

CUESTIONARIO:

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

- a. Porque se radicalizan las posiciones
- b. Porque las críticas se toman muy personales
- c. Porque la comunicación se deteriora
- d. Todas las anteriores
- e. Ninguna de las anteriores

2. El clima emocional mide:

- a. Nivel de formalidad
- b. Nivel de confianza
- c. Nivel de tensión
- d. Dos de las anteriores
- e. Todas las anteriores

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

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

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

- a. Identificar quien tiene el poder en la negociación
- b. Prepararse
- c. Impaciencia
- d. Conocimiento
- e. Conocer sus limitaciones

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

- a. Si
- b. No
- c. No sabe
- d. No responde

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