

Nombre: _____ Fecha: _____

¡Habla con Poder! Domina la Persuasión y Retórica en este Quiz para Onceavo Grado

Los estudiantes pulen su capacidad de negociación y análisis crítico mediante el descifrado de subtextos y dinámicas de poder en diálogos de alta complejidad.

1. En una negociación de alto nivel, la técnica de 'escucha activa' no solo implica oír, sino validar. ¿Cuál de las siguientes acciones demuestra una evaluación crítica de este concepto?

- A. Interrumpir frecuentemente para demostrar que se está prestando atención.
- B. Parafrasear los puntos clave del interlocutor para confirmar la comprensión y mostrar empatía.
- C. Mantener silencio absoluto durante toda la intervención de la otra parte.
- D. Preparar la respuesta mentalmente mientras el otro habla para ganar tiempo.

2. En el análisis de la comunicación no verbal, el término 'paralenguaje' se refiere exclusivamente al contenido escrito de un mensaje.

- A. True
- B. False

3. Cuando un comunicador utiliza su credibilidad y autoridad moral para influir en una audiencia, está empleando el recurso retórico de: _____.

- A. Logos
- B. Pathos
- C. Ethos
- D. Kairos

4. Analiza el siguiente escenario: Un líder evita el contacto visual y utiliza respuestas monosilábicas durante una crisis. ¿Qué mensaje implícito está enviando según la teoría de la comunicación?

- A. Extrema confianza en la resolución del problema.
- B. Transparencia absoluta en la gestión de la información.
- C. Inseguridad, evasión de responsabilidad o falta de control.
- D. Uso estratégico del silencio para generar expectación positiva.

5. La falacia 'ad hominem' consiste en atacar la personalidad de un individuo en lugar de refutar los argumentos lógicos que este presenta.

- A. True
- B. False

6. El concepto de _____ se define como el conjunto de significados añadidos o subjetivos que una palabra tiene más allá de su definición literal.

- A. Sinonimia
- B. Connotación
- C. Denotación

Nombre: _____ Fecha: _____

D. Homofonía

7. Usted debe dar una noticia negativa a un equipo de trabajo. ¿Qué estrategia de comunicación asertiva es la más efectiva para mantener la moral?

- A. Ocultar los datos más graves para no asustar al personal.
- B. Presentar los hechos con honestidad, seguidos de un plan de acción y espacio para preguntas.
- C. Enviar un correo electrónico masivo sin posibilidad de réplica.
- D. Culpar a factores externos para eximir al equipo de cualquier responsabilidad.

8. En un debate formal, el uso de 'preguntas cargadas' es una técnica válida y honesta para clarificar la postura del oponente.

- A. True
- B. False

9. En la resolución de conflictos, la técnica de 'mensajes del yo' ayuda a reducir la defensividad porque se centra en _____ en lugar de lanzar acusaciones.

- A. La culpa del otro
- B. Los hechos históricos
- C. Sentimientos y necesidades propias
- D. Juicios de valor ajenos

10. ¿Cuál es la función principal de la 'comunicación fática' en una interacción diaria?

- A. Transmitir datos técnicos complejos con precisión científica.
- B. Establecer, prolongar o interrumpir el canal de comunicación y verificar que funciona.
- C. Persuadir al receptor para que cambie su ideología política.
- D. Expresar sentimientos profundos a través de metáforas poéticas.