

## Programa de Empreendedorismo

### Negociação de emprego

*Negociação de uma oferta de emprego tripartida via email.*

#### **CENÁRIO ÉTICO:**

Jordan Webb, um aluno de mestrado, negocia via email (em simultâneo) com duas empresas de tecnologia, potenciais empregadores. Ambas as empresas propuseram criar uma nova posição para o Jordan, enquanto Diretor de Envolvimento da Comunidade, para gerir parcerias público-privadas. Os interesses do Jordan são bastante vastos, incluindo o trabalho em si, salário e regalias, data de início e tempo de férias, localização, número de viagens e flexibilidade para trabalhar a partir de casa devido a preocupações familiares.

Avery Adams representa a Computech, o empregador anterior do Jordan. Baylor Bell representa a Innoventrix, outro potencial empregador. Avery Adams desconhece que o Jordan tem outra proposta de trabalho (a não ser que este decida revelar esta informação). Baylor Bell sabe que o Jordan tem uma oferta da Computech, mas não sabe que ele está ainda a negociar os termos da oferta (a não ser que este decida revelar esta informação).

## Programa de Empreendedorismo

### Cenário anti-ético 1

O caso é o mesmo do filme Tin Men. No filme, dois vendedores, a trabalhar para uma empresa de revestimentos de alumínio, encontram-se no jardim de uma casa tentando tirar fotografias à mesma. Uma vez que pretendem conhecer alguém da casa, falam alto entre si e, portanto, uma senhora surge no jardim e pergunta-lhes o que estão a fazer. O vendedor mente: “Somos da revista *Life Magazine* e estamos a tentar tirar fotografias à sua casa para utilizar esta semana numa apresentação sobre revestimentos em alumínio.” Uma vez que, para si, aquela revista era muito importante, a senhora perguntou o que pretendiam fazer com a fotografia da sua casa. Os vendedores respondem que a foto será a imagem enquadradora da *Life Magazine*! Tal como os vendedores previam, aquela ideia é inaceitável para a senhora. Então, convencem-na a comprar revestimento em alumínio para a sua casa, através de uma conduta antiética no final das negociações (claro que não têm qualquer relação com a *Life Magazine*). Este tipo de pessoas vende bastante utilizando táticas nada éticas e, no final, acabam por perder as suas licenças de venda, perdendo, deste modo, o seu emprego.

Uma conduta anti-ética pode parecer disponível a qualquer momento e prática de utilizar. Mas requer riscos, que não devem ser corridos por pessoas ou empresas sensatas.

### Cenário anti-ético 2

Existe um bom exemplo na Turquia sobre dizer a verdade. À primeira vista, parece não ter nada a ver com ética na medicina mas as suas consequências estão em tudo relacionadas. Cahit Aral (um antigo Ministro do Comércio) era o responsável pelo Ministério do Comércio na altura do Desastre de Chernobyl em 1986. Quando as pessoas na Turquia começaram a falar sobre os efeitos da radiação nos produtos agrícolas da Região do Mar Negro (especialmente no chá). O Ministério do Comércio ficou com receio da redução das receitas provenientes do comércio agrícola e, para afastar os ‘boatos’ sobre os eventuais efeitos radioativos nos produtos, Cahit Aral bebeu uma chávena de chá durante uma conferência de imprensa e afirmou “Nada nos acontece.”. Alguns anos depois, houve um grande aumento do número de nascimentos de bebés com malformações congénitas e de pacientes com cancro na região do Mar Negro. Se ele não tivesse escondido a verdade e tivesse avisado as pessoas sobre os possíveis efeitos radioativos, talvez tais acontecimentos não tivessem ocorrido e as pessoas não tivessem sofrido.