

MÓDULO 4

EXAMEN

Estrategia de negociación

TEST DE EVALUACIÓN DEL MÓDULO 4

90%

Para poder superar el exámen deberás acertar un mínimo de 7 preguntas

1. La negociación permite al paciente avanzar:
 - ☐ a) De la etapa de contemplación a determinación.
 - ☐ b) De la etapa de precontemplación a contemplación.
 - ☒ c) De la etapa de determinación a la acción.
2. Una característica de la negociación posicional:
 - ☒ a) Se aceptan pequeñas concesiones para avanzar en la negociación.
 - ☐ b) Ambas partes salen ganando.
 - ☐ c) Se separan las personas del problema.
3. Es CIERTO respecto al resultado de la negociación posicional:
 - ☐ a) Crea una solución alternativa.
 - ☐ b) No se perjudica la relación.
 - ☒ c) Obtiene resultados poco perdurables.
4. El modelo de negociación en la Conversación Terapéutica:
 - ☐ a) Se basa en negociación posicional
 - ☐ b) Se basa en una negociación condescendiente.
 - ☒ c) Se basa en método Harvard de negociación.
5. Un modelo de negociación colaborativa es recomendable porque:
 - ☐ a) Permite imponer la postura del médico.

- ☐ b) Obtiene acuerdos poco sólidos, pero rápidamente.
 - ☒ c) Protege la relación médico-paciente.
6. Respecto al plan de acción sobre el tratamiento del paciente con esquizofrenia, señale la opción INCORRECTA:
- ☐ a) Debe encontrar el equilibrio entre las cuestiones personales del paciente y los objetivos terapéuticos que nos hayamos propuesto.
 - ☒ b) Debe plantearse desde la mentalidad “suma cero”.
 - ☐ c) Debe elaborarse de forma conjunta con el paciente.
7. En la negociación propuesta por la Conversación Terapéutica debemos separar la esencia de la negociación de problema, ¿qué es CIERTO en relación con esto?
- ☐ a) Debemos evitar hablar con el paciente sobre la relación que tenemos con él.
 - ☐ b) La esencia de la negociación debe anteponerse a la relación.
 - ☒ c) Tratar un problema y mantener una buena relación con el paciente no tienen por qué ser objetivos opuestos.
8. Para centrarnos en los intereses en lugar de en las posturas tal y como propone la negociación en la Conversación Terapéutica, ¿qué NO debemos hacer?
- ☒ a) Hablar directamente sobre los intereses del paciente.
 - ☐ b) Dedicar un momento a identificar los intereses del paciente.
 - ☐ c) Evitar las preguntas abiertas.
9. En la negociación sobre las opciones terapéuticas:
- ☐ a) Ampliar las opciones previas consiste en buscar una opción alternativa a la propuesta inicial.
 - ☐ b) Generar nuevas opciones consiste en proponer al paciente acuerdos de distintas intensidades.
 - ☒ c) La sensación general de que existe un pastel fijo puede bloquear la negociación.

10. Cuando una negociación se bloquea después de haber negociado sobre las personas, los intereses y las distintas opciones, desde la Conversación Terapéutica se recomiendan las siguientes estrategias EXCEPTO:

- ☒ a) Prescribir un tratamiento e insistirle al paciente para que lo tome.
- ☐ b) Abrir la posibilidad de recurrir a criterios objetivos para tomar la decisión.
- ☐ c) Valorar si es necesario volver a aplicar técnicas de motivación.