



CUADERNO DE EVALUACIÓN

COACHING PERSONAL

Prueba de Evaluación

CURSO COACHING PERSONAL

Nombre y Apellidos:	Firma:
DNI:	

Instrucciones: Cumplimente la prueba de evaluación, sin olvidar incluir sus datos personales y firma, a la finalización del curso. Señale la respuesta correcta rellenando o coloreando la casilla. ¡Suerte!

Ejemplo:

<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-------------------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d

1.

a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d

21.

a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d

41.

<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
<input checked="" type="checkbox"/>	b	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d



1. Un valor importante del coaching personal trata sobre la capacidad de desarrollar la información suficiente para obtener resultados positivos. En este caso se refiere a:

- a) Atención.
- b) Reflejar.
- c) **Indagar.**
- d) Afirmar.

2. En cuanto a la estructura de una sesión de coaching personal, aceptar y respetar al coachee, estar presente y tener confianza, hace referencia a:

- a) Las fases.
- b) Las competencias.
- c) **El marco.**
- d) El diagnóstico.

3. La inteligencia emocional (IE) se define como la habilidad de percibir, distinguir, identificar y controlar emociones diferentes, propias y de otras personas, y de utilizar información emocional para guiar el pensamiento, decisiones y acciones. El coach debe tener una alta inteligencia emocional, además de saber incrementar a sus clientes, haciéndoles ver la importancia de la misma.

- a) **Verdadero.**
- b) Falso.

4. En las sesiones de coaching personal, un tipo de preguntas que tienen más impacto sobre los coachees que no dan lugar a perderse, no hacen pensar demasiado y van al foco del asunto, son:

- a) Las preguntas cerradas.
- b) **Las preguntas breves y sencillas.**

- c) Las preguntas de visualización del futuro.
- d) Todo tipo de preguntas.

5. Indique que afirmación de las siguientes es correcta:

- a) La emocionalidad incide directamente en la forma de observar la situación que se presenta y lleva a acciones determinadas.
- b) Hay estados de ánimo como el resentimiento y la resignación que afectan negativamente.
- c) Una persona en un estado emocional determinado puede interpretar un suceso de manera muy distinta de lo que lo hace otra persona que observa el mismo hecho desde un estado emocional diferente.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

6. Existen distintas técnicas para manejar el estrés. Por ello, algunas de ellas son:

- a) Descubrir el origen del estrés y aprender a evitarlo.
- b) Administrar el tiempo y replantear las situaciones estresantes.
- c) La relajación.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

7. El aspecto visible de la resistencia al cambio de una persona es cómo ella percibe el cambio.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

8. El coaching tiene el objetivo de que la persona progrese de forma rápida y eficaz y alcance una autonomía en la resolución de los problemas importantes y cotidianos.

- a) Verdadero.

b) Falso.

9. Cuando el coach trabaja las emociones de sus clientes, debe de tener en cuenta puntos clave como:

- a) Autor revelación.
- b) Análisis de las emociones.
- c) Reflexión.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

10. Haciendo referencia a las técnicas de superación de resistencia, una técnica donde el coach debe expresar cómo se siente, determinar lo que el coachee piensa, ser consciente de sus dudas, resumir los objetivos, diseñar un plan y establecer alternativas, es:

- a) El análisis de la visión.
- b) El enfoque de confrontación.
- c) El enfoque de compromiso.
- d) La acción.

11. Algunos de los pasos importantes para aceptar los cambios, son:

- a) Imaginar el peor escenario posible y concienciar la resistencia emocional.
- b) Cambiar los pensamientos y explorar las nuevas circunstancias.
- c) Concentrarse en los aspectos positivos.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

12. Un modelo que explica las fases que una persona necesita superar en el proceso de cambio de una conducta problemática (o conducta que pretende cambiar) a una que no lo es, considerando la motivación como un factor importante en este cambio, y asignándole al sujeto un rol activo, pues éste es

concebido como el principal actor en su cambio de comportamiento. Se refiere

al:

- a) Modelo del proceso de cambio: establecer objetivos.
- b) Modelo de cambio personal de cuatro etapas.
- c) Modelo integral de cambio personal.
- d) **Modelo transteórico del cambio.**

13. El modelado y el andamiaje son unas técnicas utilizadas en coaching personal, que se refieren a las técnicas:

- a) Personales.
- b) Exploratorias.
- c) **De aprendizaje.**
- d) Estructurales.

