

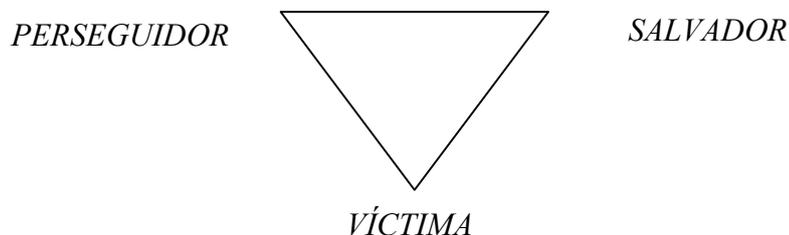
El Triángulo Dramático

De S. Karpman

Aplicaciones prácticas
Elaborado por Lluís Camino Vallhonrat
Barcelona 1998

1.- EL TRIÁNGULO DRAMÁTICO

Lo principal para todo profesional y, en especial, en el campo de las drogodependencias, en el que es muy fácil representar el rol de *Salvador*, consiste en no caer en el juego llamado por Karpman *Triángulo Dramático*. Karpman, discípulo de Eric Berne (creador del Análisis Transaccional) lo expresa con este gráfico:



El *Triángulo Dramático* representa tres roles diferentes, en los que suele manifestarse el profesional: *Salvador*, *Perseguidor* y *Victima*. Estos son roles que se ejercitan de manera inconsciente y repetitiva. Se producen mediante intercambios verbales y no verbales. A estas transacciones comunicacionales del *Triángulo Dramático* se les llama juegos psicológicos o de relación; éstos se aprenden durante la infancia en el seno de la familia y escuela y se utilizan para confirmar los mitos existenciales de cada uno. Por ejemplo, *en la vida se ha venido a sufrir... o no te puedes fiar de nadie*, también *¿por qué siempre me ocurre lo mismo?*. También se utilizan para manipular a los demás, es decir, para que los otros hagan algo sin pedírselo directamente y para evitar la intimidad, pues los juegos del Triángulo distancian de forma conflictiva a las personas, alejándolas de tener encuentros abiertos y sinceros.

El *Triángulo Dramático*, también ha sido llamado el *Triángulo de la Supervivencia*, pues durante la infancia asumimos estos papeles para poder sobrevivir emocionalmente. Cualquier niño empieza por sentirse *Victima*, porque es imposible que todas sus necesidades sean satisfechas, y sobretodo, la necesidad básica de sentirse amado incondicionalmente. El niño no siempre puede decir *No*, pues depende de los adultos. El niño que se siente *Victima* en casa pasa a ser un *Perseguidor* en el colegio, con sus compañeros/as. Lo mismo ocurre en la etapa adulta, cada persona escoge una manera de protegerse de su propio dolor emocional, unos tendrán tendencia a cuidar a los demás haciendo de *Salvadores*, otros descargarán su resentimiento sobre los otros haciendo de *Perseguidores* y unos terceros seguirán como niños indefensos e impotentes en el papel de *Victimas*.

Los tres roles del Triángulo son un intento errado de conseguir afecto. A veces, se prefiere recibir reproches como una forma de recibir amor. El *Salvador* actúa bajo el influjo de la culpa, la *Victima* bajo el influjo del resentimiento, mientras que el *Perseguidor* bajo el influjo de la agresividad.

2.- DISTINGUIR LOS PAPELES

Cada vez que una persona representa de forma inconsciente uno de los papeles del *Triángulo Dramático* está entrando en un *juego emocional* y acabará sintiéndose mal. Para poder detectar cuando estamos entrando en el *Triángulo Dramático*, debemos aprender a distinguir entre los papeles representados de forma consciente y auténtica, donde el resultado suele ser positivo, y los papeles representados de forma inconsciente e inauténtica, donde el resultado es negativo.

1.- La persona **SALVADORA** va por la vida prestando ayuda, a cambio de mantener la dependencia de los otros hacia él. Por una parte, necesita *Víctimas* y, si no las encuentra, las crea; por otra, al ser ayuda inauténtica, se queja continuamente de sus esfuerzos. Suele decir *siempre se aprovechan de mi generosidad*.

La percepción interna del *Salvador* es que los otros le necesitan y asume la responsabilidad de solucionar los problemas de la *Víctima*, pues cree que la *Víctima* no puede pedir ayuda ni resolver su situación.

Según Steiner el *Salvador* hace por los otros más de lo que le corresponde y, a menudo, se obliga a sí mismo a hacerlo, aunque sienta que no quiere hacerlo. Prioriza las necesidades de los demás por encima de las suyas, porque no tiene conciencia de lo que quieren realmente.

