► Définition

- Une position de vie se définit comme la valeur que chaque personne attribue à elle-même, aux autres et à sa relation avec eux.
- L'Analyse transactionnelle distingue quatre positions de vie :

# Les positions de vie

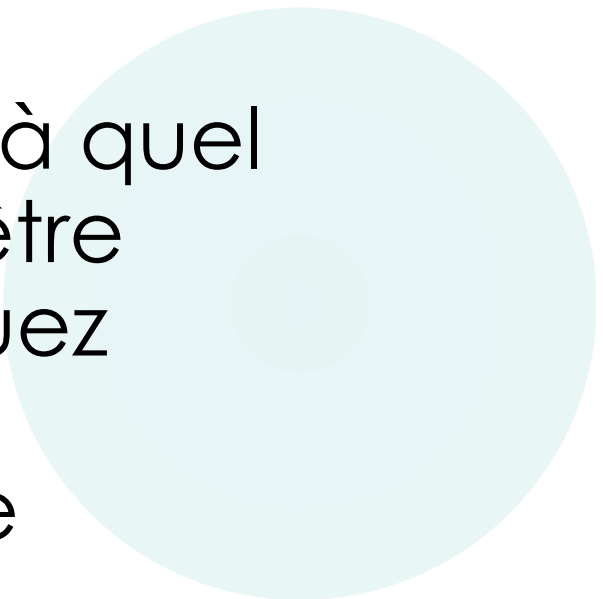
93



# Exercice sur les positions de vie



Mettez-vous en groupe de trois. Dites à quel moment et en quel lieu vous pensez être dans une des quatre positions. Expliquez pourquoi vous pensez cela et à quel pourcentage vous estimez avoir cette tendance.



Exemple : devant un client difficile je m'estime dans la case OK+/OK- parce que ...

# Les positions de vie

- **Relation avec soi-même**
  - Je suis bien dans ma peau : je suis OK<sup>+</sup>.
  - Je suis mal dans ma peau : je suis OK<sup>-</sup>.

# Les positions de vie

- **Relation avec autrui**

- Je suis à l'aise avec les autres : je suis OK<sup>+</sup>.
- Je suis mal à l'aise avec les autres : je suis OK<sup>-</sup>.



# Les positions de vie

- ▶ **La position de vie OK<sup>+</sup>/OK<sup>+</sup>**
- ▶ Je suis OK<sup>+</sup> avec moi-même et je suis OK<sup>+</sup> avec les autres. C'est la position de vie la plus confortable, la plus équilibrée. La personne est tout à fait épanouie et bien dans sa peau, quel que soit le contexte. **On a l'Estime de Soi.**

# Les positions de vie

## ► **OK<sup>+</sup>/OK<sup>+</sup> et l'entourage**

- Il s'agit d'une personne agréable, à l'aise avec tout le monde et appréciée pour sa sympathie, sa spontanéité, sa joie de vivre. Constructive et réaliste, elle met en œuvre toutes ses capacités pour réussir. Elle sait mettre en valeur son potentiel en l'exploitant honnêtement dans un but d'efficacité, de productivité et de respect des autres.

# Les positions de vie

- Dynamique, une telle personne sait évaluer les possibilités d'échange avec ses proches. Elle écoute les problèmes qui lui sont confiés et fait son possible pour participer à leur résolution. Elle vit ses émotions et ses sentiments naturellement, sans retenue ni honte. Elle a su prendre la distance nécessaire par rapport aux valeurs culturelles qui lui ont été inculquées.

# Les positions de vie

100

## ► **OK<sup>+</sup>/OK<sup>+</sup> dans le travail**

- Appréciee pour sa franchise dans ses relations, reconnue pour la clarté et l'efficacité de son travail, elle inspire confiance par son objectivité et son réalisme. Elle entretient d'excellents rapports avec tout le monde.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

101

## ► **OK<sup>+</sup>/OK<sup>+</sup> et l'État du Moi**

- Une telle attitude montre que la personne est guidée par l'État du Moi Adulte qui reçoit, traite et analyse toutes les données avec la plus grande objectivité.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

102

- ▶ **La position de vie OK<sup>+</sup>/OK<sup>-</sup>**
- ▶ Le comportement de la personne se trouvant dans cette position de vie est caractérisée par un sentiment de supériorité et de domination. « *Je suis le meilleur et les autres ne valent pas grand-chose* », pense-t-elle.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

103

- ▶ Cela peut être le caractère d'une personne qui, mal aimée ou mal traitée lors de son enfance, réagit aujourd'hui par la distance, colère, le mépris ou l'hostilité.
- ▶ De manière générale, elle ne se croit jamais responsables et accuse les autres.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

104

## ► **OK<sup>+</sup>/OK<sup>-</sup> et l'entourage**

- Individu peu agréable à vivre, arrogant, il a tendance à parler beaucoup de lui au point d'en devenir envahissant. Egocentrique, il ne se soucie pas de son entourage. Il est difficile de discuter avec lui d'une façon objective, dans la mesure où il croit tout savoir.

