



COMUNIDAD DE MADRID

CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN

I.E.S. JULIO VERNE - Código 28039864

C/ Ingeniería 4 – 28.918 Leganés – Telf. 91.680.76.65 - Fax 91.481.00.10



UNIÓN EUROPEA

Fondo social europeo

PRUEBAS PARA LA OBTENCIÓN DE TÍTULOS DE TÉCNICO Y TÉCNICO SUPERIOR

Convocatoria de 2022

ORDEN 3299/2020, de 15 de diciembre

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

Código del ciclo: (1)	Denominación completa del ciclo formativo: (1)
SSCS01	Ciclo Formativo de Grado Superior en EDUCACIÓN INFANTIL
Clave del módulo: (1)	Denominación completa del módulo profesional: HABILIDADES SOCIALES.
0017	

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

Lea atentamente y por completo todas las instrucciones y consúltelas cuantas veces sea preciso.

Cumplimente en su totalidad todos los datos requeridos y firma antes de comenzar el examen, tanto en la primera página como en la plantilla de respuesta.

Sobre la mesa del examen solo podrá haber:

- Una copia del examen y otra de la hoja de respuestas.
- Bolígrafo azul o negro.
- DNI, tarjeta de residencia pasaporte o carné de conducir. Manténgalo en un lugar visible todo el tiempo de duración de la prueba.

Durante el examen no podrá utilizar ningún material que no haya sido especificado en las instrucciones publicadas.

La duración de la prueba es de 1 hora y 15 minutos.

Durante la realización de la prueba es obligatorio mantener los móviles y cualquier otro aparato electrónico apagados y guardados.

Una vez comenzada la prueba ninguna persona podrá abandonar la sala antes de veinte minutos del inicio de la prueba.

Todas las hojas que se le reparten para la realización de la prueba deberán ser entregadas a la finalización de estas, aunque no hayan sido utilizadas o sean un borrador. Solo se podrán usar el papel entregado por la persona que examina.

Durante la realización de la prueba se observarán todas las normas elementales de comportamiento. Todos los participantes permanecerán en silencio. Para preguntar se levantará la mano.

FORMA DE RESPONDER A LAS PREGUNTAS.

Las respuestas se cumplimentarán en bolígrafo azul, preferentemente. No utilizar en ningún caso tinta roja.

Las respuestas de la prueba tipo test han de ser contestadas en la plantilla que se entrega para las respuestas

Puede escribir en las hojas de preguntas, **pero solo serán contempladas las respuestas que estén en la PLANILLA DE RESPUESTAS.**

Para contestar adecuadamente siga las siguientes reglas:

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

La prueba consta de 50 preguntas tipo test, con cuatro opciones de respuesta y una valoración total de 10 puntos.

- ☐ Cada pregunta correcta sumará 0,2 puntos,
- ☐ Cada pregunta fallada restará 0,066.
- ☐ Los ítems no contestados no puntúan (0 puntos).

Para superar el módulo se ha de obtener una calificación igual o superior a cinco puntos.

Si del resultado de la prueba (siendo superior a 5 puntos) se obtuviera una nota con decimales, se redondeará ésta al número entero inferior o superior más próximo y si resultase equidistante al inmediato superior.



1. Según la clasificación de las habilidades sociales formulada por A.P. Goldstein.” Seguir instrucciones” corresponde a:
 - a) Primeras habilidades sociales.
 - b) Habilidades sociales avanzadas
 - c) Habilidades de planificación.
 - d) Habilidades de estructuración.
2. Según la clasificación de las habilidades sociales formulada por A.P. Goldstein.” Prepararse para una conversación difícil “corresponde a:
 - a) Habilidades alternativas a la agresión.
 - b) Habilidades de planificación.
 - c) Habilidades relacionadas con los sentimientos.
 - d) Habilidades para hacer frente al estrés.
3. Según R Bisquerra: “La capacidad para tomar conciencia de las propias emociones y de los demás” define:
 - a) Competencia social.
 - b) Regulación emocional
 - c) Conciencia emocional
 - d) Competencia para la vida y el bienestar.
4. “Las facultades que se ponen en funcionamiento para analizar y comprender la información recibida” son:
 - a) Habilidades cognitivas.
 - b) Componentes cognitivos.
 - c) El control emocional
 - d) La inteligencia emocional.
5. “La capacidad para adoptar comportamientos apropiados y responsables para afrontar satisfactoriamente los desafíos diarios de la vida”, corresponde a:
 - a) Competencias sociales.
 - b) Competencias para la vida en el bienestar.
 - c) Competencias emocionales.
 - d) Competencias de regulación.
6. Según los psicólogos de Filadelfia D. Spivack y M. B. Shure, “la capacidad que tiene una persona para determinar el origen o la causa de un problema” corresponde a:
 - a) Pensamiento alternativo.
 - b) Pensamiento causal
 - c) Pensamiento consecuencial
 - d) Pensamiento medio-fin.
7. “Seleccionar solo los detalles negativos de una situación e ignorar el resto”. Corresponde a una distorsión cognitiva:
 - a) Inferencia arbitraria.