El *Salvador* actúa bajo el influjo de la culpa y por la necesidad de sentirse superior. Lo que consigue *haciéndose cargo de los problemas de los demás* es evitar sentir su propio sufrimiento: *ojos que no ven, corazón que no siente*.

Un ejemplo típico de la representación del papel de *Salvador* es el siguiente: *Las esposas de los alcohólicos no llegan a comprender que sus infinitos sacrificios, su desinterés y su buena voluntad en soportar los abusos del alcohólico, seguidos del perdón, le perjudican más que le ayudan*. (Steiner, 1992, *Los Guiones que vivimos*). Muchos alcohólicos se ponen en tratamiento especializado y dejan de beber, cuando la esposa da un ultimátum del tipo: separación matrimonial o tratamiento en un Centro especializado en alcoholismo. Teniendo en cuenta que la amenaza por sí sola no funciona, sólo cuando la esposa realmente actúa y prepara la separación en serio, es cuando ésta deja de hacer de *Salvadora del alcohólico - Víctima* y hace algo para ayudarse a sí misma e indirectamente ayuda también a confrontar al marido alcohólico con su problema.

Un profesional de la salud (médico, psicólogo, asistente social, etc...) puede representar el rol de *Salvador* cuando empieza a hacer horas extras y ni las cobra ni las recupera. También, cuando se extralimita en sus funciones, cuando se esfuerza más que el usuario, cuando se responsabiliza de los casos de sus compañeros, etc...

Es fácil saber si uno ha caído en este papel, cada vez que el profesional se siente mal en relación con sus clientes, cuando experimenta sentimientos de tristeza, decepción, impotencia, cansancio o rabia es señal de haber asumido un papel que no le corresponde. El profesional que hace de *Salvador* se dirige a sus usuarios con una de estas actitudes: *Yo estoy bien, tú estás mal y voy a hacer mía la responsabilidad de tu malestar* o *yo estoy mal, tú estás mal, pero yo te veo peor y voy a responsabilizarme de tu malestar*.

Otra de las formas que tiene el profesional para darse cuenta de que está haciendo más esfuerzo que el usuario y, por tanto, que está vivenciando el papel de *Salvador* consiste en atender y escuchar el propio cuerpo, éste no engaña nunca. Por ejemplo, el caso del

profesional que está intentando convencer de algo al usuario éste último le sigue la corriente con un *tiene razón, pero...* Si el profesional empieza a notar dolor de espalda, cansancio físico, dolor de cabeza, mareo o cualquier otro mensaje corporal durante la entrevista o al finalizar ésta, entonces es que ha asumido el papel de *Salvador*.

2.- La *VÍCTIMA* se las arregla para no acertar en hacer bien las cosas; envía mensajes verbales y/o no verbales quejándose, de su indefensión; su comportamiento es autodestructivo, y provoca su humillación o sufrimiento y finja estar desconcertado. La actitud de la *Víctima* se suele representar por algunos usuarios de Servicios de la Administración que intentan poner el *cebo* al profesional. para que represente el papel de "*Salvador*".

La actitud de la *Víctima* suele ser: *Yo estoy mal, tú estás mal y vamos arreglárnosla para que yo esté peor o yo estoy mal, tú estás bien y quiero que te hagas cargo de mi malestar.*

La *Víctima* siente culpa, inferioridad, tristeza y tiene una baja autoestima. Su sentimiento básico es de resentimiento contra la vida que le hace sufrir y contra los *Salvadores* que siguen incapacitándola con su ayuda.

En términos generales, podríamos decir que un infante depende de los adultos y, por tanto, puede ser una auténtica *Víctima*; por el contrario, la persona adulta tiene capacidad de decisión y es responsable de cambiar su situación.

3.- El *PERSEGUIDOR* se comporta bajo el influjo de la agresividad, quiere satisfacer sus necesidades y actúa en interés propio, poniendo a los demás en situaciones difíciles o de sufrimiento. Su lema es *pisa antes de que te pisen*. Su juego preferido se llama *te pillé*.

El juego de *Perseguidor* establece unas pautas de comportamiento rígidas, por lo estrictas o por lo poco prácticas; exige que se cumplan a rajatabla y suele cebarse en personas dotadas de una personalidad vulnerable, aquellas se complementarán con el *Juego* que marque el *Perseguidor*, haciendo de *Víctimas*.

Existen tres clases de comportamiento *Perseguidor*:

- ↳ *Activos*, actúan para satisfacer sus necesidades, pero pasando por encima de los otros.
- ↳ *Vengativos*, su propósito es castigar a los otros y tener la sensación de triunfo, de haber ganado.
- ↳ *Pasivos*, éstos persiguen por defecto, al no hacer lo que les toca o no cumplir con sus obligaciones, pone a los demás en serios apuros, provocándoles ansiedad o preocupación.