14. Las conversaciones de coaching están orientadas a lograr un desplazamiento en las observaciones y explicaciones que la gente posee únicamente sobre sí misma y no sobre el entorno ni las circunstancias.

- a) Verdadero.
- b) **Falso.**

15. Una de las funciones más importantes ya que prepara al organismo para la ejecución de la conducta en condiciones ambientales, es:

- a) Función social.
- b) **Función adaptativa.**
- c) Función motivacional.
- d) Función ejecutora.

16. Algunas ideas importantes para gestionar la resistencia al cambio personal, son:

- a) Destrucción creativa, eficiencia y desgaste, y relativización.
- b) Empatía, incertidumbre y hacer versus sentir.
- c) Expectativas, autoconocimiento y paciencia.
- d) **Todas las opciones anteriores son correctas.**

17. La PNL es un sistema para preparar –programar-. Sistemáticamente nuestra mente –neuro-, y lograr que comunique de manera eficaz lo que pensamos con lo que hacemos –lingüística-, logrando así una congruencia y comunicación eficaz a través de una estrategia que se enfoca al desarrollo humano.

- a) **Verdadero.**
- b) Falso.

18. Una técnica que trata de observar, escuchar, acompañar y comprobar es:

- a) Feedback.
- b) **Rapport.**
- c) Personal.
- d) Exploratoria.

19. Una técnica que refleja una atención centrada en el cliente y que contribuye a desarrollar la relación, es:

- a) La escucha.
- b) **El contacto con la mirada.**
- c) El parpadeo.
- d) El asentamiento.

20. Según los principios de la PNL, el que tiene que ver con la orientación que las personas tienen del mundo en que viven y que les rodea, hace referencia al:

- a) Primer principio.
- b) Segundo principio.
- c) Tercer principio.
- d) Cuarto principio.

21. Una herramienta en coaching personal que el coach crea un espacio en el cual el cliente puede desvelar su estructura de referencia y explorar su territorio personal, es:

- a) La escucha.
- b) La postura.
- c) El silencio.
- d) El lenguaje corporal.

22. La importancia del cambio no es algo nuevo, o exclusivo del siglo XXI, sino que nos ha perseguido a lo largo de la historia, ya Heráclito afirmaba en el siglo V A.C., “el fundamento de todo está en el cambio incesante”.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

23. Algunas de las reacciones fisiológicas y comportamentales que desencadenan las emociones son innatas, mientras que otras pueden adquirirse. Unas se aprenden por experiencia directa, como el miedo o la ira, pero la mayoría de las veces se aprende por observación de las personas de nuestro entorno.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

24. En coaching personal, el método GROW pertenece a las técnicas:

- a) Personales.
- b) Exploratorias.
- c) De aprendizaje.
- d) Estructurales.

25. El coaching personal implica compartir una visión común de las metas.

Esta afirmación hace referencia al principio de:

- a) Claridad.
- b) Confianza.
- c) Mutualidad.
- d) Perspectiva.

26. Aun existiendo diferentes tipos de coaching, se puede afirmar que su filosofía y las técnicas empleadas son las mismas para cualquier tipo de cliente. La única diferencia reside en la naturaleza del coachee.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

27. Algunos de los factores de resistencia al cambio son:

- a) Miedo desconocido, falta de información y miedo al fracaso.
- b) Miedo a decepcionar, miedo al qué dirán y pereza.
- c) Resistencias estructurales y personales, y miedo a ser incapaz de aprender o hacer.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

28. En los años 50, el profesor John Grinder desarrolló junto a Richard Bandler lo que hoy se conoce como programación neurolingüística (PNL) como método para aprender idiomas.

a) Verdadero.

b) Falso.

29. El primer paso que se debe llevar a cabo para que el coach consiga mejorar la situación del coachee, es:

a) Que defina las debilidades para ser consciente de ellas.

b) Que entienda la situación actual para que le sea más fácil comprender las opciones que mejorarán su situación.

c) Que defina fortalezas, para alienarlas con sus intenciones y capacidades.

d) Que genere puntos de vista diferentes.

30. Algunos tipos de preguntas que puede realizar un coach en una sesión son:

a) Las preguntas simples, abiertas, de visualización de futuro.

b) Las preguntas de profundizar, de evocación de escenarios ideales.

c) Las preguntas que hablan de acciones próximas y sobre éxitos pasados.

d) Todas las opciones anteriores son correctas.