- b) **Abstracción selectiva.**
- c) **Interpretación del pensamiento**
- d) **Sobregeneralización.**

8. “Enfrentarse a los conflictos emocionales dedicándose a satisfacer las necesidades de los demás”, corresponde a un mecanismo de adaptación de:

- a) **Afiliación.**
- b) **Altruismo.**
- c) **Anticipación.**
- d) **Sublimación.**

9. No es un mecanismo de defensa de la personalidad, de evitación:

- a) **Negación.**
- b) **Proyección.**
- c) **Idealización.**
- d) **Racionalización.**

10. “Los prejuicios, miedos e inseguridades que dificultan o impiden la comunicación”, corresponde a:

- a) **Barreras psicológicas**
- b) **Barreras físicas.**
- c) **Barreras socioculturales.**
- d) **Barreras sociales.**

11. El conocimiento de las costumbres sociales cuando viajas a otro país, se considera un componente de las habilidades sociales de tipo:

- a) **Cognitivo.**
- b) **Emocional.**
- c) **Conductual.**
- d) **Fisiológico.**

12. El conjunto de rasgos identificativos que cada persona tiene de sí misma se denomina:

- a) **Autoestima.**
- b) **Autoobservación.**
- c) **Estereotipo.**
- d) **Autoconcepto.**

13. El mecanismo de defensa de racionalización se refiere a:

- a) **Negarse a aceptar la realidad de forma racional.**
- b) **Explorar los sentimientos en busca de elementos ilógicos.**
- c) **Buscar explicaciones tranquilizadoras, pero encubiertas, para encubrir la realidad.**
- d) **Atribuir a los demás pensamientos irracionales de uno mismo.**

14. La técnica que consiste en repetir una y otra vez la misma idea tratando de que el receptor respete nuestros deseos, se denomina:

- a) **Disco rayado.**
- b) **Banco de niebla.**



- c) **Técnica de ignorar.**
d) **Confrontación asertiva.**
15. **Madre: “Ana, si pierdes tantas horas de sueño acabarás poniéndote enferma”. Ana:” Es posible mamá.”. En este ejemplo Ana ha utilizado un procedimiento defensivo denominado:**
a) **Disco rayado.**
b) **Banco de niebla.**
c) **Mensaje Yo.**
d) **Asertividad positiva.**
16. **La proxémica se refiere a:**
a) **El estudio del uso y percepción del espacio social y personal.**
b) **La polémica entre el lenguaje verbal y no verbal.**
c) **El estudio de los problemas y conflictos interpersonales.**
d) **El estudio del lenguaje verbal y no verbal.**
17. **El área oculta de la ventana de Yohari incluye:**
a) **Todo aquello que yo no conozco de mí y los demás ignoran.**
b) **Todo aquello que yo ignoro de mí mismo, pero que los demás si ven o conocen.**
c) **Todo aquello que yo ignoro y también ignoran los demás.**
d) **Todo aquello que yo conozco de mí mismo y los demás también conocen.**
18. **El Programa de Enseñanza de Habilidades de Interacción Social (PEHIS):**
a) **Va dirigido a niños y adolescentes.**
b) **Está elaborado por E. Gismero.**
c) **Se lleva a cabo de manera individual.**
d) **El programa comprende cuarenta habilidades sociales.**
19. **El Programa de Habilidades Sociales (PSH):**
a) **Está elaborado por María Inés Monjas.**
b) **Va dirigido a personas con incapacidad intelectual ligera y media.**
c) **Incluye diez áreas.**
d) **Va dirigido a niños y adolescente.**
20. **Un tipo de conflicto en el que solo aflora una parte, pero no se manifiesta en toda su magnitud, es un conflicto:**
a) **latente.**
b) **manifiesto**
c) **enmascarado**
d) **invisible.**
21. **Una situación en la que dos o más partes se enfrentan porque sus intereses, necesidades, deseos o valores son percibidos como incompatibles, se denomina:**
a) **negociación**
b) **conflicto**
c) **problema**
d) **mediación**



