

Nombre: _____ Fecha: _____

¡Palabras de Terciopelo o Puño de Hierro? El Quiz de Retórica Estratégica para el Grado 12

Pragmática, resolución de conflictos y metalenguaje en un recorrido de 10 desafíos críticos para dominar la negociación de alto nivel en escenarios reales.

1. En una negociación de alta jerarquía, un directivo utiliza una 'pregunta retórica con presupuesto negativo'. ¿Qué función busca cumplir este movimiento comunicativo?

- A. Validar la autonomía del interlocutor para fomentar un clima de confianza.
- B. Cuestionar la competencia del receptor sin realizar una acusación directa y explícita.
- C. Simplificar la sintaxis del mensaje para evitar ambigüedades técnicas.
- D. Establecer una pausa dramática que permita la reflexión ética del equipo.

2. De acuerdo con la Teoría de la Cortesía de Brown y Levinson, una 'amenaza a la imagen pública' (Face Threatening Act) puede mitigarse mediante el uso de estrategias de cortesía negativa, como la minimización de la imposición.

- A. Verdadero
- B. Falso

3. La capacidad de adaptar el registro lingüístico y la selección léxica según la situación comunicativa, el estatus del destinatario y el canal utilizado se denomina _____.

- A. Disonancia cognitiva
- B. Competencia sociolingüística
- C. Denotación semántica
- D. Sintaxis recreativa

4. Analice el siguiente escenario: Un mediador utiliza el 'parafraseo transformador' durante un conflicto vecinal. ¿Cuál es el objetivo analítico de esta técnica?

- A. Repetir exactamente las palabras airadas para que el emisor note su error.
- B. Eliminar la carga tóxica del mensaje original manteniendo el núcleo del interés.
- C. Interrumpir el flujo de conciencia para imponer una solución jerárquica.
- D. Sustituir el lenguaje verbal por señales kinésicas de aprobación.

5. El 'Principio de Cooperación' de Grice sugiere que, en una comunicación eficaz, la máxima de cantidad dicta que no debemos proporcionar más información de la que es requerida por el contexto.

- A. Verdadero
- B. Falso

6. Cuando un hablante dice '¡Qué frío hace aquí!' con la intención de que alguien cierre la ventana, está realizando un acto de habla de tipo _____.

- A. Locutivo puro

Nombre: _____ **Fecha:** _____

- B. Directivo indirecto
- C. Asertivo descriptivo
- D. Metalingüístico

7. ¿Cuál de los siguientes elementos es CRÍTICO para evaluar la validez de un argumento en una comunicación persuasiva de nivel profesional?

- A. La cantidad de adjetivos calificativos utilizados en la introducción.
- B. La ausencia total de lenguaje no verbal durante la exposición.
- C. La coherencia entre las premisas, la evidencia presentada y la conclusión.
- D. El uso constante de la jerga técnica más compleja disponible.

8. El fenómeno de la 'atenuación retórica' consiste en aumentar la fuerza de una afirmación mediante hipérbolos para asegurar que el receptor no ignore el mensaje.

- A. Verdadero
- B. Falso

9. En el análisis del discurso, el uso de deícticos de exclusión (como 'ellos' frente a 'nosotros') en un discurso político cotidiano busca principalmente generar _____.

- A. Polarización y cohesión grupal
- B. Claridad sintáctica absoluta
- C. Sinonimia referencial
- D. Economía del lenguaje

10. Durante una entrevista de trabajo para un puesto de liderazgo, el candidato emplea la 'escucha activa empática'. ¿Qué acción demuestra mejor este concepto?

- A. Tomar notas detalladas sin mirar nunca al entrevistador.
- B. Interrumpir frecuentemente para demostrar rapidez mental.
- C. Reflejar el sentimiento del interlocutor y validar su perspectiva antes de responder.
- D. Limitarse a responder con monosílabos para mostrar profesionalismo.