

MODELO PRUEBA ORAL

EXAMEN DELE

C1



PRUEBA DE EXPRESIÓN E INTERACCIÓN ORALES

EXAMEN DELE C1

Esto es una propuesta de modelo de prueba oral para el examen DELE de nivel C1. No pertenece a un examen real pero surge del estudio comparativo de numerosas pruebas reales.

ÍNDICE

Instrucciones generales	2
1. Tarea 1: Presentación	3
2. Tarea 2: Conversación.....	4
3. Tarea 3: Negociación	5

INSTRUCCIONES GENERALES

La prueba de *Expresión e interacción orales* consta de tres tareas:

- **TAREA 1.** Exposición oral sobre un tema - Usted debe hacer una exposición oral sobre un texto que habrá leído previamente. Dispone de entre tres y cinco minutos para realizar esta tarea.
- **TAREA 2.** Conversación sobre un tema - Debe mantener una conversación con el entrevistador sobre el tema del texto de la Tarea 1. Dispone de entre cuatro y seis minutos para realizar esta tarea.
- **TAREA 3.** Conversación informal: negociación - Debe llevar a cabo una negociación con el entrevistador para llegar a un acuerdo sobre una cuestión concreta. Dispone de entre cuatro y seis minutos para realizar esta tarea.

Tiene 20 minutos para preparar las tareas 1 y 2. Puede tomar notas y escribir un esquema de su exposición para consultarlo en la sala de examen, pero en ningún caso podrá limitarse a leerlo.

TAREA 1. PRESENTACIÓN

INSTRUCCIONES

Usted debe realizar una exposición oral sobre el texto adjunto. Su exposición debe incluir los siguientes puntos:

- Tema central
- Ideas principales y secundarias
- Comentario sobre las ideas principales
- Intención del autor, si procede

Dispone de entre tres y cinco minutos. Puede consultar sus notas, pero la presentación no puede limitarse a una lectura de las mismas.

TEXTO: El gesto de dos minutos que te ayuda a ganar confianza en ti mismo

PILAR JERICÓ

12 NOV 2018 - 22:14 CET

Las emociones influyen en nuestro cuerpo, pero las últimas investigaciones revelan que nuestra postura corporal también influye en lo que sentimos. El estudio del lenguaje no verbal viene ya de lejos. El análisis de los gestos sirve para identificar qué pensamientos o sensaciones se esconden más allá de lo que decimos. Por ejemplo, si algo nos gusta, nuestras pupilas se dilatarán (puedes comprobarlo con un amigo o pareja. Enséñale fotos y observa sus ojos... ejercicio arriesgado dependiendo de las fotos que muestres, claro). Si estamos con alguien a quien queremos agradecer, sonreiremos mucho más que él (y si no, véase a Trump y su cara con respecto a los que le rodean en el despacho oval). Si estamos enfadados, frunciremos el ceño y miraremos fijamente al objetivo. Estos son ejemplos del lenguaje no verbal y de cómo nuestras emociones influyen en nuestros gestos. Pero lo que ha demostrado la ciencia es que esta relación también es inversa y que existe un gesto de solo dos minutos y medio que te ayuda a ganar confianza en ti mismo.

En 2010, se publicó una conclusión interesante: Si modificamos nuestra postura corporal durante ciento ochenta segundos somos capaces de alterar nuestra testosterona y cortisol. No está mal. La testosterona es la hormona que tenemos tanto hombres como mujeres, que nos hace ponernos el mundo por montera y ganar autoconfianza. No es de extrañar que los machos alfa de los primates tengan más porcentaje de testosterona que el resto. El cortisol, sin embargo, es la hormona que se activa con el miedo y que nos llega a paralizar. Pues bien, dos investigadoras, Amy Cuddy y Dana Carley, analizaron cómo cambia nuestra química con dos sencillas posturas: la postura del poder o la postura de debilidad.

Existen varias posturas de poder clásicas: levantar los brazos en forma de victoria imitando el gesto de los atletas en la línea de meta, poner los brazos en jarra o colocar los brazos detrás de la cabeza y los pies encima de una mesa (o bailar la haka de los neozelandeses, algo que no suele ser tan habitual en estas latitudes). La postura de debilidad es lo opuesto: encoger el cuerpo o cerrar los brazos en señal de protección. Cuddy y Carley analizaron qué nos sucede cuando nos colocamos en ambas posturas durante solo dos minutos y su conclusión es reveladora: si ponemos nuestro cuerpo con el gesto del poder conseguiremos aumentar un 20% la testosterona y reducir un 25% el cortisol. Sin embargo, si colocamos el cuerpo en postura de debilidad, la testosterona desciende un 10% y aumenta un 15% el cortisol. ¡Y solo con un gesto de dos minutos! Estas conclusiones se intentaron trasladar a personas con miedo a hablar en público. Se solicitó que adoptaran una postura de poder y que valoraran su efecto. Reconocieron cierta mejoría de la ansiedad.

En definitiva, tenemos la capacidad de influir en nuestra química y por ello, en nuestras emociones, con gestos sencillos. Si nos estamos enfrentando a una entrevista de trabajo, a una reunión difícil o a un examen, convendría prestar atención a nuestra postura. Y no solo por lo que transmite a otros, sino por la química del cerebro que se despierta en nosotros. Por ello, presta atención a tu espalda, y si ves que estás encogido, estírala. Si puedes hacer algún gesto de poder en público de un modo discreto, hazlo. O si no, vete a un sitio cómodo como un baño, y toma dicha postura durante ciento ochenta segundos. De este modo le estarás echando una mano a tu química cerebral para ganar confianza y conseguir tu objetivo.

Fuente: https://elpais.com/elpais/2018/11/09/laboratorio_de_felicidad/1541803880_288602.html

TAREA 2. CONVERSACIÓN

INSTRUCCIONES

Debe mantener una conversación con el entrevistador sobre el tema del texto de la Tarea 1. En la conversación, usted deberá:

- Dar su opinión personal sobre el tema
- Justificar su opinión con argumentos
- Rebatir, si procede, las opiniones que exprese su interlocutor

La conversación durará entre cuatro y seis minutos.

TAREA 3. NEGOCIACIÓN

INSTRUCCIONES

Una empresa dedicada a las energías renovables y el medio ambiente está eligiendo la foto de portada de su página web.

Para elegir la fotografía, los criterios que se tendrán en cuenta son:

- Que refleje la preocupación de la empresa por el medio ambiente
- Que llame la atención
- Su originalidad
- Su estética

Ahora mire las fotografías. Teniendo en cuenta los aspectos citados arriba, ¿cuál cree que sería la más adecuada?

Utilice las fotografías para obtener ideas y discuta con el entrevistador cuáles serían las mejores opciones. Recuerde que se trata de una conversación abierta y que por tanto puede interrumpir a su interlocutor, discrepar, pedir y dar aclaraciones, argumentar sus opiniones, rebatir las del entrevistador, etc. La duración de la conversación será de entre cuatro y seis minutos.

FOTOS SELECCIONADAS



 profesoresdeele.org

 profesoresdeele

 profesoresdeele

 tiatula.com