

Las negociaciones pueden tener el riesgo de fracasar si inician con una mala elaboración de acuerdos y una metodología inadecuada. Siempre se debe tener una mentalidad ganadora, pero existen algunas actitudes o prácticas que pueden entorpecer sus resultados. Si las negociaciones no se realizan con ética los resultados pueden parecer muy buenos en el momento, pero a la larga pueden perjudicarnos enormemente.

La ética permite evaluar qué tan honestas son las negociaciones. Cuando no se negocia con honestidad las consecuencias a corto, mediano y largo plazo pueden ser ilimitadas, desde perder un trabajo, un amigo, una familia, una propiedad, la libertad o hasta la vida. Existe gente que piensa que el proceso de negociar es manipular con presiones, engaños o con claras intenciones de no cumplir su parte una vez que se ha obtenido lo que se desea. Existen diversas excusas para hacerlo así, pero ninguna es válida cuando sobrepasamos los derechos y la integridad del otro.

La falta de ética va desde las excusas interminables, manipulación u ocultamiento de la información, los aplazamientos, incumplimientos, las cláusulas sorpresas o en letras pequeñas, estafas, robos o hasta la conveniente y repentina desaparición de alguna de las partes. Negociar sin ética reduce el número de oportunidades futuras de negociación, disminuye la fama, confianza y la credibilidad del negociador, lo cual seguramente cerrará las puertas a futuras oportunidades. Siempre será mejor negociar con honestidad y valores, esto no va en contra de lograr jugosas negociaciones, solo en tener presente no afectar a nadie ni a nada.

Las intenciones con las que se realizan las negociaciones determinan su éxito o fracaso. La mejor carta de presentación de un negociador ético es ir a la negociación con la intención de satisfacer sus necesidades sin sacrificar las de su contraparte. Este argumento puede parecer arcaico o fuera de contexto, pero la honestidad nunca pasará de moda.

La falta de honestidad en las negociaciones a todos los niveles ha hecho que este mundo vaya en decadencia, ya no se ve mal que alguien incumpla con sus compromisos, pueden haber mil excusas para no hacerlo y de acuerdo a la relatividad, pueden ser válidas dependiendo de las circunstancias y los sentimientos.

El compromiso implica contraer voluntariamente una obligación y hacer todo lo necesario para cumplirla a detalle. El ser humano ya se compromete poco consigo mismo, con sus ideales, sus principios y valores, creen que el compromiso los limita o ata, siendo que esta falta de compromiso los hace perder su esencia, incluso su sentido de vida.

REFERENCIA:

Aboultaif Araiza, Gabe Hamad (2012) Negociaciones éticas, oportunas y controladas, obtenido de:
<http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/9167/2/AboultaifArizaGabeHamad2012.pdf>

González, Marina (2008) Imaginación, ética y negociación, obtenido de:

<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199520738009>