

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior de FP

Convocatoria correspondiente al curso 2023-2024

(Resolución de 29 de diciembre de 2023 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
NOMBRE:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: 7/05/2024	

Código del ciclo: MSP304	Denominación completa del título: TÉCNICO SUPERIOR PREVENCIÓN DE RIESGOS PROFESIONALES
Clave o código del módulo: 08	Denominación completa del módulo profesional: RELACIONES EN EL ENTORNO DE TRABAJO

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none"> - Cumplimente sus datos (datos del aspirante) antes de comenzar la prueba. - Tenga disponible el DNI o documento identificativo equivalente en la mesa. - Guarde apagado su teléfono móvil y/o su reloj inteligente. - La prueba se realizará con bolígrafo azul o negro (no se permite lápiz ni bolígrafo rojo). - Si ha de rectificar una respuesta, trace un aspa o tache con una línea horizontal la respuesta incorrecta e identifique con claridad la respuesta correcta. No utilice líquido corrector (Tippex). - Utilice la calculadora (en ningún caso su teléfono móvil) con la que haya concurrido a la prueba. - Utilice solamente el papel y material facilitado por el examinador (el cual tiene sello o firma y formato del centro), entregando al finalizar la prueba todas las hojas utilizadas (incluidas "las de sucio"). - Escriba sus respuestas en la "HOJA DE RESPUESTAS AL EXAMEN" (última hoja). Sólo se tendrán en cuenta las respuestas escritas en esta hoja. No se valorarán las respuestas marcadas en el cuerpo del examen. - Firme y numere todas las hojas que entregue al examinador. - No puede utilizar ningún material de consulta. - No se permite abandonar el aula hasta que hayan transcurrido 30 minutos desde el inicio de la prueba. - Tiempo de realización de la prueba: 90 minutos (1 hora y 30 minutos)
CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • La presente prueba consiste en un cuestionario tipo test compuesto por 40 preguntas y 5 preguntas de reserva que también hay que responder. • Cada una de las preguntas tiene 4 opciones de respuesta (a/b/c/d), y una sola respuesta válida. • Solamente se computarán como válidas las respuestas correctas. • Si en una pregunta hubiera más de una respuesta marcada, o existieran dudas para el profesor que califica, se considerará como mal contestada (respuesta incorrecta). • Cada respuesta incorrecta descuenta en el total de la pregunta un 0,33. • Para superar la prueba se necesitará obtener una puntuación igual a 5 o superior en el total de la prueba.

CALIFICACIÓN

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
NOMBRE:	D.N.I./ N.I.E	Fecha:	

CONTENIDO DE LA PRUEBA

- 1º** Dentro de las técnicas de dirección de equipos de trabajo NO se encuentra:
- El Briefing
 - El método Neuland
 - La telaraña
 - El método AEDEH
- 2º** Las reuniones que mantiene los lunes Pedro -Jefe del Servicio de Prevención Propio de una empresa- con los técnicos de prevención de riesgos laborales que están a su cargo, para que manifiesten sus dudas y propuestas son un ejemplo de red de comunicación:
- En forma de estrella
 - En cadena.
 - En conjunción.
 - En círculo.
- 3º** La ciencia que estudia la comunicación no verbal a través de las distancias que mantienen las personas que interactúan entre sí, se denomina:
- Kinésica
 - Paralingüística
 - Proxémica
 - Cinética
- 4º** De acuerdo con la teoría de Meredith Belbin sobre los “roles en los equipos de trabajo”, se pueden distinguir tres categorías de roles:
- De interacción, sociales y psicológicas
 - De acción, psicosociales y organizativas
 - De acción, sociales y mentales
 - De intervención, psicosociales y mentales
- 5º** Los equipos de trabajo cuyos miembros se reúnen con el propósito de resolver un problema concreto por el que han sido convocados y, una vez alcanzado el objetivo, el grupo se disuelve, se denominan:
- Equipos de mejora
 - Equipos de procesos
 - Equipos de alto rendimiento
 - Círculos de calidad
- 6º** Dentro de las características de las Comunidades de Bienes NO se encuentra:
- Requiere un mínimo de dos integrantes
 - No se exige una aportación mínima
 - Para su constitución puede aportarse solo dinero o trabajo
 - Para ejercer la actividad se requiere la existencia de un contrato privado en el que se detalle la naturaleza de las aportaciones y el porcentaje de participación que cada comunero tiene en las pérdidas y ganancias de la comunidad de bienes.
- 7º** Cuando una empresa consigue producir mayor cantidad de bienes que otra empresa contando ambas con los mismos recursos, se denomina:
- Eficacia económica