3/2022

Euro-Formes



# Les positions de vie

- ▶ Son manque d'attention pour les autres et sa façon de relater ses exploits le rendre fatigant. En fait, il s'adresse à lui-même sans s'en rendre compte et essaie de se persuader qu'il est le meilleur.
- ▶ Ce comportement cache, à un niveau plus profond, un manque de confiance en soi qu'il essaie de palier par une attitude complètement opposée. Plus il bombe le torse, moins il est sûr de lui, en réalité.

# Les positions de vie

106

## ► **OK<sup>+</sup>/OK<sup>-</sup> dans le travail**

- La tendance à la domination n'engendre pas des relations professionnelles agréables et constructives. Agressif, voulant toujours imposer son avis, il se heurte fréquemment à ses collaborateurs. Il bloque la discussion en rabaissant ses interlocuteurs.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

107

- ▶ Il n'y a, avec lui, que peu de possibilité de négocier et d'aboutir à des accords ou décision positive. Cet individu ne prend presque personne en considération, il n'accepte pas la critique et témoigne d'une sensibilité et susceptibilité exacerbées. Son entourage a tendance à le fuir.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

108

## ► **OK<sup>+</sup>/OK<sup>-</sup> et l'État du Moi**

- L'État du Moi qui se trouve aux commandes est le parent critique négatif. Profondément convaincu d'avoir raison, il impose son système de valeurs.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

109

## ► **La position de vie OK-/OK<sup>+</sup>**

- La personne se situant dans cette position de vie se considère comme inférieure aux autres et se sous-estime.
- Elle manque de confiance en soi et a comme attitude caractéristique la dépendance, la soumission et la complaisance.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

110

- ▶ Elle fuit les contradictions et recherche les situations sans problème. Désirant toujours **faire plaisir**, elle ajuste ses opinions sur celles des autres. Elle se sent coupable, futile, presque honteuse.
- ▶ Son seul but est d'**être appréciée de tous**. Elle fait partie des gens dont on dit qu'ils sont sans personnalité.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

111

- ▶ **OK-/OK<sup>+</sup> et l'entourage**
- ▶ Facile à vivre, cette personne **suit toujours le groupe**, sans jamais contester ou s'opposer.
- ▶ On peut lui demander n'importe quoi, elle s'empresse de répondre **oui**.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

112

- ▶ Faible, **sans grande énergie**, il ne faut pas compter sur elle pour entraîner les autres.
- ▶ Cette personne ne se faisant pas remarquer, on a tendance à la négliger, à l'oublier.

3/2022

Euro-Formes



# Les positions de vie

113

## ► **OK-/OK<sup>+</sup> dans le travail**

- L'individu qui se trouve dans cette position fuit les responsabilités et **refuse de prendre des initiatives**. Incapable de décider seul, il faut toujours qu'il en réfère à son supérieur voire à un collègue.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

114

- ▶ Il n'émet aucune opinion personnelle, au point que l'on peut se demander s'il en a vraiment une.
- ▶ Il est **impossible de compter sur lui** pour faire avancer un problème ou de proposer des solutions nouvelles.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

115

## ► **K-/OK<sup>+</sup> et l'État du Moi**

- Cette personne utilise en permanence son **Enfant Adapté Soumis**. Elle cherche à **se faire aimer de tous**.
- Elle veut être gentille pour s'attirer la reconnaissance des autres. Naïve, elle se laisse facilement abuser.
- On peut conclure un **manque de maturité ou à une éducation castratrice**.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

116

- ▶ **La position de vie OK-/OK-**
- ▶ C'est la position de vie où prédominent l'abandon, le désespoir et la lassitude. Pessimiste, défaitiste, cette **personne démissionne face à la vie.**

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

117

- ▶ Elle a des croyances limitantes qui l'inhibent et l'empêchent d'agir. Déprimée, elle n'attend pas grand-chose de la vie.
- ▶ Elle se méfie de tout le monde, y compris d'elle-même, si bien qu'elle est **incapable de mener à bien une action.**

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

118

## ► **OK-/OK- et l'entourage**

- Elle ne se prononce jamais sur quoi que ce soit et ne s'intéresse à aucune décision, aucun projet.
- Elle se laisse aller désespérément.
- Se plaignant sans cesse, elle inquiète son entourage par son **attitude de repli et de retrait**.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

119

## ► **OK-/OK- dans le travail**

- Nous pouvons nous demander si ces personnes sont aptes à travailler dans de telles conditions psychologiques.
- Elles occupent généralement un poste sans responsabilité et n'exigeant aucune initiative.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

120

- ▶ Elles entretiennent **peu de relations** avec leurs collègues qui, le plus souvent, les ignorent. Cela les conforte alors à croire qu'elles ne « valent pas grand-chose ».

