



3 de marzo de 2011

DESTREZAS Y HABILIDADES DEL ABOGADO

VOLUMEN 1, No. 2

TACTICAS VERBALES:

Por lo general en la conversación dirigida a solventar diferencias de opiniones o en una negociación, se frustra a consecuencia del inapropiado uso de las palabras y oraciones; el no saber que conducta provocar; o por la carencia de recursos lingüísticos. Ello resulta así por una razón muy simple: "toda acción genera una reacción"; y es que el uso tempestivo o una expresión subida de tono, genera una reacción o desacuerdo o inclusive una reacción irritada, elevando el nivel de confrontación, haciendo el camino cuesta arriba para lograr un acuerdo.

En este artículo te proporcionamos ejemplos de esos recursos lingüísticos (tomados de Rodríguez Estrada, "Técnicas de Negociación") que mediante un entrenamiento y constante práctica te ayudarán a solventar tu trato con los demás y poder llegar a obtener una eficiente negociación.

No son los únicos y con seguridad tu experiencia ira

Contenido:

TECNICAS VERBALES 1-2
PARA LA NEGOCIACIÓN EFECTIVA.

ACERTIJO 3
PROMOCIÓN 4



"TACTICAS VERBALES PARA LA NEGOCIACION EFECTIVA"

| TÁCTICA | SU MANEJO | TÁCTICA | SU MANEJO |
|------------------------------------|--|---------------------------------------|---|
| 1. PROPICIAR LA IDENTIDAD: | "Sabe estoy de acuerdo con Ud. En este punto..." | 11. OBJETAR LAS MOTIVACIONES: | ¿En qué fundamenta su decisión? ¿En qué se basa? Incluya dentro de su expresión los razonamientos en los que se fundamenta... |
| 2. NEUTRALIZAR ATAQUES: | "Perdón, no le entiendo. Me lo puede repetir." O bien si es oportuno: "Como dramatización estuvo excelente, pero vayamos al grano.." | 12. VERIFICAR LA INFORMACIÓN: | "A ver si le entendí. Si equivocado corrija-me..." |
| 3. CUESTIONAR LA DECISIÓN: | ¿Cree Ud. Que es lo correcto, que es lo justo? Aceptaría para Ud. La misma decisión? | 13. SOLICITAR ASESORÍA: | "Yo no soy experto en esta materia. ¿puede explicármelo otra vez desde el principio y en términos sencillos?" |
| 4. BAJAR LA AGRESIÓN: | Me parece estupenda la forma tan contundente de plantear sus argumentos, lo felicito... pero... veamos en que puedo ayudarle.. | 14. RECONOCER LA COMPETENCIA | "Me parece muy acertado su punto de vista sobre este asunto". |
| 5. PEDIR AYUDA: | "Oriénteme en este asunto por favor..." | 15. AGOTAR INFORMACIÓN: | ¿Y por qué? ¿Y por qué más? Y además de eso hay alguna otra razón? |
| 6. GENERAR SENTIDO DE PERTENENCIA: | "Ud. Y yo formamos parte de un mismo equipo.." | 16. PROMOVER LA COOPERACIÓN: | "Yo estoy en la mejor disposición. Supongo que usted también." |
| 7. SUGERIR ALTERNATIVAS: | "Que tal si, además de la solución A que Ud. Propuso, consideramos la solución B y la C..." | 17. EMPLEAR EL BUEN HUMOR: | "Sigamos divagando; al fin, en el último minuto, las cosas son más fáciles, y, se resuelven por arte de magia." |
| 8. INDUCIR AL COMPROMISO: | "Qué le parece si Ud. Y yo nos comprometemos a encontrar la mejor solución.." | 18. CONCATENAR PREGUNTAS: | "no le parece que situación nos perjudica a ambos" |
| 9. CONDICIONAR LAS RESPUESTAS: | ¿Verdad que si? ¿De acuerdo? ¿Correcto? | 19. LUCRAR JUNTOS CONTRA EL PROBLEMA: | "el problema no es con Ud. Si no con esta situación que nos afecta a los dos. ¿Por qué no nos unimos para ello?" |
| 10. PLANTEAR IDEALES: | "Ud. y yo queremos justicia en este tema. Luchamos juntos por ello. | 20. UBICARSE EN EL PRESENTE: | Nunca nos bañamos en las mismas aguas. Así que mejor veamos este problema de aquí en adelante." |

