



Negociación con el compañero, ¿en qué despacho?

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 practica 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. ...