

PREGUNTAS DEL CURSO DE AUTOCONOCIMIENTO, INNOVACION Y EMPRENDIMIENTO

21.- Analice el siguiente caso:” Laura planificó durante un año entero el lanzamiento de su línea de ropa. Definió que durante el primer año vendería 300 vestidos y para el quinto año estaría abriendo dos tiendas más en otros distritos. Luego de 10 años de aquel día que empezó su negocio, hoy exporta sus vestidos a Bolivia y a Ecuador. Ella recuerda que trazarse metas claras al inicio fue muy importante para el éxito de su negocio.” Ahora marque la capacidad que ha demostrado Laura.

- a) Compromiso con actividades que realizas
- b) Búsqueda de información.
- c) Evaluar riesgos.
- d) Fijación de metas.
- e) Planificación sistémica.

22.- Se considera un tipo de emprendedor:

- a) Líder
- b) Proactivo
- c) Intuitivo
- d) Resiliente
- e) Trabajo bajo presión.

23.- El emprendedor visionario es:

- a) Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto.
- b) Quien se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo en productos que serán tendencia en el futuro.
- c) Esta en búsqueda de rentabilidad únicamente.
- d) Tiene un perfil más técnico.
- e) Sabe del mundo de la empresa, pero asume el riesgo.

24.- Teniendo en cuenta el siguiente caso: “Si compras tus productos en el extranjero, y se rumorea que el tipo de cambio del dólar va a subir esto te afecta directamente, haciendo que tus costos aumenten o disminuyan lo que repercutirá en el precio del producto o servicio que ofrezcas. Este factor para tu negocio es:

- a) Fortaleza
- b) Amenaza
- c) Oportunidad
- d) Debilidad.
- e) FODA

25.- Teniendo en cuenta un negocio de ropa, cuál de las siguientes alternativas considera una fortaleza para su negocio.

- a) Ferias para promocionarse.
- b) Aumento del precio del algodón
- c) Venta tan solo al contado y no a través de tarjetas.
- d) Diseños únicos y novedosos.
- e) Pocas barreras para el ingreso.

26.- Marque la alternativa correcta:

- a) La fortaleza es la habilidades, capacidad y recurso que dan ventaja a la persona o empresa.
- b) Las debilidades son actividades que la empresa no realiza bien, así como los recursos que le hace falta. Pueden ocasionar inconvenientes.
- c) Las amenazas son factores negativos del entorno, que atentan contra el buen desarrollo de la empresa.
- d) Las oportunidades es todo aquello que la empresa puede explotar para su beneficio.
- e) Todas son válidas.

27.- Marque la alternativa que considere correcta:

- a) Las fortalezas y debilidades son factores externos.
- b) Las oportunidades y amenazas son factores internos.
- c) Las fortalezas son un activo que puedes utilizar para diferenciarte de otros en un momento específico.
- d) Las oportunidades reportan factores que pueden perjudicar tu persona o negocio.
- e) Ninguna es válida.

28.- Marque la alternativa correcta:

- a) Las fortalezas que puede tener una persona variarán conforme a su personalidad, la profesión que ejerza y el lugar donde se desarrolle.
- b) Una debilidad personal es un área de oportunidad para tu propio crecimiento. Estas son las características que puedes mejorar para aumentar tus oportunidades laborales.**
- c) Algunas debilidades que una persona puede tener son inseguridad, soberbia, apatía, impaciencia, poca tolerancia a la frustración, baja capacidad para trabajar en equipo.
- d) El objetivo del análisis FODA es evaluar el presente y el futuro de tu persona o negocio.
- e) Todas son válidas.

29.- Marque la alternativa correcta:

- a) La visión es el ideal máximo de la persona o empresa.
- b) La misión es la realidad actual, lo que es la persona o empresa y por lo que es conocida en el presente.
- c) El objetivo del análisis FODA es evaluar el presente y el futuro de tu carrera. Te brinda una nueva perspectiva de lo que haces bien, mientras te permite identificar tus retos y el camino a seguir, de acuerdo con los datos que hallaste.
- d) Las oportunidades son factores externos de los que puedes apoyarte para conseguir tus objetivos laborales, encontrar trabajo o incluso determinar el curso de tu carrera.
- e) Todas son válidas.

30.- Para realizar un FODA personal se debe tener en cuenta:

- a) Determina tus fortalezas
- b) Encuentra tus debilidades
- c) Distingue tus oportunidades
- d) Reconoce las amenazas
- e) Todas son válidas.