- b) Eficiencia técnica
- c) Eficacia técnica
- d) Eficiencia económica

8º El modelo de organización de la empresa de acuerdo con el cual, cada operario se especializa en unas funciones determinadas, de forma que las actividades se fragmentan o dividen en tareas, se denomina:

- a) Toyotismo
- b) Fordismo
- c) Taylorismo
- d) Fayolismo

9º La representación gráfica de la estructura formal de una empresa se denomina:

- a) Organigrama
- b) Sociograma
- c) Flujograma
- d) Workflow

10º Dentro de las características del Líder de un grupo NO se encuentra:

- a) Es una persona capaz de entusiasmar a otros con sus ideas
- b) Es una persona que sabe trabajar en equipo
- c) Es una persona a la que se le ha dotado de autoridad
- d) Es una persona con dotes de comunicación y empatía

11º La teoría del “liderazgo situacional” fue enunciada por:

- a) Blake y Mouton
- b) Hersey y Blanchard
- c) Mc Gregor
- d) Daniel Goleman

12º La persona que es capaz de expresar sus sentimientos, actitudes, deseos y opiniones de un modo apropiado para cada situación, respetando las conductas y opiniones de los demás y resolviendo los problemas que puedan surgir, se denomina:

- a) Pasiva
- b) Negociadora
- c) Asertiva
- d) Mediadora

13º Si un técnico de prevención de riesgos laborales le dice a un niño de 12 años que se ponga el EPI es posible que el niño no le entienda debido a una barrera:

- a) Psicológica
- b) Semántica
- c) Física
- d) Organizativa.

14º El sistema tutorial que consiste en que una persona ayuda a uno o varios empleados a mejorar en su desempeño profesional a través de una formación especializada, se denomina:

- a) Coaching
- b) Mentoring
- c) Flipped Classroom
- d) Plan de Acogida

15º A la distancia que existe entre lo que una persona expresa de forma consciente y lo que comunica de modo inconsciente a través del lenguaje no verbal, esto es a través de su mirada, sus gestos, su voz, etc., se le denomina:

- a) Arco de distorsión
- b) Efecto Halo

- c) Estereotipo
- d) Proyección

16º En una negociación, el objetivo por debajo del cual no cabe negociación, pues significaría que no se ha obtenido ninguna ganancia y que la otra parte se ha llevado todos los beneficios, se denomina:

- a) Objetivo utópico
- b) Objetivo mínimo aceptable
- c) Objetivo razonable
- d) Objetivo negociador

17º Intentar negociar en terreno propio, por ejemplo en las oficinas propias, de forma que se conozca el espacio en el que uno se desenvuelve, constituye en la negociación:

- a) Una táctica de presión
- b) Una estrategia de ganar-ganar
- c) Una táctica de desarrollo
- d) Una estrategia de ganar-perder

18º El elemento que sirve para verificar que el receptor ha comprendido el mensaje se denomina:

- a) Contexto
- b) Feedback
- c) Código.
- d) Barrera

19º De acuerdo con la teoría de Michael Birkenbihl la frase *“la verdad no es lo que dice A sino lo que entiende B”* hace referencia a:

- a) Uno de los principios de gestión de calidad de la empresa
- b) Una teoría de la motivación
- c) Una ley básica de la comunicación
- d) Un axioma de la comunicación

20º Para realizar una comunicación fehaciente y transmitir información urgente a los empleados se utiliza:

- a) Las cartas
- b) Los informes
- c) El burofax
- d) Las instancias

21º La comunicación que permite retroalimentación inmediata es:

- a) La comunicación no verbal.
- b) La comunicación verbal.
- c) La comunicación verbal oral.
- d) La comunicación verbal escrita

