



SOLUCIONARIO DE EVALUACIÓN

COACHING

Prueba de Evaluación

CURSO COACHING

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"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---

1.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
2.

<input type="checkbox"/>	a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------------	---	---	---	-------------------------------------
3.

<input type="checkbox"/>	a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------------	---	---	---	-------------------------------------
4.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
5.

<input type="checkbox"/>	a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
--------------------------	---	-------------------------------------	---	---
6.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
7.

<input type="checkbox"/>	a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
--------------------------	---	-------------------------------------	---	---
8.

<input type="checkbox"/>	a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------------	---	---	---	-------------------------------------
9.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
10.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
11.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
12.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
13.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
14.

<input type="checkbox"/>	a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------------	---	---	---	-------------------------------------
15.

<input type="checkbox"/>	a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
--------------------------	---	-------------------------------------	---	---
16.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
17.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
18.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
19.

<input type="checkbox"/>	a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------------	---	---	---	-------------------------------------
20.

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

21.

<input type="checkbox"/>	a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------------	---	---	---	-------------------------------------
22.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
-------------------------------------	---	---	-------------------------------------	---
23.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
24.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
25.

<input type="checkbox"/>	a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
--------------------------	---	-------------------------------------	---	---
26.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
27.

<input type="checkbox"/>	a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------------	---	---	---	-------------------------------------
28.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
29.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
30.

<input type="checkbox"/>	a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
--------------------------	---	-------------------------------------	---	---
31.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
32.

<input type="checkbox"/>	a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------------	---	---	---	-------------------------------------
33.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
34.

<input type="checkbox"/>	a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
--------------------------	---	-------------------------------------	---	---
35.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
36.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
37.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
38.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
39.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
40.

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

41.

<input type="checkbox"/>	a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
--------------------------	---	-------------------------------------	---	---
42.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
43.

<input type="checkbox"/>	a	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	-------------------------------------	-------------------------------------	---
44.

<input type="checkbox"/>	a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
--------------------------	---	-------------------------------------	---	---
45.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
46.

<input type="checkbox"/>	a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------------	---	---	---	-------------------------------------
47.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
48.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
49.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
50.

<input type="checkbox"/>	a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------------	---	---	---	-------------------------------------
51.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
52.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
53.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
54.

<input type="checkbox"/>	a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
--------------------------	---	-------------------------------------	---	---
55.

<input checked="" type="checkbox"/>	a	b	c	d
-------------------------------------	---	---	---	---
56.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
57.

<input type="checkbox"/>	a	b	c	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------------	---	---	---	-------------------------------------
58.

<input type="checkbox"/>	a	b	<input checked="" type="checkbox"/>	d
--------------------------	---	---	-------------------------------------	---
59.

<input type="checkbox"/>	a	<input checked="" type="checkbox"/>	c	d
--------------------------	---	-------------------------------------	---	---
60.

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



1. El coaching se basa en el respeto al otro como legítimo otro, dejando espacio para que el otro sea como es. Coaching es entrenamiento en habilidades de comunicación y de liderazgo que fomentan el autoconocimiento y el contacto de la persona con su entorno.

a) Verdadero.

b) Falso.

2. Según la International Association of Coaching (IAC), el coaching es:

a) Una forma avanzada de comunicación; el coaching consiste básicamente en habilidades de comunicación, como por ejemplo; la escucha.

b) Ayudar a un individuo, organización o equipo a producir un resultado deseado gracias a la co-creación de conciencia y a solucionar problemas.

c) Una tecnología del éxito completamente integrada y personalizada.

d) Todas las opciones anteriores son correctas.

3. Algunos de los beneficios del coaching son:

a) Mejora del desempeño y la productividad, Desarrollo de la gente, Mejora del aprendizaje, Mejora de las relaciones.

b) Mejora de la calidad de vida en el trabajo, Más creatividad, Mejor uso de habilidades y recursos.

c) Respuestas más rápidas y efectivas a situaciones de emergencia, Mayor flexibilidad y adaptabilidad al cambio.

d) Todas las opciones anteriores son correctas.

4. Indique cuál de los siguientes no es un principio del coaching:

a) Las personas actúan de la mejor manera dentro de sus posibilidades.

