

PROGRAMA COMPLETO · GUÍA DE USO

Pedir y decir que no

Casi nadie falla por no saber hablar. Falla por no haber decidido qué prioriza

Las tres cosas que están en juego

En toda conversación difícil hay tres metas a la vez: conseguir lo que pides, que la relación no se resienta y no traicionarte a ti. **Casi nunca se pueden maximizar las tres**, y decidir cuál manda antes de abrir la boca es la mayor parte del trabajo.

El error más frecuente no es pedir mal: es quererlas todas. Si necesitas que te devuelvan un dinero y además que no se enfade nadie y además quedar impecable, acabas sin dinero y con la relación igual de tocada.

El recurso interactivo

Esta guía explica las estrategias. El priorizador, el constructor de guiones y el registro de conversaciones están en la web, y son gratuitos y sin registro.

clinicaperezvieco.com/recursos/efectividad-interpersonal/

Toca el enlace o escríbelo en el navegador.

Meta	Qué significa	Estrategia
Objetivo	Conseguir algo concreto: un cambio, un favor, que dejen de hacer algo. Aquí lo que importa es el resultado.	DEAR MAN
Relación	Salir sin haber roto nada, o mejor de como entraste. A veces pesa más que conseguir lo que pedías.	GIVE
Respeto	Terminar sin haberte humillado, sin mentir y sin ceder en lo que va contra tus valores. Es el que más se sacrifica sin darse cuenta.	FAST

Elegir no es renunciar: es saber qué estás dispuesto a pagar

El priorizador del recurso te obliga a repartir cien puntos entre las tres. Si te sale todo en noventa, párate: **eso no es una prioridad, es una lista de deseos**, y suele ser el motivo por el que esa conversación lleva meses sin tenerse.

DEAR MAN · cuando manda el objetivo

Paso	Qué hacer	Ejemplo
D · Describe	Los hechos, sin adjetivos ni interpretaciones. Como lo grabaría una cámara.	«Los tres últimos meses he cerrado yo la tienda.»
E · Expresa	Cómo te sientes, en primera persona. No «me haces sentir», sino «me siento».	«Me siento sobrecargado y algo solo con esto.»
A · Afirma	Lo que pides, en una frase concreta y comprobable. Nada de «que te implique más».	«Te pido que cierres tú dos días a la semana.»
R · Refuerza	Qué gana la otra persona o qué mejora para los dos.	«Así los dos tenemos tardes libres.»
M · Mantente	Repetir la petición con calma si desvían el tema. No hace falta argumentar más.	Vuelves a la misma frase, con las mismas palabras.
A · Aparenta	Tono firme, contacto visual, sin pedir perdón por pedir. El cuerpo va delante.	Aunque por dentro no la sientas.
N · Negocia	Qué estarías dispuesto a ceder si no acepta lo primero.	«Podría empezar por un día.»

Tener pensada la **N** antes de entrar evita improvisar concesiones que luego pesan. Es el paso que más gente se salta y el que más caro sale.

GIVE · cuando manda la relación

Paso	Qué hacer
G · Gentileza	Sin ataques, sin amenazas, sin juicios sobre quién es la otra persona. Se puede ser firme sin ser hiriente.
I · Interés	Escuchar de verdad su versión antes de insistir en la tuya. Preguntar y esperar la respuesta completa.
V · Validación	Reconocer que lo que siente tiene sentido desde donde está, aunque no estés de acuerdo. Es la pieza que más se salta.
E · Estilo relajado	Algo de humor y ligereza cuando encaja. Una conversación no tiene que ser una audiencia judicial para ser seria.