Si llevásemos la actuación de cada rol al dramatismo máximo, podríamos decir que el *Perseguidor* puede ser un homicida, la *Víctima*. puede llegar a suicidarse y el *Salvador* puede llegar a enfermar psicológica o físicamente por cuidar a los demás.

3.- DAR VUELTAS EN EL TRIÁNGULO DRAMÁTICO

Karpman decía que como las personas que interpretan los tres roles del Triángulo acaban siempre sintiéndose mal, generalmente intentan mejorar cambiando de rol:

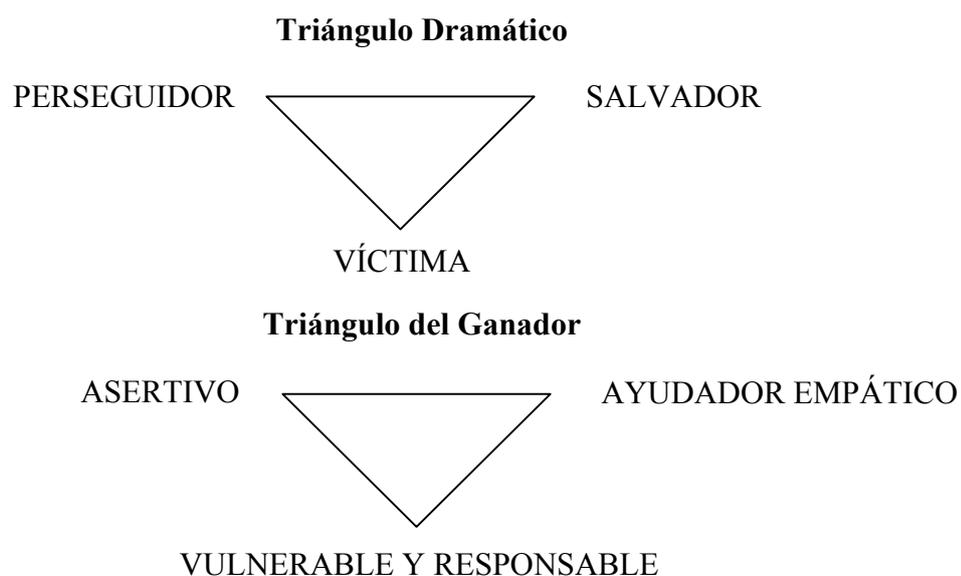
- El *Salvador* cansado de salvar pasará a perseguir a la *Víctima*.
- La *Víctima* intentará salir de su pasividad persiguiendo al *Perseguidor* o al *Salvador*.
- El *Perseguidor* acabará teniendo mala conciencia y esto le llevará a hacer de *Salvador*.

En el campo de las drogodependencias, estos papeles son siempre representados por las familias, por ejemplo el caso típico de un padre que hace de *Perseguidor*, la madre que va de *Salvadora* y el hijo que hace indistintamente los papeles de *Perseguidor* de la familia y de *Víctima* de la droga; la esposa o el esposo de la persona con problemas de alcoholismo suele hacer en casa el papel de *Salvadora*, mientras que ante el profesional hace el papel de *Víctima*.

Cuando una persona que está en posición de *Víctima* es Salvada por otra, se da perfecta cuenta de que esté en inferioridad, de que el *Salvador* la está manteniendo así, y de que la está imposibilitando para ser poderosa. Por lo tanto, la persona que ha tenido el rol de *Víctima* respecto a otra que la ha Salvado, también se pondrá furiosa. Entonces, cabe pronosticar que toda transacción *Salvador - Víctima* se convertirá en una transacción *Perseguidor - Víctima*. (Steiner, 1992, *Los guiones que vivimos*)

Las personas atrapadas en el *Triángulo Dramático* intentan cambiar su situación, pero sólo logran reajustes, no salen del sistema del *Triángulo Dramático*, sólo cambian de roles. Es una comunicación patológica que se autoperpetúa basada en la inmadurez emocional.

Salir del *Triángulo Dramático* consiste en salir del sistema creando nuevos papeles, lo que Acey Choy denominó el *Triángulo del Ganador* (1990) o lo que Steiner (1980) llamó *Alfabetización emocional*.



4.- DISTINGUIR EL ROL DE SALVADOR DEL ROL DE AYUDADOR EMPÁTICO

La profesión de ayuda (trabajadores/as sociales, médicos/as, enfermeras/os, psicólogos/as, educadores/as sociales, trabajadores/as familiares, etc...) consiste en *ayudar a los usuarios* a cambio de un salario y es un contrato consciente y adulto; a veces, podemos hacer de controladores sociales o, incluso, crear dependencia a nuestros usuarios, pero el objetivo de nuestra profesión está claro: ayudar a las personas a ser independientes con sus propios recursos y, para llegar a esta meta, a veces, son necesarios períodos de *control social* y períodos de dependencia del cliente al profesional.

