DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Salir del triángulo de Karpman: tres estrategias

Módulo adaptativo · ~20 min

Una pulla en una reunión, una queja insistente, una ayuda impuesta: cada una es una invitación a entrar en el triángulo de Karpman, y a agotarse en él. Este módulo ofrece tres estrategias para salir: detectar el anzuelo sin morderlo, devolver la conversación a lo concreto con una pregunta y, después, transformar el propio papel. Y es que cada posición del triángulo tiene su equivalente sano, descrito por Choy y Emerald: el perseguidor se vuelve asertivo; la víctima, creadora de soluciones; el salvador, coach.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Detectar el anzuelo —la frase o el tono que invita a adoptar un papel— y responder con hechos en lugar de morderlo.

02 Aclarar mediante preguntas: «¿Qué esperas de mí, en concreto?», la pregunta que saca la conversación de la queja o del ataque.

03 Transformar el propio papel en su equivalente sano, según el triángulo ganador de Acey Choy y el enfoque de David Emerald.

04 Elegir ser el primero en salir de la dinámica, para ofrecer a los demás la posibilidad de hacerlo también.

PÚBLICO DESTINATARIO

Cualquier persona que quiera mantener una actitud adulta en las conversaciones tensas y llevar a los demás a recuperarla.

- **Requisitos previos:**
  Víctima, perseguidor, salvador: reconocer el triángulo de Karpman

DESARROLLO DEL MÓDULO

En autonomía, con un entrenamiento adaptado a cada participante.

1 **Autodiagnóstico**: sobre 9 dimensiones, para situar las propias prácticas y orientar el entrenamiento.

2 **Vídeo de experto**: de 10 minutos, con 3 pausas de reflexión.

3 **Casos prácticos**: 2 primeros casos elegidos a partir del autodiagnóstico y, después, otros 16 opcionales. Cada respuesta recibe un feedback: sus efectos y una pista para mejorar.

4 **Compromiso con fecha**: una acción que probar, redactada por el participante o elegida entre las propuestas.

5 **Ficha resumen descargable**: puntos clave, preguntas, compromiso, notas personales y listas de comprobación.

EVALUACIÓN Y VALIDACIÓN

Umbral: 80 %

La puntuación tiene en cuenta las respuestas a los casos prácticos, el compromiso formulado y, en su caso, las actividades de aprendizaje complementarias. Para validar el módulo se requieren un compromiso y una puntuación de al menos 80 %.

MÉTODOS Y MODELOS

- Triángulo de Karpman (víctima/perseguidor/salvador) — Stephen Karpman, análisis transaccional
- Triángulo ganador (Winner's Triangle) — Acey Choy, análisis transaccional
- The Empowerment Dynamic (TED) — David Emerald
- Detectar el anzuelo / aclarar mediante preguntas — método Afthonios

FUENTES Y REFERENCIAS

- Stephen Karpman — creador en 1968 del «triángulo dramático» (víctima/perseguidor/salvador), concepto fundador del análisis transaccional
- Acey Choy, «The Winner's Triangle», Transactional Analysis Journal, 1990 — equivalentes sanos de los tres roles
- David Emerald, «The Power of TED* (The Empowerment Dynamic)» — la víctima pasa a ser creador; el perseguidor, retador; el salvador, coach
- Eric Berne (1961) — Transactional Analysis in Psychotherapy

Módulo creado por Afthonios.com.

Contenido verificado el 13 de octubre de 2026