- b) Todo individuo lleva un talento que espera ser revelado.
- c) **Todo el mundo está en posesión de la verdad.**
- d) Las personas pueden cambiar.

5. Un tipo de coaching que se realiza a través de seminarios, considerados entrenamientos que sirven para lograr cambios profundos, por el gran impacto que producen sus técnicas en las personas, se conoce como:

- a) Coaching sistémico.
- b) **Coaching coercitivo.**
- c) Coaching cognitivo.
- d) Coaching con PNL.

6. El coach es el profesional que dirige y coordina el programa de coaching; la persona que actúa como guía para su cliente o coachee en su búsqueda del cambio en su vida personal y profesional.

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

7. Cuando el coach trata de parafrasear lo que el coachee acaba de exponer, para asegurarse de que ha comprendido el mensaje, se dice que ha utilizado el elemento:

- a) Recopilación de la información.
- b) **Reformulación.**
- c) Gestión y liderazgo.

8. El coach puede ser:

- a) Interno.
- b) Externo.
- c) Directivo.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

9. Las características del coach efectivo son: Autoconciencia, Capacidad de inspiración, Capacidad de establecer relaciones, Flexibilidad, Capacidad de comunicación, Capacidad de mirar al frente, Disciplina.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

10. Los errores más comunes del coach son tres: Tomar el rol de líder, No poner en práctica sus propios consejos, Impaciente.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

11. Un buen coach está preparado para trabajar por cuenta propia o contratado por cuenta ajena.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

12. Una poderosa herramienta de autoconocimiento y desarrollo personal que describe nueve formas diferentes de pensar, sentir y actuar, se conoce como:

- a) Coaching.

- b) Evaluación de la personalidad.
- c) **Eneagrama.**
- d) Ninguna de las opciones anteriores es correcta.

13. En cuanto a los eneatis que se pueden realizar del coachee, el emocional, el artista, el individualista, el romántico, es:

- a) El eneatis 2.
- b) El eneatis 3.
- c) **El eneatis 4.**
- d) El eneatis 5.

14. Respecto a los rasgos del coachee, los atributos que no constituyen una parte vital de la persona pero que intervienen en ciertas situaciones, son:

- a) Rasgos primarios.
- b) Rasgos cardinales.
- c) Rasgos Centrales.
- d) **Rasgos secundarios.**

15. La familia, la formación académica y el ambiente político del coachee, hacen referencia a:

- a) Sus aspectos personales.
- b) **Sus aspectos sociales.**
- c) Sus aspectos cognitivos.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

16. El coach puede potenciar la autoconciencia del coachee para que se familiarice con sentimientos, pensamientos, sensaciones corporales y percepciones que, de otro modo, permanecerían ajenos a la experiencia consciente e impedirían un aprendizaje mayor.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

17. El código de ética describe, explica y clarifica el significado del coaching como profesión, indicando en qué consiste, cómo se hace y en especial, cómo debe conducirse mientras se desempeña como tal.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

18. Los principios éticos del coaching son:

- a) Integridad y Competencia.
- b) Respeto a los derechos y dignidad de la gente.
- c) Responsabilidad Profesional.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

19. Respecto a la ética del coaching, indique cuál de las siguientes opciones es falsa:

- a) En las actividades relacionadas a su trabajo, los coaches no se enganchan en discriminación injusta basada absolutamente en ninguna base.
- b) Los coaches no se engancharán en comportamientos de acoso o degradantes con personas con quienes interactúan en su trabajo.

- c) Los coaches toman pasos razonables para asegurarse que el cliente progrese y, en casos en que no haya progreso, los coaches se esfuerzan en minimizar cualquier daño para el cliente.
- d) Un coach siempre puede participar en trueques aunque la relación sea explotadora.

