

ÊTES-VOUS SADO, MASO... OU ZORRO?

SOURCE: BAUTE, Pascale. *Châtelaine*, Mai 1986.

Quel est mon rôle favori?

Voulez-vous jouer avec nous et savoir où vous vous situez sur l'échiquier des jeux psychologiques? Il suffit de choisir la réponse qui correspond le mieux à vos comportements en lui accordant une note de 0 à 2. Vous saurez alors si votre rôle prédominant dans la vie est celui de victime, de persécuteur ou de sauveur. S'il vous arrive d'obtenir deux résultats égaux, c'est le signe que vous avez tendance à passer d'un rôle à l'autre facilement. Le total des points sur un maximum de 60 indique votre «niveau» de jeu, vos tendances plus ou moins élevées à tomber dans le panneau. À plus de 50, méfiez-vous.

Choisissez la réponse qui convient le mieux à vos comportements.

0: rarement ou jamais

1: parfois

2: fréquemment

1	Si je ne peux aider quelqu'un, je me sens inutile et vide.		2	Je n'ai pas confiance en moi et j'ai besoin d'être approuvé et rassuré.		3	Je suis capable de remettre à leur place les gens que je trouve prétentieux.	
4	Je n'arrive pas à avoir du temps pour moi.		5	Je ne sais pas me défendre.		6	Je suis impatient avec les gens que je juge incompetents, stupides, etc.	
7	Même si je suis débordée j'ai de la difficulté à dire non quand quelqu'un me demande un service.		8	J'ai beau faire de mon mieux, je suis maladroit et n'arrive pas à réussir.		9	Je m'empresse de dire aux gens ce qu'ils devraient ou auraient dû faire.	
10	Je me fais un point d'honneur de faire plus que ma part.		11	Si les choses tournent mal, j'ai tendance à penser que c'est ma faute.		12	Je rends service aux autres en leur démontrant leurs erreurs	
13	Je n'attends pas qu'on me le demande pour apporter mon aide, je vais au-devant des gens.		14	J'ai peur de ne pas être à la hauteur quand j'essaie de faire quelque chose.		15	Je vois rapidement ce que les autres font de travers.	
16	Je finis par en faire plus que ce que je voulais.		17	Je crois que les autres sont plus habiles que moi.		18	Je suis impatient devant les erreurs des autres.	
19	Je me sens responsable de la façon dont les autres se sentent autour de moi.		20	Je trouve difficile de dire non aux gens.		21	Les autres me trouvent brusque, sarcastique ou «trop direct»	
22	Je suis une personne qui donne sa confiance aux gens jusqu'à ce qu'ils me déçoivent.		23	Je m'excuse ou je remercie plus que les autres.		24	Je me sens mal de faire des erreurs même minimes.	
25	Je trouve que les gens n'apprécient pas tout ce que je fais pour eux.		26	J'ai l'impression que les autres profitent de moi.		27	Je sais d'avance ce que les autres vont dire.	
28	Je ne me sens pas apprécié à ma juste valeur		29	Si quelqu'un dans mon entourage est de mauvaise humeur je cherche immédiatement ce que j'ai fait de travers.		30	Quand les choses tournent mal je suis irrité et je cherche tout de suite coupable.	
	TOTAL PARTIEL A			TOTAL PARTIEL B			TOTAL PARTIEL C	
				TOTAL (A+B+C)				

D'après Transactional Checklist, Pascal Baute, 1983.

Imaginons un couple. Hélène et Louis sont beaux, bons et chouettes. Mariés depuis une dizaine d'années. Le torchon ne brûle pas entre eux chaque jour que le bon Dieu amène, mais les tensions sont là, forcément inconfortables. Hélène, histoire de se sentir mieux dans sa peau, consulte un spécialiste et, en cours de monologue, lui parle de son homme:

«Mon mari est fort, il a tous les atouts. C'est toujours lui qui décide, il ne se préoccupe absolument pas de mes besoins. Et moi, je donne, donne, donne!»

Puis, le psychologue rencontre Louis qui lui dit:

«Ma femme est forte, elle a tous les atouts dans son jeu. C'est elle qui décide. Quant à mes besoins... pffffff! Et moi, je donne, donne, donne!»