3/2022

Euro-Formes



# Les positions de vie

121

- ▶ En fait, peu d'individus fonctionnent ainsi durant toute une vie. **Ce sont des périodes que chacun peut traverser** à un moment donné de son existence.
- ▶ Personne n'est à l'abri d'une crise pendant laquelle le **moral est très bas**, mais certains se ressaisissent très rapidement et retrouvent leur dynamisme, tandis que d'autres se remettent plus lentement, rechutent ou stagnent.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

122

- ▶ Attention, nous ne pouvons pas dire que telle ou telle position de vie nous caractérise toujours.
- ▶ **Nous pouvons passer d'une position de vie à une autre.**
- ▶ En revanche, **nous avons tous une tendance prédominante à être dans une position plutôt que dans une autre.**

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

123

- ▶ Notre position de vie n'est donc pas fixée pour toujours, elle n'est pas forcément la même **selon les contextes**.
- ▶ Quelqu'un peut très bien, par exemple, être **OK<sup>+</sup>/OK<sup>-</sup>** dans le **milieu professionnel**, prendre tous ses collaborateurs pour des incapables, et se situer dans une opposition de vie **OK<sup>-</sup>/OK<sup>+</sup>** dans un **milieu familial, social ou politique**.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

124

- ▶ C'est le cas de la personne très à l'aise dans son travail, se jugeant plus compétente que ses collègues et inférieure chez elle. Ou vice-versa.
- ▶ Cette personne n'est pas entièrement négative par rapport à elle-même mais on ne peut pas dire non plus qu'elle soit parfaitement épanouie.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

125

- ▶ L'intérêt de l'Analyse transactionnelle, dans cet exemple, serait de faire prendre conscience à la personne de ce qui ne va pas et de l'aider à mieux vivre chez elle, à se faire reconnaître par son partenaire et à accepter sa place et son rôle. Ou vice-versa.
- ▶ Des techniques simples existent à cet effet.

3/2022

Euro-Formes

# Les positions de vie

126

## ► **OK-/OK- et l'entourage**

- Elle ne se prononce jamais sur quoi que ce soit et ne s'intéresse à aucune décision, aucun projet. Elle **se laisse aller désespérément**. Se plaignant sans cesse, elle inquiète son entourage par son attitude de repli et de retrait.

3/2022

Euro-Formes

# Exercice sur les 4 positions de vie

- ▶ Exercice sur feuille



# Les positions de vie

128

<div> <div>Moi →</div> <div>← Les autres</div> </div>	OK <sup>+</sup>	OK <sup>-</sup>
OK <sup>+</sup>	Je m'accepte et j'accepte les autres. Je suis bien dans ma peau Épanouissement Coopération Ouverture d'esprit Relations enrichissantes ⇒ <b>Estime de Soi</b>	Je me dévalorise. Sentiment d'infériorité Manque de confiance Je ne prends pas d'initiative. Soumis et dépendant Mal dans sa peau ⇒ <b>Manque d'Estime de Soi</b>
OK <sup>-</sup>	Je me survalorise et je dévalorise les autres. J'ai toujours raison. Esprit de compétition Prétentieux Méprisant Je ne sais pas communiquer. ⇒ <b>Manque d'Estime de Soi</b>	Pessimiste Regard sombre sur le monde Fataliste Dépressif Marginal ⇒ <b>Haine de Soi</b>

