

COMPORTAMENTUL ETIC SI NONETIC IN AFACERI – STUDII DE CAZ

INSTRUCTIUNI: Elevii vor accesa si viziona lectia video Etica in afaceri la link-ul <https://www.youtube.com/watch?v=10XAY6toJTU>, vor citi studiile de caz de mai jos si vor raspunde cerintei (min. ½ pagina). Se puncteaza originalitatea raspunsului si argumentarea lui. **CERINTA:** Pornind de la cele doua situatii descrise mai jos, descoperiti prin comparatie elementele de risc si cele de succes privind afacerile "comerciantului" si "mecanicului", precum si avantajele si dezavantajele conduitelor lor. Orientati-va dupa tabelul urmator:

STUDIU DE CAZ 1 – Un exemplu de comportament "rau" in afaceri (nonetic)

"Un mic comerciant care are o pravalie. Intri, fiind o persoana civilizata, spui - Buna ziua! comerciantul nu-ti raspunde, e preocupat cu niste calcule, din cand in cand trage suparat din tigara. Dupa mai multe minute in care nu te-a bagat in seama, maraie un da. Ii spui ce vrei sa cumperi: 3 kg de cartofi, un borcan de bulion, niste conserve de peste. Platesti si pleci. Ce descoperi acasa: cartofii sunt mici si pe jumătate stricati, conserve expirate iar pretul platit este „umflat”. Iti zici a castigat el acum inselandu-ma, dar nu voi mai calca niciodata la el in magazine”.

STUDIU DE CAZ 2 – Un exemplu de comportament "bun" in afaceri (etic)

"Intr-o zi, la un Service Auto, din orasul meu. Vorbesc cu mecanicul auto, ii spun ca am ceva la masina, imi fixeaza ziua si ora cand sa ma prezint cu masina. Ma duc, ii dau cheile, certificatul de inmatriculare, o lista cu problemele masinii. Mecanicul imi stabileste ora la care sa ma intorc. Revin la ora stabilita, ora la care reparatiile sunt terminate. Mecanicul imi explica ce a facut la masina, ce piese a schimbat, care erau cauzele proastei functionari. Imi da pe hartie costurile fiecarei piese si al manoperei. Deoarece mecanicul este chiar proprietarul atelierului, nu ma simt obligat sa adaug nimic la pretul de pe hartie. Am capatat multa incredere in acest mecanic, toate reparatiile facute pana atunci la el fiind de calitate. De aceea, intotdeauna cand am probleme la masina, ma duc numai la el. Chiar imi face placere sa ma adresez unui meserias cinstit. La randul meu, il recomand tuturor cunoscutilor care vor sa-si repare masina”.

Caracterizare comportament	COMERCIANT	MECANIC
CE CASTIGA (avantaje)?		
CE PIERDE PRIN COMPORTAMENT (dezavantaje, risc)		