20. Los coaches están acuerdo en no hacer ninguna declaración pública que sea falsa, bajo ninguna circunstancia. Ejemplos de dichas declaraciones incluyen el entrenamiento o experiencia de los coaches y los honorarios que cobran.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

21. En cuanto a la confidencialidad, indique cuál de las siguientes afirmaciones es correcta:

- a) Los coaches respetan el derecho a la privacidad del cliente.
- b) Los coaches discutirán la naturaleza de la confidencialidad y sus limitaciones cuando los clientes u otras personas interesadas.
- c) Toda la información obtenida en el curso del servicio profesional es confidencial, a menos que haya una razón profesional poderosa para su revelación.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

22. El juramento de ética profesional que indica que “Como coach profesional acepto y estoy de acuerdo en respetar mis obligaciones éticas ante mis clientes de coaching y ante el público en general”, pertenece a la organización:

- a) International Association of Coaches (IAC).
- b) The European Mentoring and Coaching Council (EMCC).
- c) **International Coach Federation (ICF).**
- d) International Coaching Community (ICC).

23. Una creencia limitante es aquella que de un modo u otro te impide alcanzar el estado deseado.

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

24. Para modificar las creencias limitantes se llevan a cabo una serie de fases con el coachee. La primera fase a tratar es:

- a) Cambio de creencia.
- b) Consolidar la creencia.
- c) **Detección y observación de la creencia.**
- d) Ninguna de las opciones anteriores es correcta.

25. La suma de creencias de un individuo sobre sus cualidades personales, lo que la persona sabe de sí misma y lo que cree que sabe, se conoce como:

- a) Autoconfianza.
- b) **Autoconcepto.**
- c) Motivación.

26. Los individuos que tienen una autoestima elevada pero son incapaces de mantenerla constante, sufren altibajos, sobre todo en contextos competitivos o desestabilizadores, tienen el perfil:

- a) De autoestima alta e inestable.
- b) De autoestima alta y estable.
- c) De autoestima baja y estable.
- d) De autoestima baja e inestable.

27. En coaching, la responsabilidad está relacionada con:

- a) Desempeño.
- b) Libertad.
- c) Respeto.
- d) Todas las opciones anteriores son correctas.

28. En coaching, la acción consiste en avanzar hacia los objetivos, vivir los valores y poner a prueba las creencias, tanto de uno mismo como de los demás. Un plan de acción es un tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir ciertos objetivos y metas.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

29. En el ser humano la experiencia de una emoción generalmente involucra un conjunto de cogniciones, actitudes y creencias sobre el mundo, que se utiliza para valorar una situación concreta y, por tanto, influyen en el modo en el que se percibe dicha situación.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

30. La ira, el miedo y la alegría, pertenecen a las emociones:

- a) Instrumentales.
- b) **Primarias.**
- c) Secundarias.
- d) Terciarias.

31. Según las necesidades de Maslow, la cima de las necesidades de los seres humanos es:

- a) Necesidades Fisiológicas.
- b) Necesidades de seguridad física y psicológica.
- c) **Necesidad de autorrealización.**
- d) Necesidad de pertenencia y afecto.

32. Entre las distorsiones típicas de los problemas emocionales (también conocidas como trampas de pensamiento) se encuentran:

- a) Pensar en "blanco o negro", Magnificar/minimizar, Personalizar, Razonamiento emocional.
- b) "Leer el pensamiento", Etiquetar, Descartar lo positivo, Filtros mentales.
- c) Predecir el futuro, Generalizar en exceso, Catastrofismo.
- d) **Todas las opciones anteriores son correctas.**

33. Un tipo de problema emocional que surge del supuesto de que hemos revelado públicamente defectos, debilidades, ineptitudes, etc. y de que los demás estarán de acuerdo con la evaluación negativa que hacemos de nosotros mismos, se conoce como:

- a) Ira.

- b) Ansiedad.
- c) Vergüenza.
- d) Depresión.

34. Se pueden encontrar dos métodos fundamentales para afrontar los problemas: el método centrado en los problemas y el método centrado en las emociones. El primero está centrado en las emociones que se afrontan y las dificultades emocionales asociadas a esas situaciones. En el segundo, las situaciones estresantes se afrontan con el objetivo de cambiarlas o modificarlas.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

35. Desde la óptica del coaching, no hay problemas a resolver “allí fuera”, independientes de cómo pensamos y sentimos. La forma en que vemos el problema es parte del problema. Es por esto que la interpretación que sustentamos sobre una situación y la emocionalidad que la misma nos genera, son los aspectos centrales que se deben abordar para poder accionar con efectividad.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

36. La facultad superior de las personas que nos lleva a decidir qué voy a hacer, tener intención de hacerlo y dirigirme a ello, se conoce como:

- a) Motivación.
- b) Autoconcepto.

