

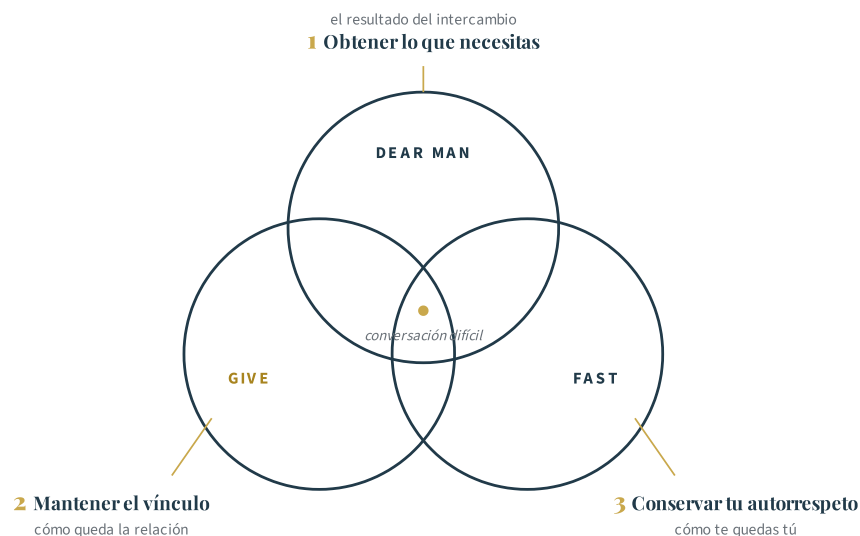
# Efectividad interpersonal

Cómo pedir lo que necesitas, decir que no, y sostener tu posición en conversaciones difíciles sin perder la relación ni perderte a ti mismo.

La efectividad interpersonal no es un talento. Es un conjunto de habilidades que se entrenan.

Casi todos los conflictos importantes ocurren dentro de relaciones que nos importan. Con la pareja, con un hijo adolescente, con un padre que envejece, con un jefe, con un amigo. Y casi todos sentimos que en esas conversaciones algo falla: pedimos mal, no nos atrevemos a decir que no, cedemos cuando no queríamos, o terminamos peleando por algo que no era el tema.

El módulo de efectividad interpersonal de DBT parte de una idea simple: cuando una conversación importa, hay **tres objetivos** que pueden entrar en conflicto al mismo tiempo. La habilidad no consiste en lograr los tres, sino en elegir conscientemente cuál priorizar.



## ¿Por qué hace falta entrenar esto?

Porque cuando no entrenas, tu cuerpo elige por ti. Hay personas que, en el conflicto, casi siempre sacrifican lo que necesitan para mantener el vínculo. Otras sacrifican el vínculo para no ceder. Y muchas, sobre todo cuidadores, padres y profesionales de la ayuda, sacrifican el autorrespeto sin darse cuenta —ceden, se disculpan de más, minimizan su agotamiento— hasta que un día explotan o se apagan.

La idea de DBT es que esos patrones automáticos no son rasgos fijos. Son hábitos aprendidos. Y como cualquier hábito, se pueden cambiar con práctica deliberada.

## Las tres habilidades que vas a entrenar

Cada una atiende uno de los tres objetivos. Se usan por separado o combinadas, según lo que esté en juego en la conversación.

### **1 DEAR MAN · para obtener lo que necesitas**

La estructura para pedir algo, decir que no, o sostener una posición. Es el "guion" cuando hay un resultado concreto en juego.

### **2 GIVE · para mantener el vínculo**

Cómo hablar para que la relación no se dañe, aunque haya desacuerdo. Es el "cómo" en lugar del "qué".

### **3 FAST · para conservar tu autorrespeto**

Cómo hablar para que no pierdas dignidad ni cedas tus valores. Es la habilidad que más se descuida y la que más resentimiento previene.

### Una regla práctica antes de empezar

Las habilidades no se eligen por la situación, se eligen por **el objetivo que quieres proteger** en ella. La misma conversación con tu pareja puede pedir GIVE el lunes y FAST el viernes. Lo que cambia no es la persona: es lo que está en juego.

# DEAR MAN

Pedir, decir que no, o sostener una posición con claridad —sin agresión y sin disculpas excesivas.



pedir con claridad, sostener el pedido

DEAR MAN es la habilidad más usada del módulo porque resuelve el problema más frecuente: **queremos algo concreto del otro y no sabemos cómo pedirlo.** O lo pedimos mal —con rodeos, culpa, agresión— y obtenemos lo contrario de lo que buscábamos.

