

Nombre: _____ Fecha: _____

¡Pueblo chico, infierno crítico! Comunicación y Persuasión para el Penúltimo Año

Desafía a tus estudiantes a dismantelar falacias lógicas y a orquestar negociaciones complejas mediante el análisis crítico de la pragmática y el lenguaje no verbal.

1. En una negociación de alto nivel, un interlocutor utiliza la técnica del 'espejo' (mirroring). ¿Cuál es el objetivo primordial de esta estrategia comunicativa?

- A. Intimidar al oponente mediante la imitación de sus gestos
- B. Generar confianza y rapport mediante la validación inconsciente
- C. Distraer al emisor para que pierda el hilo de su argumento
- D. Corregir los errores de dicción del interlocutor discretamente

2. La 'pragmática' se define como el estudio del significado de las palabras de manera aislada, sin considerar el contexto social o la intención del hablante.

- A. Verdadero
- B. Falso

3. Cuando un hablante utiliza un lenguaje vago para evitar una confrontación directa o una responsabilidad, está empleando una estrategia de comunicación conocida como _____.

- A. Asertividad radical
- B. Síntesis dialéctica
- C. Ambigüedad estratégica
- D. Denotación técnica

4. Estás analizando un discurso donde el orador ataca la integridad personal de su oponente en lugar de rebatir sus argumentos. ¿Qué falacia lógica se está cometiendo?

- A. Ad hominem
- B. Hombre de paja
- C. Falsa equivalencia
- D. Apelación a la autoridad

5. En el modelo de comunicación de Jakobson, la 'función fática' es aquella que se utiliza para interrumpir, prolongar o finalizar la conversación, verificando si el canal funciona.

- A. Verdadero
- B. Falso

6. El concepto de _____ se refiere a la distancia física que mantenemos con los demás durante una interacción y cómo esta comunica poder o intimidad.

- A. Fonología
- B. Proxémica
- C. Sintaxis

Nombre: _____ **Fecha:** _____

D. Morfología

7. Al redactar un correo electrónico profesional para solicitar una prórroga, ¿qué combinación de registro y tono es la más efectiva según la retórica moderna?

- A. Registro coloquial con tono exigente para mostrar seguridad
- B. Registro formal con tono apologético pero resolutivo
- C. Registro técnico con tono distante para evitar la empatía
- D. Registro vulgar con tono amistoso para romper el hielo

8. La escucha activa implica simplemente permanecer en silencio mientras la otra persona habla, sin necesidad de dar retroalimentación verbal o gestual.

- A. Verdadero
- B. Falso

9. Dentro de un debate, la capacidad de refutar un argumento anticipándose a las posibles objeciones del oponente se denomina _____.

- A. Prolepsis
- B. Paradoja
- C. Eufemismo
- D. Hipérbole

10. En el análisis del discurso, ¿qué elemento determina principalmente la 'fuerza ilocutiva' de un enunciado?

- A. La corrección gramatical de la frase
- B. La intención del hablante al emitir el mensaje
- C. El número de palabras utilizadas
- D. El medio físico (aire, papel, digital) por el que viaja