“TACTICAS VERBALES PARA LA NEGOCIACION EFECTIVA”

| TÁCTICA | SU MANEJO | TÁCTICA | SU MANEJO |
|--------------------------------------|--|---|--|
| 21. FORMALIZAR LO ACORDADO: | ¿Qué le parece si ahora lo ponemos en blanco y negro? Porque ya veo lo que dice el dicho: “la más débil de las tintas es mejor que la más brillante de las memorias” | 29. MORALIZAR LA DECISIÓN: | “La decisión que Ud. Y yo tomamos deberá ser propia de personas civilizadas y éticas..” |
| 22. BUSCAR GRATIFICANTES ADYACENTES: | “Ya que hemos llegado a un acuerdo parcial que nos beneficia a los dos ¿Qué tal si pensamos en qué otras formas nos podemos apoyar recíprocamente?.” | 30. DEMOSTRAR CON HECHOS: | “La situación concreta es esta. No nos dispersemos en asuntos sin beneficio” |
| 23. LAMENTAR DECISIÓN: | “¡Que lastima! Yo hubiera querido que ambos obtuviéramos un beneficio mayor” | 31. FACILITAR LA ELECCIÓN: | “La situación es muy sencilla. Lo único que debe de hacer Ud. Es esto..” |
| 24. MOTIVAR LA PARTICIPACION: | “Ahora lo veo como sin ganas de jugar..” | 32. RECURRIR A LOS MAS NOBLES SENTIMIENTOS: | “Yo se que Ud. Es una persona justa y humanitaria. Tengo la plena certeza de que la decisión que Ud. Tome será la correcta, la mejor”. |
| 25. CREAR EXPECTATIVAS: | “Y si al próximo mes le incremento la cuota, el cuidado personal no...” | 33. DELATAR LA MANIPULACIÓN: | “Partimos ciertamente de una base de confianza; pero en este punto la confianza es algo muy diferente.” |
| 26. ANIMAR A CORRER RIESGOS: | “Alguien decía que el que no corre riesgos no gana. Y es inherente a la vida moderna...” | 34. RECLAMAR UN MALTRATO: | “Resulta ahora que al que se porta bien lo tratan mal. ¿Lo cree justo?” |
| 27. PERSISTIR EN UN PUNTO: | “Insisto por tercera vez en este punto, porque considero que saldremos adelante y nos beneficiará a los dos...” | 35. ALEGRARSE POR LA SOLUCIÓN: | “Vale la pena festejar este acuerdo. Lo merecemos” |
| 28. CESURAR LA ACTUACION: | “Pienso que esta posición no es digna de una persona como Ud.” | 36. MOSTRARSE SABEEDOR DE LAS ARTIMANÍAS: | “Ser de buena fe y humilde, no es candidez...” |



Siempre hay un punto de unión entre dos extremos.

“No es mas fuerte la razón porque se diga a gritos.”

Alejandro Casona



ACERTIJO

“UNA CUESTION DE CONDICIONAMIENTO”

Para resolver el siguiente acertijo tenga en cuenta que no hay trampas, no hay nada escondido, todo está a la vista, ni doble sentido, ni cascaritas, nada de eso.

No se adelanten a ver la respuesta, intenten resolverlo primero.

Algo más: Traten de pensarlo sólo porque vale la pena. En particular, porque demuestra la manera sesgada en que a veces pensamos al leer ciertos textos, o al menos interpretamos los hechos de manera prejuzgado y enviñetando los tempestivamente.

“HECHOS RELEVANTES”

Antonio, padre de Roberto, un niño de 8 años, sale conduciendo su auto desde su casa en San Salvador en dirección a Santa Ana.

Roberto, va con él.

En el camino ocurre un terrible accidente. Un camión, que venía en sentido contrario se sale de la autopista y embiste de frente al auto de Antonio.

El impacto mata instantáneamente a Antonio, pero Roberto sigue con vida.