128



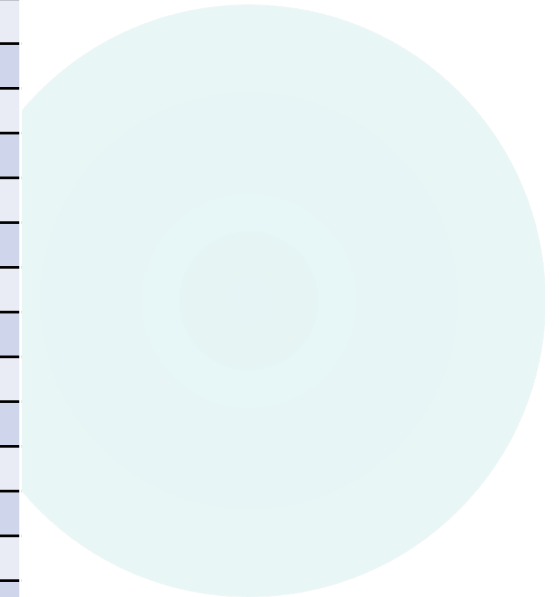
# Les positions de vie

129



# Exercice 1 Positions de vie

Transactions	MOI		AUTRES	
	OK+	OK-	OK+	OK-
1- Je t'admire				
2- Tu te trompes, ce n'est pas comme cela				
3- La vie est vraiment une maldonne				
4- Tu sais le faire mieux que moi, je te laisse la place				
5- Que fait-on ? On choisit ce plat ou celui-là ?				
6- Je vais te résoudre ça en 2 mns. Laisse-moi faire				
7- Cela est inutile on n'y arrivera jamais				
8- C'est de ma faute. Waaww, je suis nul !				
9- Ton écriture est illisible, tu ne te rends pas compte !?				
10- Personne ne pourra faire ça. C'est foutu !				
11- On peut résoudre ce problème de telle manière, qu'en pensez-vous ?				
12- Je m'inquiète, je crois que l'erreur vient encore de moi				
13- Tu n'as rien compris à ce que je t'ai demandé				
14- Nous n'y pouvons rien, ça nous dépasse				
15- Cela te convient-il ?				
16- Quelle bonne idée, on va bien s'amuser				
17- Si tu m'écoutais, tu y arriverais plus facilement				
18- Prends place, je ne sais pas accueillir ces clients				
19- C'est la première fois qu'on a ce genre de clients, on va s'emmêler les pédales				
20- J'aimerais prendre en charge ces clients mais vous pensez que je vais m'en sortir ?				



# Exercice 2 auto-évaluation Positions de vie

Je suis très spontané(e) et je livre facilement mes émotions.				
Je ne laisse rien passer aux autres et je suis aussi très dur(e) avec moi-même.				
Je trouve toujours une solution à tout.				
Il est important d'avoir l'impression d'être utile dans la vie.				
J'ai un langage très gestuel.				
Je suis ouvert(e) à tout.				
On me prend pour un(e) « débrouillard(e) ».				
On se confie beaucoup à moi, car j'ai l'art de réconforter.				
Je ne suis pas contrariant(e). Je fais ce que l'on me demande.				
Je ne peux pas me retenir de dire ce que je pense.				
J'ai horreur d'exécuter des ordres.				
J'ai beaucoup de principes.				
Je suis un rêveur/se.				
Il faut être responsable de ses actes et de ceux des autres.				
Je dépense beaucoup d'énergie à prendre en charge les gens en difficultés.				
La raison doit toujours l'emporter sur les émotions.				
Je me sou mets facilement à l'opinion générale.				
J'aime bien m'attaquer à un problème insoluble.				
Lorsque je suis heureux/se, il m'arrive de chanter.				
Pour résoudre un problème, il faut un maximum d'informations.				
On me considère comme un(e) « sauveur/se professionnel(le) ».				
Je n'aime pas faire comme tout le monde.				
Tout souci se voit sur mon visage.				
J'aime bien commander.				
Mes réactions sont souvent agressives.				
Ne réussissent que ceux qui s'en donnent les moyens.				
On ne remet jamais en question l'opinion des anciens.				
Je ne tiens pas compte de la hiérarchie dans mes relations de travail.				

# Exercice 2 suite auto-évaluation Positions de vie

29	Je n'aime pas m'imposer et j'ai toujours peur de déranger.				
30	Il faut savoir se dévouer.				
31	Je désire toujours obtenir au plus vite ce que je veux.				
32	J'adore bricoler.				
33	Je suis pour le respect des valeurs morales.				
34	Tous mes actes sont mûrement réfléchis.				
35	Je ne prends pas souvent d'initiatives mais je laisse le soin aux autres de le faire.				
36	Je réponds du tac au tac, lorsque je me sens agressé(e).				
37	Je suis très apprécié(e) pour les conseils que je donne.				
38	Je ne suis pas de nature contrariante et je ne recherche que la paix.				
39	Je contredis souvent mon entourage par amusement.				
40	Je suis très respectueux/se.				
41	Une chose est capitale pour réussir : se faire respecter.				
42	J'aide avec plaisir les personnes en difficultés.				
43	Je ne sais pas retenir mon enthousiasme et je le fais partager.				
44	Je n'aime pas me faire remarquer.				
45	Je tiens toujours compte de l'avis des autres.				
46	Je n'accepte pas qu'on me marche sur les pieds.				
47	Je suis de nature très curieuse.				
48	Je raisonne calmement, avec beaucoup de pondération.				
49	Je cherche toujours à comprendre le pourquoi des choses.				

