

Técnicas para hablar en público
Cuestionario Evaluación (Solucionario)

CUESTIONARIO DE EVALUACION		1 - 4
DATOS DEL CURSO		
Nº expediente:	<input type="text"/>	Nº Acción Formativa: <input type="text"/> Nº grupo: <input type="text"/>
Denominación acción:	<input type="text"/>	
DATOS DEL ALUMNO		
Apellidos:	<input type="text"/>	Nombre: <input type="text"/>
N.I.F	<input type="text"/>	

1. La corbata es obligatoria llevarla en los discursos pronunciados por hombres.
 - Verdadero.
 - Falso.
2. Utilizar anécdotas o chistes en momentos concretos logrará hacer reír al auditorio y romper la resistencia o bloqueo mental de algunos.
 - Verdadero.
 - Falso.
3. El lenguaje corporal se define como el conjunto de gestos y expresiones que realizamos con nuestro cuerpo mientras nos comunicamos, por lo general de forma oral, con otra persona.
 - Verdadero.
 - Falso.
4. El lenguaje cinético desarrolla el estudio de las normas de organización espacial y temporal de la comunicación y cuenta con las siguientes características.
 - Verdadero.
 - Falso.
5. Los gestos reguladores son aquellos conocidos como tics nerviosos, como son tocarse el cabello, morderse las uñas, tos nerviosa, rascarse.
 - Verdadero.
 - Falso.
6. Cruzar los brazos refleja una buena disposición para hacer algo.
 - Verdadero.
 - Falso.
7. Si es posible es aconsejable moverse entre el público, ayuda a romper las distancias, transmitiendo una imagen de cercanía.
 - Verdadero.
 - Falso.
8. Pararse con las manos en las caderas simboliza un escudo, e indicaría que no estamos dispuestos a escuchar, a negociar, o a conversar.
 - Verdadero.
 - Falso.
9. Mostrar las manos con las palmas hacia arriba impone autoridad pudiendo generar un sentimiento de antagonismo en nuestros interlocutores.
 - Verdadero.
 - Falso.
10. Una persona sentada con brazos y piernas cruzados es alguien que se ha retirado totalmente de la conversación.
 - Verdadero.
 - Falso.

FIRMA DEL TUTOR	FIRMA DEL ALUMNO
-----------------	------------------

CUESTIONARIO DE EVALUACION		2 - 4
DATOS DEL CURSO		
Nº expediente:	<input type="text"/>	Nº Acción Formativa: <input type="text"/> Nº grupo: <input type="text"/>
Denominación acción: <input type="text"/>		
DATOS DEL ALUMNO		
Apellidos:	<input type="text"/>	Nombre: <input type="text"/>
N.I.F	<input type="text"/>	

1. Uno de los elementos que forman la comunicación es la relación, que se define como el entorno, el espacio físico y psicológico donde se realiza la interacción.
 - Verdadero.
 - Falso.
2. El espacio psicológico también se refiere a los sentimientos que se desarrollan en el momento de la comunicación.
 - Verdadero.
 - Falso.
3. El canal es el medio físico por el que circula el mensaje, puede ser canal la televisión, un teléfono, una carta, un email, o verbalmente cara a cara.
 - Verdadero.
 - Falso.
4. La persuasión consiste en inducir, mover u obligar a creer o hacer algo basándose en las razones que uno expresa oralmente.
 - Verdadero.
 - Falso.
5. El discurso es un género literario que se caracteriza por permitir desarrollar un tema determinado de una manera libre y personal.
 - Verdadero.
 - Falso.
6. Debemos memorizar toda la documentación para la exposición, evitando llevarla para que los oyentes no puedan leer lo que nosotros estamos explicando.
 - Verdadero.
 - Falso.
7. Se debe procurar que el discurso sea un monólogo, y así evitar interactuar con los oyentes.
 - Verdadero.
 - Falso.
8. El modelo SPAM se basa en cuatro puntos: situación, posición, audiencia y miedo.
 - Verdadero.
 - Falso.
9. El tipo de discurso siempre es el mismo, independientemente de si va a durar 5 minutos o si va a durar una hora y media.
 - Verdadero.
 - Falso.
10. No se deben decir más de unas 150 a 175 palabras por minuto, para que los oyentes puedan seguir correctamente el mensaje.
 - Verdadero.
 - Falso.