El **profesional de ayuda** da asistencia a las personas que acuden en busca de solución a sus problemas sociales, físicos o psicológicos, en forma de pacto formulado en términos explícitos: *yo te ayudo a cambio de...*; o, en términos implícitos, propios de su profesión: *me pagas para ayudarte a salir de tu problema*.

Es un pacto entre dos personas adultas, donde existe un intercambio y donde ambos tienen una parte activa en la solución del problema.

Pero en muchos casos, la situación es diferente: algunos usuarios se sienten Víctimas y piden al profesional que les Salve de su problema: *hazte responsable de mi problema estoy indefenso*; el profesional que no quiere entrar en el papel omnipotente de *Salvador* le puede responder: *yo no quiero hacerme cargo de tu problema, puedo ayudarte a que tú lo resuelvas; para ayudarte necesito que pongas como mínimo el 50 % del trabajo o esfuerzo ...*

Para no entrar en el *Triángulo Dramático* se trata de practicar el NO: *no voy a hacerme responsable de tu problemas*. Estableciendo los límites del profesional y devolviendo la responsabilidad al usuario: *puedo ayudarte a que tú lo soluciones*.

El segundo paso consiste en establecer las condiciones que el profesional pone al usuario para trabajar en dirección a un cambio. Establecer un contrato, donde el cliente tiene que dar el primer paso, tiene que hacer tanto trabajo como el profesional.

Acey Choy escribió en 1990 un artículo donde describía la antítesis del papel de *Salvador*, perfilando el tipo de ayuda que una persona puede dar a otra sin entrar en el papel de *Salvador*, tanto desde el rol profesional como desde un amigo o un familiar:

El ayudador se preocupa por los demás, pero respeta la capacidad para que los otros, por sí mismos resuelvan sus problemas. Tienen conciencia de sus necesidades y sentimientos propios, para decidir si dan ayuda o no. Generalmente, anteponen sus necesidades a las de los demás, para evitar sentirse superiores a los otros. Esperan que los demás pidan ayuda y preguntan a la otra persona qué es lo que quieren, nunca suponen o adivinan lo que la persona que pide ayuda necesita. Si deciden decir No a la petición de ayuda no se sienten culpables. Si deciden ayudar nunca hacen más de lo que les toca.

La alternativa más clara para evitar el rol de *Salvador* con una persona que queremos ayudar, por ejemplo, a un amigo es utilizar la capacidad de escucha, de una manera empática y con un pacto, especificando qué es lo que el otro pide de nosotros y cuáles son nuestros límites (tiempo, capacidad de apoyo, etc.). Se trata de escuchar los problemas del otro sin dar consejos, ni juzgar, ni interpretar lo que dice, a no ser que éste se lo pida. A veces, se puede

ayudar haciendo preguntas sobre el problema, para que la otra persona pueda clarificar la confusión o poder llegar por sí mismo a obtener alternativas para la solución de sus conflictos, en otros casos poder expresar los sentimientos a alguien que escucha imparcialmente y con aceptación, es suficiente para salir del conflicto o para, simplemente, sentirse acompañado y comprendido.

5.- DISTINGUIR EL ROL DE VÍCTIMA DEL ROL DE VULNERABLE / RESPONSABLE

Acey Choy (1990) describe el rol de persona vulnerable como la antítesis del rol de *Víctima*, ya que todos los seres humanos nos damos cuenta de que somos vulnerables y podemos tener problemas y sufrir por ellos, pero a diferencia de la *Víctima* nos hacemos responsables de solucionar nuestros problemas desde una postura adulta.

A veces, la persona que sufre necesita buscar ayuda exterior (amigos, familia, profesional), pero si no la encuentra no se bloquea, seguirá buscando soluciones para cubrir sus necesidades.

La persona con problemas no provoca sus desgracias para poder quejarse, sino que le ocurren contra su voluntad: por ejemplo, un niño puede ser víctima de los malos tratos de sus padres otro ejemplo es la persona que se convierte en víctima al ser agredida por un ladrón. La persona es víctima auténtica cuando existen catástrofes del tipo de invalidez, accidentes, terremotos, etc.

Según A. Choy la persona vulnerable que tiene problemas puede buscar diferentes ayudas, para resolverlos:

- ↳ Iniciativas de Autoayuda: buscar información para solucionar el problema a través de libros, un curso, un amigo que tenga conocimientos sobre el asunto a resolver, etc. Conectar con los propios sentimientos, para encontrar una respuesta a lo que necesito hacer ante esta situación: *¿qué estoy sintiendo en esta situación?, ¿qué me está diciendo este sentimiento?...* Buscar una idea creativa con la autoreflexión o el ejercicio de *lluvia de ideas*.
- ↳ Buscar ayuda profesional de un especialista.
- ↳ Pedir ayuda a la familia o a un amigo, sin pasar la responsabilidad de la solución al otro.