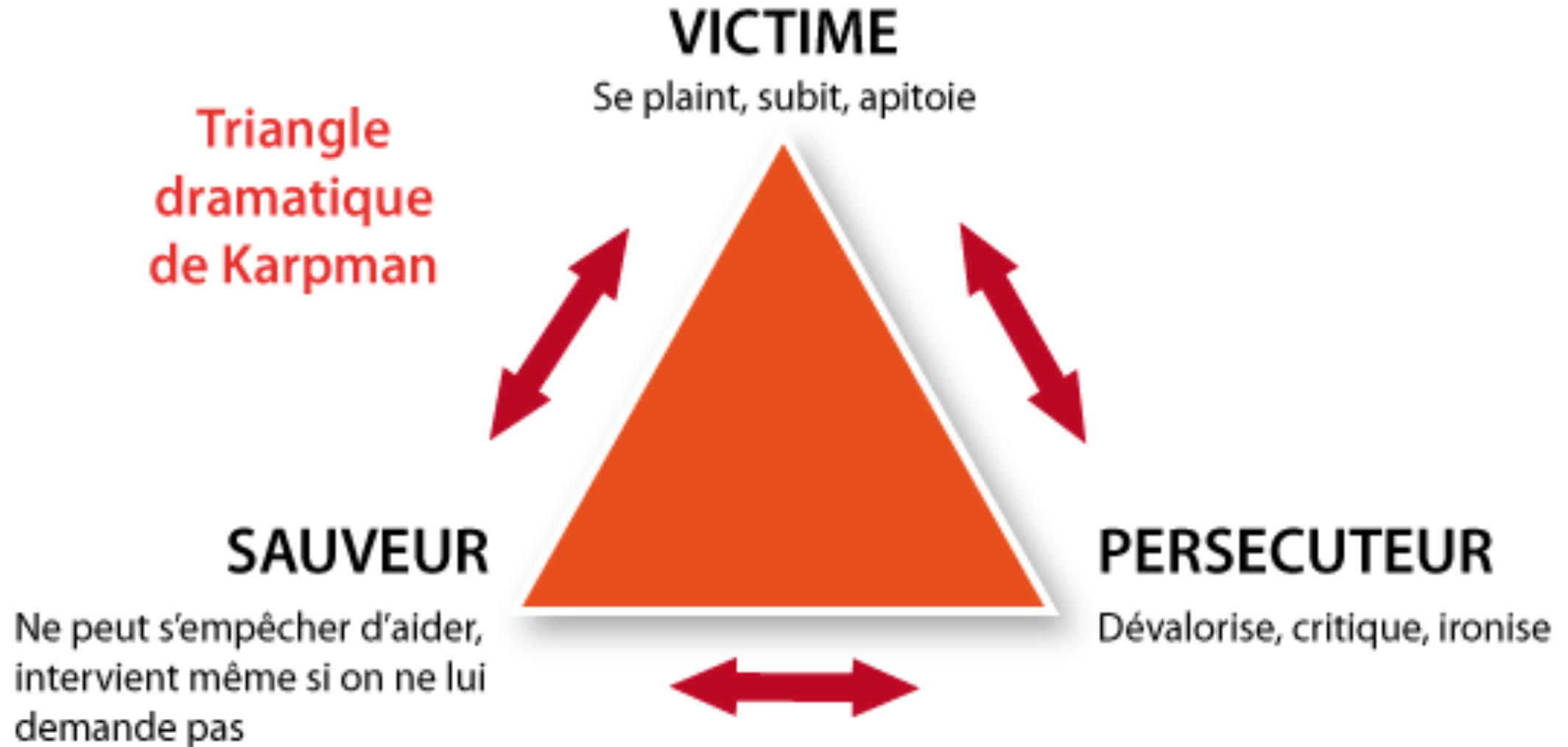
# Le triangle dramatique

- ▶ Une scène de vie "dramatique" qui se joue à trois
- ▶ Nous allons nous intéresser, cette fois-ci, au célèbre triangle dramatique ! Eh oui, on dirait presque du théâtre et pourtant ce n'est pas très loin de la vérité et on s'y prend soi-même.

# Le triangle dramatique

- ▶ Ce triangle, issu de l'Analyse Transactionnelle, est appelé aussi **Triangle de Karpman**.
- ▶ C'est un outil psychologique inventé par le psychologue du même nom dans les années soixante pour expliquer certains de **nos problèmes relationnels**.
- ▶ Pour cela il a décrit trois grands rôles (les trois personnages-acteurs de notre propre vie) : victime – Persécuteur - sauveur

# Le triangle dramatique



# Le triangle de Karpman

- ▶ Vous le voyez, la **Victime** est posée en haut du triangle. Bien qu'elle soit « victime » et subit, à ce titre, le rôle des deux autres personnages, c'est elle qui, en réalité, mène le jeu.
- ▶ En effet, sans elle le **Sauveur** et le **Persécuteur** n'ont aucune raison de se rencontrer. La victime est donc le **maître du Jeu**.



# Le triangle de Karpman

- ▶ **Explication du jeu psychologique :**
- ▶ Il faut savoir que nous avons tous, à un moment ou un autre de notre vie, joué à ce **Jeu psychologique**, de manière **inconsciente bien sûr**. Les rôles par contre, ne sont **pas fixés** et l'on peut passer très facilement de la **Victime** au **Persécuteur** ou au **Sauveur**.
- ▶ Comme dans les Positions de Vie, nous avons une **tendance** à être plutôt dans tel rôle plutôt que dans tel autre.