El acrónimo tiene siete pasos. Las primeras cuatro letras (DEAR) son *qué decir*. Las últimas tres (MAN) son *cómo decirlo*.

## **D Describe los hechos**

Sin interpretaciones, sin drama, sin acusaciones. Solo lo observable.

*Mal: "Nunca me ayudas con nada." · Bien: "Esta semana yo recogí al niño los cinco días."*

## **E Expresa lo que sientes**

En primera persona. No describes lo que el otro hizo mal; describes tu experiencia.

*"Me siento agotada y empiezo a sentir resentimiento."*

## **A Aserta lo que necesitas**

Con claridad y de forma específica. La gente no lee mentes. Pide algo concreto, no una actitud.

*"Necesito que recojas tú al niño los martes y jueves a partir de la próxima semana."*

## **R Refuerza por qué le conviene al otro**

Sin manipular: muestra qué gana, qué evita, o qué hace mejor la relación.

*"Tú llegas a esa hora del trabajo y así pasas un rato a solas con él."*

## **M Mantente en el tema**

Si te desvían con otro reproche, vuelve. Repite tu pedido con calma todas las veces que haga falta.

*"Entiendo lo que dices, pero ahora estamos hablando de los martes y jueves."*

## **A Aparece seguro/a**

Postura, mirada, tono firme. Aunque por dentro estés agotado, el cuerpo comunica más que las palabras.

## **N Negocia si hace falta**

Ofrece alternativas reales. Pero negocia desde tu pedido, no desde renunciar a él.

*"Si los martes no te funcionan, te propongo lunes y jueves."*

### Antes de continuar

Practica DEAR MAN en voz alta antes de la conversación real. Suena raro, pero es la diferencia entre haberlo pensado y haberlo entrenado. En la página siguiente vas a ver cómo se ajusta cuando la otra persona no escucha, te ataca o se cierra —y vas a armar tu propio guion.

# DEAR MAN para situaciones difíciles

Qué hacer cuando la otra persona no escucha, te ataca, o se cierra a la conversación.

El DEAR MAN estándar asume que la otra persona, aunque sea reticente, está dispuesta a conversar. Pero hay situaciones donde no lo está: un familiar que evade, un jefe que minimiza, una pareja que se pone a la defensiva, alguien que sube el volumen para que dejes el tema. En esos casos el guion básico no basta —pero tampoco hay que abandonarlo. Solo se ajusta.

## Cuando te desvían del tema

DISCO RAYADO

La estrategia se llama así porque consiste en **repetir tu pedido con calma**, cambiando ligeramente las palabras pero no el contenido. No discutes el desvío, no respondes a la provocación. Vuelves al punto.

*"Entiendo. Y lo que necesito es que recojas tú al niño los martes y jueves."*

## Cuando ignoran lo que pides

IGNORA EL ATAQUE

Si la otra persona ataca, descalifica o intenta hacerte sentir culpable, **no respondes al ataque**. Sigues con tu DEAR MAN como si el ataque no hubiera ocurrido. Responder al ataque es entrar en su tema; ignorarlo es proteger el tuyo.

## Cuando insisten en discutir

CONVERTIR EN PREGUNTA

Si la conversación se traba en un argumento circular, **devuelve la pelota con una pregunta**: "¿Cómo podríamos resolver esto?", "¿Qué necesitarías tú para que esto funcione?". Saca al otro del modo defensivo y lo pone a pensar contigo, no contra ti.

### Recordatorio

Hacer DEAR MAN bien no garantiza que obtengas lo que pides. **Una buena habilidad no garantiza un buen resultado** —garantiza que pediste de la mejor manera posible. La diferencia importa: si el resultado es malo, sabes que el problema no es tu forma de pedir, sino otra cosa que también merece ser nombrada.

## Worksheet · Tu DEAR MAN

PRÁCTICA

### 1. Describe brevemente la situación en la que vas a pedir algo:

.....

.....

### 2. Arma tu guion paso a paso:

**D** Los hechos, sin interpretación .....  
 .....  
**E** Cómo te sientes (en primera persona) .....  
 .....  
**A** Lo que necesitas, específico .....  
 .....  
**R** Por qué le conviene al otro .....  
 .....  
**N** Alternativa que ofrecerías si dice no .....

# GIVE

Cómo hablar para que la relación no se dañe, aunque haya desacuerdo.



GIVE no responde a la pregunta *¿qué digo?* sino a la pregunta *¿cómo lo digo?* Es la habilidad que protege el segundo objetivo: que la relación quede bien, aunque la conversación sea incómoda.

