



Elmundo 22-VIII-1998 P.6

Saber Negociar

Negociación: Solución Extrajudicial de Conflictos Privados
Mario Tomás Schilling Fuenzalida. Editorial Jurídica Conosur, Santiago, 1998, 124 páginas.

OJALA hubiera leído este libro hace muchos años. Siendo un "mal negociador" nato, probablemente me habría ahorrado no pocos menoscabos. Pues todos, aun sin saberlo ni quererlo, negociamos a diario. No sólo en la vida profesional o de los negocios; también en la familiar y hasta en la sentimental (¿no ha leído *Servidumbre Humana*?).

Aquí está, pedagógicamente sintetizada, la teoría de la negociación. También, debidamente ejemplificada, la praxis. Es obvio que quienes pueden sacar más ventaja profesional de tal aprendizaje son los abogados. De hecho, el libro está concebido para ellos. Pero acceder a este arte es útil para todas las profesiones, personas y situaciones.

Claro, aquí se puede aprender a exprimir a los demás al máximo, lo cual, se supondría, es la meta del mejor negociador. Pero, evidentemente, eso no

NEGOCIACION: SOLUCION EXTRAJUDICIAL DE CONFLICTOS PRIVADOS



parece muy cristiano, aunque es sin duda prudente saber defenderse de quienes lo hacen. Por ejemplo, del siguiente sujeto: "Trataba a todo el mundo con desdén, degradándolos de la mañana a la noche."

Sus adversarios llegaron a sentirse tan incómodos con él que intentaron concluir de la manera más expedita la negociación. El nivel de ansiedad que les provocaba era tan alto, que llegaron a acuerdos finales, aceptando la mayoría de sus demandas". ¿Un gran negociador?

El autor de este verdadero tratado sintético de la negociación tiene el don de la claridad. No presume de originalidad, porque la mayoría de los capítulos, según indica, son adaptaciones o resúmenes de esos gruesos tratados que uno no puede leer por falta de tiempo, como los de Aldao-Zapiola, Stark, Craver, Johansen o el modelo de negociación de la Universidad de Harvard. Pero esta síntesis está muy bien construida. La redacción y la sintaxis —por donde peca la mayoría de los ensayistas nacionales— son impecables y contribuyen a la facilidad de la lectura.

En realidad, este pequeño libro cumple un sueño que todos los inquietos por saber muchas cosas, pero sin tiempo para estudiarlas, siempre hemos tenido: encontrar una versión resumida, entendible y clara que nos permita aprehender lo esencial de la respectiva disciplina rápidamente.

Hermógenes Pérez de Arce I.

17 AF 4377
30

Saber negociar [artículo] Hermógenes Pérez de Arce I.

Libros y documentos

AUTORÍA

Pérez de Arce, Hermógenes, 1936-

FECHA DE PUBLICACIÓN

1998

FORMATO

Artículo

DATOS DE PUBLICACIÓN

Saber negociar [artículo] Hermógenes Pérez de Arce I. il.

FUENTE DE INFORMACIÓN

[Biblioteca Nacional Digital](#)

INSTITUCIÓN

[Biblioteca Nacional](#)

UBICACIÓN

Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 651, Santiago, Región Metropolitana, Chile