Sans le savoir, tous deux jouent un jeu, comme d'ailleurs chacun de nous tout au long des jours qui tissent notre existence. Un jeu lié à une théorie précise et bien concrète dont les règles ont été définies il y a une trentaine d'années par un psychologue montréalais réfugié en Californie. Eric Berne, en voulant vulgariser les concepts par trop intellectuels de la psychologie afin de permettre à ses patients de mieux s'évaluer, décèle dans leurs comportements des *patterns* répétitifs et trouve une façon vivante, presque piquante, de les identifier. *Games People Play* fait un malheur en Amérique et assure la célébrité de son auteur. Aujourd'hui, on utilise encore sa méthode, liée à l'analyse transactionnelle (une théorie de la personnalité, de l'interaction humaine, des scénarios de vie), raffinée par le temps et la recherche.

Karpman, un de ses disciples, imagine un triangle renversé dont chaque pointe représente une des trois attitudes typiques liées aux comportements humains tels qu'il les perçoit. Persécuteur, victime, sauveur, chacun de nous est à des degrés divers tantôt l'un, tantôt l'autre, l'un ou l'autre ou les trois à tour de rôle. Chacun de nous justifie les émotions qu'il en retire en provoquant des situations qui les nourrissent. De cette façon, chacun de nous, selon ses besoins du moment, augmente ou diminue la perception qu'il a de son propre pouvoir ou de sa propre impuissance.

«En prêtant à Louis toute la force, Hélène exagère son impuissance, explique Gisèle Richardson.¹ Et vice-versa. Tous deux se définissent comme victimes et voient l'autre comme un persécuteur. Il faut donc démêler l'écheveau. Hélène doit comprendre pourquoi elle se place en si piètre posture vis-à-vis de Louis et pourquoi elle le regarde comme un bourreau tout fin prêt à enfiler sa cagoule. Et vice-versa. Une chose est sûre au départ: victime, on se perçoit comme plus faible et plus démunie que la réalité. Persécuteur ou sauveur, on se définit comme plus puissant que la réalité. On pense alors pouvoir changer la vie des autres, empêcher par exemple sa meilleure amie de quitter son mari, ou détenir la clef de la sagesse et de la raison.»

Victime, persécuteur, sauveur

Chacun se présente d'une certaine manière, le plus souvent comme sauveur ou victime, rôles beaucoup mieux acceptés de notre société. Faire valoir dans un premier contact sa dimension de persécuteur est plus difficile. Chacun est évidemment plus ou moins l'un ou l'autre -une évaluation de 0 à 10 s'impose- et joint à son image prédominante l'une des deux restantes. Ainsi, la victime tombe nécessairement dans la persécution et le sauveur devient toujours une victime. D'autres enfin montent à bord du carrousel et enfourchent tous les chevaux de bataille à la fois!

La victime, c'est «la pauvre»! Pauvre Pauline, pauvre Marie! Elle baigne dans l'incertitude, l'insécurité, la culpabilité et se contemple avec pitié. Elle voudrait bien accepter le job qu'on lui offre, mais elle se sent incapable d'assumer tant de responsabilités. Ou encore, c'est la sainte femme, le sain homme, toujours dévoués, toujours prêts à aider, ne demandant jamais rien pour eux. La victime s'abandonne, donne, donne..., et attend des signes de reconnaissance qui souvent ne viennent pas. Et même s'ils viennent, elle ne le reconnaît pas parce que sa prémisse de départ, selon laquelle elle donne mais ne reçoit rien serait alors détruite. Pire encore: à force de trop aider, la victime nuit et persécute.

Le persécuteur (ou la persécutrice, cela va sans dire) agit au nom même de la justice. C'est le redresseur de torts qui se définit comme profondément généreux et si attentif... qu'il se mêle de tout et de rien. Il réveille alors chez les autres de forts sentiments de culpabilité ou d'exaspération. Supérieur, arrogant, le persécuteur lance des flèches et punit au nom du bien et du bon droit. Chaque fois, il triomphe en douce. Il peut lui arriver d'avoir raison mais le ton et la manière n'y sont pas. Inévitablement, il coiffera dans un second temps le chapeau de la victime, parce qu'inévitablement il se sentira un moment ou l'autre isolé et incompris.

