

Nombre: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

## Succession: El Juego del Poder en la Comunicación Diaria de Nivel Universitario

Analiza las sutilezas de la pragmática, la negociación de alto nivel y la resolución de conflictos en interacciones profesionales y sociales complejas.

---

**1. Al enfrentarse a una 'falacia ad hominem' en una negociación de alto riesgo, ¿cuál es la respuesta más evaluativa y profesional para mantener el control comunicativo?**

- A. Responder con una defensa personal detallada para limpiar la reputación inmediatamente.
- B. Identificar la táctica, desestimar la relevancia del ataque y redirigir el enfoque hacia los datos objetivos.
- C. Ignorar completamente el comentario y proceder con la agenda como si nada hubiera ocurrido.
- D. Utilizar un tono sarcástico para demostrar que el ataque no ha afectado la confianza propia.

**2. En el análisis de la comunicación intercultural, el concepto de 'contexto alto' implica que la mayor parte de la información se transmite a través del lenguaje explícito y verbal.**

- A. Verdadero
- B. Falso

**3. Usted debe comunicar un cambio estructural negativo a un equipo altamente motivado. Según los principios de la comunicación asertiva, ¿qué estrategia minimiza el impacto reactivo?**

- A. Utilizar eufemismos ambiguos para suavizar la gravedad de la noticia.
- B. Delegar la comunicación en un subordinado para evitar el conflicto directo.
- C. Presentar los hechos con transparencia, validar las emociones del equipo y proponer un plan de acción.
- D. Enviar un correo electrónico masivo para asegurar que todos reciban la misma información técnica.

**4. El fenómeno de la \_\_\_\_\_ ocurre cuando los interlocutores ajustan su estilo comunicativo, vocabulario y tono para reducir la distancia social o aumentar la afinidad.**

- A. Disonancia cognitiva
- B. Convergencia lingüística
- C. Asertividad selectiva
- D. Pragmática descriptiva

**5. La escucha activa requiere únicamente que el receptor guarde silencio mientras el emisor termina de exponer sus ideas principales.**

- A. Verdadero
- B. Falso

**6. Analice el siguiente escenario: Un colega utiliza un tono condescendiente en una reunión. ¿Cuál es el enfoque más sofisticado para abordar la metacomunicación en este momento?**

**Nombre:** \_\_\_\_\_ **Fecha:** \_\_\_\_\_

- A. Responder con el mismo tono para establecer paridad de poder inmediatamente.
- B. Señalar la observación sobre el tono de manera descriptiva y preguntar por la intención detrás del mismo.
- C. Pedir disculpas por haber causado una reacción negativa, incluso sin saber la causa.
- D. Interrumpir la reunión para exigir una disculpa pública formal.

**7. En el análisis del discurso, se denomina \_\_\_\_\_ a la intención implícita que un hablante tiene al realizar un enunciado, más allá del significado literal de las palabras.**

- A. Acto locutivo
- B. Fuerza ilocutiva
- C. Efecto perlocutivo
- D. Semiosis social

**8. Al redactar un correo electrónico de 'seguimiento' tras una entrevista de trabajo, ¿qué elemento demuestra una mayor capacidad de pensamiento crítico y valor añadido?**

- A. Reiterar los puntos del currículum que ya se discutieron ampliamente en la entrevista.
- B. Preguntar directamente por la fecha exacta en la que se tomará la decisión final.
- C. Sintetizar una conexión entre un desafío mencionado por la empresa y la solución específica que usted aporta.
- D. Enviar una nota de agradecimiento genérica enfocada en la cortesía y los buenos modales.

**9. El uso de 'mitigadores' o lenguaje tentativo (ej. 'quizás deberíamos considerar...') en un entorno corporativo se utiliza habitualmente para gestionar la \_\_\_\_\_ de los interlocutores.**

- A. Imagen pública (Face)
- B. Productividad técnica
- C. Memoria de trabajo
- D. Sintaxis generativa

**10. En una negociación basada en intereses (Modelo Harvard), compartir información sobre las prioridades propias suele debilitar la posición negociadora del individuo.**

- A. Verdadero
- B. Falso