22º Un funcionario de un Ayuntamiento comenta con sus amigos que le encanta su trabajo, y les explica los motivos. De todas las siguientes fuentes de motivación que les comenta, ¿cuál no es una motivación extrínseca para el trabajador?:

- a) Tiene un Jefe que le reconoce su trabajo bien hecho
- b) Tiene un buen salario
- c) Tiene una mentalidad de servicio al ciudadano
- d) Tiene posibilidades de promoción en el Ayuntamiento

23º El estilo de mando que hace que la productividad alcanzada por los empleados sea buena en cantidad pero no en calidad, se denomina:

- a) Estilo participativo
- b) Estilo autoritario
- c) Estilo de “dejar hacer”
- d) Estilo burocrático

24º Cuando en la solución de un conflicto interviene una 3ª persona que propone una solución al conflicto que es vinculante para las partes, estamos ante un ejemplo de:

- a) Negociación
- b) Conciliación
- c) Mediación
- d) Arbitraje

25º De acuerdo con la teoría de David Lewis los signos no verbales que tienen un determinado significado establecido socialmente por lo que, cuando se utilizan, los demás saben su significado, forman parte de la categoría de signos no verbales:

- a) Ilustradores
- b) Emblemas
- c) Reguladores
- d) Adaptadores

26º La zona que marca la “distancia personal” es la establecida entre:

- a) De 120 a 360 cm
- b) De 0 hasta 45 cm
- c) De 45 a 120 cm
- d) De 360 cm en adelante

27º El deseo de hacer las cosas bien, de tener éxito en sus actuaciones y de alcanzar ciertos niveles de perfección, ¿a qué tipo de necesidades corresponde según la teoría de Mc Clelland?:

- a) A la necesidad de afiliación
- b) A la necesidad de poder
- c) A la necesidad de logro
- d) A la necesidad de autorrealización

28º Imagina que al terminar tus estudios de Técnico Superior de Prevención de Riesgos Profesionales, te contratan como Técnico de prevención de riesgos laborales para un Servicio de Prevención Propio y que, por tanto, tienes un trabajo que te estimula, con posibilidades de desarrollar en él todas tus capacidades. De acuerdo con la teoría de Herzberg, ¿a qué tipo de factores correspondería ese trabajo?:

- a) Factores de Motivación
- b) Factores de Higiene
- c) Factores de Relación
- d) Factores de Crecimiento

29º ¿Qué tipo de teoría de la motivación defiende que la motivación se basa en “expectativas” ya que el comportamiento del individuo es el resultado de decisiones racionales?:

- a) Teoría de Alderfer
- b) Teoría de Ouchi
- c) Teoría de Mc Gregor
- d) Teoría de Vroom

30º La técnica de dinamización de grupos consistente en que el moderador expone el problema a tratar de 10 a 20 minutos, iniciándose después la propuesta por los participantes del máximo número de ideas posibles en torno al problema, para luego elegir las ideas basándose en su calidad, originalidad, realismo, posibilidades de ser llevadas a la práctica y eficacia, se denomina:

- a) Role-playing
- b) Brainstorming
- c) Panel
- d) Phillips 6/6

31º Cuando en una negociación una de las partes intenta vencer a la otra a cualquier precio, haciendo imposible la colaboración abierta y productiva, hablamos de una negociación con estrategia:

- a) Ganar/perder
- b) Perder/ganar

- c) Ganar/ganar
- d) Perder/perder

32º Las decisiones que adopta un grupo con el consentimiento de todos sus miembros, habiéndosele dado la oportunidad a los miembros de dicho grupo de influir sobre la decisión final, y estando dichos miembros dispuestos a acatar la decisión y a apoyarla aunque no estén de acuerdo con la misma, se denominan:

- a) Decisión por consenso
- b) Decisión por unanimidad
- c) Decisión por mayoría
- d) Decisión por minorías

33º La técnica de toma de decisiones que consiste en anotar todos los aspectos positivos (plus) y negativos (minus) de poner en marcha una acción, se denomina:

- a) Técnica de Gordon
- b) Técnica Delphi
- c) Técnica PMI
- d) Técnica de seis sombreros para pensar

