



Anexo 2



PRUEBAS PARA LA OBTENCIÓN DE TÍTULOS DE TÉCNICO Y TÉCNICO SUPERIOR

Convocatoria correspondiente al curso académico 2020-2021

(Resolución de 12 de enero 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

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

La presente prueba consta de 25 preguntas tipo *test*, con un enunciado y cuatro respuestas alternativas en cada pregunta. De las cuatro alternativas que se ofrecen **solamente una de ellas es correcta**.

Escriba una **X** en la casilla bajo la letra que considere correcta y correspondiente al número de la pregunta contestada en el cuadro de la hoja respuestas que ese encuentra al final del examen.

Sólo se corregirá la información contenida en la **HOJA DE RESPUESTAS**, por lo que esta debe contener el nombre del alumno/a y **deberá rellenarse con bolígrafo azul o negro. No puede quitarse la grapa del examen**.

Dispone de **60 minutos** para la resolución de la presente prueba.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

Todas y cada una de las 25 preguntas de *test* de las que consta la presente prueba tienen el mismo valor, y este equivale a **0,4 puntos por pregunta contestada de forma correcta. Se puntúa, por consiguiente, sobre un total de 10 puntos**.

Las preguntas **contestadas incorrectamente se penalizarán restando de la nota final 0,2 puntos**. Las preguntas no contestadas **no penalizan ni descuentan nada**.

La presente prueba **se considerará superada cuando el/la aspirante haya obtenido una calificación igual o superior a 5 puntos**.

CALIFICACIÓN



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

CONTENIDO DE LA PRUEBA:

1. La organización informal:

- a) Se representa a través de organigramas.
- b) A través de ella se puede conocer la cultura de la organización.
- c) Las relaciones que establecen suelen ser pasajeras y flexibles.
- d) Evita que surjan rumores.

2. La cultura empresarial:

- a) Solo afecta a los directivos de la empresa.
- b) Es un elemento cohesionador.
- c) Sólo depende del conjunto de creencias y valores de los trabajadores.
- d) Está integrada por un conjunto de símbolos que no tienen significado concreto para el grupo.

3. Señala la respuesta incorrecta:

- a) La estructura de una empresa suele representarse en forma de pirámide.
- b) Las relaciones de información pueden ser ascendentes y descendentes.
- c) Las relaciones de autoridad sólo son ascendentes.
- d) El organigrama es la representación de la estructura de una empresa.

4. Indica con que término se corresponde la siguiente definición: "es la transmisión de información entre personas que están en un mismo nivel jerárquico":

- a) Comunicación vertical
- b) Comunicación formal
- c) Comunicación informal
- d) Comunicación horizontal

5. Señala la respuesta incorrecta respecto a la frustración:

- a) La frustración será menor cuanto más importante sea el valor que le da la persona a la necesidad frustrada.
- b) Es un estado de tensión emocional.
- c) Crea situaciones desagradables en el trabajo y produce un clima laboral tenso.
- d) Todas son incorrectas.

6. Según la teoría de las necesidades de aprendidas de McClelland:

- a) Hay dos tipos de factores que influyen en la motivación: los factores higiénicos y los factores motivacionales.
- b) La motivación de logro puede definirse como el impulso hacia el control de los medios, influir en una persona y modificar situaciones.
- c) La motivación no es un impulso, sino una situación de necesidades jerarquizadas.
- d) Las necesidades humanas se aprenden en la infancia y están relacionadas con su ambiente social y cultural.

7. Si hacemos referencia a principales teorías sobre la motivación, ¿cuál de las siguientes no es una teoría de proceso?

- a) Teoría de las expectativas de Vroom
- b) Teoría de la finalidad de Locke
- c) Teoría bifactorial de Herzberg.
- d) Todas son teorías de procesos.

8. En el ámbito de la comunicación, entendemos por *feedback*:

- a) El proceso por el cual el mensaje ha sido codificado, transmitido y decodificado.
- b) El proceso por el cual el mensaje ha sido codificado, transmitido, decodificado y comprendido por el emisor.
- c) El proceso por el cual el mensaje ha sido codificado, transmitido, decodificado, comprendido y respondido por el receptor.
- d) Proceso por el cual el mensaje ha sido codificado, transmitido y comprendido por el emisor.

9. ¿A qué obstáculo de la comunicación nos referimos cuando no se comprenden bien los símbolos, el idioma o vocabulario utilizado?
- a) Obstáculos físicos.
 - b) Obstáculos semánticos.
 - c) Obstáculos psicológicos.
 - d) Todas son correctas.
10. ¿Qué estrategia de comunicación asertiva consiste en responder a una crítica manifestando que es razonable o tiene parte de verdad, hasta que la persona que está criticando deje de hacerlo?
- a) Disco rayado.
 - b) Aserción negativa
 - c) Crear confusión
 - d) Pregunta negativa
11. ¿En qué estilo de dirección las tareas se discuten y determinan en grupo, el jefe sólo orienta y apoya?
- a) Estilo burocrático
 - b) Estilo democrático
 - c) Estilo autocrático
 - d) Estilo laissez-faire
12. ¿En qué estrategia de negociación se utiliza una comunicación asertiva y medios tolerantes?
- a) Estrategia distributiva o de competición.
 - b) Estrategia mixta.
 - c) Estrategia integradora o de cooperación.
 - d) Ninguna es correcta.
13. Señala la respuesta incorrecta respecto a las variables que influyen en el proceso de resolución de conflicto:
- a) Cuanto mejores son las relaciones entre los sujetos implicados, mayor es la probabilidad de encontrar una solución.
 - b) Si se dispone de bastante tiempo se podrá analizar con más calma el origen del problema y sus soluciones.
 - c) Cuantas menos personas intervengan en el conflicto más complicados será encontrar una solución.
 - d) Cuanto más complejo sea el conflicto más complicado será resolverlo.