Una ambulancia del hospital de emergencias de Santa Ana llega casi de inmediato, advertida por quienes fueron ocasionales testigos. El niño es trasladado al hospital.

Al nomás llegar, los médicos de guardia empiezan a tratar al niño para intentar salvarle la vida pero, luego de intercambiar opiniones y estabilizar sus funciones vitales deciden que la condición de Roberto es muy grave. Necesitan consultar. Además, advierten el riesgo de trasladar al niño a otro hospital y por eso deciden dejarlo internado allí, en Santa Ana.

Luego de una junta de médicos se comunican con el Hospital de Niños de Santa Ana y finalmente conversan con una eminencia en el tema a quien ponen en conocimiento de lo ocurrido. Como todos coinciden que lo mejor es dejar a Roberto en Santa Ana, la eminencia decide viajar directamente de San Salvador hacia allá. Y lo hace.

Al llegar la eminencia los médicos que lo trataron le presentan el caso y esperan

ansiosos su opinión.

Finalmente, uno de ellos es el primero en hablar: ¿Cree usted estar en condiciones de salvar al niño?, pregunta con un hilo de voz.

Y obtiene la siguiente respuesta:

¡Cómo no lo voy a salvar, haré hasta lo posible, es mi hijo!

Bien, hasta aquí los hechos relevantes del caso.

Está en ti el tratar de pensar la manera en que esta historia tenga sentido. Insisto en que no hay trampas, no hay nada oculto. Y antes de que leas la solución, quiero agregar algunos datos:

- a) Antonio no es el padrastro.
- b) Antonio tampoco es un cura.

Respuesta atrás...

Hemos emprendido la publicación del presente Boletín.

Por su contenido especializado y práctico, esperamos que brinde información de utilidad a nuestra comunidad jurídica.

El mantenimiento y su continuidad solamente será posible si nos colaboras inscribiéndote en el voluntariado o en servicio social para desarrollarlo en nuestra oficina.



OFICINA DE ASISTENCIA JURÍDICA A LA COMUNIDAD UES CENTRO DE PRACTICA JURIDICA



NUESTRO EQUIPO:

Contamos con una planta de abogados especialistas a tiempo completo, quienes con el auxilio de los estudiantes, a través del cumplimiento de su servicio social, practica jurídica o voluntariado obtenemos las habilidades físicas e intelectuales necesaria para la atención de los casos.

Con los docentes quienes a través del conocimiento especializado en cada una de las ramas del derecho que ejercitan, apoyan en las diferentes asesorías y casos recibidos.

Así como sus inquietudes investigativas nos dan la materia prima para integrar Docencia- Investigación y Proyección Social.

Con los trabajadores de la Facultad que ponen todo su empeño para que podamos operativizar las funciones del Socorro Jurídico.



Nuestros Servicios:

- Brindamos orientación legal, asesoramiento jurídico en temas de Derecho de Familia, Derecho Penal, Derecho Civil, Derecho Laboral.
- Ejercemos la defensa y representación en juicios así como la asistencia en los trámites judiciales y administrativos.
- Patrocinamos a los trabajadores en sus intereses laborales.

- Impartimos charlas y capacitaciones a la población reclusa sobre sus derechos y deberes de conformidad a la ley penitenciaria.

Todos estos servicios son ofrecidos a quienes justifiquen una condición de vulnerabilidad y de escasos recursos; así como al trabajador de la UES.

Son prestados de manera totalmente gratuita tanto por los Abogado adscritos y estudiantes.

Final 25 Av. Nte. "Mártires y Héroes del 30 de julio" Costado sur Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales, Ciudad Universitaria. San Salvador.

Tel y Fax. 2511- 2105

Email:

raul.chatara@ues.edu.sv

Estamos en la WEB
Con abundante documentación y servicios de interés.
www.jurisprudencia.ues.edu.sv/OAJC

VISITANOS, en el mes de abril te regalaremos QUEE-ZEZ

Respuesta al acertijo:

Se trata de la mamá. Es que a veces estamos tan condicionados que cuando oímos eminencia pensamos inmediatamente, sin quererlo, en que era un médico hombre y no una mujer como bien puede y debe ser.