

## Test de evaluación

1. Una de las características del equipo de trabajo, en contraposición con el grupo de trabajo es:
  - a. La existencia de reglas impuestas.
  - b. La responsabilidad se asume individualmente.
  - c. El liderazgo compartido.
2. Una de las ventajas del trabajo en equipo es:
  - a. La lentitud para consensuar decisiones.
  - b. El fomento de la competitividad.
  - c. La existencia de mejor comunicación.
3. El papel o comportamiento que adoptan las personas en el equipo de trabajo se denomina:
  - a. Conducta.
  - b. Rol.
  - c. Perspectiva.
4. Son técnicas para el análisis y la toma de decisiones:
  - a. El estudio de casos, el debate y la mesa redonda.
  - b. El panel, el debate y la mesa redonda.
  - c. La mesa redonda y el panel.
5. La técnica ideal para la generación de ideas en grupos pequeños es:
  - a. Philips 6/6.
  - b. Simulación (*role playing*).
  - c. *Brainstorming*.
6. La falta de metas y la baja productividad son características de:
  - a. Los grupos de trabajo en formación.
  - b. La etapa de iniciación de un equipo de trabajo.
  - c. Los trabajos en grupo de estudio.
7. En la fase final de un equipo de trabajo:
  - a. El rendimiento decrece.
  - b. Los miembros superan sus diferencias personales.
  - c. El equipo se encuentra en su fase más productiva.
8. El proceso mediante el cual las partes admiten la existencia de un conflicto y deciden resolverlo a través del diálogo se denomina:
  - a. Negociación.
  - b. Mediación.
  - c. Conciliación.
9. El arbitraje se diferencia de la mediación en que la tercera parte imparcial:
  - a. Tiene poder para imponer un acuerdo.
  - b. No tiene poder para imponer un acuerdo.
  - c. Ninguna de las opciones anteriores es correcta.
10. El fin de las ofertas y contraofertas formuladas por las partes negociadoras es:
  - a. Acercar posturas con vistas a llegar a un acuerdo.
  - b. Definir el reparto de trabajo en el equipo.
  - c. Asignar un objetivo para la organización.
11. Si ambas partes afrontan la resolución del conflicto con una actitud de compromiso lo más probable es que:
  - a. Se gane o se pierda.
  - b. Se alcance una solución intermedia.
  - c. Ambas partes ganen.
12. En la fase de preparación de la negociación, las partes implicadas:
  - a. Clarifican posturas y estrategias.
  - b. Defienden sus posiciones.
  - c. Ratifican el acuerdo.
13. Mientras dura el proceso negociador, el líder o moderador debe:
  - a. Mediar en el conflicto.
  - b. Actuar con firmeza.
  - c. Ambas son ciertas.