- c) Voluntad.
- d) Autoestima.

37. “De seguir cómo vas ¿cómo crees que vas a estar en 10 años?”. Esta es una pregunta que hace el coach a su cliente para:

- a) Determinar el perfil del cliente.
- b) Reconectarlo / ayudarlo a encontrar un rumbo.
- c) La toma de conciencia.
- d) Diseñar un plan de acción.

38. El objetivo del feedback no es señalar aspectos negativos, sino introducir cambios que los mejoren. Por eso el objetivo Coach, es dejar que los coachees se involucren activamente y decidan, en la medida de lo posible, el cambio que quieren hacer y el modo en que lo llevarán a cabo.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

39. En el proceso de coaching pueden aparecer ciertos peligros. Para evitar esta situación es necesario comunicar bien al cliente el itinerario que va a ir recorriendo en su evolución y proceso de mejora, que suele ser:

- a) Independencia, Autonomía, Dependencia, Anti-dependencia.
- b) Autonomía, Dependencia, Anti-dependencia, Independencia.
- c) Dependencia, Anti-dependencia, Independencia, Autonomía.
- d) Anti-dependencia, Independencia, Dependencia, Autonomía.

40. En las sesiones, gracias a la intervención de un Coach y sus preguntas clave, el cliente va a lograr establecer sus prioridades, descubrir sus talentos, establecer sus metas, diseñar planes de acción y a alcanzar sus sueños.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

41. Un tipo de coaching que permite evitar desplazamientos y puede realizarse desde cualquier lugar sin ningún límite geográfico, sólo es necesaria la ausencia de ruidos y que sea un lugar cómodo, es:

- a) Coaching presencial.
- b) Coaching telefónico.
- c) Coaching por Internet.
- d) Ninguna de las opciones anteriores es correcta.

42. La duración total de las sesiones de coaching, suele oscilar entre:

- a) 1 y 2 sesiones.
- b) 2 y 5 sesiones.
- c) 6 y 12 sesiones.
- d) 15 y 18 sesiones.

43. En el proceso de coaching, la fase donde se debe elaborar y dejar bien claros los objetivos de las sesiones, de la misma manera que las herramientas que se van a utilizar, las sesiones que van a ser necesarias, el presupuesto con el que se debe contar y los resultados que se esperan alcanzar, es:

- a) Fase de desarrollo de la acción.
- b) Fase de evaluación y seguimiento.

c) Fase de planificación de la acción.

d) Fase de toma de contacto.

44. El coaching puede ser de aprendizaje o para el rendimiento. Indique cuál de las siguientes afirmaciones no pertenece al coaching de aprendizaje:

a) Tiende a centrarse en lo que está sucediendo en el interior del individuo.

b) Está en función de las competencias individuales en el lugar de trabajo.

c) Implica un incremento del conocimiento, técnicas y habilidades del individuo.

d) Trata de la nueva información, asunciones, creencias y sentimientos que producen cambios en la forma en la que el individuo se desenvuelve en el mundo.

45. En coaching, cada herramienta debe ser apropiada para un contexto determinado de acuerdo a las necesidades y la agenda del coachee y la etapa en el proceso de coaching en el que se encuentre al momento de aplicarlas.

a) Verdadero.

b) Falso.

46. Los objetivos de las herramientas y técnicas del coaching son:

a) Evaluar las necesidades del coachee y/u organización, Conocer mejor al coachee, Aumentar la autoconciencia del coachee.

b) Aumentar la gama de opciones del coachee, Desarrollar y potenciar las habilidades personales y técnicas del coachee.

c) Desafiar las creencias y actitudes autolimitadoras del coachee, Fomentar la autoresponsabilidad y autogobierno del coachee.

d) Todas las opciones anteriores son correctas.