14. En el ámbito de la organización, el problema coyuntural:

- a) Aparece de forma esporádica.
- b) Suele ser conocido por los miembros de la organización.
- c) Son problemas que han nacido, viven y son habituales en el seno de la organización.
- d) Todas son correctas.

15. Cuando un negociador tiende a imponer sus criterios y objetivos al resto de los participantes en el proceso de negociación, se trata de:

- a) Un negociador riguroso.
- b) Un negociador precavido.
- c) Un negociador autoritario.
- d) Un negociador selectivo.

16. Entre los factores internos al sujeto que influyen en la toma de decisiones no se encuentra:

- a) El riesgo
- b) La actitud
- c) Cultura del sujeto
- d) Creatividad

17. Señala la respuesta correcta, respecto a la empresa:

- a) La empresa es un sistema de relaciones cerrado que tiene que estar constantemente relacionándose con el entorno, que, a la vez, le influye en sus actividades.
- b) El objetivo social hace referencia a la búsqueda de un beneficio lucrativo.
- c) Los individuos que trabajan en la empresa adquieren un papel fundamental en la consecución de los objetivos.
- d) El trabajo es una actividad que puede desarrollarse de forma no estructurada.

18. Los equipos de trabajo:

- a) Buscan un beneficio individual.
- b) Generan sinergias que redundan en la calidad del trabajo.
- c) No disponen de normas de comportamientos comunes para sus miembros.
- d) Todas son correctas.

19. Según su estructura organizativa, los equipos de trabajo pueden ser:

- a) Permanentes y temporales.
- b) Formales e informales.
- c) Abiertos y cerrados
- d) Horizontales y verticales.

20. El conflicto latente es aquel que:

- a) No se manifiesta expresamente, pero existe.
- b) Se manifiesta expresamente a los directivos de la empresa.
- c) Se manifiesta solamente entre las personas que lo sufren.
- d) Las partes han manifestado su existencia a sus compañeros.

21. Se entiende por actitud:

- a) El conjunto de conocimientos que tiene el sujeto en un proceso de conflicto.
- b) Las presiones que sufren las partes en un proceso de conflicto.
- c) Tiende a originar fuertes recelo entre las partes enfrentadas.
- d) La manera en que nuestro ánimo o nuestra mente se enfrentan a una situación.

22. Si las partes en un conflicto se someten a una mediación para lograr la solución del mismo, deben saber que el mediador:

- a) Va a dictar la solución por medio de un laudo de obligado cumplimiento.
- b) Va a proponer soluciones y ayudar a las partes en la negociación.
- c) No tiene obligación de proponer soluciones, pero sí animar para conseguir resolver el conflicto.
- d) Todas son correctas.

23. Señala la respuesta correcta respecto a las reuniones:

- a) La disposición en rectángulo permite que se vean todos los participantes y que exista diálogo entre ellos.
- b) El moderador dejará constancia de todo lo sucedido en la reunión.
- c) Las reuniones de solape son aquellas que se hacen a diario entre el final de una jornada de unos trabajadores y el comienzo de la jornada del siguiente turno.
- d) No es necesario concretar la duración de las reuniones.

24. El *role playing*:

- a) Es una técnica de trabajo en equipo que agrupa a sus miembros de seis en seis.
- b) Es una lluvia de ideas sobre un tema.
- c) Es una técnica que pide a los miembros del equipo que simulen una situación imaginaria como si fuera real.
- d) No es una técnica de trabajo en equipo.

25. Según Maslow, las necesidades humanas se jerarquizan en pirámide, empezando por la base en sentido ascendente, según el siguiente orden:

- a) Sociales y de pertenencia, seguridad, fisiológicas, autorrealización y de estima.
- b) Seguridad, sociales y de pertenencia, fisiológicas, autorrealización y de estima.
- c) Sociales y de pertenencia, seguridad, autorrealización, fisiológicas y de estima.
- d) Fisiológicas, seguridad, sociales y de pertenencia, de estima y autorrealización.



Anexo 2

**PRUEBAS PARA LA OBTENCIÓN DE TÍTULOS DE TÉCNICO Y TÉCNICO SUPERIOR****Convocatoria correspondiente al curso académico 2020-2021***(Resolución de 12 de enero de 2021 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)*

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

		CALIFICACIÓN
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	

HOJA DE RESPUESTAS

	a)	b)	c)	d)
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				

	a)	b)	c)	d)
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				