31. Un tipo de coaching personal donde el coachee y el coach están ubicados en lugares distintos y se comunican a través de teléfono, líneas puente o por Internet, es conocido como:

a) Coaching individual.

b) Coaching por email.

c) Coaching online/virtual.

d) Coaching presencial.

32. En cuanto a las características de la PNL, está considera que todas las partes de una persona están relacionadas entre sí y que todos los cambios de una parte se reflejan en todas las demás. Esto hace referencia a:

- a) Se basa en la competencia.
- b) Trabaja con microdetalles.
- c) Se basa en un enfoque holístico.
- d) Se centra en procesos mentales.

33. En coaching, los clientes ya se han hecho muchas preguntas antes de acudir a un coach, por lo tanto el objetivo de las preguntas del coach no será tanto el averiguar información o soluciones para resolver el asunto, sino en ver la forma en la que el cliente formula y estructura el asunto.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

34. Según la PNL, las formas de percibir el mundo son:

- a) La visual.
- b) La auditiva.
- c) La kinestésica.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

35. En cuanto a los modelos de cambio, un modelo que posee etapas de desaprendizaje, cambio, reaprendizaje e institucionalización de cambio, es:

- a) Modelo del proceso de cambio: establecer objetivos.
- b) Modelo de cambio personal de cuatro etapas.
- c) Modelo integral de cambio personal.
- d) Modelo transteórico del cambio.

36. Dado que los coaches también son humanos, la expresión de una emoción intensa o admitir un sentimiento difícil también pueden contribuir a controlar la situación a nivel más personal.

- a) Verdadero.

b) Falso.

37. En coaching personal, para modificar las creencias es necesario que tanto coach como coachee lleven a cabo unas fases. La primera que se debe realizar es:

- a) Identificarlas.
- b) Analizarlas.
- c) Compensarlas.
- d) Modificarlas.

38. Indique cuál de las siguientes afirmaciones es correcta.

- a) Todas las personas son igual de resistentes al cambio.
- b) La resistencia sólo agota mentalmente.
- c) Es posible evitar la resistencia al cambio, antes de que ésta se instaure.
- d) La sociedad no siente represión de las emociones ante el cambio.

39. Cuando sobra tiempo del que se ha propuesto, siempre es más fácil dar instrucciones y ofrecer soluciones inmediatas, antes que posponer las respuestas y formarse, para tener soluciones más efectivas a largo plazo.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

40. En cuanto a los procesos vinculados con el cambio, el que tiene que ver con los esfuerzos individuales en la búsqueda de información y su correspondiente entendimiento en relación con un determinado problema, es:

- a) La reevaluación del ambiente.
- b) La liberación social.
- c) El aumento de la conciencia.
- d) El control del estímulo.

41. Para obtener los máximos beneficios, el coaching tiene que facilitar el cambio y la transición del cliente. De hecho, el coaching, por su propia naturaleza, consiste en facilitar el desarrollo personal a través del cambio.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

42. Indique cuál de las siguientes afirmaciones es correcta:

- a) La PNL conlleva beneficios positivos en la persona en el ámbito personal, pero no en el profesional.
- b) La PNL convierte los procesos conscientes en inconscientes.
- c) La PNL ayuda a resolver fobias y traumas.
- d) La PNL no resuelve conflictos interpersonales, sino personales.

43. Una de las medidas a tener en cuenta en las sesiones de coaching personal para alcanzar los objetivos, es:

- a) Mantener la misma actitud frente a algo o alguien.
- b) Encontrar alternativas de soluciones donde en principio no se veían.
- c) Mantenerse en situaciones de dudas o transición.
- d) Aceptar la realidad sin adaptarse a nuevos entornos.

44. Uno de los aspectos importantes para disminuir la resistencia al cambio, es:

- a) Evitar sorpresas desagradables.
- b) Promover una explicación a través de la empatía.
- c) Compromiso con el cambio.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

45. Referente a las fases para la integración del cambio en el coachee, hay que tener en cuenta que no siempre las fases se producen en la secuencia

indicada, y que en ningún momento pueden aparecer distintas fases conjuntamente.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

46. En las fases para la integración del cambio en el coachee, la última fase que se debe llevar a cabo es:

- a) El cliente es consciente de la necesidad de cambio.
- b) El cliente identifica el sentido del cambio.
- c) El cliente generaliza los cambios a todas las áreas de su vida.
- d) El cliente es el protagonista del cambio.