Muchas personas que se consideran "duras" o "directas" en realidad son personas que **nunca aprendieron GIVE**. Dicen cosas verdaderas de un modo que la otra persona no puede recibir. El resultado paradójico es que, aunque tengan razón, terminan perdiendo la conversación.

## ≈ G **Gentil**

Sin ataques, sin amenazas, sin juicios morales. Puedes ser firme sin ser hostil.

*Mal: "Eres un irresponsable." · Bien: "Esto que pasó me preocupa y quiero hablarlo."*

## ☺ I **Interesado/a**

Escucha genuina. Pregunta antes de asumir. Mira al otro a los ojos. No estés pensando tu respuesta mientras el otro habla.

## ✓ V **Valida**

Reconoce la experiencia del otro aunque no estés de acuerdo. Validar no es ceder: es mostrar que entendiste.

*"Entiendo que esto te suena a reclamo. No lo es. Es algo que necesito conversar contigo."*

## 😊 E **Easy manner**

Ligereza cuando el contexto lo permite. Una sonrisa, un poco de humor, una mirada cálida. No todo es vida o muerte.

### Cuándo priorizar GIVE

Cuando la otra persona está dolida o a la defensiva · cuando quieres preservar una relación importante a largo plazo · cuando el resultado concreto importa menos que cómo queda el vínculo · cuando notas que el otro empieza a cerrarse.

## Worksheet · Vínculo en juego

REFLEXIÓN

1. Una conversación reciente donde sentiste que la relación se dañó:

.....

.....

2. ¿Qué letra de GIVE te faltó? Marca y explica brevemente:

*G — gentil · I — interesado/a · V — valida · E — easy manner*

.....

.....

3. Si tuvieras esa conversación otra vez aplicando GIVE, ¿qué dirías diferente?

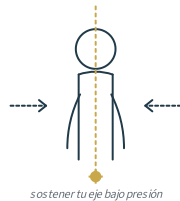
.....

.....

.....

# FAST

Cómo hablar para que al final de la conversación puedas mirarte sin haberte traicionado.



FAST es la habilidad menos enseñada y la más necesaria. La gente que cuida, ayuda, atiende, escucha y resuelve para otros suele tener GIVE sobredesarrollado y FAST casi inexistente. Sale de las conversaciones sintiéndose un poco menos cada vez. Sin saber muy bien por qué.

FAST no se trata de imponerse. Se trata de **no desaparecer** en el rol de cuidador, profesional, hijo, pareja o amigo. De seguir siendo alguien cuando estás siendo útil.

## **F** Fair · Justo contigo, no solo con el otro

Tu descanso no es un lujo. Tu necesidad no es egoísmo. Si no eres justo contigo, nadie lo va a ser por ti.

## **A** (Sin) Apologías excesivas

No te disculpes por tener opiniones, por necesitar algo, por existir. Pedir perdón cuando corresponde está bien; pedirlo en automático te erosiona.

*Mal: "Perdón por molestarte, ya sé que estás ocupado, pero..." · Bien: "Necesito hablar contigo cinco minutos."*

## **S** Stick to values · No cedas tus valores

Hay cosas en las que puedes negociar y cosas en las que no. La habilidad es saber diferenciarlas antes de la conversación, no en medio.

## **T** Truthful · Honesto contigo y con el otro

Sin minimizar tu agotamiento para que el otro no se preocupe. Sin exagerar para conseguir lo que quieres. Sin inventar excusas para decir que no.

### Cuándo priorizar FAST

Cuando sales de las conversaciones sintiéndote menos · cuando te descubres pidiendo perdón por existir · cuando ceder ahora traiciona algo que valoras · cuando el resentimiento ya se está acumulando · cuando la persona delante de ti se aprovecha sistemáticamente de tu GIVE.

## Worksheet · Inventario de autorrespeto

REFLEXIÓN

### 1. Una conversación reciente en la que cediste algo que no querías ceder:

.....

.....

### 2. ¿Qué letra de FAST te faltó?

*F — justo contigo · A — sin disculpas excesivas · S — fiel a tus valores · T — honesto/a*

.....

### 3. ¿Qué frase concreta dirías hoy en esa misma situación?

.....

.....

### 4. Mi compromiso de la semana:

*Esta semana usaré \_\_\_\_\_ cuando \_\_\_\_\_, en lugar de \_\_\_\_\_.*

.....

.....

Recurso desarrollado a partir del manual de habilidades DBT de **Marsha M. Linehan** y adaptado por **David Aparicio**, terapeuta DBT en DBT Panamá y editor en Psyciencia.

Linehan, M. M. (2015). *DBT Skills Training Manual* (2nd ed.). New York: Guilford Press.