

Español Real: Negociación, Persuasión y Límites

Nivel C1 — Recursos estratégicos para fijar condiciones, ceder, debatir y marcar líneas rojas

Foco Pedagógico: Modismos clave para simular negociaciones laborales, resolver contratos de alquiler, establecer pactos de equipo o resistir presiones externas marcando límites con total claridad.

EXPRESIÓN	SIGNIFICADO / MATIZ PRAGMÁTICO	EJEMPLO EN CONTEXTO	REGISTRO	INTENSIDAD
Poner las cartas sobre la mesa	Hablar con absoluta franqueza y transparencia, revelando las verdaderas intenciones, límites o condiciones sin ocultar nada.	"Vamos a poner las cartas sobre la mesa: nuestro presupuesto máximo es este y no podemos subir más".	Universal coloquial	SUAVE
Estirar el chicle	Forzar, prolongar o exprimir al máximo una ventaja, recurso o situación favorable antes de que se rompa o sature.	"La campaña publicitaria funcionó el año pasado, pero si seguimos estirando el chicle la gente se va a cansar".	Informal	SUAVE
Poner entre la espada y la pared	Dejar a una persona sin apenas opciones ni margen de maniobra, obligándola a tomar una decisión difícil de inmediato.	"Me pusieron entre la espada y la pared exigiendo que firmara la renuncia en el acto o me demandaban".	Universal coloquial	MEDIA
Bajarse los pantalones	Ceder o someterse de forma humillante, excesiva o deshonrosa ante las exigencias o presiones de la otra parte.	"Teníamos todas las de ganar el juicio, pero al final la directiva se bajó los pantalones y aceptó el trato mínimo".	Muy informal / Crítico	FUERTE
Cerrar en falso	Dar por solucionado un problema o conflicto de forma rápida y superficial sin resolver la verdadera causa que lo originó.	"Hacer las paces sin hablar del reparto del dinero fue cerrar la discusión en falso; volverán a pelearse".	Informal / Profesional	SUAVE
Pasar por el aro	Aceptar una imposición, norma incómoda o condición injusta por pura necesidad o fuerza mayor, a regañadientes.	"No me gusta nada el nuevo horario partido, pero si quiero conservar el empleo tendré que pasar por el aro".	Informal	MEDIA

EXPRESIÓN	SIGNIFICADO / MATIZ PRAGMÁTICO	EJEMPLO EN CONTEXTO	REGISTRO	INTENSIDAD
Poner los puntos sobre las íes	Aclarar las cosas con total precisión, rigor y contundencia para fijar límites claros y evitar malentendidos futuros.	"Antes de empezar a trabajar juntos, quiero poner los puntos sobre las íes respecto a mis horas de descanso".	Universal coloquial	SUAVE
Poner pies en pared	Plantarse con firmeza, resistirse rotundamente a una petición o negarse a ceder ante una exigencia abusiva.	"Cuando me pidieron trabajar el tercer domingo consecutivo sin cobrar, puse pies en pared".	Informal	SUAVE
Salirse con la suya	Lograr exactamente lo que uno deseaba o planeaba, superando toda oposición u obstáculos iniciales.	"Insistió tanto con cambiar la decoración de la oficina que al final se salió con la suya".	Informal	SUAVE
Ir al grano	Abordar el núcleo esencial de un asunto o negociación directamente, sin rodeos, preámbulos ni distracciones.	"Tenemos poco tiempo para la reunión, así que vamos al grano: ¿cuánto va a costar la licencia?".	Universal coloquial	SUAVE

Nota de uso: Excelente para simulaciones de negociación comercial (comprador vs. vendedor) o debates laborales de resolución de conflictos, forzando al alumno a alternar entre ceder y plantarse.

