

CUESTIONARIO:

1. Los detalles en las negociaciones son importantes por:

- a. Porque la curiosidad es un buen hábito
- b. Porque dándole la lectura correcta se pueden encontrar señales de cómo van las negociaciones
- c. Porque los detalles siempre son más importantes que los aspectos macros
- d. Todas las anteriores
- e. Ninguna de las anteriores

2. En el ciclo del conflicto, el aumento de estrés genera:

- a. Explosión emocional
- b. Enfermedades
- c. Toma de decisiones emocionales
- d. Todas las anteriores
- e. Ninguna de las anteriores

3.Cuál de estos pasos no ayuda a crear empatía?

- a. Imite sus movimientos
- b. Module su tonalidad de voz
- c. Analice sus accesos oculares
- d. Crúcese de brazos
- e. Ninguna de las anteriores

4. Usted debe permitir a la otra persona hablar primero porque:

- a. Se logra retroalimentar mejor
 - b. Para que ellos se cansen primero
 - c. Por cortesía
 - d. Todas las anteriores
 - e. Ninguna de las anteriores
- 5. Cuál de estas posturas no son de apertura comunicacional?**
- a. Mirar para abajo
 - b. Dar la espalda
 - c. Sonreír
 - d. Dos de las anteriores
 - e. Ninguna de las anteriores

f. RESPUESTAS 1. B, 2. D, 3. D, 4. A, 5. D