**Questões sobre o caso Poder na S&G**

Para responder às perguntas abaixo, você deverá ler o caso disponível no Moodle e o cap 7 do livro “Fundamentos de Negociação, pgs 162 a 181.

A entrega deverá ser feita apenas por 1 membro de cada grupo na atividade criada para esse fim, no Moodle. **O prazo de entrega é dia 02/06, antes do início da aula**. **Não serão aceitas entregas com atraso.**

**QUESTÕES**

1. Qual o dilema do caso?
2. Por meio do caso é possível analisar as perspectivas de poder e as relações entre os funcionários na S&G. Qual a percepção de Vanessas em relação ao poder que tinha na S&G? E quanto ao poder que tinha em relação a Jerry? Explique sua resposta. Usar pgs. 162 a 163 do livro.
3. Explique o que são as duas possíveis perspectivas do poder (“para dominar e controlar” ou “para trabalhar ao lado da outra parte”) e identifique qual dessas duas perspectivas foi adotada por Jerry desde a primeira vez que solicitou a assinatura do acordo(pg 165 a 166 do livro). Apresente exemplos mencionados no caso e explique porque o exemplo se refere à perspectiva que você identificou.
4. Quais dos cinco tipos de poder, identificados por French e Raven (pg 166), Vanessa possui e quais as fontes desses poderes? Se Vanessa não tiver algum dos poderes descritos, explique o motivo.
5. Neste caso é possível identificar a ocorrência de relacionamento em redes entre os atores? Explique, considerando a estrutura de rede e força dos laços que possuem (pg 175-177). Vanessa deveria ter construído laços antes de enviar o memorando a Jerry(correspondência interna)? Como isso a teria auxiliado?
6. Nas pgs 179 e 180 há um item que trata das formas para lidar com terceiros que tem mais poder que você. Imagine que Jerry irá chamar Vanessa para negociar novos termos, definindo um novo contrato para que ela permaneça na empresa, mesmo com a queda das vendas. Quais conselhos você daria a Vanessa? Explique. -