

## EFECTIVIDAD INTERPERSONAL · FICHA E12

# DEAR MAN

## *Pedir lo que querés o decir que no, de manera efectiva*

---

DEAR MAN es la habilidad central del módulo para alcanzar tus objetivos en una interacción. Es un acrónimo en inglés (estándar internacional en práctica DBT) con siete letras: las primeras cuatro (DEAR) son qué decís; las últimas tres (MAN) son cómo lo decís. Sirve tanto para pedir algo como para decir que no a algo. Funciona si lo usás completo — saltarte pasos suele hacer que la habilidad no llegue.

### Qué decís · DEAR

#### D · Describir

Empezá describiendo la situación con hechos concretos, sin interpretación ni juicio. “La semana pasada me pediste que te cubriera el turno y dije que sí. Esta semana me lo volviste a pedir.” No: “Siempre me pedís cosas” o “estás abusando de mí”. Solo hechos.

#### E · Expresar

Expresá lo que sentís o pensás respecto a la situación, en primera persona. “Me siento sobrecargada cuando me lo pedís dos veces seguidas” o “Pienso que está empezando a ser injusto para mí”. Usá frases con “yo siento/pienso”, no “vos hacés/sos”.

#### A · Afirmar lo que querés

Decí claramente lo que querés (o lo que NO querés). Sin rodeos, sin sugerirlo indirectamente. “Te pido que esta vez busques otra persona” o “No voy a poder cubrirte hoy”. Si no afirmás concretamente qué querés, la otra persona tiene que adivinar.

#### R · Reforzar

Mostrale a la otra persona qué gana ella si accede a lo que pedís. “Si conseguís a otra persona, yo voy a estar más descansada y la próxima vez voy a poder ayudarte con más energía.” El refuerzo no es manipulación — es mostrar las consecuencias positivas reales.

### Cómo lo decís · MAN

#### M · Mindful (mantenerse enfocada/o)

No te dejes desviar del tema. Si la otra persona ataca, cambia de tema o trae cosas viejas, volvé a tu pedido. La técnica del “disco rayado” funciona: repetí tu pedido con paciencia tantas veces como sea necesario, sin enojarte.

#### A · Aparentar confianza

Aunque no la sientas. Postura derecha, contacto visual, voz firme. Hablar bajito, mirar al piso o disculparse al inicio resta autoridad a lo que decís — incluso si lo que decís es totalmente legítimo.

### **N · Negociar**

Estar dispuesta/o a algún tipo de acuerdo intermedio. Si no podés conseguir el 100% de lo que querés, ¿qué porcentaje te alcanza? Ofrecé alternativas (“si esta vez no podés, ¿podemos arreglar para que sea la última?”). Negociar no es ceder — es buscar un punto que sirva a las dos partes.

## **Cómo armar tu DEAR MAN**

Antes de una conversación importante, conviene tener cada paso preparado por escrito. Esto suena exagerado pero hace una diferencia enorme — en el momento, con la emoción alta, no se te van a ocurrir las palabras adecuadas. Tener las frases pensadas previamente te permite mantener la estructura.

### **PRÁCTICA · ARMAR UN DEAR MAN PARA ESTA SEMANA**

Pensá en una conversación pendiente que vas a tener esta semana — algo que estás postergando, un pedido que querés hacer, un límite que querés poner.

Escribí, palabra por palabra, qué vas a decir en cada letra del DEAR: Describir, Expresar, Afirmar, Reforzar.

Practicá en voz alta. Ensayá una o dos veces antes del momento real. Sentí cómo suena.

Cuando llegue el momento de la conversación, mantenete en Mindful (no te desvíes), Apariencia confiada, y Negociá si hace falta.

Después de la conversación, anotá qué pasó. Esto va a ser información para tu próximo DEAR MAN.

→ *Preparalo en la hoja: Mi DEAR MAN (página siguiente)*

EFECTIVIDAD INTERPERSONAL · HOJA DE TRABAJO EIHT2

# Mi DEAR MAN

*Plantilla para preparar una conversación importante*

---

Elegí una conversación concreta que tengas pendiente. Escribí en cada letra qué vas a decir y cómo. Cuanto más específica seas, mejor.

## Contexto

¿Con quién? ¿Para qué? (Objetivo concreto)

---

¿Cuál es la prioridad acá: objetivo, vínculo o auto-respeto?

---

## DEAR · qué voy a decir

D — Describir los hechos (solo lo observable)

---

E — Expresar lo que siento/pienso (en primera persona)

---

A — Afirmar lo que quiero / no quiero (sin rodeos)

---

R — Reforzar (qué gana la otra persona si accede)

---

## MAN · cómo lo voy a decir

---

**M** — Si me intentan desviar, ¿qué voy a hacer para volver al tema?

---

**A** — ¿Qué postura corporal y tono de voz voy a sostener?

---

**N** — Si no consigo el 100%, ¿qué alternativa puedo ofrecer?

---

## **Después de la conversación**

¿Qué pasó?

---

¿Conseguiste tu objetivo? ¿En qué medida?

---

¿Qué te resultó más fácil? ¿Más difícil?

---

¿Qué cambiarías para la próxima?

---