47. El primer paso para cambiar los pensamientos negativos en positivos, es:

- a) Preguntarse a sí mismo si este pensamiento le beneficia.
- b) Cambiar la frase negativa por una positiva.
- c) Identificar un objetivo negativo.
- d) Como cambiar sus verbalizaciones negativas.

48. En un proceso de coaching pueden llevarse a cabo ciertas dinámicas. Una dinámica que permite reflexionar sobre el nivel de exigencia que aplicamos a los compañeros pero no a nosotros mismos y desarrollar la empatía, es:

- a) Presentaciones.
- b) Comunicación.
- c) Tareas inalcanzables.
- d) Temores y expectativas.

49. Unas técnicas de coaching que están diseñadas para evaluar permanente y periódicamente los procesos que el coachee está viviendo, ya sea en el aspecto de los resultados o logros obtenidos, como en el de los métodos y procedimientos empleados, o el nivel de satisfacción personal y relaciones humanas gratificantes, son:

- a) Técnicas de meditación y evaluación.
- b) Técnicas de cohesión.
- c) Técnicas de producción grupal.
- d) Técnicas de iniciación.

50. Indique cuál de las siguientes afirmaciones es correcta:

- a) Es fundamental trabajar para lograr el cambio de conciencia, que es en realidad el verdadero cambio, lo demás viene a ser un efecto.
- b) Para poder hablar de cambio verdadero se ha de trabajar con las percepciones que tienen las personas.
- c) Se hace necesario, en las personas modificar la forma de percibir e interpretar la realidad para que realmente se dé el cambio.
- d) **Todas las opciones anteriores son correctas.**

51. La primera etapa del ciclo de la resistencia al cambio es:

- a) Etapa de negación.
- b) Etapa de la ira.
- c) **Etapa de choque.**
- d) Etapa de depresión.

52. No existe ningún modelo de intervención para el cambio que sea universal, cada persona deberá superar distintas fases para integrar su cambio personal.

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

53. El cambio se lleva a cabo mediante la consecución de una serie de fases. La última fase que debe hacer el coach es:

- a) El cliente es consciente de la necesidad de cambio.
- b) El cliente concreta lo que quiere cambiar.
- c) **El cliente generaliza los cambios a todas las áreas de su vida.**
- d) El cliente cuestiona sus creencias y realiza un cambio de paradigma.

54. La práctica de la atención plena es una técnica que se está llevando a cabo en coaching, y se conoce como:

- a) Autoestima.
- b) Mindfulness.**
- c) Consciencia del yo.
- d) Consciencia de las necesidades.

55. La práctica del coaching ha sido tan exitosa, especialmente en ambientes laborales y profesionales, que en la actualidad la idea original ha derivado en nuevos enfoques, cada uno orientado a la solución de necesidades concretas.

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

56. Un tipo de coaching que permite trabajar con las personas independientemente de sus credos, religiones y filosofías personales, es:

- a) Coaching deportivo.
- b) Coaching educativo.
- c) Coaching personal.**
- d) Coaching empresarial.

57. La fase 1 y 2 del coaching personal es:

- a) Análisis.
- b) Las opciones.
- c) Plan de actuación y acción.
- d) Encuentro, el objetivo y la situación actual.**

58. Indique cuál de las siguientes afirmaciones sobre el coaching deportivo es falsa:

- a) El deportista debe tener el deseo, una vez que ha localizado su objetivo y lo ha analizado.
- b) Hay que aplicar las técnicas necesarias para alcanzar los objetivos, ya que de otra manera será imposible.
- c) El deportista debe saber que no hay muchas formas de lograr un objetivo.
- d) Si no se culmina el proceso con un buen desarrollo de la actuación, de nada habrá servido todo el trabajo previo.

59. El coaching ejecutivo no es útil para cualquier persona que lidere o forme parte de equipos, proyectos, asociaciones, sólo algunos pueden recibirlo.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

60. Un tipo de coach que analiza sigilosamente y en la práctica cuáles son los puntos fuertes y débiles del coachee y sus resistencias al cambio, se realiza en:

- a) Coaching ontológico.
- b) Coaching familiar y de pareja.
- c) Coaching de sombra.
- d) Coaching transformacional.