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**