



PRÁCTICA 2

De la expectativa a la petición y al acuerdo



Objetivo: transformar una expectativa o una queja en una petición clara y, si es posible, en un acuerdo explícito.



1.

1. Elige una expectativa importante

Escoge una situación en la que echas algo de menos y te gustaría hablarlo.



2.

2. Exprésala sin acusar

Habla de lo que te ocurre usando frases en primera persona, sin atacar ni generalizar.



3.

3. Nombra la necesidad

Aclara qué necesidad hay detrás de esa expectativa: tiempo, atención, apoyo, claridad, calma...



4.

4. Haz una petición concreta

Pide algo claro, posible y observable en lugar de formular una queja difusa.



5.

5. Escucha la respuesta

Da espacio para que la otra persona diga si puede, no puede o propone una alternativa.



6.

6. Conviértelo en acuerdo

Si ambos estáis de acuerdo, definid qué haréis, cuándo y cómo revisaréis ese acuerdo.



♥ Para cerrar

- 🌿 ¿Mi petición era clara y concreta?
- 🌿 ¿Dejé espacio para la respuesta de la otra persona?
- 🌿 ¿Hubo acuerdo real o solo expectativa?

Plano de actuación. En las páginas siguientes se desarrollan el paso a paso, los ejemplos y las fuentes.

De la expectativa a la petición y al acuerdo

Guía ampliada paso a paso · Edición con fuentes

Introducción

Una expectativa silenciosa puede convertirse con facilidad en decepción o reproche. Esta práctica propone transformar lo que echas de menos en una conversación más clara: describir lo que te ocurre, nombrar la necesidad, formular una petición concreta, escuchar la respuesta y, solo cuando ambas personas aceptan, convertirla en un acuerdo. Los enfoques cognitivo-conductuales de pareja trabajan precisamente con expectativas, interpretaciones, peticiones y conductas observables [1].

La investigación sobre conversaciones de cambio en parejas ha encontrado que las peticiones específicas y formuladas en términos de “nosotros” se asociaron con menor resistencia y mejor resolución del problema en la muestra estudiada [2]. Otros trabajos relacionan la escucha atenta y la percepción de respuesta del otro con mejores procesos de afrontamiento e intimidad [3,4]. Estos hallazgos respaldan principios generales; no convierten esta hoja en un protocolo clínico validado.

Objetivo

Transformar una expectativa o una queja en una petición clara y, si es posible, en un acuerdo explícito, voluntario y revisable.

Antes de empezar

- Realiza primero la preparación de forma individual y elige un momento de calma para hablar.
- Trabaja con un asunto concreto y negociable, no con toda la relación a la vez.
- Recuerda que una petición admite un sí, un no o una alternativa. Si solo aceptas el sí, se convierte en exigencia.
- No intentes cerrar el acuerdo cuando una de las personas está muy activada. Regular primero puede mejorar la capacidad de escuchar y decidir [7].

Aviso de seguridad

Esta práctica está pensada para relaciones seguras. Si hay miedo, amenazas, coerción, control, abuso psicológico o violencia, no conviene plantear el problema como una simple dificultad de comunicación ni negociar en condiciones de riesgo. La prioridad es la seguridad y el apoyo especializado [8].

Síntesis educativa basada en las fuentes numeradas del apartado final.

Paso 1 · Elige una expectativa importante

1

Escoge algo concreto que quieras hablar

Selecciona una expectativa relevante, pero manejable. No empieces por “quiero que cambie toda la relación”. Elige una conducta, un momento o una situación que pueda describirse con claridad [1].

- ¿Qué echo de menos?
- ¿En qué situación concreta aparece?
- ¿Por qué es importante para mí?
- ¿Qué parte sí podría negociarse?

Ejemplos adecuados

- “Me gustaría que reserváramos un rato sin móviles para hablar.”
- “Quiero acordar cómo avisarnos cuando vayamos a llegar tarde.”
- “Necesito hablar de cómo repartimos esta tarea.”

Ejemplo de partida

“Echo de menos que tengamos un rato tranquilo juntos durante la semana. Cuando pasan varios días sin ese espacio, termino diciendo que nunca tienes tiempo para mí.”

Evita empezar con

“Tienes que ser más atento”, “deberías saber lo que necesito” o “quiero que vuelvas a ser como antes”. Son formulaciones demasiado amplias para convertirse en un acuerdo observable.