# Le triangle de Karpman

- ▶ Souvent, dans ce Jeu, aucun des trois acteurs n'a envie que la situation change, car chacun est satisfait de son rôle et en tire un intérêt psychologique personnel, créant ainsi **un certain "équilibre" dans nos relations.**
- ▶ Au fond, la Victime ne veut pas sortir de son rôle de victime, le Sauveur ne cherche pas vraiment à aider la victime et le Persécuteur ne cherche pas non plus à enfoncer la victime, ils font tous semblant, comme dans une pièce de théâtre.

# Le triangle de Karpman

- ▶ L'on retrouve également cette structure dans les contes dramatiques pour enfants :



**Exemples** : Blanche-Neige, la méchante belle-mère et le prince charmant / Le chaperon rouge, le loup et le chasseur / Cendrillon, sa famille et le prince...

# Le rôle de la Victime



# Le rôle de la Victime

- ▶ On peut bien entendu se demander quel bénéfice la Victime tire du fait d'être persécutée, toutefois, il y en a certainement puisqu'elle joue le jeu :
- **La Victime attire l'attention sur elle** et en particulier l'attention du **Sauveur**. Pour des personnes ayant des problèmes de manque affectif, c'est donc la situation idéale pour recevoir de la compassion, de la protection et de l'attention.
- **La Victime peut se plaindre**. Comme elle est la Victime, elle se sent dans son droit pour se plaindre, ce qui lui fait du bien d'extérioriser ses plaintes.
- **La Victime ne veut pas reconnaître ses responsabilités** et pense qu'elle n'a pas à faire l'effort de changer. Comme elle est la Victime, tout le mal vient du Persécuteur et bien sûr cela lui donne l'image d'une personne irréprochable. La faute c'est l'autre.

# Le rôle de la Victime

- ▶ **Son langage est souvent** : « Je fais **tout** bien et il me fait sans cesse des reproches. »
- ▶ « Je ne vois **pas** comment le satisfaire, il n'est **jamais** content de toute façon. »
- ▶ « Je n'ai **jamais** de chance, pour vous c'est **plus** facile. »
- ▶ « Tu ne viens **jamais** me voir »
- ▶ « c'est **toujours** moi qui te téléphone ».
- ▶ Comme nous pouvons le voir, ce sont principalement des phrases **négatives et généralisantes**.

# Triangle dramatique

- ▶ Tout cela fait que la Victime n'a pas vraiment envie que la situation change.
- ▶ **Elle se sent à l'aise dans ce rôle** car si la situation s'arrangeait, elle n'aurait plus l'attention dont elle bénéficie, plus d'excuses pour justifier ses problèmes.
- ▶ Du coup, elle ne pourrait plus cacher la **fuite de ses responsabilités**.

# Triangle dramatique

- ▶ Une personne qui est prête à tenir le rôle de Victime cherche inconsciemment à **attirer un Sauveur** et par conséquent appelle quelqu'un d'autre à être **son Persécuteur**.
- ▶ Si personne ne veut jouer le rôle du Persécuteur, la Victime l'inventera (ce sera alors les corvées, le matériel, la surcharge de travail, le client, etc.).



# Le rôle du Sauveur



# Le rôle du Sauveur

- ▶ L'intérêt du **Sauveur** est bien plus évident, car devenir Sauveur c'est tenir un rôle plus gratifiant. Il permet d'avoir une **bonne image de Soi** et aussi une **bonne image auprès des autres**.
- ▶ Mais ce n'est pas tout, car cela lui apporte de la satisfaction que **quelqu'un lui fasse confiance** et il se réjouit d'avoir **quelqu'un dépendant de lui** et donc d'avoir du **contrôle** sur lui.
- ▶ Finalement, c'est là tout le problème car le Sauveur place la Victime en situation d'**incapacité** : pour lui, la Victime ne pourrait pas s'en sortir sans son secours.

# Le rôle du Sauveur

- ▶ Le **Sauveur** est bien souvent une **ancienne Victime** d'un autre Jeu qui ressent du mal-être en voyant la même situation se produire chez autrui, ce qui le pousse à **agir même quand on ne lui a rien demandé**.
- ▶ **Son langage fréquent est** : « Je suis occupé mais je vais t'aider » « ok, il n'y a pas de problème » – « J'ai fait ça pour toi » – « Laisse-moi m'en occuper » – « Je vais régler ça ».
- ▶ Le **Sauveur** n'a, du coup, pas plus d'intérêt à ce que la situation s'arrange, car tout comme la Victime, si le problème prend fin, **il n'a plus de raison d'exister** et la personne qui jouerait ce rôle perdrait ainsi tous ses avantages.

# Le rôle du Sauveur

- ▶ Le **Sauveur** est à différencier des « sauveteurs » : médecin, avocat, pompier, secouriste... qui eux passent à l'action, s'occupent de **la situation non pas pour la reproduire mais pour l'éradiquer**. Cela dit, cette vocation vient souvent d'une enfance où l'on a été victime d'une façon ou d'une autre.
- ▶ Enfin, pour que le Sauveur puisse perdurer, il a besoin d'une Victime mais aussi **d'un Persécuteur** pour justifier son existence.

