EGUNDA EVALUACION PARCIAL

SEGUNDO PARCIAL 23 de OCTUBRE de 2020

Segundo examen parcial Unidades 4 y 5

* Puntaje total: 100.00
* Puntaje de aprobación: 40.00
* Incorrectas restan: No
* Abierta: desde 22/10/2020 22:00 hasta 23/10/2020 23:59

Realización

* Fecha: 22/10/2020 22:12:02
* Tiempo realización: 00:07:36
* Cantidad de veces realizada: 1
* Cantidad de respuestas correctas: 14 / 16

87.50

Aprobada

La resistencia y la negación se presentan



en el caso de los cambios adaptativos



en el caso de los cambios revolucionarios



en todo tipo de cambio

Cuando el cambio transforma al sistema mismo, se trata de una innovación, según fundamenta Blejmar en su clasificación. El enunciado es



verdadero



falso

Según Perez Lopez las decisiones acerca del cambio, si no hay resistencia, deben tomarse teniendo en cuenta solamente los resultados que se quieren alcanzar. El enunciado es



verdadero



falso

*¿*Qué significa "*separar el problema de la persona*"?



que hay que evitar las emociones porque alteran el juicio racional de las partes involucradas.



que hay que criticar las emociones negativas de la otra parte si se observa que pierde su buen juicio y racionalidad.



que hay que gestionar las emociones y juicios sobre la otra persona para concentrarse con racionalidad en el objeto de la discusión

Marque las habilidades de comunicación que los actores en una negociación debieran desplegar **en la etapa de Exploración de opciones de mutuo beneficio...**



colaborar en el desarrollo de ideas



manejar las diferencias



responder breve, no entrar en detalles



evitar la tercera posición



criticar constructivamente

El regateo es una etapa necesaria del proceso de negociar creativamente. El enunciado es



verdadero



falso

El acuerdo al que se llega luego de una negociación creativa, presenta las siguientes características *(marque la opción u opciones correctas)*



exploró opciones de mutuo beneficio, considerando los intereses en juego



resulta sensato



procura un equilibrio de ganancias entre las partes involucradas



confirma que solamente una de las partes tiene la razón, porque se aclaró la verdad sobre los hechos que se discutían.

La negociación colaborativa procura el bienestar de las partes y que la relación no se deteriore. El enunciado es



verdadero



falso

La innovación es un proceso de búsqueda de oportunidades de creación. En enunciado es



verdadero



falso

Según Blejmar, el equipo promotor de un cambio necesita tomar en cuenta distintos elementos o aspectos organizacionales para una adecuada gestión del proyecto *(marque la opción u opciones correctas)*



la cohesión del grupo



las aptitudes y habilidades (competencias)



las resistencias y temores



la cantidad y calidad de la información que circula



los intereses en juego

De acuerdo a Blejmar, la gestión del cambio debiera ponderar con cuidado las siguientes tres dimensiones:



los intereses políticos, las conversaciones y las personas.



los artefactos, los valores y los supuestos



la eficacia, la capacidad y la unidad

**Jalife**propone un modelo para llevar adelante un programa de gestión del cambio. El enunciado es



verdadero



falso

*Complete el enunciado*

En una conversación difícil, el quiebre afecta la identidad y sentimientos de  quien se siente vulnerable

El liderazgo innovador es aquel que ...



Adapta las distintas dimensiones de la organización, para responder a las demandas del entorno.



Anticipa señales de la sociedad y las transforma en soluciones.



Resuelve priorizando la ganancia económica y el prestigio de la marca.

El criterio de Capacidad evalúa las necesidades de alcanzar los resultados. El enunciado es



verdadero



falso

Para orientar y motivar a los miembros de la organización hacia el cambio, debe reducirse el impacto negativo en ...



En la Capacidad y Unidad



En las ganancias de la empresa.



En la inteligencia emocional

[Anterior](https://campus.untrefvirtual.edu.ar/prg_texto.cgi?wAccion=ver_texto&id_texto=49337&id_unidad=157941&id_curso=10173)