6.- DISTINGUIR EL ROL DE PERSEGUIDOR DEL ROL ASERTIVO

Un profesional que en razón de su profesión hace cumplir las normas, nunca es *Perseguidor*. El control lo ejerce a partir de un contrato profesional, reconocido por la comunidad, para hacer cumplir la ley, por ejemplo, la policía, inspectores, jueces, etc.,...

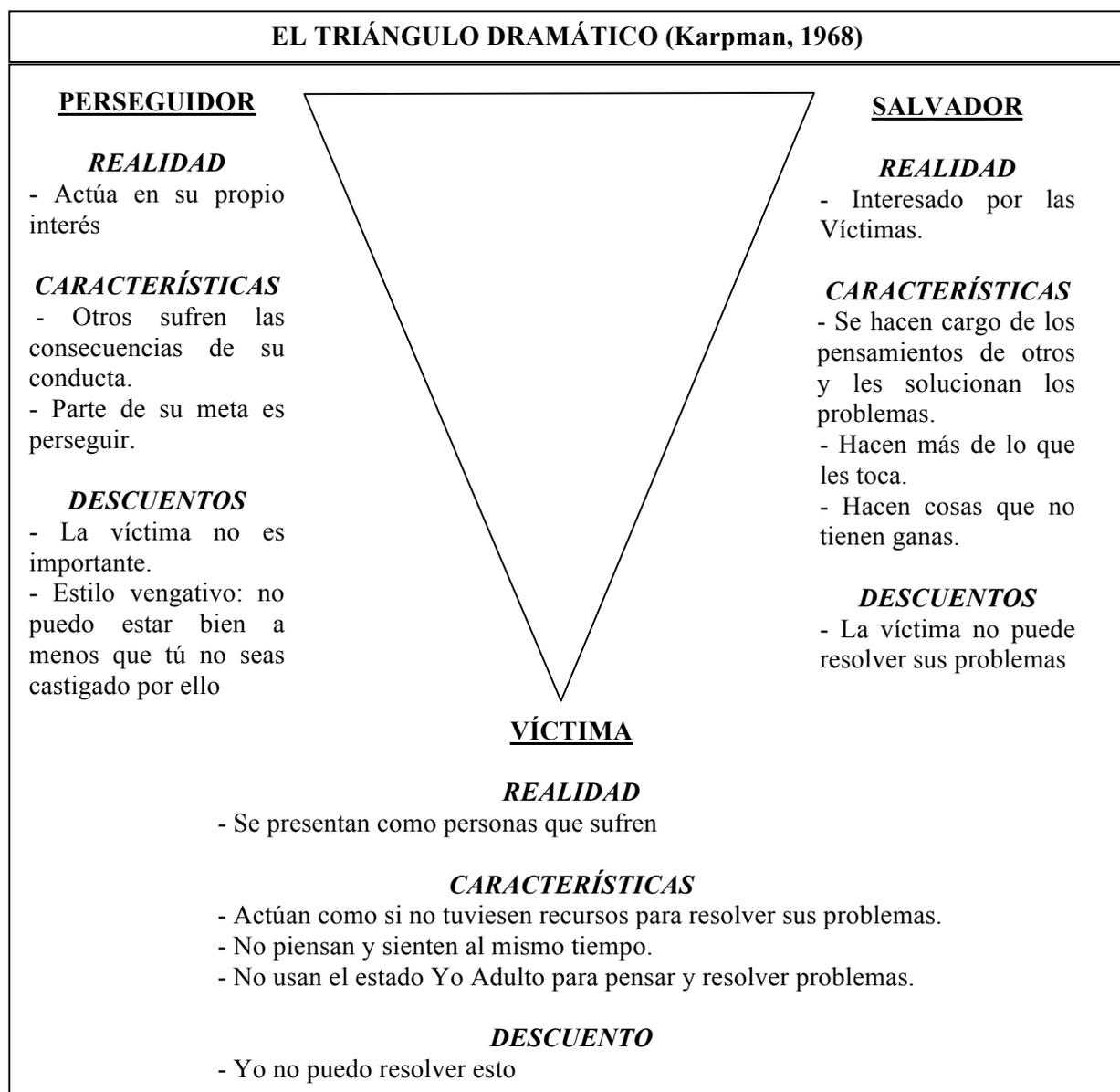
Acey Choy (1990) da como antítesis al *Perseguidor* el rol de *Asertivo*, poniendo el ejemplo de Gandhi, que decía que lo importante cuando luchamos es saber si lo hacemos para cambiar las cosas o para castigar.

