1. **Questão**

O preconceito impede as pessoas de conhecerem como elas são por dentro. As pessoas que se relacionam em um grupo adquirem a tendência de se fechar para novos integrantes, muitas vezes por achar que aquela pessoa não se “encaixa” ou por algo que essa pessoa gosta ou é. Isso não pode ser levado para o ambiente empresarial, um exemplo disso é escolha política e de gênero sexual. Esse conflito poderia ser negociado da seguinte maneira: é necessário ter uma conversa entre as colegas de trabalho, sobre o que estiver incomodando a outra e tentar resolver o conflito.

1. **Questão**

Existem inúmeras formas de ganhar em uma negociação, essa é uma das mais utilizadas pois nem tudo deve ser colocado na mesa na mente do negociador. É fato que esconder é mentir, quando a estratégia utilizada para ganhar a negociação é apenas mostrar apenas o lado positivo da história. Mentir é errado, é antiético e tudo deve ser colocado na mesa na negociação. É necessário ter confiança na relação antes de ser proposto algo.

1. **Questão**

Concordo, quando a pessoa possui um dom persuasivo, ela consegue enganar os outros, mas também depende o quão longe vai essa ação injusta. Na minha opinião, para o gestor coibir essa prática, é necessário que ele tenha visto ou ouvido sobre o acontecimento, deve-se informar aos demais, e fazer questão de que seja gravado as reuniões e conversas do sujeito e encarrega-las para um agente da lei.

1. **Questão**

Quando se está em jogo, o salário da pessoa que é sua fonte de vida, o necessário para que ela consiga sustentar sua família e seus desejos, o poder é abusado da seguinte forma: o assediador que possui um cargo maior, ameaça a vítima de demiti-la caso ela faça um boletim de ocorrência. E o pior, é que muitas denúncias não dão em nada, sempre acabam esquecidas, pois quem tem dinheiro tem poder até para persuadir a lei, que já é antiga, e merece ser atualizada.