FAST · cuando manda el respeto propio

Paso	Qué hacer
F · Franqueza	Ser justo contigo y con la otra persona. Ni pasarte por encima de ti ni cargarle lo que no le toca.
A · Ahorra disculpas	No pedir perdón por existir, por pedir o por ocupar espacio. Las disculpas se guardan para lo que las merece.
S · Sostén tus valores	No ceder en lo innegociable a cambio de que la conversación termine antes.
T · Todo verdad	Sin exageraciones, sin excusas inventadas y sin adornar los hechos. Mentir para ganar sale caro después.

Lo que falta cuando dices «ya lo intenté y salió mal»

En la mayoría de esos casos el guion estaba bien. Lo que faltó fue **validar antes de pedir**, y sin eso la otra persona entra a la conversación defendiéndose.

Nivel	En qué consiste
1 · Prestar atención	Sin móvil, sin mirar a otro lado, sin preparar tu respuesta mientras habla. El más básico y el que más se salta.
2 · Reflejar	Devolver lo que ha dicho con tus palabras, sin añadir lo que crees que quiso decir.
3 · Nombrar lo no dicho	Poner palabras a lo que se intuye, con cuidado y en forma de pregunta.
4 · Validar desde su historia	Tiene sentido que reaccione así con lo que ha vivido antes, aunque a ti te parezca desproporcionado.
5 · Validar desde el presente	Cualquiera reaccionaría parecido en esa situación. No hace falta su historia para entenderlo.
6 · Tratar como a un igual	Sin condescendencia, sin hablarle como a alguien frágil, sin tono de terapeuta. El más difícil.

Validar no es dar la razón

Esta confusión bloquea a muchísima gente. Puedes entender perfectamente por qué alguien se siente como se siente, seguir pensando que se equivoca y seguir pidiendo exactamente lo mismo.

Lo que hace la validación es bajar la defensa. Alguien que se siente entendido escucha; alguien que se siente juzgado prepara su contraataque mientras hablas.

El constructor de guiones

- Rellena los siete pasos con tus palabras y el recurso te devuelve el guion montado.
- Se adapta a lo que hayas priorizado: si elegiste relación, antepone la validación; si elegiste respeto, recuerda no disculparte de más.
- **Léelo en voz alta una vez antes de la conversación**, porque lo que en pantalla suena natural a veces no lo es al decirlo.
- Puedes copiarlo al móvil. No para leerlo delante, sino para repasarlo en el portal antes de subir.
- Si la otra persona responde algo que no habías previsto, no pasa nada por decir que lo piensas y volver mañana. Mantenerse no es improvisar rápido.

El registro de conversaciones

Anota cada conversación que prepares, y también las que evites. **Evitar una conversación es un dato tan útil como tenerla**, y en la gráfica aparecen marcadas.

Campo	Qué anotar
¿La tuviste?	Sí, a medias o evitada. Las tres respuestas informan.
Qué priorizaste	Y si no lo decidiste antes, márcalo también: eso es lo más frecuente al principio.
Ansiedad antes	De 0 a 10, justo antes de la conversación.
Los tres ejes	Si conseguiste el objetivo, cómo quedó la relación y si te respetaste.
Qué harías distinto	Concreto. «Ser más claro» no sirve; «decir la petición en la primera frase» sí.

La segunda gráfica suele dar la sorpresa

No mide si salió bien: mide **en qué columna fallas siempre**. Mucha gente descubre que consigue el objetivo bastante más de lo que creía, y que lo que falla es siempre lo mismo.

Si falla el respeto propio, toca FAST. Si falla la relación, toca validación y GIVE. Si falla el objetivo, revisa si la petición era concreta y comprobable.

Mi espacio

Al final del registro puedes enviarme el informe por WhatsApp, por correo o impreso. La primera vez guarda mi contacto: se queda en tu dispositivo y después es un clic. Puedes ver el texto antes de mandarlo.

El programa, semana a semana

Empieza por conversaciones pequeñas. La importante se deja para cuando la habilidad ya esté rodada: saltar directamente a ella es la forma más segura de bloquearse.