El rol de *Perseguidor* busca castigar a los demás o cubrir sus necesidades pasando por encima de los demás, por el contrario la persona con autoridad interna invierte su energía para

satisfacer sus necesidades y para hacer respetar sus derechos, sin castigar ni perseguir a los otros. Es una persona asertiva que se autoafirma ante los demás sin necesidad de sentirse superior. La negociación es su medio para resolver los conflictos con los demás.

Veamos las capacidades de la persona *Asertiva*:

- ☞ Pedir lo que uno necesita;
- ☞ Decir NO a lo que no se quiere hacer;
- ☞ Decir a la otra persona la conducta que está causando el problema y de qué manera se puede cambiar y solucionarlo.
- ☞ Si existe un conflicto con otra persona, buscar un pacto mutuo para mejorar la relación. Si la otra persona no está dispuesta a hacer cambios, se buscará otros métodos para que las necesidades propias se vean satisfechas.



EL TRIÁNGULO DEL GANADOR (Acey Choy, 1990)

ASERTIVO

REALIDAD

- Actúa en interés propio

CARACTERÍSTICAS

- Pregunta por lo que quieren los otros.
- Dice no a lo que no quiere.
- Da feed – back e inicia negociaciones.
- Provoca cambios en orden a satisfacer sus necesidades.
- No castiga a los otros.

HABILIDADES

- Asertivas

EMPÁTICO

REALIDAD

- Interesado en las personas vulnerables.

CARACTERÍSTICAS

- No asumen los pensamientos de otros.
- No se hacen cargo de algo a menos que sea reclamado y quiera hacerlo.
- No hacen más de lo que les toca.
- No hacen lo que no quieren hacer.

HABILIDADES

- Da escucha activa
- Autoconciencia

VULNERABLE

REALIDAD

- Sufren o pueden sufrir

CARACTERÍSTICAS

- Usan el Estado Adulto del Yo para analizar la información y resolver problemas.
- Conciencia: Usan sus sentimientos como datos para resolver problemas.

HABILIDADES

- Capacidad de resolver problemas
- Autoconciencia

7.- FORMAS DE INTERRUMPIR EL JUEGO

Para que el profesional pueda ayudar adecuadamente al usuario es necesario que esté alerta y sea consciente y responsable de sus sentimientos y actuaciones respecto a la persona con la que trabaja. En la terapia guesáltica se le dice *darse cuenta*, en psicoanálisis *insight*. Como dice el Dr. C. Naranjo, la persona (usuario) es quien hace el trabajo dirigido al cambio, con apoyo exterior (profesional), pero el pilar principal del trabajo es la toma de conciencia, tanto del usuario como del profesional.

Cuando el profesional ha entrado de forma inconsciente a hacer de *Salvador*, *Perseguidor* o *Víctima*, la mejor forma de *darse cuenta* es: *cuando me siento mal con los usuarios es que he entrado en el Triángulo Dramático*. Los sentimientos pueden ser: *me*

siento decepcionado, siento rabia, siento que me han engañado, me siento impotente ante su problema, me siento omnipotente o que sin mí no podrán salirse, etc.

Si se ha entrado en el *Triángulo Dramático* es importante que el profesional asuma la responsabilidad del 50 % del juego. No hay que dejar que el resentimiento se acumule en uno mismo, es necesario expresar los sentimientos en supervisión, en equipo o realizando un nuevo contrato con el cliente.

El **darse cuenta** es fundamental para interrumpir el juego, una vez iniciado, ya sea por el usuario o por el mismo profesional. Vamos a ver diferentes estrategias para detener cualquier **Juego del Triángulo Dramático**:

1.- Dar una respuesta inesperada.

El juego del *Triángulo Dramático* es muy repetitivo siempre es igual, por ello una de las mejores formas de interrumpirlo es dar una respuesta inesperada. Por ejemplo, una madre viene con la petición de ayuda *ya no sé qué hacer, ayúdeme, mi hijo hace años que es drogadicto y nos tiene arruinados y desesperados, necesitamos que alguien se lo lleve y lo ingresen, por favor, asistenta*. El profesional puede empezar a dar diferentes soluciones alternativas, implicando siempre a los padres. Cada sugerencia razonable del profesional es descartada por la madre por un **si, pero...** La demanda de la madre es del tipo: respuesta urgente y que el profesional se haga responsable del problema; LA MADRE PIDE UN SALVADOR QUE NO EXISTE. El profesional entra a Salvar a la familia, dando soluciones que son rechazadas sistemáticamente. Cuando éste empieza a sentirse mal, se da cuenta de que la familia desea que él se haga responsable del problema, entonces es el momento de cambiar de estrategia, dejar de proponer alternativas a la familia y dar una respuesta diferente: *Pues si que es un problema. ¿Qué va a hacer usted al respecto? o Me gustaria ayudarle, pero yo no tengo la solución que usted desea.*

2.- Parar la entrevista y darse un tiempo de reacción.