FIRMA DEL TUTOR	FIRMA DEL ALUMNO
-----------------	------------------

CUESTIONARIO DE EVALUACION		3 - 4
DATOS DEL CURSO		
Nº expediente:	<input type="text"/>	Nº Acción Formativa: <input type="text"/> Nº grupo: <input type="text"/>
Denominación acción: <input type="text"/>		
DATOS DEL ALUMNO		
Apellidos:	<input type="text"/>	Nombre: <input type="text"/>
N.I.F	<input type="text"/>	

1. En el discurso de un funeral es aconsejable hacer un esquema del mismo.
 - Verdadero.
 - Falso.
2. Es una práctica habitual conocer de antemano el texto en el discurso público tanto del anfitrión como del invitado para evitar incoherencias.
 - Verdadero.
 - Falso.
3. El modelo SPAM se basa en cuatro puntos: situación, posición, audiencia y miedo.
 - Verdadero.
 - Falso.
4. El discurso puede ser único o múltiple, en este último caso el orden de intervención será primero la persona de mayor importancia y por último la de menor relevancia.
 - Verdadero.
 - Falso.
5. A la hora de brindar no se chocan las copas, como solemos pensar; solamente se levantan las copas, se mira a todos los presentes y se bebe.
 - Verdadero.
 - Falso.
6. Estableceremos dos o tres ideas principales para discursos de de 20 a 30 minutos y 4 a 5 para discursos de 45 a 60 minutos, éstas compondrán la estructura del esquema.
 - Verdadero.
 - Falso.
7. El principal elemento de soporte del discurso es su duración.
 - Verdadero.
 - Falso.
8. Hay dos clases de discursos informativos: periodístico y común.
 - Verdadero.
 - Falso.
9. El discurso descriptivo pretende que el público reconstruya un evento similar al que el orador quiere exponer.
 - Verdadero.
 - Falso.
10. Un discurso sobrecargado de información puede ser difícil de asimilar.
 - Verdadero.
 - Falso.

FIRMA DEL TUTOR	FIRMA DEL ALUMNO
-----------------	------------------

CUESTIONARIO DE EVALUACION			4 - 4
DATOS DEL CURSO			
Nº expediente:	<input type="text"/>	Nº Acción Formativa:	<input type="text"/>
		Nº grupo:	<input type="text"/>
Denominación acción:	<input type="text"/>		
DATOS DEL ALUMNO			
Apellidos:	<input type="text"/>	Nombre:	<input type="text"/>
N.I.F	<input type="text"/>		

1. Las habilidades de comunicación no verbal se refieren al uso de expresiones faciales, movimientos y lenguaje corporal para la transmisión de un significado.
 - Verdadero.
 - Falso.
2. Las habilidades de emisión implican la puesta en marcha de toda una serie de elementos a la hora de la recepción de un mensaje.
 - Verdadero.
 - Falso.
3. Conducta persuasiva es la que consiste en conseguir lo que se desea haciendo respetar los propios derechos y respetando – a la vez – los derechos de los demás.
 - Verdadero.
 - Falso.
4. Es recomendable para controlar la voz realizar ejercicios de respiración profunda utilizando el diafragma y controlando la salida del aire para que sea suave.
 - Verdadero.
 - Falso.
5. El primer paso en un discurso es saludar al público y agradecer su asistencia.
 - Verdadero.
 - Falso.
6. Las pausas son muy negativas en el discurso, se deben evitar y hablar lo más seguido y rápido posible.
 - Verdadero.
 - Falso.
7. La articulación es la serie de movimientos realizados al pronunciar las palabras, mientras que la dicción es la manera exacta de pronunciar las letras.
 - Verdadero.
 - Falso.
8. Se aconseja utilizar mucho texto con cada imagen dentro de una presentación.
 - Verdadero.
 - Falso.
9. Con el retroproyector podemos proyectar transparencias sin necesidad de oscurecer el aula.
 - Verdadero.
 - Falso.
10. El tamaño más pequeño sugerido para el texto en las presentaciones es de 24 puntos.
 - Verdadero.
 - Falso.

FIRMA DEL TUTOR	FIRMA DEL ALUMNO
-----------------	------------------