Síntesis educativa basada en las fuentes numeradas del apartado final.

Paso 2 · Exprésala sin acusar

2

Habla desde tu experiencia

Describe la situación y cómo te afecta sin atribuir intenciones ni convertir un episodio en un rasgo permanente. El objetivo no es suavizar artificialmente el mensaje, sino hacerlo más preciso y menos defensivo [1,5].

- Empieza por un hecho concreto.
- Usa frases en primera persona.
- Evita “siempre”, “nunca” y “eres”.
- No diagnostiques ni adivines la intención de la otra persona.

De la acusación a la expresión clara

Acusación o generalización

“Nunca tienes tiempo para mí.”
 “Te da igual lo que necesito.”
 “Eres una persona egoísta.”

Expresión más concreta

“Esta semana no hemos tenido un rato juntos y lo echo de menos.”
 “Cuando cambiamos el plan sin hablarlo me siento desplazado.”

Ejemplo

“Quiero hablar de algo que echo de menos. En las últimas dos semanas hemos cenado cada día mirando pantallas y me siento más desconectado.”

Síntesis educativa basada en las fuentes numeradas del apartado final.

Paso 3 · Nombra la necesidad

3

Aclara qué hay debajo de la expectativa

Una petición suele ser más comprensible cuando explica qué necesidad o valor intenta cuidar: tiempo compartido, apoyo, claridad, descanso, consideración, confianza o autonomía. Nombrar la necesidad no obliga a la otra persona a satisfacerla de una única manera [1].

- ¿Qué necesito cuidar?
- ¿Qué emoción aparece cuando falta?
- ¿La necesidad puede atenderse de varias formas?
- ¿Puedo nombrarla sin convertirla en una acusación?

Necesidad y estrategia no son lo mismo

Estrategia cerrada

"Necesito que cenemos juntos todos los días."
"Necesito que contestes en cinco minutos."

Necesidad más profunda

"Necesito conexión y tiempo compartido."
"Necesito claridad y tranquilidad cuando cambian los planes."

Ejemplo

"Lo que necesito no es controlar tu tiempo; necesito sentir conexión y tener algún espacio compartido que podamos proteger entre los dos."

Síntesis educativa basada en las fuentes numeradas del apartado final.

Paso 4 · Haz una petición concreta

4

Pide una conducta clara, posible y observable

La petición debe permitir saber qué se propone y cuándo. En un estudio observacional de conversaciones de cambio, las peticiones específicas y las formuladas en términos de “nosotros” se asociaron con menor resistencia y mejor resolución [2]. Esto no garantiza el resultado, pero respalda el valor de concretar.

- ¿Qué estoy pidiendo exactamente?
- ¿Es posible en la vida real?
- ¿Se puede observar si se ha hecho?
- ¿Incluye un momento o una frecuencia razonable?

Ejemplos

Petición difusa

“Quiero que me prestes más atención.”
“Necesito que cambies.”

Petición concreta

“¿Podemos cenar sin pantallas dos días esta semana?”
“¿Puedes avisarme con un mensaje si vas a retrasarte más de 20 minutos?”

Fórmula útil

“Cuando ocurre..., me siento... porque necesito... ¿Estarías dispuesto/a a...?”

Importante

Una petición no es un contrato unilateral. La otra persona puede aceptar, rechazar o proponer una alternativa.

Síntesis educativa basada en las fuentes numeradas del apartado final.

Paso 5 · Escucha la respuesta

5

Deja espacio para una respuesta real

Después de formular la petición, escucha sin preparar inmediatamente la réplica. La escucha atenta durante conversaciones de estrés se ha relacionado con mejores conductas de afrontamiento diádico y mayor satisfacción relacional [3]. La percepción de que la pareja comprende, valida y responde también participa en la experiencia de intimidad [4].

- ¿Qué ha entendido la otra persona?
- ¿Qué puede aceptar y qué no?
- ¿Qué límites o dificultades expresa?
- ¿Hay una alternativa que cuide a ambas partes?

Tres respuestas posibles

- Sí: “Puedo hacerlo de esa manera”.
- No: “No puedo comprometerme a eso”.
- Alternativa: “No puedo dos días, pero sí uno y podemos elegirlo cada domingo”.