Otra forma de interrumpir el juego consiste en salirse fuera del despacho, interrumpiendo la entrevista. El profesional puede necesitar distanciarse para tomar conciencia del *juego* iniciado en la entrevista, dándose un tiempo para analizar la situación y buscar una nueva respuesta.

3.- Prácticas en la vida personal del profesional

La mejor forma para aprender a interrumpir los juegos es practicarlo en la vida cotidiana: practicar la asertividad, decir SÍ y NO, según nuestras preferencias y aprender a pedir según nuestras necesidades. Si a nivel profesional caemos en estos juegos es porque en la vida personal asumimos con frecuencia estos roles.

4.- Connotación positiva.

En la entrevista será importante reconvertir todos los aspectos negativos que nos trae la *Víctima* en positivos. Mostrar la otra cara de la moneda, si nos enseñan lo negativo, reflejar lo positivo. Al mismo tiempo, aprovechar cualquier oportunidad para capacitar al cliente, es decir, alabar su forma de actuar, sus virtudes, su aguante, sus destrezas, sus aficiones, etc. Es importante que el profesional sienta realmente lo que dice, para ello debe esforzarse en ver las

capacidades y virtudes del usuario: *si hay negativo también hay positivo, no existe el negro sin el blanco.*

Al *Perseguidor* se le quitan las armas (no está acostumbrado a recibir caricias positivas), a la *Víctima* se la desconcierta (no está acostumbrada a que le pasen la responsabilidad).

5.- Sentido del humor

El sentido del humor es otro antídoto para no sentirse mal. Cuando uno se da cuenta de que está interpretando el papel de *Salvador*, *Perseguidor* o *Víctima* puede hacerlo como si estuviera en una película de cine del Oeste y puede reírse de su propia actitud. El profesional se da cuenta de su juego, se responsabiliza de ello y pone sentido del humor a su vivencia. Evita la autocrítica destructiva y decide darse permiso para ser humano y para cometer errores, se da la oportunidad de aprender de las equivocaciones.

6.- Hablar con franqueza y renovar el contrato.

Otra forma para interrumpir el juego consiste en correr el riesgo de hablar con franqueza, es la actuación y verbalización auténtica de los sentimientos del profesional. El profesional puede proponer hacer un nuevo contrato o, incluso, puede explicar el *Triángulo Dramático* al usuario, como forma de establecer una relación más de tú a tú. Es lo que Steiner, discípulo de E. Berne, denomina PAUTAS DE COOPERACIÓN. Definiendo el contrato cooperativo como un arreglo o pacto entre dos o más personas que se ponen de acuerdo para abstenerse de las maniobras de control usualmente llamadas *juegos de poder*.

Los dos juegos de poder que más interfieren en la cooperación son:

- ↳ MENTIRAS, decir algo que no es cierto y omitir. Por ejemplo expresar sentimientos que no sentimos o intentar disimular emociones del momento o no decir lo que queremos realmente.
- ↳ SALVAR, hacer algo que no queremos hacer o contribuir más de lo que nos corresponde.

Como dice Steiner, en vez de estos juegos de poder, pediremos lo que queramos hasta estar satisfechos, al mismo tiempo que no haremos lo que no queremos hacer. Consecuentemente negociaremos todas las situaciones hasta llegar a un consenso entre usuario y profesional que sea satisfactorio para ambas partes.

ACLARACIÓN: Existe la diferencia en representar el papel de forma consciente, lo que llamaremos MANIOBRA o representar el papel inconscientemente, lo cual diremos MANIPULACIÓN.

El profesional puede jugar conscientemente a representar cualquier papel del *Triángulo Dramático* con un fin terapéutico o de cambio.

Para el profesional de Servicios de Ayuda es muy difícil no entrar en el Juego. La Institución para la que se trabaja pide al profesional su papel de Salvador y el usuario que va de *Víctima* indefensa, también pide al profesional que represente su papel.

A veces, no hay más remedio que asumir voluntariamente este papel para poder trabajar. Si se hace conscientemente se puede reconvertir el papel de *Salvador* (profesional) y el de *Víctima* (usuario) en un contrato de cooperación entre dos personas adultas.

