

MANUEL ÁLVAREZ TRONGÉ

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN PARA ABOGADOS

Prólogo de
JULIO CÉSAR CUETO RÚA

SEGUNDA EDICIÓN



ABELEDOPERROT
BUENOS AIRES

ÍNDICE

Prólogo a la segunda edición.....	9
Prólogo.....	15
CAPÍTULO I – INTRODUCCIÓN.....	19
1. ¿Qué entendemos por negociación?	19
CAPÍTULO II – POR QUÉ ESTE LIBRO.....	25
1. La situación de la Justicia argentina	28
1.1. Cantidad de causas a resolver	30
1.2. Opinión del ciudadano común	32
2. La pérdida del sentido común	34
3. ¿Cuál es entonces el objetivo de este libro?	39
CAPÍTULO III – DESCUBRIENDO EL PROBLEMA.....	43
Técnica 1 –Identifique el tema que negocia. Sepárelo de las per- sonas involucradas.....	43

CAPÍTULO IV – PIENSE EN INTERESES, NO EN POSICIONES.....	55
Técnica 2 –Pregúntese “¿por qué?”	55
CAPÍTULO V – COMPRENDIENDO EL PUNTO DE VISTA AJENO	63
Técnica 3 –Colóquese en el lugar del otro.....	63
CAPÍTULO VI – CREANDO POSIBLES ACUERDOS.....	75
Técnica 4 –Genere opciones sin juzgarlas	75
CAPÍTULO VII – ¿QUÉ SUCEDE SI LA NEGOCIACIÓN FRACASA?	85
Técnica 5 –Piense en alternativas. Seleccione la mejor.....	85
CAPÍTULO VIII – TOME DECISIONES CON FUNDAMENTO.....	91
Técnica 6 –Analice opciones y alternativas	91
1. ¿Qué entendemos por relación?.....	93
2. ¿Qué entendemos por justicia en la opción?.....	94
CAPÍTULO IX – SEPA TRANSMITIR SUS IDEAS.....	99
Técnica 7 –Comuníquese con claridad	99
1. Antes de comunicarse, usted debe tener claro el mensaje que desea transmitir	101
2. Dé vida a sus ideas abstractas	105
CAPÍTULO X – CONCLUSIÓN.....	107