34º La inteligencia emocional está formada por:

- a) Las titulaciones de las personas
- b) Las competencias técnicas de las personas trabajadoras
- c) Los idiomas que hablan las personas trabajadoras
- d) Las competencias personales que completan los estudios y las capacidades profesionales

35º La última fase de un proceso de negociación se denomina fase de cierre y en ella:

- a) Las partes indican sus pretensiones
- b) Las partes se conocen
- c) Se consensúa un objetivo
- d) Se llega a un acuerdo o no

36º Las negociaciones se pueden clasificar, en función de la estrategia desarrollada en las mismas, como:

- a) Interpersonal; intergrupar.
- b) Diplomática; Comercial; Legal; Laboral (colectiva).
- c) Directa; delegada o a través de representantes.
- d) Cooperativa, distributiva, mixta.

37º ¿Cómo se denomina el conflicto que afecta a una sola persona y que solemos denominar dilema?

- a) Conflicto intrapersonal
- b) Conflicto interpersonal.
- c) Conflicto intergrupo.
- d) Conflicto intragrupo.

38º La técnica de comunicación oral que consiste en condensar un mensaje que llame la atención de alguien en pocos segundos o minutos, obteniendo como resultado una entrevista o reunión con esa persona para más adelante, se denomina:

- a) Elevator Pitch.
- b) Atención telefónica.
- c) Outdoor training.
- d) Resumen.

39º Señale la respuesta incorrecta:

- a) Toda reunión requiere un objetivo específico, pero los objetivos pueden ser muy variados.
- b) Cuando se convoca o asiste a una reunión en la que el objetivo no está claramente definido se produce una pérdida de tiempo que es muy negativa en el ámbito laboral.
- c) En toda reunión existe la dimensión del conocimiento que consiste en que los asistentes expresan su acuerdo o desacuerdo con las opiniones de los demás, se ayudan y se enfrentan.

- d) Los elementos más importantes de la reunión son el grupo de participantes, el objeto o asunto a tratar y las circunstancias en las que se desarrolla la reunión.

40º La técnica de comunicación que consiste en responder a una crítica admitiendo que se ha cometido un error, pero separándolo del hecho de ser una buena o mala persona (juicios sobre nosotros), se denomina:

- a) Técnica de Banco de niebla
- b) Técnica asertiva
- c) Técnica de efecto halo
- d) Técnica de disco rayado

PREGUNTAS DE RESERVA

1º Las negociaciones, según el criterio de clasificación del ámbito de aplicación de la negociación pueden ser:

- a) Interpersonal; intergrupar.
- b) Empresarial; Comercial; Política; Legal; Laboral (colectiva).
- c) Directa; delegada o a través de representantes.
- d) Bilateral; multilateral.

2º Señale la respuesta incorrecta:

- a) Los auténticos líderes no se distinguen por su talento innato o su dominio técnico, sino por su capacidad de inspirar en otros energía, pasión y entusiasmo.
- b) Un líder cuenta con la autoridad moral.
- c) Un líder se caracteriza porque cuenta con una autoridad formal y un poder legítimo derivado de su posición en la empresa.
- d) No todo líder es un directivo

3º La teoría de liderazgo que defiende que el comportamiento del líder depende de la visión que tenga de las personas que trabajan con él, se denomina:

- a) Teoría X y teoría Y.
- b) Teoría de los rasgos o del gran hombre.
- c) Teoría de la malla gerencial.
- d) Teoría del liderazgo situacional.

4º ¿Qué técnica de motivación laboral se realiza a través de un tutor que, basándose en la observación ayuda a un empleado de forma personalizada a mejorar su comunicación con otras personas, a mejorar el ambiente en el que se desenvuelve, y a potenciar sus capacidades?

- a) Coaching
- b) Training
- c) Job walking
- d) Sightseeing

5º Las reuniones según el criterio de la finalidad que persiguen pueden ser:

- a) Reuniones al término de un turno, de seguimiento o de evaluación
- b) Reuniones formales o informales
- c) Reuniones para formar equipos de trabajo, reuniones creativas y de innovación
- d) Reuniones informativas, consultivo-deliberativas, formativas o decisorias