



# Artículo del mes

## Negociación con el compañero, ¿en qué despacho?



Julio García Ramírez y Sergio Ortas Gigorro • *Abogados, profesores de oratoria y negociación del ICAM y del ISDE*

En breve

La decisión del lugar donde vamos a iniciar o continuar la negociación de un asunto con el compañero contrario no es baladí. Una correcta estrategia a la hora de planificar la negociación, incidirá en valorar y decidir que terreno es el más conveniente para nuestros intereses. Nuestro despacho, un sitio neutral o el despacho del compañero son las tres posibilidades. Cada una de ellas tiene sus ventajas e inconvenientes, cuyo estudio y análisis, constituye el objetivo del presente artículo para facilitar a los compañeros y compañeras su decisión.

### 1 LA IMPORTANCIA DE APRENDER TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

En España los abogados hemos negociado por sentido común, sin saber que el verdadero sentido común, consiste en aplicar las mejores técnicas de negociación que se utilizan en la mayor parte del mundo empresarial, y que están descritas en manuales al alcance de todos. A los abogados, se nos vetó su conocimiento en nuestros estudios universitarios y en la mayoría de los estudios de postgrado. Es lógico. Gran parte de los responsables de las facultades de derecho y escuelas de práctica jurídica desconocen cuales son los mejores y más completos manuales de negociación que existen actualmente, por lo tanto, es imposible que valoren e impulsen el estudio de algo que por desgracia desconocen, aunque hay, hoy en día, honrosas excepciones. Pero para ser sinceros, la culpa no es solo suya. La mayor parte de los abogados que acuden a nuestros cursos de negociación

tampoco se han leído un libro de negociación en los pocos o muchos años de su ejercicio profesional. También es lógico, la mayoría piensa que son inútiles, que no les van a ayudar. Es un error. Pero la mayoría de los compañeros y compañeras tenemos que darnos cuenta por nosotros mismos. Solamente se consigue siendo consciente, y comprobando en nuestras propias negociaciones, como la aplicación de técnicas de negociación, nos van dando sus frutos a la hora de cerrar más y mejores acuerdos.

La verdad es que a la hora de enseñar técnicas de negociación o cualquier otra materia relacionada con la adquisición o potenciación de habilidades en el ejercicio profesional, los profesores y autores de libros solamente podemos dar consejos. En el fondo, **la mayor parte de lo que decimos o escribimos es de sentido común, lo que no quiere decir que sea de práctica común.** En realidad ayudamos a ordenar y sistematizar una serie de datos, conocimientos y experiencias para