

Nombre: _____ Fecha: _____

¡Domina el Escenario! El Arte de la Persuasión Junior para Oratoria de 11º

Desarrolla argumentos irrefutables y desmonta falacias retóricas complejas mediante un análisis crítico de discursos persuasivos en contextos de alto nivel académico.

1. Al analizar el 'ethos' en un discurso persuasivo ante una audiencia académica, ¿cuál de estos elementos refuerza más la credibilidad del orador?

- A. El uso extensivo de anécdotas emocionales personales.
- B. La demostración de conocimiento experto y honestidad intelectual.
- C. El empleo de un lenguaje coloquial para generar cercanía.
- D. La repetición constante de la tesis principal sin variaciones.

2. En un debate formal de nivel universitario, la falacia 'ad hominem' se considera una estrategia válida si se utiliza para cuestionar la moralidad del oponente.

- A. Verdadero
- B. Falso

3. Un orador que ajusta su tono y vocabulario tras investigar los valores y el contexto demográfico de su audiencia está realizando un(a) _____.

- A. Análisis de audiencia
- B. Improvisación retórica
- C. Síntesis argumentativa
- D. Refutación anticipada

4. ¿Cuál es la función principal de una 'concesión' dentro de un discurso argumentativo complejo?

- A. Confundir a la audiencia sobre la postura del orador.
- B. Reconocer un punto válido del oponente para fortalecer la propia equidad.
- C. Eliminar la necesidad de presentar evidencia científica.
- D. Terminar el discurso de manera abrupta para ahorrar tiempo.

5. El uso de la pausa dramática es una herramienta no verbal que ayuda a enfatizar ideas clave y permite la reflexión de la audiencia.

- A. Verdadero
- B. Falso

6. El término _____ se refiere a la capacidad de un orador para utilizar el momento oportuno y las circunstancias específicas para maximizar el impacto de su mensaje.

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

Nombre: _____ **Fecha:** _____

7. Señala el error más común en una conclusión de un discurso de política pública:

- A. Llamar a la acción de forma clara y directa.
- B. Sintetizar los puntos principales discutidos.
- C. Introducir un argumento totalmente nuevo y complejo.
- D. Cerrar con una cita que refuerce el mensaje central.

8. En la oratoria persuasiva, el 'logos' es el modo de persuasión que apela exclusivamente a las emociones y sentimientos del oyente.

- A. Verdadero
- B. Falso

9. Cuando un orador anticipa las posibles objeciones de la audiencia y las responde de antemano en su discurso, está utilizando la técnica de _____.

- A. Prolepsis
- B. Tautología
- C. Metonimia
- D. Hipérbole

10. Si un orador utiliza una estructura paralela en sus frases (e.j., 'Vinimos, luchamos, vencimos'), el efecto pedagógico buscado es:

- A. Aumentar la memorabilidad y el ritmo del mensaje.
- B. Distraer a la audiencia del contenido real.
- C. Evitar el uso de datos estadísticos.
- D. Cumplir con un requisito gramatical obligatorio.