

Nombre: _____ Fecha: _____

Charlas y Retos: Expedición al Corazón de la Comunicación Cotidiana para Sofisticados de 10°

Tus estudiantes desifrarán la pragmática real tras 10 situaciones críticas de intercambio social, dominando el arte de la persuasión y la escucha activa.

1. Durante una negociación, emplear la técnica de 'parafrasear' lo que el otro dice sirve principalmente para:

- A. Interrumpir el flujo de ideas del oponente.
- B. Demostrar superioridad intelectual sobre el tema.
- C. Validar la comprensión y fomentar la empatía cognitiva.
- D. Cambiar de tema sin previo aviso.

2. En la comunicación asertiva, el uso de mensajes en primera persona (ej. 'Yo siento...') permite expresar sentimientos sin _____ al interlocutor.

- A. saludar
- B. atacar
- C. escuchar
- D. mirar

3. El lenguaje no verbal, como el contacto visual y la postura, puede contradecir el significado de nuestras palabras.

- A. Verdadero
- B. Falso

4. Si un amigo te cuenta un problema y tú respondes: 'Entiendo que estés frustrado, eso suena muy difícil', ¿qué habilidad estás aplicando?

- A. Sarcasmo situacional
- B. Validación emocional
- C. Persuasión retórica
- D. Comunicación pasivo-agresiva

5. Al exponer una idea en un grupo, es vital adaptar nuestro _____ al nivel de conocimiento y expectativas de la audiencia.

- A. registro
- B. silencio
- C. reloj
- D. clima

6. En un debate, un argumento 'ad hominem' se considera una práctica de comunicación efectiva y ética.

Nombre: _____ **Fecha:** _____

- A. Verdadero
- B. Falso

7. ¿Cuál es la principal barrera de comunicación cuando alguien utiliza tecnicismos excesivos con un público no experto?

- A. Barrera física
- B. Barrera psicológica
- C. Barrera semántica
- D. Barrera administrativa

8. La capacidad de notar las señales sutiles, como el tono de voz cansado de un interlocutor, se denomina _____ comunicativa.

- A. rigidez
- B. sensibilidad
- C. distracción
- D. apatía

9. Las preguntas abiertas (que requieren más que un 'sí' o 'no') son preferibles para profundizar en una conversación.

- A. Verdadero
- B. Falso

10. Al enfrentar un conflicto, ¿qué estilo de comunicación busca que ambas partes ganen algo mediante la negociación?

- A. Comunicación agresiva
- B. Comunicación pasiva
- C. Comunicación colaborativa
- D. Evitación comunicativa