- 22. En la gestión del conflicto, la preocupación baja por los propios intereses junto con la preocupación alta por los intereses de la otra parte conduciría a una estrategia de:**
- a) flexibilidad.
 - b) rivalidad
 - c) Solución de problemas
 - d) inacción.
- 23. ¿Cuál de las vías de gestión de conflictos requiere la participación de una tercera parte?**
- a) el arbitraje
 - b) la vía adversarial
 - c) la mediación
 - d) todas son correctas.
- 24. La estrategia de negociación en la que una parte procura maximizar sus intereses en detrimento de la otra es una estrategia:**
- a) comprometida
 - b) cooperativa
 - c) competitiva
 - d) bloqueadora.
- 25. La dificultad social que consiste en actuar atendiendo a los deseos de las otras personas y no a los propios, es una manifestación del déficit en habilidades sociales denominado:**
- a) Bloqueo.
 - b) Sobreadaptación
 - c) Ninguna de las tres opciones es cierta.
 - d) Fobia social.
- 26. Al «proceso de aprendizaje que se basa en la observación de una persona que actúa como modelo y que exhibe el comportamiento que se pretende adoptar» se denomina:**
- a) Imitación.
 - b) Moderador.
 - c) Moldeado.
 - d) Modelado.
- 27. La existencia de relaciones humanas asimétricas, en las que unas partes ejercen su dominio sobre otras que se encuentran en condiciones desfavorables, genera conflictos:**
- a) Estructurales y de relaciones de poder
 - b) De valores y principios.
 - c) De intereses percibidos por las partes como incompatibles.
 - d) Problemas de información.



28. En una negociación como técnica de gestión de conflictos: (marca la opción incorrecta)

- a) Debe procurarse alcanzar acuerdos a través del diálogo.
- b) Las partes implicadas comparten un interés común, aunque difieran en sus intereses.
- c) Puede requerirse la participación de una parte imparcial para facilitar los acuerdos.
- d) Puede aplicarse desde conflictos leves entre personas hasta conflictos graves entre estados.

29. La estrategia «tú cedes un poco y yo también» en la gestión de conflictos:

- a) Es una estrategia cooperativa.
- b) Es una estrategia comprometida.
- c) Es una estrategia integradora.
- d) Es una estrategia competitiva.

30. “Grupo al que se pertenece por identificación propia con él”, es un grupo:

- a) de pertenencia.
- b) de referencia.
- c) primario.
- d) secundario.

31. La jerga es:

- a) un lenguaje cotidiano.
- b) un lenguaje específico.
- c) un lenguaje amistoso.
- d) un lenguaje digital.

32. La estructura comunicativa más centralizada es:

- a) la estructura de rueda
- b) la estructura en forma de cadena
- c) la estructura en forma de Y
- d) la estructura circular.

33. “Las personas que solamente tiene en cuenta la propia satisfacción dentro un grupo”, desempeñan un rol:

- a) centrado en la tarea.
- b) obstaculizador.
- c) centrados en conservar la cohesión.
- d) de cumplimiento de objetivos.

34. Se caracteriza por la escasa o nula intervención de la persona que ejerce de líder. Corresponde a un estilo de liderazgo:

- a) permisivo.
- b) democrático.
- c) burocrático.
- d) paternalista.



35. La valoración que cada persona hace sobre los demás miembros de un grupo se obtiene a través de:

- a) elaboración de un test sociométrico.
- b) sociograma de nominaciones.
- c) sociograma de valoraciones.
- d) sociograma de percepción.

36. Los grupos primarios se definen por las siguientes características:

- a) están formados por pocos miembros. las relaciones afectivas son muy intensas. son las relaciones socioafectivas las que determinan la permanencia en estos grupos.
- b) surgen como resultado de la interacción espontánea entre los miembros de una organización. su interés radica en que permiten lograr algún objetivo.
- c) surgen de manera planificada. se organizan en función de un conjunto de reglas que afectan a las personas son más importantes los objetivos de la organización que los de las personas.
- d) todas las opciones son correctas.

37. El simposio:

- a) es una técnica de discusión y toma de decisiones.
- b) consiste en que un grupo de personas, entre tres y seis, se reúnen ante el público para opinar y debatir entre ellas sobre un tema asignado.
- c) es una técnica del tipo técnicas informativas o formativas.
- d) consiste en una discusión de los componentes del grupo sobre un tema que les resulte interesante.

38. Algunas técnicas de discusión y toma de decisiones son:

- a) panel, mesa redonda, seminario.
- b) asamblea, cuchicheo, corrillo.
- c) Phillips 66, debate, brainstorming
- d) lluvia de ideas, el panel, el seminario.

39. ¿Qué dos inteligencias componen la inteligencia emocional?

- a) la interpersonal y la intrapersonal.
- b) la interpersonal y la social.
- c) la intrapersonal y las inteligencias múltiples.
- d) la naturalista y la lingüístico-verbal.

40. La kinesia:

- a) se ocupa del estudio del uso y percepción del espacio social y personal
- b) se ocupa del estudio de la comunicación través del lenguaje corporal.
- c) es una técnica de información.
- d) se ocupa del estudio de los conflictos y las relaciones personales.

