



Anexo 2



PRUEBAS PARA LA OBTENCIÓN DE TÍTULOS DE TÉCNICO Y TÉCNICO SUPERIOR

Convocatoria correspondiente al curso académico 2021-2022

(Resolución de 3 de diciembre de 2021 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I.:	Fecha:	

Código del ciclo: (1) SAN302	Denominación completa del ciclo formativo: (1) DIETÉTICA
Clave del módulo: (1) 05	Denominación completa del módulo profesional: (1) RELACIONES EN EL ENTORNO DE TRABAJO (RET)

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

- Es OBLIGATORIA la devolución del examen junto con la hoja de respuestas. . No puede quitarse la grapa del examen
- La prueba consta de un **cuestionario de 50 preguntas TIPO TEST**, más 4 preguntas DE RESERVA.
- Para cada pregunta solo hay UNA RESPUESTA correcta que debe marcarse con una X en la casilla correspondiente con BOLÍGRAFO negro o azul.
- En caso de ERROR, **tachar la casilla equivocada totalmente y marcar con una X la nueva respuesta correcta.**
- Si para una misma pregunta se han respondido varias opciones, dicha pregunta queda anulada y NO PUNTÚA.
- SOLO se valorará la HOJA DE RESPUESTAS.

Queda PROHIBIDO el uso de TELÉFONOS MÓVILES o cualquier DISPOSITIVO ELECTRÓNICO

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

CUESTIONARIO DE 50 PREGUNTAS TIPO TEST. La máxima puntuación de esta parte son **10 PUNTOS**.

- Por cada **respuesta correcta se puntúa 0,2 puntos**

Las preguntas no contestadas **no penalizan ni descuentan nada****Por cada respuesta incorrecta: se descuenta 0,05 puntos****La presente prueba se considerará superada cuando el/la aspirante haya obtenido una calificación igual o superior a 5 puntos**

Código del ciclo: (1) SAN302	Denominación completa del ciclo formativo: (1) DIETÉTICA
Clave del módulo: (1) 05	Denominación completa del módulo profesional: (1) RELACIONES EN EL ENTORNO DE TRABAJO (RET)

	A	B	C	D
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

	A	B	C	D
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				
41				
42				
43				
44				
45				
46				
47				
48				
49				
50				
R1				
R2				
R3				
R4				

CALIFICACIÓN

BIEN:
MAL:
NC:

CONTENIDO DE LA PRUEBA:

1 ¿A qué tipo de comunicación nos referimos cuando hablamos de transmisión de información entre personas que están en el mismo nivel jerárquico?

- a) Comunicación interna
- b) Comunicación formal
- c) Comunicación transversal
- d) Comunicación horizontal

2.-Las redes de comunicación:

- a) Son las interferencias que se producen en el ambiente en el que la comunicación tiene lugar.
- b) Es la organización de los canales por la que debe fluir la información hasta llegar a sus destinatarios.
- c) Es el medio a través del cual se produce la comunicación
- d) Es uno de los elementos de la comunicación

3- En la Red de múltiples canales

- a) Permite a todos los miembros comunicarse entre sí logrando un alto grado de satisfacción
- b) El individuo del centro puede comunicarse con los demás
- c) No hay comunicaciones transversales
- d) Una persona se encarga de informar a todos los que la rodean

4.- ¿Cómo se llaman las interferencias en la comunicación derivadas de la limitación o errónea interpretación del significado de los símbolos con los que nos comunicamos?

- a) Barreras personales
- b) Barreras semánticas
- c) Barreras físicas
- d) Ninguna de las anteriores

5.- La asertividad consiste en:

- a) Dar mensajes no verbales adecuados a lo verbalizado
- b) Negociación y planteamiento de opciones al problema
- c) Capacidad para defender una postura u opinión propia respetando los derechos de los demás
- d) Argumentar un aspecto negativo para transformarlo en una ventaja

6.-La técnica de comunicación asertiva que consiste en responder a una crítica pidiendo una aclaración es

- a) Disco rayado
- b) Crear confusión
- c) Aserción negativa
- d) Pregunta negativa

7.- El concepto de “comunicación” se entiende en la actualidad como

- a) Un proceso unilateral
- b) Un proceso interactivo y dinámico
- c) Un proceso lineal
- d) Un proceso de conexión a través de las nuevas tecnologías de información y comunicación