# Le rôle du Persécuteur



# Le rôle du Persécuteur

- ▶ Le **Persécuteur** (appelé également **Bourreau**), tire son intérêt **en libérant ses pulsions agressives** sur quelqu'un d'autre, la Victime.
- ▶ Il le fait souvent pour obtenir quelque chose en retour, c'est à dire **s'imposer** sur la Victime de manière ferme et à son propre bénéfice.
- ▶ C'est une stratégie d'**autovalorisation** sur le dos de l'autre.
- ▶ C'est d'ailleurs souvent **un Sauveur déçu** qui, ne sachant plus comment s'y prendre, emploie la manière forte, ou bien encore une Victime qui a décidé de se **protéger et de se venger**.

# Le rôle du Persécuteur

- ▶ Le **Persécuteur** établit les règles, décide, dirige et corrige à la moindre erreur. Il ne pardonne pas le plus petit écart et n'hésite pas alors à tenir des propos dévalorisants, voire humiliants, à faire des critiques destructrices, à mettre son interlocuteur en **position d'infériorité**, à **faire culpabiliser**.
- ▶ Ceci dit, ce n'est qu'un rôle psychologique et en vérité, il cache une **personne pétrifiée de peur** face aux relations et qui cherche à se défendre d'un ennemi imaginaire.
- ▶ **Son langage favori** : « Je t'ai pourtant averti » - « Tu ne fais rien comme il faut » – « Je te le dis tout le temps » – « Tu n'arrêtes jamais de » - « c'est toujours pareil avec toi »...

# Le rôle du Persécuteur

- ▶ **Le Persécuteur n'est pas forcément une personne**, cela peut être aussi un lieu de travail, une incompetence, une addiction, etc.
- ▶ Le Persécuteur, tout comme les autres protagonistes, **ne reste pas toujours** le Persécuteur.
- ▶ **Les rôles peuvent être redistribués** lors des fameux « **coups de théâtre** », lorsque la situation qui devient intenable pour l'un des protagonistes, lui fait alors changer de rôle et change par là-même celui des autres.
- ▶ Une Victime peut, d'un moment à l'autre, devenir Persécuteur.



# Le rôle du Persécuteur

- ▶ **Exemple :** - Un Sauveur fatigué de ne pas voir la Victime le laisser agir, deviendra Persécuteur.
- La Victime fatiguée de voir le Sauveur tout décider, choisira d'être Persécuteur.
- Le Persécuteur adapte ensuite son rôle en fonction de ce changement, si le Sauveur devient Persécuteur, le Persécuteur deviendra Sauveur, ou si le Sauveur est rejeté par la Victime il deviendra Victime lui-même et la Victime, Persécuteur.
- Mais encore une fois, nous avons une tendance, un rôle que l'on joue plus fréquemment.

# Sortir du Triangle de Karpman

- ▶ Les rôles joués dans un tel triangle sont destructeurs, ils nous conduisent à nous enfermer dans **une spirale infernale**.
- ▶ Une spirale qui ne nous rend pas heureux, malgré les quelques bénéfices dont nous croyons pouvoir tirer.
- ▶ Et tout cela conduit, d'autant plus, à une **perception erronée de la réalité**.
- ▶ Ainsi, si nous pensons jouer un rôle dans un triangle de Karpman, nous devrions **travailler sur nous-même** pour arriver à en sortir.

# Sortir du Triangle de Karpman

- ▶ Pour commencer, il faut avant tout **prendre conscience du rôle que l'on joue** et celui des autres personnes autour de nous. Regardons la relation que nous avons avec cet entourage, pensons à nos **émotions** et nos **comportements** dans la vie de tous les jours.
- ▶ Ce sont toujours **les mêmes scénarios** qui reviennent inlassablement dans ce **Jeu psychologique**, ce sont nos **tendances**.
- ▶ Une solution simple pour se sortir de là c'est de **prendre du recul** pour ne **pas assumer notre rôle**. Pour que le Triangle de Karpman fonctionne il faut nécessairement une Victime, un Persécuteur, et un Sauveur.

# Sortir du Triangle de Karpman

- ▶ **1. Vous avez tendance à vous plaindre ?** Vous devez rester **acteur de votre vie**, responsable et ne pas vous poser en victime et **ne pas attendre systématiquement des autres qu'ils vous prennent en charge** lorsque vous êtes en difficulté.
- ▶ **2. Vous avez tendance à sauver les autres ?** Vous devez vous rappeler **qu'aider n'est pas sauver**, et vous demander lorsque vous avez envie d'intervenir : si la personne que vous aidez vous a fait une demande, si l'effort est partagé ou si vous allez tout faire seul(e), et **si vous avez bien défini la limite de cette aide**.
- ▶ **3. Vous avez tendance à être agressif ?** Vous devez **apprendre à tempérer votre colère** lorsque vous êtes mécontent du travail des autres, du comportement de vos proches et à communiquer sans être agressif ou trop autoritaire.

