

MARKETING	COMUNICACIÓN	INTERNET	FORMACIÓN	RRHH	PUBLISHING & EVENTS	DIRECTORIO
PORTADA	Noticias de Bufetes	Operaciones	Vida Colegial	Comunidad Legal	Sistema Judicial	Internacional
Arbitraje	Mediación TIC	Abogados Jóvenes	Entrevistas	Colaboraciones/Opinión	Reportajes	Agenda BLOGS LP emprende

COLABORACIONES / Opinión

09 / 02 / 2013

La importancia de saber negociar: Ayer necesario – Hoy indispensable

MADRID, 09 de FEBRERO de 2013 - LAWYERPRESS

Por **Marta Pellón Pérez - Abogada Penalista y Licenciada en Criminología, y Martín Ignacio Palladino, Abogado Penalista, de Palladino Pellón & Asociados - Abogados Penalistas**

Saber Negociar es la habilidad indispensable para ser eficaces en la resolución de conflictos. Evitar que una situación alcance la fase Judicial, acarrea beneficios económicos y permite un alivio para el sistema Judicial, pero sin lugar a dudas, su efecto más importante es el cambio cultural al que conduce ya que permite que los mismos involucrados superen sus conflictos, sin que lo haga un



tercero, lo que da lugar a una mayor autonomía de la voluntad y a una menor intervención del estado. La Mediación y el Arbitraje funcionan como mecanismos formales donde se aplican principios de la negociación para la resolución de conflictos.

La negociación es una realidad de la vida no sólo presente en el mundo empresarial, ya que se aplica consciente o inconscientemente en cada actividad que realizamos; por ejemplo, al discutir un precio, al decidir la película que veremos en el cine, al planificar el lugar al que iremos de vacaciones o siempre que nos comunicamos buscando un acuerdo. En el ámbito personal, en la medida en que logramos mejorar nuestra habilidad de negociación obtenemos un claro beneficio, y en el ámbito de los negocios, donde la importancia de esta herramienta es vertebral, nuestra pericia en su uso implicará ventajas competitivas y será la clave que definirá la obtención o no de resultados.

Se estima que la gente emplea de un 50% a un 90% de su tiempo desarrollando actividades o participando de situaciones en las que se aplica la negociación.

En la actualidad existe un consenso en el uso del método desarrollado hace más de treinta años por la Universidad de Harvard en el marco del "Proyecto Harvard de Negociación" (*1, el cual ha sido probado con éxito en todo tipo de casos, desde procesos de negociación sindical, pasando por disputas dentro de organizaciones políticas, hasta problemas internacionales.

Según los lineamientos de la Escuela de Negociación de Harvard, la negociación es un proceso de comunicación mediante el cual utilizando distintas técnicas y herramientas buscamos llegar a un acuerdo que satisfaga a las partes, para lo cual debemos observar una serie de principios. Ante un conflicto de índole legal, la negociación en las instancias prejudiciales es una herramienta esencial para evitar las instancias judiciales.

Cuando dos partes se encuentran ante un desacuerdo, una de ellas debe negociar con la otra, para lograr con éxito la solución al conflicto que las enfrenta, ofreciéndole alternativas y la información necesaria para persuadirle, motivándole e incitándole a tomar el camino del acuerdo, con base en su propio interés.

Los principios básicos de toda negociación que conforman la base del "Método Harvard" son los siguientes:

- Separar a las personas del problema
- Centrarse en los intereses, no en las posiciones
- Inventar opciones en beneficio mutuo
- Insistir en utilizar criterios objetivos

comparte esta información



Follow @newsjuridicas 4,912 followers

Twitter

Buscar en lawyerpress.com

Google™ Búsqueda personalizada

con la tecnología de Google™



Más noticias de LAWYERPRESS

07/02/2013 - Cuatrecasas, Gonçalves Pereira crece un 1,2% en 2012

Cuatrecasas, Gonçalves Pereira ha crecido un 1,2% en 2012 lo que ha permitido alcanzar la facturación de 245,6 millones. Además, el número de clientes de su plantilla de 1812 abogados y 500 profesionales de apoyo, junto con un ligero incremento de la facturación, han sido los resultados más relevantes del año 2012 para Cuatrecasas, Gonçalves Pereira. Así lo ha destacado hoy ante los medios Rafael Fontana, Consejero Delegado del despacho.

07/02/2013 - Gómez-Acebo y Pombo mantiene los ingresos en 2012

Gómez-Acebo y Pombo ha cerrado el ejercicio de 2012 con una facturación de 61,9 millones de euros, un volumen de negocio ligeramente inferior (-1,37%) al de 2011. La cifra se ha dado a conocer durante la primera Junta General de Socios del año el Despacho, en la que también se han explicado las mejoras de los ratios que ha experimentado la Firma en el terreno financiero respecto al ejercicio anterior.

07/02/2013 - Jones Day anuncia el nombramiento como Of Counsel de Paloma Bru

El despacho internacional de abogados Jones Day anuncia el nombramiento de Paloma Bru como Of Counsel. Paloma ha liderado la práctica de Telecomunicaciones, Media y Tecnología (TMT) en España desde 2006 y es miembro de la práctica global de Regulación de Jones Day.

