

DVV Pilar 4: Propósito

DVV Pilar 4: Propósito introduce el cuarto principio de “Dando Voz a los Valores” (DVV). Mary Gentile nos anima a preguntarnos: “¿Para qué estoy trabajando?” Definir nuestro propósito personal y profesional antes de que nazca un conflicto, y el apelar a este sentimiento de propósito en otros, es importante. Si respondemos a esta pregunta explícitamente y de manera amplia, podemos aceptar más fácilmente los conflictos de valores como una parte normal de una carrera y una parte normal de la vida cotidiana. Gentile sugiere que debemos identificar los valores personales y profesionales que respaldan nuestra vida. Si tenemos un entendimiento amplio, incluyente de nuestro propósito profesional, encontraremos tanto una mayor motivación para actuar sobre nuestros valores al servicio de este propósito mayor, así como formas atractivas para tener un propósito compartido con otros a quienes queremos influenciar o persuadir.

Para aprender más sobre sistemas de valores y como varían de cultura a cultura, mire *Unidad moral fundamental* y *No todo es relativo*. Para métodos complementarios DVV que también ofrecen métodos para dar voz a tus valores y a tomar decisiones éticas, mire la serie de 4 videos *Siendo tu mejor yo*, la cual incluye *Parte 1: Conciencia moral*, *Parte 2: Toma de decisiones moral*, *Parte 3: Intención moral*, y *Parte 4: Acción Moral*. Para aprender sobre los sesgos sociales y organizacionales que inhiben dar voz a tus valores, mire *Mutismo moral* y *Miopía Moral*. Para descubrir como el dar voz a tus valores puede contribuir a el éxito profesional y personal, mire *Imaginación Moral*.

Los casos de estudio en esta página ilustran diferentes maneras en las que individuos o grupos dan voz a sus valores. “Pao & discriminación de genero” examina el debate que genero Ellen Pao en las industrias de la tecnóloga y la inversión cuando levanto demanda contra su empleador por discriminación de genero. “Libertad de expresión en campus” explora como, tras ofensas racialmente motivadas en Yale y la universidad de Missouri, estudiantes protestantes le dieron voz a sus valores y comenzaron un debate sobre el papel de la libertad de expresión, deliberación y la tolerancia en el campus. “¿Defendiendo la libertad de los Tweets?” toma un vistazo a la reacción negativa de los fans que recibió el corredor de los acereros de Pittsburgh Rashard Mendenhall después de hacer un comentario criticando la celebración de el asesinato de Osama Bin Laden en Twitter. “Completa sinceridad: La manipulación de donadores” examina la difícil posición en la que se encontró una estudiante y como tuvo dificultad al darle voz a sus valores.

Términos relacionados a este video y definidos en nuestro glosario de la ética incluyen: altruismo, ética del comportamiento, ética, pensamiento de grupo, integridad, agente moral, morales, emociones morales, razonamiento moral, comportamiento pro-social, teoría del contrato social, sujeto de valor moral, valores, velo de ignorancia y ética de la virtud.



El método DVV

La serie de videos *Dando Voz a los Valores* (DVV) resume los puntos de introducción de: *Dando Voz a los Valores: Cómo expresar lo que piensas cuando sabes lo que es correcto*, desarrollado por Mary C. Gentile con el apoyo del Instituto Aspen y de Yale School of Management. Los videos DVV pueden ser vistos individual o colectivamente, aunque serán más útiles si se usan juntos y, sobre todo, con el video introductorio.

Aunque la serie DVV fue creada para los programas de ética empresarial, sus lecciones son amplias y aplicables a una gran variedad de campos, incluyendo el de educación, las bellas artes, las humanidades y las ciencias sociales, los estudios de comunicación, la ingeniería y medicina. La serie de DVV puede servir como un detonador para la discusión adicional en el aula, sobre la ética y los valores que pertenecen a la vida personal y profesional de los estudiantes.

DVV identifica las muchas maneras en que los individuos pueden –y logran– dar voz a sus valores en su lugar de trabajo. Le enseña a personas como construir los “músculos morales” necesarios para hacerlo y detalla las estrategias que las personas pueden usar para encontrar la motivación, el conocimiento y la confianza para “darle voz a sus valores.”