47. Las emociones se relacionan con funciones básicas de la vida como la razón, la memoria, la comunicación, los procesos de decisión y planificación, la creatividad y la salud.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

48. Una de las formas en las que se puede manifestar resistencia al coaching para conseguir el cambio, es:

- a) El coachee mantiene sus planes.
- b) El coachee no fracasa en su intento de llevar a la práctica las estrategias y planes de acción acordados.
- c) Existe tendencia a culpabilizar a los demás y adoptar un rol víctima en lugar de intentar introducir algún cambio.
- d) El coachee se siente agraviado.

49. Cambiar implica modificar la manera de pensar, lo que se hace, lo que se dice, la forma en que se actúa y lo que se está siendo. Para lograr esto, se

requiere un acto intencional de voluntad y una situación lo suficientemente incómoda como para querer hacer las cosas de un modo diferente.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

50. El estado donde el sujeto se siente a gusto, en confianza y optimista y que es el estado ideal para realizar actividades como el trabajo y estudio puesto que se presenta con alta energía y tensión baja, hace referencia a:

- a) Tensión-energía.
- b) Tensión-cansancio.
- c) Calma-energía.
- d) Calma-cansancio.

51. Cada individuo es diferente y también lo son las razones por la que surge el estrés. Por lo tanto es importante que el coach ayude a su cliente a identificar las fuentes personales del estrés con el fin de que obtenga el conocimiento sobre cómo empezar a manejarlo efectivamente.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

52. Referente al coaching personal, se puede decir que:

- a) Facilita que las personas se adapten a los cambios de manera sencilla, eficaz y eficiente.
- b) Se centra en los valores fundamentales y en los compromisos del ser humano.
- c) Ayuda a las personas a encontrarse a sí mismas, a ser los responsables de su vida.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

53. Es cierto que un buen coach personal debe tener cierto compromiso hacia el proceso de cambio. Por ello, debe de llevar a cabo una auto observación, auto escucha, reflexión, articulación de las necesidades, identificación y clarificación de expectativas. Todo ello, se debe de llevar a cabo en fase de:

- a) **Análisis.**
- b) Evaluación.
- c) Formalización del proceso.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

54. De las siguientes afirmaciones relacionadas con el tiempo de las sesiones de coaching, indique la que es verdadera.

- a) **La duración global en el coaching personal puede variar de 3 a 6 meses.**
- b) La duración de un proceso de coaching es siempre la misma para cada cliente.
- c) Una sesión de coaching se desarrolla en tres horas.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

55. La PNL entrega las herramientas necesarias para lograr modelar la excelencia del ser humano, mientras que el coaching permite entregar las estrategias adecuadas para reconocer el punto de partida, establecer metas y las herramientas necesarias para lograr dichas metas, tanto de corto, medio y largo plazo.

- a) **Verdadero.**
- b) Falso.

56. Las creencias se pueden clasificar en posibilitadoras, encargadas de ayudar a conseguir las metas personales de cada uno, y limitadoras, las que impiden que la persona consiga sus objetivos.

a) Verdadero.

b) Falso.

57. Haciendo referencia a los niveles de resistencia al cambio, la estructura formal, la estructura de las relaciones sociales y el auto-concepto de la persona, hacen referencia al nivel:

a) Nivel personal.

b) Nivel estructural.

c) Nivel social.

d) Nivel total.

58. La emoción es una actitud o disposición emocional en un momento determinado.

a) Verdadero.

b) Falso.

59. Una sesión de coaching se lleva a cabo mediante una serie de etapas. El orden adecuado de las mismas son las siguientes:

a) Diagnóstico, encuadramiento y acción.

b) Inicio, compromiso y definición.

c) Encuadramiento, exploración y acción.

d) Compromiso, exploración e inicio.

60. Un tipo de técnica para afrontar creencias autolimitadoras que consiste en una respuesta a corto plazo que interrumpe y pone fin al flujo de los mensajes negativos y críticos, contrarrestando la crítica interior, se conoce como:

a) Contrarrestar la crítica anterior.

b) Trabajar con creencias fijas.

c) Cortocircuito de pensamiento.

d) El modelo A a F.