

# . El arte de la negociación

---

Por Alan Robinson.

- **Presentación**

El arte del actor capacita a una persona para transmitir ideas, opiniones, emociones, imágenes. Este curso está destinado a ejecutivos, licenciados en recursos humanos y gerentes.

Fue diseñado exclusivamente para desarrollar la capacidad de diálogo para las personas que en su trabajo necesitan comunicarse con claridad y eficacia. Está destinado a quienes pretenden mejorar la comunicación para mejorar los resultados laborales, desarrollar la imaginación y la creatividad para solucionar conflictos vinculados al arte de negociar.

Apuntamos a mejorar la forma de transmitir una idea, una imagen, un mensaje, una necesidad, una explicación o una propuesta entre distintas áreas del mundo de los negocios, acorde a los objetivos planteados según las necesidades de cada participante o grupo empresarial.

- **Objetivos**

1. Desarrollar la capacidad de fundamentar y negociar.
2. Aumentar la confianza y seguridad personal en las relaciones sociales.
3. Entrenar la imaginación y la creatividad del individuo para resolver conflictos.
4. Desarrollar y estimular el uso del lenguaje verbal y corporal.

- **Fundamentos.**

El curso es un entrenamiento sobre situaciones de la vida diaria a partir de juegos de rol, improvisaciones simples y ejercicios físicos. El participante aprenderá como encontrarse con sus ideas, acciones y emociones para transitar conflictos, historias verosímiles y contradictorias.

El despertar de la imaginación es muy importante en este entrenamiento. La imaginación y la capacidad de adaptación se desarrollan en los ejercicios escénicos en el momento de relacionarse con el compañero. Es necesaria mucha paciencia, llevar un cuaderno de notas, una actitud positiva, un diccionario de sinónimos, la bibliografía de trabajo y participar en todas las clases.

- **Los participantes aprenderán:**

1. El arte de conducir una negociación
2. Manejar muchas opciones, reacciones y variables en negociaciones tensas.
3. Las posibilidades expresivas de la voz.
4. A desarrollar la potencialidad de las palabras.
5. La importancia del objetivo de un mensaje.
6. La intención y el subtexto de la acción física.
7. Nuevas formas de escuchar y proponer.
8. Manejar y hacer uso del cuerpo, sus movimientos y su imagen.
9. A disminuir de los nervios y la ansiedad mediante la respiración abdominal.
10. A aumentar la confianza para presentar una idea, una opinión, un argumento o un proyecto.
11. El respaldo de fundamentos personales y convincentes en un discurso.

- **Modalidad del curso.**

Cada clase comienza con ejercicios individuales de relajación y concentración. Se realizan ejercicios grupales de confianza y juego. Continúa con ejercicios escénicos (juegos de rol e improvisaciones simples) para trabajar la expresión verbal-vocal, el uso del cuerpo y las formas de atravesar un conflicto. Finaliza con un breve análisis del trabajo realizado, sus posibles aplicaciones y una tarea a escribir con el cuaderno y el diccionario.

- **Bibliografía de trabajo**

1. Sun Tzu, *El arte de la guerra*. Editorial Distal.
2. Nachmanovich, Stephenson, *Free Play, la improvisación en la vida y en el arte*. Editorial Paidós.

**Alan Robinson**

Licenciado en arte dramático. Universidad del Salvador.

Profesor universitario, terciario y secundario en arte dramático. Universidad del Salvador.

Director y dramaturgo.

[borisleff@gmail.com](mailto:borisleff@gmail.com)

(011) 4631-2420