DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Víctima, perseguidor, salvador: reconocer el triángulo de Karpman

Módulo adaptativo · ~20 min

Según Cy Wakeman, el empleado medio dedica casi 2,5 horas al día al «drama» relacional: tensiones, quejas, conflictos recurrentes. El triángulo de Karpman es su mecánica más conocida: tres roles —víctima, perseguidor, salvador— que cada persona ocupa por turnos, a veces los tres en un mismo día, y cada uno con un beneficio oculto. Este módulo enseña a reconocer este ciclo, tanto en los demás como en uno mismo, sobre todo porque lo escrito, ya sea correo o mensajería, lo acelera.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Reconocer los tres roles por sus señales: la queja de la víctima, el juicio del perseguidor, la ayuda no pedida del salvador.

02 Comprender el beneficio oculto que lleva a entrar en cada rol: existir, tener razón, sentirse útil o querido.

03 Seguir el ciclo de los roles —el salvador agotado se convierte en víctima; la víctima irritada, en perseguidor— para detectarlo a tiempo.

04 Extremar la vigilancia por escrito, donde el tono endurece y acelera los juegos relacionales, y nombrar el juego para dejar de ser su juguete.

PÚBLICO DESTINATARIO

Cualquier persona que quiera descifrar las tensiones que se repiten en el trabajo, incluido su propio papel en esa dinámica.

- **Requisitos previos:** ninguno

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
- Beneficio oculto de los roles: método Afthonios
- La comunicación escrita como acelerador de los juegos relacionales: método Afthonios

FUENTES Y REFERENCIAS

- Stephen Karpman: triángulo dramático (víctima/perseguidor/salvador), formalizado a finales de los años sesenta en el análisis transaccional; hoy es un clásico
- Cy Wakeman, «No Ego»: el empleado medio dedica casi 2,5 horas al día al «drama» relacional en el trabajo
- Acey Choy (1990): The Winner's Triangle, alternativas a los roles del triángulo dramático
- Eric Berne (1961): Transactional Analysis in Psychotherapy

- Módulo creado por Afthonios.com.
- Contenido verificado el 13 de octubre de 2026