Ejemplo de escucha

“Lo que te oigo decir es que dos cenas fijas te resultan difíciles por tus horarios, pero que sí podrías reservar una. ¿Lo he entendido bien?”

No confundas escuchar con ceder

Escuchar significa comprender la respuesta antes de decidir. No obliga a aceptar una propuesta que no te sirve ni a renunciar a tus límites.

Síntesis educativa basada en las fuentes numeradas del apartado final.

Paso 6 · Conviértelo en acuerdo

6

Solo hay acuerdo cuando ambas personas aceptan

Un acuerdo debe indicar qué hará cada persona, cuándo empezará y cómo se revisará. La investigación sobre planes de implementación muestra que especificar cuándo, dónde y cómo actuar puede favorecer la puesta en práctica de intenciones [6]. Aquí se aplica como principio general, no como evidencia específica sobre acuerdos de pareja.

- ¿Qué hará cada persona?
- ¿Cuándo y con qué frecuencia?
- ¿Qué ocurrirá si una semana no puede cumplirse?
- ¿Cuándo revisaremos si funciona?

Plantilla de acuerdo

Ejemplo

“Durante las próximas tres semanas cenaremos sin pantallas los miércoles. Si alguno no puede, avisará antes de las 18:00 y propondremos otro día. Lo revisaremos el último domingo del mes.”

Señales de que todavía no hay acuerdo

- Una persona dice “vale” para terminar la discusión, pero no acepta realmente.
- El compromiso es demasiado ambiguo: “ya veremos”, “intentaré cambiar”.
- No se ha hablado de límites, dificultades ni alternativas.

Un acuerdo puede revisarse

Cambiar un acuerdo no significa fracasar. Si no funciona, se revisa con datos: qué se cumplió, qué dificultó cumplirlo y qué alternativa resulta más realista.

Síntesis educativa basada en las fuentes numeradas del apartado final.

Ejemplos completos

De la queja al acuerdo

Ejemplo 1 · Tiempo compartido

Queja inicial: "Nunca tienes tiempo para mí".

Expresión clara: "Esta semana no hemos tenido ningún rato tranquilo juntos y me siento desconectado".

Necesidad: conexión y presencia.

Petición: "¿Podemos reservar una hora el sábado sin pantallas?".

Respuesta: "El sábado no puedo, pero el domingo por la tarde sí".

Acuerdo: "Durante este mes reservaremos una hora los domingos y lo revisaremos al final".

Ejemplo 2 · Avisar de los retrasos

Queja inicial: "Siempre me dejas esperando".

Expresión clara: "Ayer llegaste 35 minutos después y no recibí aviso".

Necesidad: consideración y previsibilidad.

Petición: "¿Puedes avisarme si calculas que llegarás más de 15 minutos tarde?".

Respuesta: "Sí, salvo que esté conduciendo; en ese caso avisaré cuando pueda parar".

Acuerdo: "Nos avisaremos cuando el retraso supere 15 minutos y no sea peligroso hacerlo".

Ejemplo 3 · Una respuesta negativa

Petición: "¿Podemos hablar todos los días media hora al llegar?".

Respuesta: "No puedo comprometerme a diario; necesito un rato solo después del trabajo".

Resultado posible: no hay acuerdo sobre la primera propuesta, pero puede negociarse otra: "¿Probamos dos días por semana después de que hayas descansado?".

Síntesis educativa basada en las fuentes numeradas del apartado final.

Petición, exigencia y acuerdo

Petición

Expresa algo deseado y permite una respuesta real: sí, no o alternativa.

Exigencia

Solo considera válida la aceptación y castiga, presiona o desacredita el no.

Errores frecuentes

- Formular una petición durante el punto más intenso de la discusión.
- Pedir algo tan amplio que nadie sabe cómo cumplirlo.
- Escuchar la respuesta solo para rebatirla.
- Tratar un “sí” obtenido por presión como si fuera consentimiento real.
- No revisar acuerdos que han dejado de ser realistas.

Reformulación rápida

En lugar de: “Si de verdad te importara, lo harías”.

Prueba con: “Esto es importante para mí. Quiero saber si puedes comprometerte, si no puedes o si necesitas proponer otra opción”.

Síntesis educativa basada en las fuentes numeradas del apartado final.



