

Estudante: Taynã de Jesus Oliveira Rios / Pós Graduação				
Turma:	Negociação e Gestão de Conflitos	Polo:	Nota	Data de Aplicação:
		Pintadas/BA	10,0	05.02.2026

(PERGUNTA-01) Qual é o principal objetivo da fase de preparação na negociação?

- A. Resolver o conflito sem planejamento
- B. Criar estratégias de persuasão sem considerar o outro lado
- C. Entender interesses, limites e preparar argumentos
- D. Forçar a outra parte a aceitar propostas
- E. Ignorar os objetivos da contraparte

(PERGUNTA-02) Em negociação, qual estratégia busca atender os interesses de ambas as partes?

- A. Competitiva
- B. Cooperativa
- C. Evitativa
- D. Agressiva
- E. Impositiva

(PERGUNTA-03) Qual é uma consequência comum de conflitos não resolvidos na organização?

- A. Maior colaboração entre equipes
- B. Redução da produtividade e insatisfação
- C. Crescimento do engajamento dos funcionários
- D. Clareza e harmonia imediata
- E. Melhoria automática do clima organizacional

(PERGUNTA-04) Na administração de conflitos, qual ação é considerada uma tática preventiva?

- A. Ignorar divergências
- B. Estabelecer regras e comunicação clara
- C. Forçar decisões rápidas
- D. Evitar qualquer contato entre os envolvidos
- E. Delegar sem orientação

(PERGUNTA-05) Qual é o papel do mediador na mediação de conflitos?

- A. Tomar partido e decidir a solução
- B. Ajudar as partes a encontrar uma solução comum
- C. Impor sanções aos envolvidos
- D. Ignorar interesses das partes
- E. Resolver sozinho sem consenso

(PERGUNTA-06) Durante a negociação, qual é a função das táticas?

- A. Confundir o outro lado
- B. Ajudar a alcançar os objetivos de forma estratégica
- C. Forçar decisões sem comunicação
- D. Evitar o uso de informações
- E. Impedir acordos

(PERGUNTA-07) Conflitos na organização podem surgir principalmente devido a:

- A. Comunicação deficiente e divergência de interesses
- B. Regras claras e entendimento mútuo
- C. Planejamento estratégico bem definido
- D. Colaboração frequente entre equipes
- E. Clima organizacional positivo

(PERGUNTA-08) Qual é o resultado esperado da mediação bem-sucedida?

- A. Uma das partes perde totalmente
- B. Nenhuma parte se comunica
- C. Solução que atende parcialmente os interesses de todos
- D. Conflito ignorado e retomado depois
- E. Crescimento de rivalidade entre equipes

(PERGUNTA-09) Na administração de conflitos, a comunicação eficaz:

- A. Evita mal-entendidos e facilita soluções
- B. Cria novos conflitos
- C. É irrelevante
- D. Apenas formaliza problemas
- E. Impede negociações futuras

(PERGUNTA-10) Qual é um benefício do gerenciamento adequado de conflitos?

- A. Melhoria do clima organizacional e aprendizagem organizacional
- B. Aumento de rivalidades
- C. Desmotivação dos colaboradores
- D. Redução da produtividade
- E. Ignorar problemas recorrentes