

Nombre: _____ Fecha: _____

¡Reta tu Elocuencia! El Desafío de Comunicación Avanzada para Universitarios

Descodifica la pragmática, gestiona conflictos y domina la negociación intercultural en situaciones de alta presión académica y profesional.

1. En una negociación de alto nivel, un interlocutor utiliza el silencio prolongado tras tu propuesta. Según la pragmática comunicativa, ¿cuál es la respuesta más estratégica?

- A. Interrumpir el silencio inmediatamente para ofrecer una concesión y evitar la tensión.
- B. Mantener una escucha activa no verbal y esperar a que la otra parte retome la palabra.
- C. Repetir la propuesta con un tono de voz más elevado para asegurar la comprensión.
- D. Cuestionar directamente si el interlocutor ha comprendido los términos expuestos.

2. La comunicación asertiva implica priorizar los objetivos propios sobre las necesidades del interlocutor para garantizar la eficacia del mensaje.

- A. Verdadero
- B. Falso

3. Cuando adaptamos nuestro registro lingüístico y comportamiento para ajustarnos a la cultura o estatus del interlocutor, estamos aplicando la teoría de la _____ comunicativa.

- A. Disonancia
- B. Acomodación
- C. Linealidad
- D. Redundancia

4. Si un colega utiliza sarcasmo para criticar un proyecto en una reunión pública, ¿cuál es la técnica de comunicación defensiva más adecuada para neutralizar el conflicto?

- A. Responder con un sarcasmo más agudo para demostrar superioridad intelectual.
- B. Ignorar el comentario y continuar la presentación como si nada hubiera ocurrido.
- C. Pedir una aclaración literal sobre el contenido del comentario, eliminando la carga irónica.
- D. Finalizar la reunión inmediatamente para evitar una escalada de agresión verbal.

5. En el análisis del discurso, el contexto situacional es irrelevante si el significado semántico de las palabras es suficientemente claro.

- A. Verdadero
- B. Falso

6. La capacidad de supervisar y regular nuestro propio proceso comunicativo mientras interactuamos con otros se denomina _____.

- A. Metacomunicación
- B. Sintaxis
- C. Codificación

Nombre: _____ Fecha: _____

D. Recepción

7. Al redactar un correo electrónico para solicitar una extensión de plazo a un superior, ¿qué elemento es crucial para mantener la profesionalidad sin parecer demandante?

- A. Apelar a la benevolencia del superior mediante una carga emocional alta.
- B. Proponer una nueva fecha de entrega específica y justificarla con hitos de progreso.
- C. Enviar la solicitud minutos antes del vencimiento para demostrar urgencia.
- D. Evitar mencionar la razón del retraso para no parecer poco competente.

8. La escucha empática requiere que el oyente esté de acuerdo con los argumentos del hablante para ser considerada efectiva.

- A. Verdadero
- B. Falso

9. En una presentación académica, el uso de 'muletillas' (ej. 'este', 'bueno', '¿sí?') afecta principalmente a:

- A. La estructura gramatical del discurso.
- B. La percepción de autoridad y fluidez del orador.
- C. La capacidad de síntesis de la audiencia.
- D. La veracidad de los datos presentados.

10. El concepto de _____ se refiere al espacio personal y físico que mantenemos durante una interacción comunicativa según el nivel de confianza.

- A. Kinésica
- B. Haptics
- C. Proxémica
- D. Cronémica