La meta de DVV es actuar consistentemente con nuestras convicciones sobre lo que es correcto e incorrecto. La investigación y experiencia demuestran que el conflicto de valores es inevitable en nuestra vida profesional y personal. Así que, cuando lo que creemos y queremos lograr parece estar en oposición a las demandas de los demás (compañeros, supervisores, organizaciones, etc.), la habilidad de borrar nuestros valores y navegar estas diferencias es crucial. Este es el punto de partida del currículo DVV.

DVV consiste de siete principios, o pilares, que representan formas de pensar sobre los valores, nuestra identidad y nuestras capacidades. Los siete pilares son: *Valores, Elección, Normatividad, Propósito, Auto-conocimiento y Alineación, Defensa y Razones y Racionalizaciones*. Cada video en la serie DVV introduce uno de ellos.

Gentile también describe los factores que afectan el comportamiento ético y ofrece técnicas para resistir acciones sin ética. Últimamente, el currículo le ayuda a las personas a construir y practicar las habilidades que necesitan para reconocer, hablar y actuar sobre sus valores efectivamente cuando hay conflicto.

El método DVV incluye:

- Un enfoque sobre cómo un líder o gerente plantea cuestiones basadas en valores de manera efectiva — qué necesita hacer para ser escuchado y cómo corregir un curso existente de acción cuando sea necesario.
- Ejemplos positivos de ocasiones en las que la gente ha encontrado maneras para defender y aplicar sus valores en el trabajo.

- Un énfasis en la autoevaluación y un enfoque en las fortalezas individuales cuando se busca una forma de alinear el proyecto personal de vida con los objetivos de la organización.
- Oportunidades para construir y practicar respuestas a lo que se escucha con frecuencia sobre las razones y racionalizaciones para no actuar de acuerdo a los propios valores.
- Prácticas para proporcionar retroalimentación y asesoría a los compañeros.

Preguntas para la discusión

1. . ¿Cuáles son los valores generales que guían tu vida personal? ¿Cuáles son los valores generales que guían tu carrera o vida profesional? Considera las siguientes preguntas:

- ¿Qué impacto quieres tener? ¿A quién quieres impactar?
- ¿A quién quisieras ver beneficiado con tu trabajo? ¿De qué manera?
- ¿Qué quieres aprender?
- ¿Cómo definirías tu impacto como un: auditor, inversionista, gerente, desarrollador de un producto, comercializador, ejecutivo senior, profesor, profesional sanitario, diseñador, empresario, arquitecto, abogado, etc.?
- ¿Qué esperas lograr? ¿Qué hará que valga la pena tu vida profesional?
- ¿Cómo quisieras sentirte sobre ti mismo y tu trabajo, tanto mientras lo estás haciendo como al final?

2. Considera lo que Charles Handy respondió a la pregunta “¿Para qué es un negocio?”

Ambos lados del Atlántico estarían de acuerdo en que hay, en primer lugar, una necesidad clara e importante de satisfacer las expectativas de los propietarios teóricos de una empresa: los socios. Sin embargo, sería más exacto llamar a la mayoría de ellos, inversionistas; tal vez incluso, jugadores de apuestas. Ellos no tienen ni el orgullo ni la responsabilidad de un propietario y, para hablar con la verdad, están ahí sólo por el dinero. Además, si la administración no cumple con sus expectativas financieras, el precio de las acciones caerá, exponiendo a la empresa a los depredadores no deseados y haciendo más difícil promover nuevas inversiones. *Pero convertir las necesidades de los accionistas en un propósito, es ser culpable de una confusión lógica, la de confundir una razón necesaria por una suficiente.* Tenemos que comer para vivir; la comida es una condición necesaria de la vida. Pero si vivimos principalmente para comer, hacer de los alimentos una razón suficiente o el único propósito de la vida, nos convertiría en unos brutos. *El propósito de los negocios no es obtener ganancias, y punto. Es obtener ganancias **para** que el negocio pueda hacer algo más o mejor.* (énfasis agregado)

Fuente: “What’s a Business For?” por Charles Handy. *Harvard Business Review* (Diciembre de 2002, reimpresión #R0212C), p. 5

- a) Estás de acuerdo con la respuesta de Handy?
- b) Si la aceptaste, ¿cómo podría afectar tu toma de decisiones?
- c) ¿Cuáles podrían ser algunos ejemplos de “algo más o mejor” que él menciona?