Bloque 48 · Capítulo 5 · Práctica 2

Hoja de preparación y acuerdo

Completa primero tu parte y después conversa

1. La expectativa que quiero revisar es:

2. El hecho concreto que puedo describir sin acusar es:

3. Lo que siento y la necesidad que hay debajo son:

4. Mi petición clara, posible y observable es:

5. La respuesta de la otra persona fue:

6. El acuerdo, si lo hubo, queda así: qué, quién, cuándo y revisión:

Para cerrar

¿Mi petición admitía realmente un no o una alternativa?

¿Escuché la respuesta antes de defender mi propuesta?

¿El acuerdo es voluntario, concreto y revisable?

Síntesis educativa basada en las fuentes numeradas del apartado final.

Fuentes y referencias

Base científica y metodológica de la práctica

Cómo se ha elaborado

Este material es una síntesis educativa original de Universo Tú. Los pasos, ejemplos y plantillas no constituyen por sí mismos un protocolo clínico validado. Las referencias respaldan principios generales sobre expectativas, peticiones específicas, escucha, respuesta de la pareja, planificación y seguridad. Se ha evitado afirmar que una técnica garantice un resultado.

[1]	Epstein, N. B., & Baucom, D. H. (2002). Enhanced Cognitive-Behavioral Therapy for Couples: A Contextual Approach. American Psychological Association. <i>Uso en esta práctica: Expectativas, atribuciones, comunicación, negociación y conductas observables en pareja.</i>
[2]	Mitnick, D. M., Heyman, R. E., Malik, J., & Smith Slep, A. M. (2009). The differential association between change request qualities and resistance, problem resolution, and relationship satisfaction. <i>Journal of Family Psychology</i> , 23(4). https://doi.org/10.1037/a0015982 <i>Uso en esta práctica: Peticiones específicas y formuladas en términos de "nosotros" en conversaciones de cambio.</i>
[3]	Kuhn, R., Bradbury, T. N., Nussbeck, F. W., & Bodenmann, G. (2018). The power of listening: Lending an ear to the partner during dyadic coping conversations. <i>Journal of Family Psychology</i> , 32(6), 762-772. https://doi.org/10.1037/fam0000421 <i>Uso en esta práctica: Escucha atenta durante conversaciones de afrontamiento diádico.</i>
[4]	Laurenceau, J.-P., Barrett, L. F., & Rovine, M. J. (2005). The interpersonal process model of intimacy in marriage: A daily-diary and multilevel modeling approach. <i>Journal of Family Psychology</i> , 19(2), 314-323. https://doi.org/10.1037/0893-3200.19.2.314 <i>Uso en esta práctica: Autorrevelación, respuesta percibida de la pareja e intimidad.</i>

Fuentes y referencias

Continuación

[5]	Schrodt, P., Witt, P. L., & Shimkowski, J. R. (2014). A meta-analytical review of the demand/withdraw pattern of interaction and its associations with individual, relational, and communicative outcomes. <i>Communication Monographs</i>, 81(1), 28-58. https://doi.org/10.1080/03637751.2013.813632 Uso en esta práctica: <i>Patrones de demanda-retirada y resultados relacionales y comunicativos.</i>
[6]	Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. <i>Advances in Experimental Social Psychology</i>, 38, 69-119. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(06)38002-1 Uso en esta práctica: <i>Principio general de concretar cuándo, dónde y cómo se realizará una conducta acordada.</i>
[7]	Gross, J. J. (1998). The emerging field of emotion regulation: An integrative review. <i>Review of General Psychology</i>, 2(3), 271-299. https://doi.org/10.1037/1089-2680.2.3.271 Uso en esta práctica: <i>Marco general de regulación emocional antes y durante conversaciones difíciles.</i>
[8]	World Health Organization. (2026). Violence against women. WHO Health Topic. https://www.who.int/health-topics/violence-against-women (consultado el 2 de agosto de 2026). Uso en esta práctica: <i>Definición de violencia de pareja, coerción, abuso psicológico y conductas de control para el aviso de seguridad.</i>

Criterio editorial para el bloque 48: el PNG funciona como plano de actuación; el PDF desarrolla el objetivo, el paso a paso, los ejemplos y las fuentes. Las referencias sostienen principios generales y no convierten cada ejercicio editorial en una intervención clínicamente validada.