

Test de evaluación con 5 ítems de falso verdadero.

*Los contenidos de esta prueba se eligen con base a aquellas ideas centrales que son importante que las personas retengan. Los y las participantes tendrán 3 intentos de prueba, si no lo logran podrán repetir la sesión.

Instrucciones:	
Pregunta 1.- Aunque el problema define su conflicto, muchas personas no saben decir cuál es.	
FALSO	VERDADERO
Pregunta 2.- El objetivo de la negociación desde principios es la victoria, y por eso aplica presión.	
FALSO	VERDADERO
Pregunta 3.- El manejo noviolento de conflictos ataca con dureza al problema y trata con suavidad a las personas.	
FALSO	VERDADERO
Pregunta 4.- En una contienda donde me importa la relación con la otra persona tanto como los objetivos a obtener tiendo a negociar o cooperar.	
FALSO	VERDADERO
Pregunta 5.- Antes de dar pasos para resolver un conflicto entre varias partes, debemos de calmarnos.	
FALSO	VERDADERO