Recursos adicionales en Inglés

Casos de estudio, currículo y notas de pedagogía adicionales de Dando Voz a los Valores están disponibles sin ningún costo para educadores en el sitio de [Giving Voice to Values Curriculum](#).

Más detalles en inglés sobre el pilar “Propósito” se pueden encontrar en el Capítulo 5 de *Dando Voz a los Valores*, “What Am I Looking For?”

Para una discusión sobre los “Supuestos iniciales de DVV” vea el capítulo uno de “*Giving Voice to Values*,” “Giving Voice to Our Values: The Thought Experiment.”

Un resumen de los siete pilares de DVV puede ser descargado en inglés aquí: [An Action Framework for Giving Voice To Values—“The To-Do List.”](#)

Para más discusión sobre el método DVV, vea el artículo de Mary Gentile publicado en el *Organization Management Journal*, “[Values-Driven Leadership Development: Where We Have Been and Where We Could Go.](#)”

Gentile, Mary C. (2010). [Giving Voice to Values: How to Speak Your Mind When You Know What's Right](#). New Haven, CT: Yale University Press.

Transcripción de la narración

Escrita y narrada por

Mary C. Gentile, Ph.D.
Darden School of Business
University of Virginia

Aquellas personas que encuentran la manera de expresar y actuar sobre sus valores de manera efectiva, suelen ser personas que han reflexionado por adelantado en lo que realmente quieren lograr en una situación particular. Han pensado en el tipo de significado y el impacto que quieren tener, en su trabajo, sus organizaciones y su vida. ¿Sólo intentan obtener el bono más alto este trimestre? ¿O están tratando de construir una exitosa carrera y tener un impacto positivo en su empresa y en la comunidad?

El haber pensado en el significado de su vida de esta manera más amplia, les permite aprovechar las fortalezas que no sabían que tenían ante los conflictos de valores. También les da el lenguaje, y los buenos argumentos, que pueden utilizar para inspirar y persuadir a la gente alrededor de ellos a actuar éticamente también.

Es fácil tener una perspectiva estrecha y pensar sólo a corto plazo cuando estamos ocupados, con exceso de trabajo, y orientados a los objetivos. Pero si damos un paso atrás y explícitamente le dedicamos tiempo a pensar en el significado que le queremos dar a nuestra experiencia académica o profesional, en el largo plazo, podemos encontrar la confianza y la fuerza para actuar y también podemos servir como un ejemplo inspirador para otros.

Piensa en las veces en que sentiste que fuiste una influencia positiva en tus amigos, o tus colegas o tu familia y piensa en los momentos en que otros fueron una influencia positiva para ti. ¿Cuál fue el tipo de propósito que impulsó esos comportamientos inspiradores? Define tu objetivo o propósito personal y profesional explícitamente y ampliamente, antes de que surjan los conflictos. Decide: ¿cuál es el impacto que más te interesa tener? Este es el tipo de propósito que puedes utilizar para fortalecer tu determinación y desde el que se puede obtener el lenguaje para los diálogos de valores. Y recuerda echar mano de este sentido de propósito en otros también.

Para obtener más información, póngase en contacto con:

Mary C. Gentile, Ph.D.

Creadora y Directora, Dando Voz a los Valores (Giving Voice to Values)

Babson College

Mgentile3@babson.edu

www.GivingVoiceToValuesTheBook.com

Este material se basa en el currículo de Dar Voz a los Valores (En Inglés)

(<http://www.GivingVoiceToValues.org>). El Instituto Aspen fue socio-fundador, junto con Yale School of Management, y la incubadora de *Dar Voz a los Valores* (DVV). Ahora basada y apoyada en Babson College.

© Mary C. Gentile 2010.