**CUESTIONARIO:**

**1. ¿Por qué es importante separar a las personas del problema**

1. a. Porque se radicalizan las posiciones
2. b. Porque las criticas se toman muy personales
3. c. Porque la comunicación se deteriora
4. d. Todas las anteriores
5. e. Ninguna de las anteriores

**2. El clima emocional mide:**

1. a. Nivel de formalidad
2. b. Nivel de confianza
3. c. Nivel de tensión
4. d. Dos de las anteriores
5. e. Todas las anteriores

**3. Si usted tiene la oportunidad de elegir el lugar de negociación, según los principios del clima físico debiera:**

1. a. Negociar en su territorio (oficina)
2. b. Darle igual donde se negocie
3. c. Negociar en la oficina de otro negociador
4. d. Todas las anteriores
5. e. Ninguna de las anteriores

**4. Cuál de estos principios no es parte del Decálogo de la Negociación?**

1. a. Identificar quien tiene el poder en la negociación
2. b. Prepararse
3. c. Impaciencia
4. d. Conocimiento
5. e. Conocer sus limitaciones

**5. La legitimidad significa que lo que se está negociando sea serio?**

1. a. Si
2. b. No
3. c. No sabe
4. d. No responde

**f. RESPUESTAS 1. D, 2. E, 3. A, 4. C, 5. A**