Otras recomendaciones extraídas del libro: *Los Guiones que vivimos* de C. Steiner, para evitar entrar en el juego de *Salvador*:

- ↪ No ayudes sin un contrato.
- ↪ Nunca creas que una persona está desamparada.
- ↪ Ayuda a que la gente desamparada encuentre el camino para aplicar el poder que tiene.
- ↪ No hagas más del 50 % del trabajo; en todo momento pide a los usuarios que, por lo menos participen en un 50 %.
- ↪ No hagas nada que en realidad no quieras hacer.
- ↪ No interrumpas a la gente.
- ↪ No utilices una silla especial. No tomes una actitud de superioridad.
- ↪ No aceptes observaciones que te coloquen por encima de los clientes: *!Caray!, eres fantástico, si no fuera por ti....* Ni por debajo: *No se preocupe no le fallaré, vendré por usted.*

Recuerda: podemos evitar representar el rol de salvador, y podemos ayudar a que el cliente deje de representar sus papeles preferidos, pero no podemos hacernos responsables de que deje de jugar. Podemos no intervenir en el juego, pero no podemos evitar que los demás jueguen y tengan sus sentimientos negativos hacia nosotros.

Lo que nos puede consolar es que no es personal, la rabia del usuario no va dirigida a nuestra persona, sino que es una proyección de sus sentimientos de agresividad provocados por su problemática.

Por otro lado, cuando el profesional se niega a jugar al *Triángulo Dramático*, el usuario acostumbrado a este juego puede sentirse mal, como un Niño al que ignoran. Su reacción puede ser agresiva o puede ser la de hacerse aún más la *Víctima*, intentando hacer que el profesional intervenga en el papel de *Salvador* o *Perseguidor*. Esto quiere decir que el profesional ha tenido éxito en no entrar en el juego, ahora es responsabilidad del cliente seguir o no. El profesional tendrá que permanecer en su papel neutro, ante la insistencia del usuario.

En resumen, para ayudar a una persona el profesional tiene que evitar el papel de *Salvador*, esto quiere decir:

- ↪ Evitar hacer algo que no queremos por el cliente.
- ↪ Evitar hacer mayor esfuerzo que el cliente en la resolución de su problema.

El profesional puede ayudar a sus usuarios a dejar los papeles de *Víctima, Salvador, Perseguidor*: *Si se tiene la posibilidad de evitar los tres roles, la gente cae en la cuenta de que dispone de facultades y es apta para desarrollar habilidades insospechadas*". (Steiner, 1992, *Los guiones que vivimos*)

8.- BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- **ANÁLISIS TRANSACCIONAL. Modelo y Aplicaciones.** J.M. Roman, A. Senlle, E. Pastor, M. Poblete, G. Gutiérrez, Ediciones CEAC. 1983.
- **EN BUSCA DEL ÉXITO. Análisis Transaccional a la práctica.** D. Jongeward, P. C. Seyer. Editorial Limusa. 1986.
- **LOS GUIONES QUE VIVIMOS.** C. Steiner. Editorial Kairós, 1992.
- **Charlas de J. Phillips en los talleres "Volver a casa", de exteriorización emocional según el método de E. Rubler-Ross,** Fundación "Tornar a casa", Gerona 1997.
- Artículo de la Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista, número 38, 2º semestre, Año XV. **EL TRIÁNGULO DE LA COMUNICACION POSITIVA** realizado a partir del artículo *Triángulo del Ganador*, de Acey Choy (1990). Traducido, resumen y comentarios de Juan Emilio González. Associació Catalana d'Análisis Transaccional (ACAT).

ÍNDICE

| | |
|---|-------------------------------|
| 1.- EL TRIANGULO DRAMÁTICO _____ | ¡Error! Marcador no definido. |
| 2.- DISTINGUIR LOS PAPELES _____ | 2 |
| 3.- DAR VUELTAS EN EL TRIÁNGULO DRAMÁTICO _____ | 5 |
| 4.- DISTINGUIR EL ROL DE SALVADOR DEL ROL DE AYUDADOR EMPÁTICO _____ | 6 |
| 5.- DISTINGUIR EL ROL DE VÍCTIMA DEL ROL DE VULNERABLE / RESPONSABLE _____ | 7 |
| 6.- DISTINGUIR EL ROL DE PERSEGUIDOR DEL ROL ASERTIVO _____ | 7 |
| 7.- FORMAS DE INTERRUMPIR EL JUEGO _____ | 9 |
| 1.- Dar una respuesta inesperada. _____ | 10 |
| 2.- Parar la entrevista y darse un tiempo de reacción. _____ | 10 |
| 3.- Prácticas en la vida personal del profesional _____ | 10 |
| 4.- Connotación positiva. _____ | 10 |
| 5.- Sentido del humor _____ | 11 |
| 6.- Hablar con franqueza y renovar el contrato. _____ | 11 |
| 8.- BIBLIOGRAFIA CONSULTADA _____ | 13 |