31.- Autoestima es:

- a) Concepto que a veces se tiene de sí mismo como un ser físico, social y espiritual.
- b) Se considera una entidad con múltiples facetas o como un conglomerado de distintas concepciones en el que conviven aspectos estables con otros cambiantes y maleables.
- c) Tiene una dimensión social y se aprende como consecuencia de las experiencias de interacción con el mundo físico y con las personas.
- d) Expresar el concepto que uno tiene de sí mismo, según unas cualidades que son susceptibles de valoración y subjetivación.
- e) Ninguna es válida.

32.- El autoconcepto, como la realidad psíquica compleja que es, se puede distinguir varias áreas o autoconceptos específicos tales como:

- a) Autoconcepto global, es la valoración general de uno mismo.
- b) Autoconcepto familiar, refleja sus propios sentimientos como miembro de la familia.
- c) Autoconcepto personal y emocional, que se refiere a los sentimientos de bienestar y satisfacción.
- d) Autoconcepto social, que incluye los sentimientos de uno mismo en cuanto a la amistad, y es consecuencia de las relaciones sociales.
- e) Todas las alternativas son válidas.

33.- Se considera perspectiva de la autoestima:

- a) Como actitud hacia uno mismo.
- b) Como evaluación personal.
- c) Como posición central en un continuo.
- d) Como concepto multidimensional
- e) Todas las alternativas son válidas.

34.- La persona que se «autoestima» lo suficiente posee, en mayor o menor grado, las siguientes características:

- a) Aprecio de uno mismo como persona.
- b) Aceptación tolerante de sus limitaciones, debilidades, errores y fracasos.
- c) Afecto: Actitud positiva hacia sí mismo y Atención y cuidado de sus necesidades reales.
- d) Autoconsciencia y Apertura.
- e) Todas las alternativas son válidas.

35.- La autoestima como posición central en un continuo es:

- a) Una concepción que sitúa la autoestima en el punto central entre la vergüenza y el orgullo autodestructivos.
- b) Es la relación entre el nivel de éxito de la persona y sus pretensiones.
- c) Es el conjunto de percepciones, pensamientos, evaluaciones, sentimientos y conductas dirigidas hacia nosotros mismos.
- d) Es el autodomínio de los sentimientos y actos.
- e) Todas son válidas

36.- Se consideran componentes de autoestima:

- a) Afectivo, cognitivo, conductual y social

- b) Cognitivo, afectivo y conductual.
- c) Cognitivo, afectivo, conductual y moral.
- d) Cognitivo afectivo, conductual y valores.
- e) Todas son válidas.

37.- Las habilidades sociales son:

- a) Destrezas no necesarias para la interacción de la persona.
- b) Conductas que permite a una persona dejar de actuar.
- c) Es la capacidad de actuar coherentemente con el rol que los demás esperan de uno.
- d) Capacidades para dejar de interactuar con los demás en un contexto social dado de un modo determinado que es aceptado o valorado socialmente y, al mismo tiempo, personal, mutua o principalmente beneficioso para los demás
- e) Todas son válidas.

38.- Se consideran funciones de las habilidades sociales:

- a) Aprendizaje de no reciprocidad.
- b) Control de situaciones.
- c) Comportamiento de reciprocidad y a veces de cooperación.
- d) Apoyo emocional para jamás expresar sentimientos y afecto.
- e) Todas son válidas.

39.- Marque la alternativa correcta:

- a) Componente conductual es la percepción, auto lenguaje, pensamientos, atribución o interpretación del significado de las distintas situaciones de interacción social
- b) Reforzamiento ambiental es ser socialmente competente proporciona gratificaciones personales al sentirse capaz de desarrollar determinadas habilidades de manera eficaz en las situaciones de interacción
- c) Escucha las opiniones de los demás en los trabajos en equipo es un indicador de evaluación de las habilidades sociales.
- d) El componente fisiológico son las conductas referidas a acciones concretas tales como hablar, moverse y hacer.
- e) Todas son válidas.

40.- Una persona asertiva es capaz de:

- a) Expresar sentimientos o deseos positivos y negativos de forma eficaz sin desconsiderar a los demás y sin crear o sentir vergüenza.
- b) Discriminar entre la aserción, agresión y pasividad.
- c) Defenderse sin agresión o pasividad frente a la conducta poco cooperadora o razonable de los demás.
- d) Defender una postura personal frente a una situación o tema sin dejarse presionar para cambiarla.
- e) Todas son válidas.