Semana	Qué hacer
1	Observar sin cambiar nada. Registrar conversaciones que tienes y que evitas, y anotar qué priorizabas sin haberlo decidido. Casi siempre sale que priorizabas la relación por defecto.
2	Decidir antes de hablar. Usar el priorizador antes de cada conversación, aunque sea de treinta segundos. Solo eso ya cambia el resultado.
3	Practicar DEAR MAN en lo pequeño: cambiar un plan, pedir algo en una tienda, decir que no a una quedada. Nada importante todavía.
4	Añadir la validación antes de pedir. Es lo que más cambia la respuesta del otro y lo que más cuesta acordarse.
5	Trabajar el eje que falla. Mirar la gráfica y ver qué columna sale mal siempre.
6	La conversación que llevas aplazando. Con guion escrito, prioridad decidida y validación preparada. Y con la ansiedad medida, para comparar con la semana 1.

Tres cosas que quiero decirte

Esto no es manipular

La diferencia está en la transparencia: aquí dices abiertamente lo que quieres, reconoces lo que el otro gana y aceptas que pueda decir que no. Manipular es conseguir algo sin que la otra persona sepa que se lo estás pidiendo. De hecho, uno de los pasos de FAST es «todo verdad»: si tienes que mentir para que funcione, no estás aplicando esto.

Esto no garantiza el resultado

Si lo haces bien y aun así te dicen que no, lo has hecho bien. La otra persona tiene derecho a negarse. Lo que sí mejoran de forma consistente estas habilidades son las otras dos columnas: salir sin romper la relación y sin haberte traicionado. Y eso, a la larga, pesa más que cualquier petición concreta.

Bloquearse al principio es lo esperable

Suele venir de haber saltado directamente a la conversación importante, donde la activación es tan alta que no queda memoria de trabajo para el guion. Por eso el programa empieza por lo pequeño.

Cuándo esto NO es lo que toca

Estas habilidades sirven para conversaciones entre personas que están en una relación con cierta simetría y en la que **ambas pueden decir que no**.

Si hay miedo, control o cualquier forma de violencia, negociar mejor no es la solución y puede aumentar el riesgo. Eso no se trabaja con un guion.

016 · Atención a la violencia de género. Gratuita, confidencial, veinticuatro horas, y no deja rastro en la factura del teléfono.

024 · Si aparecen ideas de hacerte daño.

112 · Si hay riesgo inmediato.

601 082 966 · Mi número de consulta, de lunes a jueves de 9:00 a 21:00.

En qué se apoya

- **Linehan.** Terapia dialéctico conductual y manual de entrenamiento en habilidades. El módulo de efectividad interpersonal distingue tres tipos de metas y propone estrategias diferenciadas: DEAR MAN, GIVE y FAST.
- **Niveles de validación.** Formulados también por Linehan como parte del componente de aceptación. Van desde prestar atención hasta tratar al otro como a un igual.
- **Sobre la eficacia.** La terapia dialéctico conductual cuenta con respaldo consistente en el trastorno límite de la personalidad, especialmente en la reducción de conductas autolesivas. Las revisiones del entrenamiento en habilidades aplicado a otras poblaciones muestran resultados prometedores con una base de ensayos más reducida.

Aviso

El entrenamiento en habilidades es solo uno de los cuatro componentes de la terapia dialéctico conductual completa, que incluye además sesiones individuales, contacto entre sesiones y equipo de consulta para el profesional. Este recurso no es terapia dialéctico conductual ni la sustituye: es material de apoyo.

Sergio Pérez Serer · Psicólogo General Sanitario, colegiado CV07113 · Sexólogo clínico

Clínica Pérez-Vieco · Calle Maestro Valls 28, 46022 Valencia

601 082 966 · info@sexologosvalencia.es · Lunes a jueves, de 9:00 a 21:00

El recurso completo está en clinicaperezvieco.com/recursos/efectividad-interpersonal/

Edición de septiembre de 2026