**EXAMEN DE TÉCNICAS DE EXPESIÓN ORAL ESCRITA E INVESTIGACIÓN**

2

**PARCIAL 1 DEL II T 2013-2014**

APELLIDOS: ............................................................ NOMBRES: …..………………………………

MATRICULA: ........................ PARALELO:

"Como estudiante de la FEN me comprometo a combatir la mediocridad y actuar con honestidad, por eso no copio ni dejo copiar".

**Firma de Compromiso del Estudiante**

**LEA RAZONE Y CONTESTE CORRECTAMENTE**

CONTESTE VERDADERO O FALSO SEGÚN CORRESPONDA. **12 puntos**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. 0
 | La inteligencia espacial, es la capacidad de utilizar el cuerpo para realizar actividades. Es la inteligencia de los deportistas, los artesanos, los cirujanos y los bailarines. |  |
|  | La comunicación oral interpersonal es el proceso que ocurre entre una fuente (emisor) y un receptor, enviando y recibiendo mensajes en una transacción continua |  |
|  | Escuchar pertenece al dominio del lenguaje, y ocurre en nuestras interacciones sociales con otros. |  |
|  | Daniel Goleman es el autor de las inteligencias múltiples  |  |
|  | La expresión facial sirve para comunicar otras muchas cosas no tan universales, y que dependen del contexto y del estado emocional de la interacción |  |
|  | Puntos principales del continuo de asertividad son: Estilo pasivo, estilo asertivo, estilo generoso. |  |

ESCRIBA LOS NIVELES DEL APRENDIZAJE EXPLIQUE CADA UNO DE ELLOS **6 puntos**

|  |
| --- |
| 1)  |
|  |
| 2)  |
|  |
| 3)  |
|  |
| 4)  |
|  |
| 5)  |
|  |
| 6)  |
|  |

**Buscar en la sopa de letra los 6 principales componentes de la comunicación 3 puntos**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| E | M | I | S | O | R | B | F | G | L |
| J | D | I | A | S | E | M | U | R | T |
| A | B | H | I | C | C | O | E | O | R |
| S | L | E | O | A | E | M | N | S | U |
| N | V | O | N | W | P | U | T | A | R |
| E | P | A | T | O | T | M | E | O | H |
| M | L | E | E | C | O | D | I | G | O |
| P | O | D | E | R | R | E | D | O | S |

**De acuerdo al modelo lineal de comunicación humana complete la definición de cada interrogante**
 **5 puntos**

**¿Quién?: …………………………………………………………………………………………………………….……**

**¿Dice qué?: ………………………………………………………………………………………………………………**

**………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………**

**¿Por cuál canal?: …………………………………………………………………………….………………………….**

**¿A quién?: ……………………………………………………......………………………………………………………**

**¿Con qué efecto?:………………………………..……………………..……………………………….………………**

**UNA LAS FUNCIONES DE LA MIRADA EN LA INTERACCIÓN 4 puntos**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Comunicadora de la naturaleza de la relación interpersonal |  | Con la mirada podemos indicar que el contenido de una interacción nos interesa, evitando el silencio  |
| Regula el acto comunicativo |  | Se puede leer el rostro de otra persona sin mirarla a los ojos, pero cuando los ojos se encuentran, no solamente sabemos cómo se siente el otro, sino que él sabe que nosotros conocemos su estado de ánimo.  |
| Fuente de información |  | Al encontrarse las miradas se dice el tipo de relación que mantienen, del mismo modo que la intención de que no se encuentren. |
| Expresión de emociones |  | La mirada se utiliza para obtener información. Las personas miran mientras escuchan para obtener una información visual que complemente la información auditiva |

**Unir las recomendaciones para obtener presentaciones diapositivas 5 puntos**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pasos básicos para una buena presentación |  | Se inicia con una agenda o un mapa de lo que se va a exponer• Se realizan después de escribir el guión de lo que va a ser su presentación,\*Elaboración de diapositivas• Se calcula el tiempo de exposición por diapositiva si se acompaña de explicación oral |
| Para elaborar las diapositivas  |  | Practicar primero solo y luego con otros• Exponer en no más de 10 minutos. Practique usando tecnología, usando el consejo de expertos, Elimine muletillas o gestos molestos |
| Algunos consejos para la presentación• |  | Colocar el título de la presentación• Usar letras minúsculas excepto en los títulos• No usar letras muy pequeñas• No sobrecargar la diapositiva• Se recomienda un máximo de 7 líneas• Hasta 8 palabras por línea• Evite abreviaturas |
| **Entrenamiento previo** |  | Elaborar un buen resumen• Prepare las diapositivas o material de apoyo• Desarrolle la presentación• Practique la presentaciónElaboración del resumen Un buen resumen marca el éxito de una presentación este debe contener: Una o dos frases introductorias Objetivos Metodologías Resultados  |
| Recomendaciones para una buena diapositiva |  | Domine los medios de apoyo• Muéstrese seguro y positivo• Hable expresando motivación por el tema• Hable con buen tono de voz• Mantenga contacto visual con el auditorio• Hable en coherencia con las diapositivas.\*Cuide el movimiento natural del cuerpo• Finalice toda presentación• Deje tiempo para las preguntas. |

CONTESTE BREVEMENTE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS. 15 puntos (5 puntos c/pregunta)

**1. ¿Cuál es el papel de la ingeniería en el desarrollo den la comunicación?**

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**2. ¿Por qué escuchar no es oír?**

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**3. ¿Qué requieren los juicios?**

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------