Le sauveur est prodigue. Aimable, gentil, il est à la disposition de ses pairs. Il va au-devant de leurs désirs, se sent meilleur qu'eux et peut même, si son besoin de se sentir utile devient aigu, leur dénicher des problèmes qu'ils n'ont pas encore identifiés. Si seulement les gens pouvaient voir la vie comme il la voit, comme ils seraient meilleurs! Mais en pensant cela, en l'exprimant d'une façon ou d'une autre, il se montre présomptueux aux yeux de son entourage et risque comme le persécuteur, de se retrouver seul dans son coin à méditer sur l'incompréhension de la terre entière.

ÉVALUATION

La colonne A est celle des sauveteurs, la colonne B celle des victimes et la troisième, la colonne C, celle des persécuteurs. Le contenu des questions vous donne déjà une très bonne idée des attitudes intérieures liées à chacun des rôles qui teintent vos attitudes, vos comportements et vos réactions.

A - Sauveteur

Quand il se met en état de secourir quelqu'un, le sauveteur est submergé par un flot de sentimentalité. Sa phrase d'entrée dans le jeu est d'ailleurs typique: «Pauvre lui, pauvre elle, ce n'est pas sa faute si... Moi qui ai tant reçu, je n'ai pas le droit de lui refuser cela!»

Le sauveteur a un sens exagéré des responsabilités et de sa force. Il ne peut pas dire non. Il se voit aidant, mais jamais aidé. Comme ses compères victime et persécuteur, il couve à son sujet quelques petites hypothèses dont les prémisses ne sont pas toujours exactes parce qu'elles sont le plus souvent basées sur l'incapacité des autres à agir. Aussi envahit-il carrément leur territoire. Il n'est rien de plus invivable que d'être un sauveteur-victime pleurant amèrement sur le manque de reconnaissance de ses innombrables rescapés!

B - Victime

Les émotions associées au rôle de la victime basculent souvent dans la culpabilité, le sentiment d'abandon ou la menace de perdre quelque chose. Pour apaiser temporairement ses malaises, elle crie à l'aide, cherchant un sauveteur plus doué, plus expérimenté, plus intelligent qu'elle. Elle le trouve toujours, lui si sensible à ses plaintes et à ses nombreux messages non verbaux: agitation, yeux levés au ciel (sans oublier les bras dans les moments plus dramatiques, contemplation dodelinante du sol, etc.) Sa phrase-clef: «Pauvre de moi!»

Coincée dans cet état de dépendance psychologique, elle se prend en pitié, se sent inefficace, frustrée peut-être, incomprise sûrement. «J'essaie, j'essaie, je donne, je donne et je n'ai pas de réponse!»

C - Persécuteur

Rapide dans ses jugements et ses analyses, capable d'évaluer une situation d'un coup d'oeil de maître, le persécuteur connaît et savoure son pouvoir. Il est souvent branché sur la nécessité de produire à tout prix et à tout crin, il a le goût de la punition. Son désir de punir est plus grand que celui d'aider ou d'informer. Souvent donc, il cherche un coupable.

Le persécuteur, c'est le «crois ou meurs» de la société et ses émotions flirtent avec le ressentiment, la colère et l'indignation. Incompris dans ses justes revendications, il s'écroule et devient victime.

Coupable ou non coupable?

Victime, persécuteur, sauveteur, quelle est l'attitude la plus «coupable»? Aucune, cela va sans dire. Toutes sont boiteuses, irréalistes. Toutes empêchent de vivre pleinement et bloquent la croissance harmonieuse de l'entourage. Toutes sont donc une barrière à l'épanouissement, mais aucune n'est synonyme de méchanceté ou de faiblesse. En prendre conscience, c'est ouvrir la voie au changement et à l'exploration de nouveaux comportements.

La maturité c'est, paraît-il, la volonté de mettre ses illusions de côté. Or, une des plus ancrées dans la tête des humains consiste à croire qu'il leur est possible de changer les autres. Dans une démarche d'ajustement personnel de ses comportements, il est essentiel de se convaincre que le seul individu susceptible de changer dans cette aventure, c'est soi-même en personne. Une femme dont le mari est peu affectueux -et ce depuis 20 ans!- au lieu de se complaire dans le *self-pity* comme diraient les Anglais, peut se parler un peu.

