



**DESTREZAS Y HABILIDADES DEL ABOGADO
“EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN”**



La vida de todo ser humano es una constante negociación. Pegamos pataditas en el vientre materno, para acomodarnos; el novio que entrega un regalo para obtener algo de la novia; en una conciliación en los tribunales; los legisladores de un partido con otro para obtener la reforma de una ley. Esta negociación se aborda con personas de diferentes caracteres, de enfoques, de ideologías, de intereses, de métodos; iracundos o serenos, porque cada uno de nosotros somos de edición limitada e irrepetible.

El presente artículo no pretende abordar en un espacio tan reducido todo aquellos aspectos de la negociación. Si no más bien ilustrar sobre el tema del Proceso de la negociación efectiva.

A. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.

Una de las primeras reglas de aprendizaje para el Abogado litigante, debería ser “procurar negociar y arreglar, no vaya ser que en el camino entregues tu caso al tribunal y de ahí nunca salgas”. Negociamos cuando queremos obte-

ner algo de otra persona.

Pasos en el proceso de negociación:

1o. Definir lo que quiero hacer y lo que espero de la otra persona.
Que comprende:

- a) Establecer una orientación u objetivo general a lograr: qué es lo que necesito o deseo que problema quiero resolver que obstáculos necesito eliminar que injusticia me propongo superar, etc.
- b) Análisis causal: cómo se ha originado el conflicto, o bien, qué posibilidades ofrece la situación.
- c) Obtener información. Incluye el conocimiento de los intereses y necesidades del otro, de su carácter y de nuestras experiencias previas sobre dicho interlocutor o interlocutores.

2o. Establecimiento de



objetivos específicos.

Una vez examinado el campo, observara si tiene fuerza para dominarlo en forma absoluta, o si tal vez deba considerar una transacción entre lo deseado y las posibilidades reales.

3o. Contar con un Plan

de acción.

El plan es el método a utilizar para llegar a los objetivos propuestos.

Debe tenerse dos o tres soluciones creativas que superen la postura de una y otra parte en caso de llegar a un punto muerto.

Además en el plan deben considerarse:

- Los recursos que disponemos.
- Los argumentos mas sugestivos.
- Las tácticas más importantes.
- La duración previsible
- El lugar.

Previsión de la conducta de la otra parte.

Prever la conductas de la otra parte:
sus intenciones
sus intereses
sus probables tácticas
sus posibles manipulaciones.

Debe tenerse en cuenta los siguientes aspectos de la negociación:

- Financieros
- Legales
- Científicos
- Técnicos
- Administrativos

Un ensayo mental y global de la negociación antes de enfrentarse a ella será la mejor preparación y la mejor garantía de éxito.

4o. El arreglo propia-

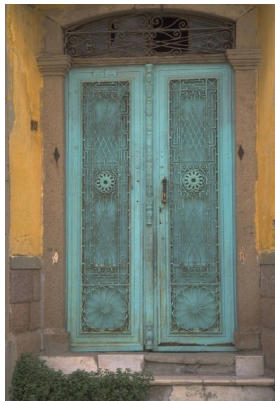
AMBIENTE TÁCTICO DE LA NEGOCIACIÓN:

