

La ética y las negociaciones



<http://lisatorske.com/ilustracion/?p=438>

La sociedad se encuentra en constante cambio, los valores, la ética y la moral cada día es más difícil identificarlos, de ahí la importancia de entender bien qué es la ética y su importancia en la negociación para que tú en un futuro cercano puedas ser un administrador, una gerente, una directora o un presidente de una organización íntegro, con la capacidad ética de tomar las mejores decisiones tanto para la organización como para todas las personas que laboran en ella.

La ética se refiere a los estándares sociales que se aplican en todas partes a lo correcto o incorrecto en una situación específica, o un proceso para establecer tales estándares. Es diferente de la moral, la cual son las ideas individuales y personales de lo correcto y lo incorrecto. La ética proviene de las filosofías particulares, la cuales pretenden:

- Definir la naturaleza del mundo donde vivimos.
- Normar las reglas de convivencia.

Cada filosofía adopta distintas perspectivas en estas cuestiones, lo que en la práctica significa que conduce a diferentes juicios acerca de lo correcto o incorrecto en una situación determinada.

A un negociador se le presenta un dilema ético cuando las acciones o estrategias posibles ponen en conflicto los beneficios económicos potenciales de aceptar un acuerdo con las obligaciones sociales propias hacia las otras partes relacionadas, o hacia una comunidad más amplia. A continuación mencionaremos cuatro estándares para evaluar las estrategias y las tácticas en los negocios y en una negociación, cada enfoque refleja diferente el razonamiento ético:

La ética y las negociaciones

- **Ética del resultado final:** en donde la rectitud de una acción se determina al evaluar los pros y los contras de sus consecuencias. Elegir una línea de acción con base en el resultado que espero lograr. **Ejemplo:** el mayor rendimiento sobre la inversión.
- **Ética del deber:** en donde la rectitud de una acción se determina mediante las obligaciones propias para apegarse a principios, leyes y estándares sociales uniformes que definen lo correcto e incorrecto, y dónde se dividen. Seleccionar una línea de acción con base en mi deber para defender las reglas y principios adecuados. **Ejemplo:** la ley.
- **Ética del contrato social:** donde la rectitud de una acción se basa en las costumbres y normas de una comunidad específica. Optar por una línea de acción con base en las normas, valores y estrategias de mi organización o mi comunidad. **Ejemplo:** valores y normas culturales.
- **Ética personal:** porque la rectitud de la acción se basa en la conciencia y estándares morales propios. Escoger una línea de acción con base en mis convicciones personales. **Ejemplo:** lo que mi conciencia me indica.

¿Por qué algunos negociadores usan tácticas que pueden ser poco éticas? Lo primero que se viene a la mente es que tales negociadores son corruptos o inmorales. Sin embargo la respuesta es más sencilla. Se tiende a considerar que el comportamiento deshonesto de los demás es producto de una disposición o de la personalidad, mientras que las causas del comportamiento propio se atribuyen a factores del ambiente social. Por lo que, un negociador puede considerar que un adversario que emplea una táctica cuestionable y poco ética no tiene principios, está sediento de ganancias o dispuesto a utilizar cualquier táctica para obtener lo que busca. En cambio, al explicar por qué tú como negociador puedes utilizar la misma táctica, tiendes a decir que tienes muchos principios pero también buenas razones para desviarte de esos principios solo esta vez.

La ética y las negociaciones

Referencia:

- Barry B., Suanders D., Lewicki R. (2012). Fundamentos de negociación (5ª edición). México, Df: Mc Graw Hill.
p. 184-208
- Green, R. M., The ethical manager: A new method for business ethics, Upper Saddle River, Nueva Jersey, 1994, Prentice Hall.
- Hitt, W., Ethics and leadership: Putting theory into practice, Columbus Ohio, 1990, Battelle Press.
- Hosmer, L.T., the ethics of management, 4a. ed., Boston, 2003, McGraw-Hill/ Irwin.
- Miller, D.T., y Ross, M., "Self-serving bias in the attribution of causality: Fact or fiction?", Psychological Bulletin, 82, 1975, pp. 213-225
- Rubin, J. Z., y Brown, B.R., The social psychology of bargaining and negotiation, Nueva York, 1975. Academic Press