41. Los roles propuestos por Belbin que deberían existir en un grupo de trabajo para que su composición fuera la ideal son:

- a) roles activos y pasivos.
- b) roles orientados a la acción, sociales y mentales.
- c) roles y liderazgos



- d) **diversos roles, facilitadores de la tarea, dinamizadores, etc.**
42. **las cinco etapas de desarrollo grupal según Tuckman son:**
- a) **formación, tormenta, normalización, desempeño y disolución.**
 - b) **conocimiento, establecimiento de normas, etapa de conflictos cohesión, y disolución.**
 - c) **iniciación, conocimiento, establecimiento de normas, desarrollo, disolución.**
 - d) **formación, desempeño de roles y conflictos, establecimiento de normas, desarrollo y disolución.**
43. **¿Qué funciones son consideradas clave dentro de un grupo de trabajo en la “Rueda de la gestión de equipos” creada por Margerison y McCann?**
- a) **asesorar, explorar, decidir y controlar.**
 - b) **asesorar, comunicar, decidir y controlar.**
 - c) **asesorar, explorar, organizar y controlar.**
 - d) **explorar, organizar, comunicar y controlar.**
44. **¿Cuál es la característica principal del rol de Belbin definido como “Impulsor”?**
- a) **trabaja bien bajo presión, es dinámico y retador.**
 - b) **cohesiona al equipo y aporta entusiasmo.**
 - c) **aclara las metas y coordina los esfuerzos.**
 - d) **es el estratega del grupo.**
45. **Las técnicas de EHS son:**
- a) **instrucciones, modelado, ensayo conductual, retroalimentación, refuerzo positivo y generalización.**
 - b) **disposiciones, advertencias, ensayo conductual, retroalimentación, refuerzo positivo y generalización.**
 - c) **disposiciones, advertencias, sondeo, retroalimentación, refuerzo positivo y generalización.**
 - d) **instrucciones, modelado, sondeo, retroalimentación, refuerzo positivo y generalización.**
46. **El volumen y el tono de la voz en un entorno comunicativo son elementos:**
- a) **Ninguna de las tres opciones es cierta.**
 - b) **Kinésicos.**
 - c) **De la comunicación verbal.**
 - d) **Paralingüísticos.**
47. **¿Cuál de los siguientes elementos no forma parte del paralenguaje?**
- a) **Las caracterizaciones vocales.**
 - b) **La sonrisa.**
 - c) **La fluidez del habla.**
 - d) **Los segregados vocales.**



COMUNIDAD DE MADRID

CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN

I.E.S. JULIO VERNE - Código 28039864

C/ Ingeniería 4 – 28.918 Leganés – Telf. 91.680.76.65 - Fax 91.481.00.10



UNIÓN EUROPEA

Fondo social europeo

48. Parafrasear:

- a) Es una barrera a la escucha activa.
- b) Consiste en hacer preguntas convenientes referidas a lo que la persona cuenta.
- c) Es una estrategia para escuchar eficazmente.
- d) Consiste en buscar un motivo para cambiar de conversación.

49. «Escuchar las críticas con serenidad y mientras tanto buscar puntos de acuerdo con la persona antagonista» forma parte de la siguiente técnica de asertividad:

- a) Banco de niebla.
- b) Disco rayado.
- c) Asertividad positiva.
- d) Asertividad negativa.

50. ¿Cuál de los mecanismos de defensa siguientes es un mecanismo de evitación?

- a) La devaluación
- b) La idealización
- c) La racionalización
- d) La omnipotencia.



COMUNIDAD DE MADRID

CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN

I.E.S. JULIO VERNE - Código 28039864

C/ Ingeniería 4 – 28.918 Leganés – Telf. 91.680.76.65 - Fax 91.481.00.10



UNIÓN EUROPEA

Fondo social europeo



COMUNIDAD DE MADRID

CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN

I.E.S. JULIO VERNE - Código 28039864

C/ Ingeniería 4 – 28.918 Leganés – Telf. 91.680.76.65 - Fax 91.481.00.10



UNIÓN EUROPEA

Fondo social europeo



COMUNIDAD DE MADRID

CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN

I.E.S. JULIO VERNE - Código 28039864

C/ Ingeniería 4 – 28.918 Leganés – Telf. 91.680.76.65 - Fax 91.481.00.10



UNIÓN EUROPEA

Fondo social europeo



COMUNIDAD DE MADRID

CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN

I.E.S. JULIO VERNE - Código 28039864

C/ Ingeniería 4 – 28.918 Leganés – Telf. 91.680.76.65 - Fax 91.481.00.10



UNIÓN EUROPEA

Fondo social europeo