«Moi, je suis mariée à un homme réservé. Que puis-je faire pour moi? Rester et me sentir bien, rester et me sentir mal? Partir et me sentir bien, partir et me sentir mal? Ce sont mes seuls choix. Je dois arrêter de prendre mille moyens et détours pour transformer mon bonhomme en Casanova, et trouver comment moi je veux m'en tirer.»

«On est tous psychologues... d'un seul client, conclut Gisèle Richardson (1), et la meilleure façon de se traiter est de s'examiner de près afin de voir plus clair dans ses propres jeux. Regarder de quelle façon on s'embourbe dans telle ou telle attitude, comment on se sent quand cela nous arrive. Procéder à une sorte de cueillette d'informations sur soi-même, sur les émotions qu'on caresse le plus volontiers.»

N'y a-t-il pas, à bien y penser, des différences évidentes de comportement entre une victime et quelqu'un qui passe un mauvais moment, entre un sauveteur et quelqu'un qui aide, entre un persécuteur et un individu qui s'affirme sans prétention? Bien sûr, c'est toute la gamme des nuances entre la dépendance et l'autonomie, entre le besoin d'assumer la responsabilité des problèmes de tout un chacun et la simple volonté de tendre une main secourable, entre le désir de punir et celui de respecter l'autre.

Idéalement, les jeux ne devraient pas exister. Mais l'idéal est d'être conscient de leur existence, d'en diminuer la pratique et de les rendre moins dramatiques, moins destructeurs.

Pour jouer gagnant

Les jeux psychologiques sont inconscients. Quand on s'y adonne, c'est avec la certitude que tout cela a du sens, que la vie est comme ça au moment même où les événements se déroulent. Même dans les moments les plus banals de la vie quotidienne, on passe d'un rôle à l'autre au gré des scénarios qu'on se trace pour justifier ses hypothèses de départ (je suis fort, faible, triste) et satisfaire des besoins de contact, fussent-ils négatifs.

Comment établir le bilan de ces émotions, rôles, attitudes et comportements qui nous propulsent dans les jeux? À partir d'un certain nombre de réflexions auxquelles il faut s'attarder en retenant que de la qualité de l'analyse dépend la qualité de la solution.

- Reconnaître ses émotions «favorites» et vérifier si elles sont appropriées.
- Remettre ses hypothèses de départ en question. «Suis-je vraiment forte, faible, puissante, démunie, incapable, etc.»
- Vérifier ses attentes vis-à-vis de soi-même et des autres. Voir à quel point elles sont réalistes. Nos attentes sont souvent tributaires des autres...
- Se poser des questions comme-ci: C'est quoi le problème? Quelle est ma véritable responsabilité, mon vrai rôle dans tout cela? Qu'est-ce qui se trouve dans mon champ de pouvoir? Que puis-je faire de façon réaliste?
- Arrêter de confondre responsabilité et culpabilité.
- Évaluer ce qu'on fait ou ne fait pas pour maintenir le problème.
- Utiliser la créativité sous toutes ses formes afin de dégager d'autres avenues.
- En dernier recours, remettre la relation en question. Voir si on investit plus que l'autre, si oui, on se fourvoie le plus souvent. Sinon, accepter de jouer le jeu et s'en déclarer satisfait...

1. Gisèle Richardson est présidente fondatrice de Richardson et Associés, une firme de conseillers en gestion qui compte aujourd'hui des représentants au Brésil, en Grèce, au Japon et en Chine. Ce qui intéresse cette femme dynamique et chaleureuse, auteure d'un incontestable *success story*, c'est la dimension humaine du monde des affaires. Elle la sonde par des ateliers publics, des interventions internes ou des consultations privées. Sa philosophie vise «à améliorer l'authenticité du soutien que chacun apporte et reçoit au sein d'un groupe de travail, la qualité du processus global de décision, et à réduire les coûts émotionnels et psychologiques encourus par ceux qui, au sein des entreprises, assument des responsabilités.» Dans les ateliers, Gisèle Richardson et ses animateurs établissent une atmosphère d'intimité et de confiance qui amène les participants à prendre en charge leur propre apprentissage au sein du groupe et à identifier parmi leurs comportements ceux qui sont productifs, positifs, ouverts et ceux qui le sont moins. Et d'y apporter des changements. Cette technique dont les exemples pratiques sont simples et puisés à même la vie, se répercute aussi sur les comportements familiaux et sociaux.