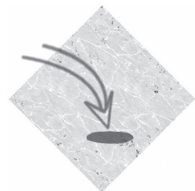


LE POINT SUR... LE T-SHIRT



Eric Berne nous livre, avec la notion de T-shirt¹, un concept métaphorique dont il a le secret, stimulant pour l'intuition et le sens clinique de l'analyste transactionnel. Il fait référence aux T-shirts portant une inscription à revendication identitaire (appartenance à un groupe, une université, un gang) qu'aimaient porter les adolescents américains. Mais le T-shirt de Berne, lui, va au-delà d'une identification groupale.

La proposition que nous fait Berne est de saisir et subsumer, dans une phrase, les éléments majeurs du second palimpseste² de scénario³. Le T-shirt, dans l'acception bernienne, c'est l'attitude, la posture de la personne quand elle se présente à nous et dans le monde, comme si elle portait un vêtement où seraient inscrits, en toutes lettres, les passe-temps et les jeux psychologiques auxquels elle voudrait se livrer, ce qu'elle pense d'elle-même, ce qu'elle va sans doute penser de vous... Il s'agit probablement ici de la même intuition qui fait dire à Berne que, dans les premières secondes d'une rencontre, on sait tout l'un de l'autre (pour ensuite « faire de la fumée » afin de « l'oublier »).

Il rapproche ce concept de ceux de « mécanismes de défense du moi » en psychanalyse, de « cuirasse caractérielle » en analyse reichienne, « d'attitude » en psychologie jungienne, de « mensonge vital » et de « style de vie » en psychologie adlérienne. Mais la spécificité de l'analyste transactionnel, pour Berne, est de déchiffrer aussi le dos du T-shirt, c'est-à-dire de rechercher quelle manœuvre le porteur du T-shirt va mettre en place afin de faire avancer son scénario.

Le T-shirt « On ne peut faire confiance à personne », par exemple, est porté par des gens soupçonneux, comme l'était Michel, un patient qui venait me consulter pour la première fois. Son œil inquisiteur, sa mine sérieuse, ses questions précises, ses réponses circonspectes m'amènent à comprendre que la confiance ne serait pas installée entre nous de sitôt. Il le sait d'ores et déjà, puisque sa plainte et sa demande portent sur sa méfiance chronique, invalidante, telle qu'enseignée dans sa famille, me

dit-il (« Le T-shirt provient habituellement d'un slogan des parents »⁴). Au moment de recevoir son chèque d'honoraires, je ne sais quel phénomène, manœuvre scénarique assurément, dans laquelle je me laisse prendre, m'amène à ne pas en vérifier le montant. Quand je regarde enfin son chèque, alors qu'il est parti, je me rends compte... qu'il m'a laissé un chèque signé, mais en blanc ! Pas de montant indiqué : je pourrais donc, si je le souhaitais, vider son compte en banque ! On pourrait dire ici, avec Berne, que son T-shirt « On ne peut faire confiance à personne » présentait dans le dos l'inscription « mais je fais confiance à n'importe qui de façon déraisonnable » (afin de confirmer ma croyance). Comme on peut le déduire de son T-shirt, et comme l'observation l'a montré, son passe-temps favori consistait à échanger sur les escroqueries et arnaques diverses, son jeu psychologique préférentiel était : « Cette fois je te tiens », son racket, la réprobation vertueuse et le triomphe. Il sortait d'une faillite à la suite de manœuvres pas très honnêtes, semble-t-il, de son associé. Sa thérapie a consisté à apprendre à faire confiance de façon raisonnable, et à se faire confiance pour discerner les abus...

On peut aussi regarder, ce que ne dit pas explicitement Berne, l'inscription au dos comme un élément central du levier thérapeutique : la manœuvre de Michel peut aussi apparaître comme une tentative désespérée de trouver enfin quelqu'un qui soit digne de confiance.

Le concept de T-shirt offre des perspectives intéressantes pour l'analyste transactionnel, stimulant son observation, son intuition, sa créativité, et sa recherche pour identifier la dynamique principale du scénario de vie des personnes. Il permet de penser le lien entre l'apparence au premier contact, le contre-transfert et le monde interne du patient ou client.

Comme pour toute démarche diagnostique, il ne s'agit pas de réduire la personne à son T-shirt, mais de savoir, pour filer la métaphore, qu'il ne s'agit là que d'un costume, devenu trop petit et gênant, la plupart du temps.

Anne Clotilde Ziegler Abécassis

NOTES ET RÉFÉRENCES

¹ BERNE, E., *Que dites-vous après avoir dit bonjour ?* (orig. 1972). Tchou, 1983, p. 153 et suiv. Dans l'édition américaine, le mot est "sweatshirt", ce que le traducteur en français a choisi de rendre par "T-shirt", qui est devenu canonique en français depuis.

² Le second palimpseste de scénario est la version du scénario réécrite à l'adolescence, plus réaliste que les précédentes, et pouvant demeurer intacte toute la vie.

³ Ces éléments majeurs sont selon Berne ici : l'univers mental, les passe-temps, les jeux, le racket, le héros, le totem, le surnom, la fin prévue, voire le sphincter critique. Sur le sphincter : « la culture familiale, telle qu'elle apparaît à table, tend à tourner autour du "sphincter de famille" » BERNE, E., *ibid.*, p. 139.

⁴ BERNE, E., *ibid.*, p. 154.