

Nombre: _____ Fecha: _____

¿Sobrevivirías a Wall Street? El Desafío de Comunicación Estratégica para Graduandos

Articula discursos persuasivos y descifra subtextos diplomáticos para dominar negociaciones complejas antes de ingresar al mundo profesional o universitario.

1. En una negociación de alto nivel, ¿qué técnica de comunicación verbal es más efectiva para validar la posición del interlocutor sin necesariamente estar de acuerdo?

- A. Interrupción asertiva
- B. Escucha activa con parafraseo
- C. Silencio prolongado
- D. Refutación inmediata

2. El uso de la 'comunicación no violenta' se basa exclusivamente en evitar el conflicto a toda costa durante una interacción profesional.

- A. Verdadero
- B. Falso

3. Cuando un orador ajusta su registro lingüístico y tono para que coincida con su audiencia, está practicando la _____ comunicativa.

- A. Disonancia
- B. Adaptabilidad
- C. Arrogancia
- D. Pasividad

4. Estás en una entrevista de trabajo y te preguntan sobre una debilidad. ¿Cuál es la estrategia comunicativa más sofisticada?

- A. Negar tener debilidades importantes
- B. Mencionar una debilidad real y cómo la estás gestionando
- C. Usar un cumplido disfrazado de crítica como 'soy perfeccionista'
- D. Cambiar de tema rápidamente hacia tus logros

5. En el análisis del discurso, el 'subtexto' se refiere al significado implícito que no se dice directamente pero se comunica a través del contexto.

- A. Verdadero
- B. Falso

6. La capacidad de reconocer, entender y gestionar nuestras propias emociones y las de los demás se define como _____.

- A. Coeficiente Intelectual
- B. Inteligencia Emocional
- C. Retórica Digital

Nombre: _____ **Fecha:** _____

D. Persuasión Lógica

7. Al redactar un correo electrónico formal solicitando una carta de recomendación, ¿cuál es el tono adecuado?

- A. Exigente y directo para no perder tiempo
- B. Excesivamente informal para mostrar cercanía
- C. Respetuoso, profesional y agradecido
- D. Vago sobre los detalles para que ellos decidan

8. El contacto visual constante durante el 100% de una conversación es la forma más respetuosa de comunicarse en todas las culturas del mundo.

- A. Verdadero
- B. Falso

9. Un argumento que ataca a la persona en lugar de a su idea se conoce como falacia _____.

- A. Ad Hominem
- B. Post Hoc
- C. Ad Populum
- D. Hombre de Paja

10. En un debate, si alguien utiliza un 'hombre de paja', ¿qué está haciendo realmente?

- A. Siendo honesto sobre sus limitaciones
- B. Refutando el argumento más fuerte del oponente
- C. Tergiversando el argumento del oponente para hacerlo más fácil de atacar
- D. Usando estadísticas falsas