- Conducta asertiva, no agresiva ni inhibida. El punto medio entre ambas.
- Animo alerta para no permitir que las propias emociones sean manipuladas por el interlocutor.
- Tono mesurado y sereno, que no comunique señales de ansiedad. Respire profundamente y con ritmo. “El que se enoja pierde”.
- Propósito y habilidad para mantener la calma del interlocutor, por aquello de que un “hombre enojado dos mas dos dejan de ser cuatro.”
- Antena lista para captar la “información libre” que el interlocutor nos proporciona acerca de si mismo, y para valorar esta autorrevelación que mucho nos ayuda a reubicarnos en la negociación.
- Una actitud de paz con nosotros mismos, y de seguridad tal que nos permita disfrutar la transacción.
- Flexibilidad negociadora. Si no esta en juego nuestra dignidad, debemos estar dispuestos a llegar a un compromiso viable, cuando las circunstancias nos muestren que una ganancia total es imposible o improcedente.
- Aplomo; capacidad de reaccionar positivamente ante el “no” del interlocutor entendiendo que muchas veces el “no” es una simple reacción, no una posición verdadera. Quien sabe romper el habito de las actitudes muy defensivas y ansiosas ante las negativas del prójimo, suele obtener jugosos dividendos.
- Empleo de tácticas verbales bien probadas y acreditadas.
- Cuidado para mantener las discusiones en el terreno objetivo evitando que se deslicen hacia el subjetivo. En efecto, todo lo que huele a ataques personales es lo mas eficaz para convertir a un interlocutor de rival en enemigo, de contrincante en opositor visceral y furibundo.
- Imagen corporal adecuada; con posturas que reflejen seguridad y naturalidad. Vienen al caso la firmeza en la voz, la mirada franca y directa, las posturas de acercamiento, los ademanes de cordialidad.
- Dialogo genuino, que es empatía y alterocentrismo y no monologo que es cerradez y egocentrismo; capacidad de distinguir entre que es esclarecimiento, y la polémica, que es la lucha por ver quien gana.
- Sumo cuidado en el manejo de las amenazas que crea resistencia y defensas y que es siempre un arma de dos filos.

CONTENIDO:

EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.	1-2
ACERTIJO	3
SERVICIOS	4





“NUNCA CIERRES LAS PUERTAS ”

“EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN”

Crear un clima psicológico adecuado, basado en actitudes positivas de seguridad, sinceridad, honestidad, buena fe, confianza en la persona y en el feliz éxito de la negociación.

50. Evaluación de resultados parciales.

Por lo general una negociación no termina en una sola reunión, si no más bien en diversas etapas y parcialmente.

Por lo que ha de evaluarse las experiencias aprendidas.

Por lo que el buen negociador se sienta a analizar los resultados obtenidos, frente al cuadro de sus objetivos.

Haciéndose las preguntas: la negociación se encamina hacia mi éxito o de la otra persona?

Hacia el fracaso de las dos partes?

Como buscar una alternativa para lograr un buen éxito?

60. Corrección

No todo esta perdido. Siempre habrá un nuevo camino que seguir. Cuando se de el caso de que al examinar lo que hemos hecho hasta el momento y determinar nuestras debilidades, habrá la oportunidad para mejorar nuestros objetivos o redefinirlos y elaborar un nuevo plan mejorado con la experiencia adquirida hasta entonces.

70. La solución.

Llegamos a la parte donde todo parece acabar el conflicto. A veces no todo sale como quisiera, a veces hay que asumir una postura que satisfaga en forma realista nuestros objetivos, de lo que la otra parte nos conceda u obtengamos.

Esto es madurez intelectual.

80. Puertas abiertas para nuevas negociaciones.

En un país tan pequeño donde los intereses se cruzan, hay que ir por la vida evitando los mayores roces. La finalización de una negociación en nuestra profesión no indica que esa sea la última, inclusive que con dicha persona no volvamos a encontrarnos, por lo que hay que dejar abiertas las puertas.

Si al final del día no hay amistad, por lo menos debe haber respeto y cortesía.

Venimos a esta vida y a ejercer nuestra profesión para ser felices no para amargarnos.



La Constitución de la República no solo provee el Órgano Judicial para solucionar los conflictos, si no también todas aquellas otras formas alternas de solución de controversias, por lo que es obligación del Estado la promoción, creación y reconocimiento de estas.