07/02/2013 - Expertos en internacionalización muestran las claves para la salida al exterior de la empresa valenciana

La Internacionalización se ha convertido en una de las vías más sólidas para consolidar el crecimiento empresarial y superar los problemas derivados de la debilidad del mercado interno. Por esta razón, BROSETA colabora activamente con la Asociación para la Profesionalización de las Fusiones y Adquisiciones, CRECE+, en la organización de un encuentro que se celebrará el próximo 13 de febrero en la Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana.

Los sistemas de Mediación y Arbitraje como mecanismos formales de la aplicación de estos principios. Los sistemas de Mediación y Arbitraje, ya sean optativos u obligatorios, están extendidos internacionalmente, y en concreto en España mediante la reciente Ley 05/2012 de Mediación en Asuntos Civiles y Mercantiles.

Con independencia de la forma en la que se regule su funcionamiento, en líneas generales, en una Mediación un tercero neutral (Que no decide la resolución de la disputa), conduce un proceso de negociación, asistiendo a las partes para que puedan poner de manifiesto sus verdaderos intereses, con el fin de lograr un acuerdo que las favorezca, siendo la comunicación el factor determinante del éxito.

Muchas veces encontramos a estos denominados "viejos - nuevos métodos" presentados como innovaciones cuando en realidad la mediación y el arbitraje han existido antes, incluso que los sistemas de administración de Justicia como hoy los conocemos, ya que fueron utilizados por distintas comunidades indígenas y orientales, e históricamente han existido los consejos de ancianos para arbitrar diversas cuestiones, por lo que no estamos ante una novedad.

Si bien, la mediación o el arbitraje aplicados en la legislación de cualquier país u orden jurídico, provocan en un principio resistencia entre los abogados y en los propios litigantes, se le reconocen una serie de logros como métodos para resolver conflictos basados en que:

- Son más rápidos y efectivos, lo que apareja beneficios micro y macro-económicos (Un proceso de Mediación puede durar entre 2 y 8 horas promedio y un Juicio de 2 a 5 años)

- Permiten un alivio para el sistema Judicial al arribarse a acuerdos en un número importante de los casos que pasan por el sistema de mediación

- Se adaptan al cambio, y se actualizan más eficazmente que las instituciones públicas

Pero sin lugar a dudas, su efecto más importante es el cambio cultural al que conducen ya que permiten que los mismos involucrados superen sus conflictos, sin que lo haga un tercero lo que da lugar a una mayor autonomía de la voluntad y una menor intervención del estado.

El cambio como constante, y el ritmo que marcan las tecnologías en la sociedad actual ponen en jaque a las instituciones al incrementar severamente el volumen de conflictos, desbordando los sistemas previstos, por lo que se hace indispensable el dominio de las habilidades de negociación y la aplicación de métodos de resolución de conflictos en el sistema que se adapten mas a las necesidades actuales, situación que no aparece solo en la actividad judicial, sino también en otros sectores de la sociedad, como lo son la empresa, la familia, el barrio y el colegio donde también son necesarios.

*1 También se conoce como el Modelo de los Siete Elementos y tiene su origen en las investigaciones realizadas por Roger Fisher y William Ury a finales de los años 70, reflejadas en el libro "Getting to YES" (1981), cuya segunda edición (1991) que contó con la participación de Bruce Patton, se convirtió en el libro de negociación de referencia a nivel mundial.

Enviar esta página a un amigo.

07/02/2013 - La Plataforma Justicia para Todos pide a Gallardón la suspensión inmediata de la Ley de Tasas Judiciales

La Plataforma Justicia para Todos ha pedido, durante la reunión informativa mantenida esta mañana con el subsecretario del Ministerio de Justicia, Juan Bravo, la suspensión inmediata de la Ley de Tasas hasta la publicación de la futura Ley de Asistencia Jurídica Gratuita, que debe ser aprobada en diálogo con todos los operadores jurídicos.

RSSbox powered by [rssinclude.com](#)

IP Lawyerpress newsjuridicas

newsjuridicas Tutela judicial efectiva y comprensión del lenguaje jurídico
[lawyerpress.com/news/2013_02/0...](#)
34 minutes ago · reply · retweet · favorite

newsjuridicas Repercusión de las nuevas disposiciones tributarias de 2013 en las PYMES
[lawyerpress.com/news/2013_02/0...](#)
34 minutes ago · reply · retweet · favorite

newsjuridicas Dación en pago de inmuebles hipotecados: consecuencias fiscales
[lawyerpress.com/news/2013_02/0...](#)
34 minutes ago · reply · retweet · favorite

newsjuridicas Los datos personales y las nuevas tecnologías
[lawyerpress.com/news/2013_02/0...](#)
34 minutes ago · reply · retweet · favorite

newsjuridicas La importancia de saber negociar: Ayer necesario – Hoy indispensable
[lawyerpress.com/news/2013_02/0...](#)
34 minutes ago · reply · retweet · favorite

newsjuridicas La abogacía y sus últimos y lamentables sucesos en el blog de Manuel Cobo del Rosal
[lawyerpress.com/news/2013_02/a...](#)
35 minutes ago · reply · retweet · favorite



Join the conversation

