CUESTIONARIO:

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

a. Porque se radicalizan las posiciones
b. Porque las criticas 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**