

Nombre: _____ Fecha: _____

Diplomacia en la Mesa de Negocios: El Arte del Discurso Táctico para Graduandos de Decimosegundo

Desde la resolución de conflictos hasta la escucha empática en entornos corporativos, analiza y refina tus respuestas ante dilemas sociales de alta complejidad profesional.

1. En una negociación de alto nivel, un cliente utiliza un lenguaje corporal agresivo y sarcasmo. ¿Cuál es la respuesta comunicativa más eficaz para desescalar la tensión sin perder autoridad?

- A. Responder con el mismo nivel de sarcasmo para establecer paridad de poder.
- B. Utilizar el 'anclaje emocional' y validar su frustración manteniendo un tono neutro.
- C. Interrumpir inmediatamente para exigir respeto profesional y detener la reunión.
- D. Guardar silencio absoluto hasta que el cliente termine de hablar por completo.

2. La escucha activa implica únicamente permanecer en silencio mientras el interlocutor termina de exponer sus ideas.

- A. Verdadero
- B. Falso

3. En la comunicación asertiva, el uso de enunciados en ____ persona permite expresar sentimientos y necesidades sin invalidar o culpar al interlocutor.

- A. segunda
- B. tercera
- C. primera
- D. impersonal

4. ¿Qué elemento de la comunicación no verbal comunica mayor seguridad y franqueza en una entrevista de trabajo de nivel ejecutivo?

- A. Cruzar los brazos para demostrar una postura sólida y firme.
- B. Mantener un contacto visual sostenido pero natural y palmas visibles.
- C. Evitar el parpadeo constante para mostrar una concentración absoluta.
- D. Inclinarsse excesivamente hacia adelante para invadir el espacio personal.

5. En el contexto de la oratoria pública, el 'Ethos' se refiere exclusivamente a la evidencia lógica y estadística que presenta el orador.

- A. Verdadero
- B. Falso

6. Cuando un líder resume los puntos clave de una discusión para asegurar un entendimiento común, está aplicando la técnica de comunicación llamada ____.

- A. interrupción táctica
- B. síntesis aclaratoria

Nombre: _____ **Fecha:** _____

- C. monólogo interno
- D. persuasión coercitiva

7. Estás liderando un equipo donde dos miembros tienen un conflicto sobre la dirección de un proyecto. ¿Cuál es el primer paso para una mediación efectiva?

- A. Tomar una decisión unilateral para ahorrar tiempo al equipo.
- B. Pedir a ambos que expongan sus puntos de vista sin interrupciones.
- C. Ignorar el conflicto hasta que se resuelva por sí solo naturalmente.
- D. Asignar a uno de ellos a un departamento diferente de inmediato.

8. El concepto de 'Proxémica' estudia cómo el uso del espacio físico influye en la eficacia de la comunicación interpersonal.

- A. Verdadero
- B. Falso

9. La capacidad de reconocer y gestionar nuestras propias emociones y las de los demás se define como _____ emocional.

- A. resiliencia
- B. inteligencia
- C. manipulación
- D. supresión

10. Al recibir una crítica constructiva severa sobre un ensayo académico, la reacción más sofisticada comunicativamente es:

- A. Justificar cada error inmediatamente para demostrar conocimiento.
- B. Aceptar la crítica en silencio sin mostrar ninguna expresión.
- C. Pedir ejemplos específicos para comprender cómo mejorar el trabajo.
- D. Cuestionar la autoridad del evaluador para nivelar la discusión.