8. Indica cuales de las siguientes acciones corresponden a las etapas de desarrollo de un equipo de trabajo

- a) Los miembros del grupo comienzan a perder ilusión, cae el rendimiento y surgen rivalidades
- b) Existe descontento con respecto al trabajo, y algún miembro se puede aislar o el grupo puede rechazar algún componente
- c) Establecimiento de cuotas de producción, y mejora de la productividad, puesto que el grupo es autónomo.
- d) Incremento del sentimiento de cohesión y de integración

9.- Un miembro de un grupo que tiene un papel orientado a la tarea

- a) Modera las reuniones y las discusiones
- b) Anima las reuniones
- c) Piensa “los jefes son los jefes y están para fastidiarnos
- d) Piensa “lo importante son los resultados”. Es práctico y va al grano

10.- Equipo y grupo de trabajo

- a) Son conceptos sinónimos
- b) El grupo está mejor organizado que el equipo
- c) Todo grupo es un equipo de trabajo
- d) Un equipo de trabajo es un grupo de personas que de forma coordinada trabajan para alcanzar un objetivo común

- 11.- Los grupos que surgen sin ningún tipo de previsión por parte de la organización y son producto de las relaciones espontáneas entre sus miembros se denominan
- Grupos temporales
 - Grupos permanentes
 - Grupos informales
 - Ninguna es cierta
- 12.- En la Red en círculo
- Hay dos líderes que autocontrolan el feedback de todo el mundo
 - El individuo del centro puede comunicarse con los demás
 - La comunicación se establece con la persona que tiene más cerca
 - Ninguna es cierta
- 13.- El acta de una reunión sirve para
- Informar a los miembros ausentes o a otros órganos de la organización
 - Poner en práctica los acuerdos adoptados
 - Controlar las medidas propuestas
 - Todas las respuestas son ciertas
- 14.- Cuando un pequeño subgrupo domina y decide las acciones a poner en práctica estamos ante una toma de decisiones dentro del grupo
- Autoritaria
 - Mayoritaria
 - Por consenso
 - Oligárquica
- 15.- Una negociación es:
- Imposición de una solución por arbitraje
 - Un grupo de discusión
 - Un proceso para la solución de un conflicto o problema
 - Resolución del problema a través de la conciliación
- 16.- El objetivo de un proceso negociador es:
- Imponer a la parte contraria los objetivos que nos hemos marcado sin tener en cuenta sus razones.
 - Acercar posturas y lograr un acuerdo satisfactorio para las partes implicadas, de tal modo que quede claro quién ha ganado y quién ha perdido en el conflicto.
 - Acercar posturas y lograr un acuerdo satisfactorio para las partes implicadas para que nadie pueda considerarse perdedor y todos ganen.
 - Todas son ciertas
- 17.- Señala cuales son las tres tendencias de motivación principales de la Teoría de las Necesidades Aprendidas
- Motivación por responsabilidad, del logro y por el poder
 - Motivación del logro, de afiliación y por poder
 - Motivación por responsabilidad, del progreso y por el poder
 - Motivación por la condición del trabajo, de afiliación y por el poder
- 18.- En la estrategia competitiva o distributiva dentro de una negociación
- Se procura persuadir a la otra parte para que acepte una alternativa que favorezca los intereses propios
 - Se trata de encontrar una alternativa mutuamente aceptable
 - Se da una mínima actividad negociadora
 - Ninguna es cierta
- 19.- Señala cual es la respuesta verdadera
- En la fase de cierre de la negociación es cuando podemos introducir una nueva propuesta para negociar
 - A una negociación hay que ir con alternativas ya preparadas a las propuestas que nos puedan formular
 - Las tácticas coercitivas o competitivas deben utilizarse en toda negociación ya que permiten llegar a acuerdos con facilidad
 - Nunca se acepta la primera propuesta porque es un signo de debilidad
- 20.- En el ámbito laboral los conflictos que no se pueden resolver mediante un proceso negociador pueden hacerlo a través de una persona externa que trata de que se acerquen posturas pero no propone soluciones
- Arbitro
 - Conciliador
 - Mediador
 - Juez

21.- Qué teoría acerca de la motivación elaboró J. Stacy Adams

- a) Teoría de Jerarquía de necesidades
- b) Teoría de la equidad
- c) Teoría de las expectativas
- d) Teoría del establecimiento de metas

22.- Cuando el director de una reunión se limita a informar a los asistentes es de tipo

- a) Descendente
- b) Ascendente
- c) Debate
- d) Horizontal

23.-El encuentro de personas para debatir o informarse sobre un tema concreto y que suele reunir a profesionales de una misma rama se denomina:

- a) Congreso
- b) Seminario
- c) Grupo de trabajo
- d) Taller

24.- Las reuniones que se hacen a diario entre el final de la jornada de unos trabajadores y el comienzo de la jornada del siguiente turno para coordinarse se denomina

- a) Reunión de solape
- b) Reunión para formar un equipo de trabajo
- c) Reuniones consultivo-deliberativas
- d) Reuniones creativas y de innovación

25.- El estilo de dirección burocrático

- a) Hay falta de consideración al factor humano
- b) La situación personal de los trabajadores es tomada en cuenta
- c) La relación entre los dirigentes y los dirigidos es fluida y amistosa
- d) Con este estilo de dirección disminuye el control y la jerarquización

26.- Entre los elementos de la comunicación no se encuentra

- a) Canal, medio a través del cual se transmite el mensaje
- b) Receptor, persona que emite el mensaje
- c) Contexto, situación real de la comunicación
- d) Todos son elementos de la comunicación

27.- ¿Qué significa el término resiliencia?

- a) Es la capacidad de anticiparse a los problemas
- b) Es la capacidad de motivar a los demás en el entorno laboral
- c) Es la capacidad de ponerse en el lugar de otro
- d) Es la capacidad de superar las dificultades y salir favorecido

28.- La negociación en la que una parte gana y la otra pierde, se denomina:

- a). Negociación distributiva o competitiva
- b).Negociación integradora o cooperativa
- c).Negociación bilateral
- d).Negociación multilateral

29.- Las reuniones

- a) Tratan de desarrollar puntos de vista nuevos y sirven para tomar decisiones
- b) Facilitan la información mutua a todos los niveles
- c) Son una forma de conocer a las personas con las que se trabaja
- d) Todas las respuestas son ciertas

30.- El documento escrito que permite formular una petición a un organismo o entidad pública o privada es

- a) Memorandum
- b) Impreso
- c) Certificado
- d) Instancia

31.- ¿Qué criterio para la toma de decisiones en situaciones de incertidumbre representa un abanico de actitudes, desde la más pesimista a la más optimista, ponderando ambas por un índice de optimismo?

- a) Criterio Laplace
- b) Criterio de Savage
- c) Criterio de Hurwicz
- d) Criterio de Wald

32 Señala la respuesta correcta respecto al liderazgo

- a) El líder cuenta con autoridad formal y poder legítimo
- b) Lo ideal sería procurar que el líder y el directivo fuesen la misma persona
- c) Para el líder lo más importante es la función de dirección
- d) Las respuestas b) y c) son correctas

33.- El conflicto latente es aquel que:

- a) Es conocido por los directivos de la empresa
- b) Se manifiesta o es conocido solamente por las personas que lo sufren
- c) No se manifiesta expresamente pero existe
- d) Todas son correctas

34.-La teoría situacional hace referencia a que:

- a) En cada situación es necesaria un tipo de mando
- b) Cada líder debe plantearse diferentes situaciones
- c) Las características personales del líder son determinantes para ejercer el liderazgo
- d) Todas son ciertas

35.- El poder basado en la identificación con otra persona que tiene características deseables al provocar agrado o admiración se denomina

- a) Poder referente o de relación
- b) Poder de conexión
- c) Poder de legitimidad
- d) Poder de recompensa

36.- Según la teoría de MC Gregor

- a) El liderazgo depende de cada situación
- b) Quienes encajan en la teoría X son personas que tiene motivación intrínseca
- c) Quienes encajan en la teoría Y son personas que tiene motivación extrínseca
- d) Todas las respuestas son falsas

37.-Para analizar las causas posibles de los problemas se puede utilizar

- a) La intuición
- b) La estrategia CAME
- c) El método DAFO
- d) El diagrama causa-efecto o “espina de pescado”

38.- La regla 80/20 es conocida como

- a) El diagrama causa-efecto
- b) La regla de Pareto
- c) El método DAFO
- d) Ninguna respuesta es correcta

39.- Un nivel de madurez M2 es el de un trabajador que

- a) Está cualificado y motivado
- b) No está cualificado pero sí motivado
- c) No necesita ser supervisado, simplemente que deleguen en él
- d) Está cualificado pero no está motivado

40.- Según la Teoría de Blake y Mouton el comportamiento 1.9 de un directivo se caracteriza por:

- a) Una fuerte inclinación por los intereses de la producción y un débil interés por los subordinados
- b) Una débil inclinación por los intereses de la producción y un fuerte interés por los subordinados
- c) Una fuerte inclinación tanto por los intereses de la producción como por los subordinados
- d) No manifiesta ningún tipo de interés ni por la producción, ni por los empleados

41.- La teoría del “gran hombre”, entiende el liderazgo

- a) En función de la conducta del líder
- b) En función de la situación laboral concreta
- c) En función de la naturaleza humana
- d) Como rasgo de personalidad

42.- Según la teoría de MASLOW la necesidad de protección contra peligros o amenazas físicas, de tranquilidad, orden, etc. Es:

- a) Necesidades de autorrealización
- b) Necesidades de seguridad
- c) Necesidades fisiológicas
- d) Necesidades de estima

43.- Si hacemos referir a las principales teorías sobre la motivación ¿Cuál de las siguientes no es una teoría del contenido?

- a) Teoría bifactorial de Herzberg
- b) Teoría de la motivación del logro de Mc Clelland
- c) Teoría de la finalidad de Locke
- d) Todas son teorías del contenido

44.- Según la Teoría VIE de Vroom

- a) Hay dos tipos de factores que influyen en la motivación: factores higiénicos y factores motivacionales
- b) La motivación no es un impulso, sino una situación de necesidades jerarquizadas.
- c) La motivación es una situación consciente y voluntaria, cuando más elevados sean los objetivos de una persona mayor será su nivel de ejecución y satisfacción al conseguirla
- d) La motivación depende de los logros y objetivos que se quieren alcanzar y las probabilidades reales de llegar a conseguirlos

45.- Indica cuál de estas afirmaciones es verdadera:

- a) Las decisiones programadas suelen tomarse para resolver problemas bien estructurados
- b) Las decisiones programadas suelen tomarse para resolver problemas únicos y no repetitivos
- c) Las decisiones programadas las toman las personas de niveles jerárquicos más elevados
- d) Todas son verdaderas

46.- Una vez tomada la decisión y producido el estado natural se obtiene un resultado; si después de conocer el resultado, el decisor puede arrepentirse de haber seleccionado una alternativa dada ¿de qué criterio para la toma de decisiones estamos hablando?

- a) Criterio Laplace
- b) Criterio de Savage
- c) Criterio de Hurwicz
- d) Criterio de Wald

47.- Siguiendo la técnica de la evaluación numérica del riesgo, indica cuál es verdadera:

- a) Una alternativa tiene un nivel de riesgo alto en las situaciones en las que se dispone de una gran experiencia o información muy completa.
- b) El riesgo se evalúa en función de las escalas; nivel de riesgo y nivel de impacto
- c) Una alternativa tiene un nivel de riesgo alto en las situaciones en las que se dispone de insuficiente experiencia o insuficiente información
- d) Todas son verdaderas

48.- La técnica del Grupo nominal:

- a) No permite encontrarse frente a frente e los miembros del grupo
- b) Combina el trabajo individual con el grupal
- c) Es una técnica de trabajo en grupo exclusivamente
- d) Permite aislar a los miembros del grupo para evitar la influencia de los otros

49.- Indica cuál de las siguientes técnicas ayuda a fomentar la creatividad

- a) Técnicas del grupo nominal
- b) Árbol de decisiones
- c) Evaluación numérica de riesgos
- d) Brainstorming

50.- Para descomponer un grupo grande en otros más pequeños con el fin de aumentar la eficacia del grupo se utiliza:

- a) La técnica Delphis
- b) La técnica del grupo nominal
- c) Técnica de los “por qué” en secuencia
- d) Phillips 6/6

PREGUNTAS DE RESERVA

R1.- En qué estilo de dirección el director deja libertad casi total de actuación a los empleados

- a) Estilo burocrático
- b) Estilo democrático
- c) Estilo laissez-faire
- d) Estilo paternalista

R2.- Entre los instrumentos de análisis de la motivación no se encuentran

- a) Test psicológicos
- b) Cuestionarios
- c) Reuniones
- d) Observación sistemática

R3.- Los buzones de sugerencias son un caso típico de comunicación:

- a) Ascendente
- b) Descendente
- c) Horizontal
- d) Inclinada

R4. ¿Qué técnica de comunicación asertiva puede utilizarse siempre que sepamos que la crítica que nos hacen es lógica en su totalidad o en parte?

- a) Disco rayado
- b) Banco de niebla
- c) Aserción negativa
- d) Pregunta negativa