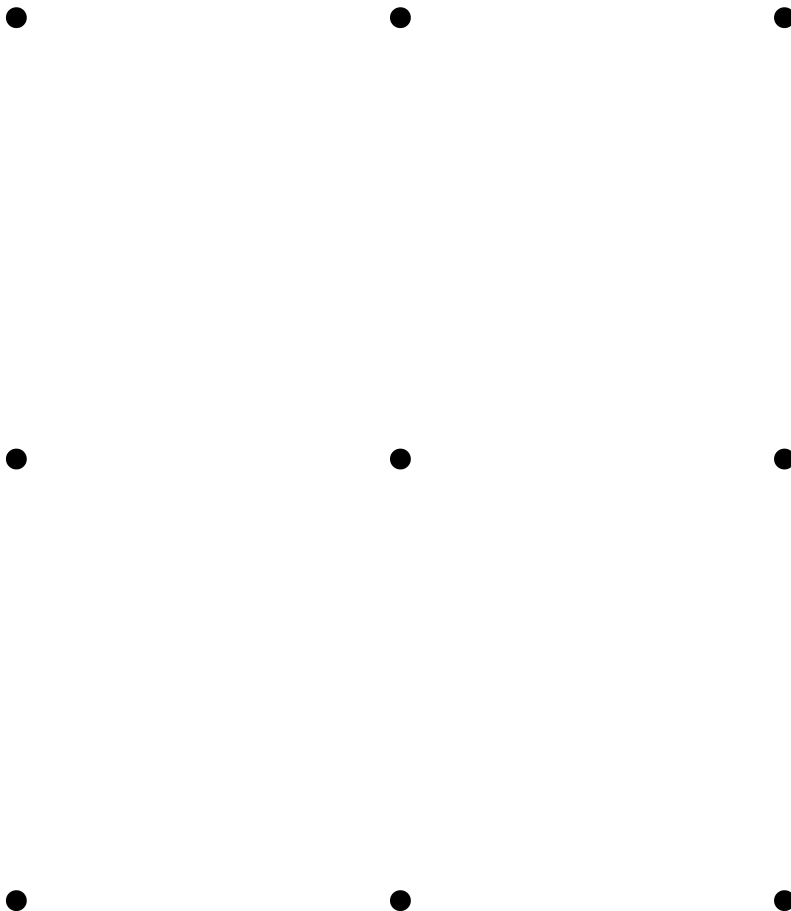
ACERTIJO

“UN CHISPAZOS DE GENIALIDAD”

Por lo general los seres humanos nos encontramos sujetos a reglas, las que desde luego habrá que cumplir, bajo pena de sanción, cualquiera que esta sea; o bien a factores externos que no podemos controlar. Pero con ingeniosidad y creatividad, y sin transgredir las mismas podemos lograr grandes resultados. De eso trata el siguiente ejercicio:

Reglas:

- 1a. Debes unir todos los puntos; trazando líneas que pasen sobre los mismos;
- 2a. No debes levantar el lápiz;
- 3a. No es posible repintar;
- 4a. No es valido hacer curvas, todas deben ser líneas rectas; y
- 5a. Solamente se te permite trazar cuatro líneas.



Respuesta atrás:

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



LA DEMOCRACIA DE LOS PUEBLOS LLEGARA SI ELIMINAMOS TODAS LAS FORMAS DE POBREZA, QUE MUCHAS VECES NO SOLO TIENE SU FUENTE EN LA CARENCIA DE BIENES MATERIALES SINO TAMBIEN EN LA IMPOSIBILIDAD DE LOS MAS DEBILES DEL ACCESO A LA JUSTICIA.

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

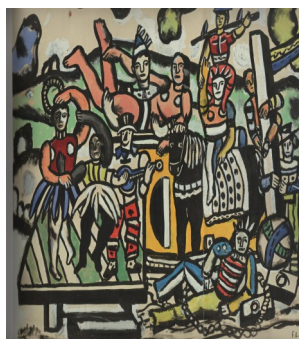
- Brindamos orientación legal, asesoramiento jurídico en temas de Derecho de Familia, Derecho Penal, Derecho Civil, Derecho Laboral.
- Ejercemos la defensa y representación en juicios así como la asistencia en los trámites judiciales y administrativos.

Patrocinamos a los trabajadores en sus

- 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 **QUEEEZEZ**