# Sortir du Triangle de Karpman

- ▶ Un autre moyen de s'en sortir est de jouer le « **miroir** ». Si votre interlocuteur joue la Victime, faites la Victime, s'il joue le Sauveur, faites le Sauveur et s'il joue le Persécuteur, faites le Persécuteur. C'est une bonne façon de bloquer le jeu **car vous ne jouez pas le rôle complémentaire**, le rôle que l'autre attend de vous.
- ▶ Par exemple si **quelqu'un se plaint à vous** de ses difficultés pour que vous le preniez en charge, **parlez aussi de vos propres malheurs et difficultés** en essayant vous aussi de vous faire prendre en charge.
- ▶ Cela lui enverra le message clair que vous n'êtes pas complémentaire et **qu'il devra aller chercher ailleurs son partenaire de Jeu**.

# Sortir du Triangle de Karpman

- ▶ Prendre du recul c'est :
- ▶ rester bienveillant et factuel, informatif, interrogatif, neutre et professionnel peut aussi signifier que l'on ne se laisse pas prendre.
- ▶ Demander de **clarifier très précisément** ce qui est attendu de part et d'autre dans la relation peut aussi aider l'interlocuteur à se « re-saisir » pour répondre aux questions et participer à une **discussion sur l'état du Moi adulte** ;

# Sortir du Triangle de Karpman

- ▶ Une dernière stratégie plus "violente", si rien ne marche, est de **foncer dans le Jeu** en créant une escalade de puissance, **faire de la surenchère**.
- ▶ **Beaucoup d'adeptes** du Triangle Dramatique **veulent jouer, mais de façon socialement acceptable et pas trop forte**.
- ▶ Ils risquent d'arrêter rapidement leurs tentatives s'ils s'aperçoivent que vous risquez d'aller beaucoup plus loin et beaucoup plus fortement qu'ils ne le souhaiteraient.

# Sortir du Triangle de Karpman

- ▶ **Le public**, s'il ne rentre pas dans le Triangle, peut aussi aider à arrêter les frais d'un Jeu de manipulation. Quelquefois, sortir d'une **salle privée pour mettre la relation en public** fera en sorte que votre interlocuteur ne trouve plus d'attrait à son rôle.
- ▶ Quelquefois **s'éloigner du public et retrouver « l'intimité » d'une relation privée** permettra aussi de sortir du cercle infernal du Triangle de Karpman.
- ▶ Cependant, la meilleure solution serait déjà de **ne pas se prendre dans ce Jeu**, en veillant à vous sortir de votre rôle dès que vous le reconnaissez dans une relation quelconque.
- ▶ **Alors, quel rôle jouez-vous actuellement ? Que comptez-vous faire pour vous sortir de là ?**



# Sortir du Triangle de Karpman



Vous voilà délivré-e du cercle infernal  
du Triangle de Karpman.

Félicitations !

FIN

# Syndrome du Calimero

Cette partie nous ne l'avions pas vue. Elle peut vous servir si vous la travaillez bien par groupe de deux ou mieux encore groupe de trois

# Syndrome du calimero

**« C'est vraiment trop injuste »**

- Tendance à se plaindre tout le temps
- Tendance à formuler des griefs sur tout ce qui se passe, sur ce que font les autres....

# Le syndrome du Calimero

La plainte devient une action

- Se plaindre c'est en réalité reconnaître ses fragilités face à l'idéal de perfection qu'exige l'environnement
- Pessimisme – Nihilisme – infantilisme
- La plainte permanente peut correspondre plus à un refus ou un semblant de se révolter qu'à une vraie révolte

# Syndrome du calimero

## Une éducation de l'interdit

- L'enfant ne recevant pas d'explication peut vivre les injonctions comme de l'injustice
- Adulte, la personne passe son temps à pleurnicher, à se plaindre démesurément. Sentiment d'exclusion
- Leitmotiv d'une société qui n'a pas le moral : sombrer dans la lamentation

# Syndrome du calimero

## Sentiment d'impuissance : « c'est plus fort que moi »

- Difficulté à oser d'être soi – manque de confiance en soi
- Blessures de l'iniquité : enfant se sentant mis de côté. Exemple : naissance d'un petit frère ou d'une sœur
- Douleur de se sentir défavorisé par rapport aux autres membres de la fratrie
- Douleur d'avoir subi un « abandon » parce que le frère ou la sœur est malade. On passe inaperçu
- Douleur d'avoir été accusé à tort

# Syndrome du calimero

## L'anthropomorphisme

Ça consiste à attribuer des caractéristiques de la morphologie et du comportement humains à d'autres entités ou espèces :

les dieux, les animaux, les objets, les phénomènes de la nature comme le vent, les idées ou à des êtres surnaturels.

Ici, il s'agit d'un **poussin** dans une publicité puis dans une série de dessins animés