



CENTRO
DE COMPETENCIAS
TECMILENIO



Negociación

Ética en la negociación

Semana 6





Atención plena

Te invito a realizar la siguiente actividad de bienestar-mindfulness antes de comenzar a revisar el tema.

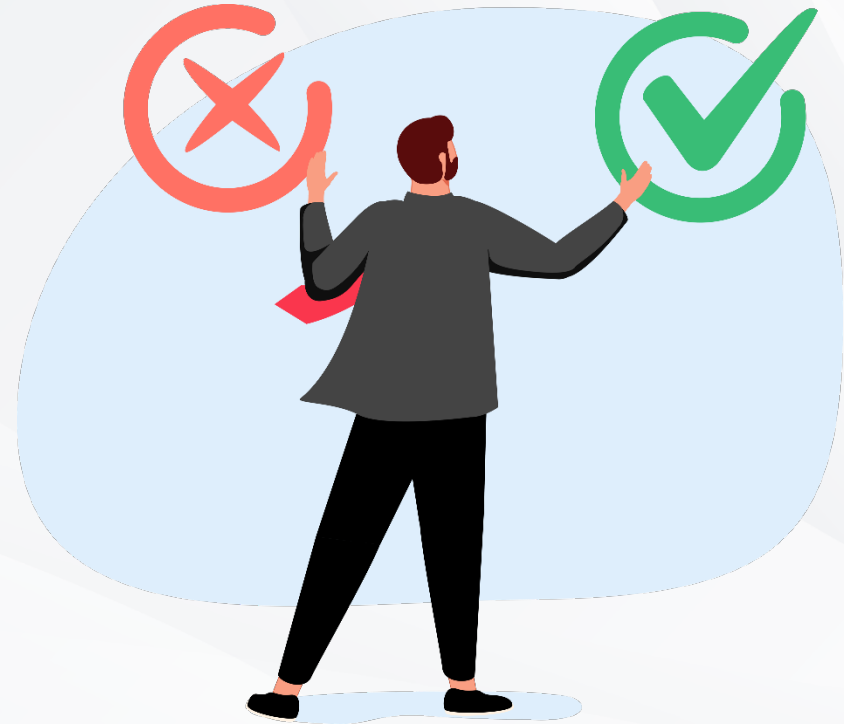
https://youtu.be/dq_U-RxkcFY



Es de conocimiento común que la ética hace referencia a los estándares que se aplican en todas las partes, correcto o incorrecto, malo o bueno en determinada situación.

Su objetivo es definir la naturaleza del mundo donde vivimos mediante la formación de normas, reglas y convivencia entre quienes se interactúa, ya sean personas u organizaciones.

Si lo trasladamos al plano de las negociaciones, ya que esta es la materia que nos atañe, estamos hablando de las mejores prácticas al momento de ejercer una negociación.



¿Cómo se involucra la ética en la negociación?

El dilema ético se encuentra añadido en las negociaciones debido a que ciertas propuestas pueden poner en riesgo ciertos beneficios económicos al aceptar o rechazar una propuesta.

Una ética sana crea un ambiente de amabilidad y confianza entre las partes. Guerra (2018) nos habla acerca de la ética en las negociaciones:

“La ética basada en la verdad, en las leyes y en las prácticas consideradas como beneficio social, cuyos resultados finales han tenido efectos positivos no solo para el comercio, sino para los consumidores, la localidad y en cumplimiento con las leyes, van adquiriendo una reputación que se expande y que genera beneficios.

En la negociación se descubre la libertad de nuestra naturaleza, ya que nos vemos obligados a elegir una opción. Existen los perfiles de negociación que prefieren mantener la relación con la contraparte, por otro lado, hay quienes buscan a toda costa maximizar sus resultados; algunos siempre optan por estrategias competitivas, ganar a como dé lugar, mientras otros se inclinan más en estrategias cooperativas.

Los dilemas éticos se presentan cuando se ha de decidir, ya sea entre dos bienes o entre dos males que se pretenden evitar, no cuando la elección es entre un bien y un mal.

Como tal no existe una línea divisora entre lo éticamente aceptable o lo inaceptable. Las personas emplean diferentes tácticas para abordar un conflicto, las cuales pueden ser muy variadas, desde utilizar el tiempo para presionar o hasta menos comunes como amenazar o utilizar la violencia física.

Saieh, Rodríguez y Opazo (2019) nos comparten algunas de las tácticas no aceptables en una negociación.

1. Amenazar a la otra parte.
2. Ofrecer recompensas por información confidencial.
3. Mentirle a la otra parte.
4. Hacer que saquen a la otra parte de la negociación.
5. Comprar información.
6. Entre otras.

¿Existe la ética en la negociación?

Existen algunos principios básicos que se deben llevar a cabo al momento de efectuar una negociación. Saieh, Rodríguez y Opazo (2019) los mencionan a continuación:

- Respetar las tradiciones de la otra cultura en las negociaciones.
- Mantener las perspectivas éticas propias porque de ellas depende, en último término, nuestro autorrespeto.
- No creer que “en todas las culturas se actuará igual”, ni esperar de la otra parte un comportamiento equivalente.
- Considerar los estándares éticos de la otra parte, y simultáneamente extender los propios buscando puntos en común.



Así mismo, el autor nos recomienda los siguientes puntos para desarrollar cuando nos damos cuenta que nuestra contraparte está utilizando tácticas poco éticas.

1. Ignorar su comportamiento.
2. Identificar su comportamiento.
3. Dar una advertencia.
4. Negociar cómo se va a negociar.
5. Responder.

Existen tres factores que pueden condicionar o nublar nuestros juicios éticos. Saieh, Rodríguez y Opazo (2019), los ejemplifican de la siguiente manera:

1

Prejuicios y estereotipos

2

Egocentrismo

3

Sesgo del presente



De acuerdo con la información presentada en el tema realiza lo siguiente:

1. Investiga cinco eventos importantes internacionales en los que se involucre la negociación e identifica en cada uno de ellos qué tipo de conflicto ético hubo.
2. Una vez obtenida la información, realiza un mapa conceptual en el que relaciones los eventos con los conflictos éticos.
3. Elabora una propuesta de cómo mejorarías esas negociaciones de manera ética.



Actualmente es de gran importancia la ética en la negociación, ya que cuando esta se realiza dentro de un marco de valores y honestidad, da lugar a un ambiente de credibilidad, respeto, confianza y responsabilidad.

Vivimos en una economía globalizada, por lo que las negociaciones requieren de mayor transparencia y ética. De acuerdo con Porter y Kramer, la negociación debe realizarse con libertad para aceptar lo que se propone, igualdad de ambas partes, y aceptando la misma obligación moral.

- Font, A. (2018). *Curso de negociación estratégica*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Guerra, F. (2018). *Estrategias de negociación*. Ciudad de México, México: Grupo Editorial Patria.
- Ladrón de Guevara, M. (2019). *Negociación y contratación internacional*. UF1784. Madrid, Editorial Tutor Formación.
- Manzaner, A. (2002). *La negociación como solución a situaciones conflictivas*. Anuario de Psicología Jurídica, 12. Recuperado de <https://journals.copmadrid.org/apj/archivos/80167.pdf>
- Puchol, L. (2007). *El libro de la negociación*. Ediciones Díaz de Santos. España.
- Saieh, C., Rodríguez, D., y Opazo, M. (2019). *Negociación ¿cooperar o competir?* Santiago, Chile.: Ediciones Universidad Católica de Chile.