



Lengua Castellana y Literatura

Volumen práctico

26 de octubre de 2026

Síguenos en Instagram y entérate de nuestras últimas actualizaciones:

 [opositando.shop](https://www.instagram.com/opositando.shop)

Índice

1.	Bloque 1: Análisis de la comunicación, la pragmática y los lenguajes verbales y no verbales	1
1.1	Ejercicio 1	1
1.2	Ejercicio 2	6
1.3	Ejercicio 3	11
1.4	Ejercicio 4	18
1.5	Ejercicio 5	21
1.6	Ejercicio 6	26
1.7	Ejercicio 7	32
1.8	Ejercicio 8	37
1.9	Ejercicio 9	42
1.10	Ejercicio 10	49
1.11	Ejercicio 11	53
1.12	Ejercicio 12	58
2.	Bloque 2: Análisis de variedades lingüísticas, norma, contacto de lenguas y español en el mundo	65
2.1	Ejercicio 13	65
2.2	Ejercicio 14	69
2.3	Ejercicio 15	76
2.4	Ejercicio 16	82
2.5	Ejercicio 17	87
2.6	Ejercicio 18	93
2.7	Ejercicio 19	98
2.8	Ejercicio 20	102
2.9	Ejercicio 21	107
2.10	Ejercicio 22	114
2.11	Ejercicio 23	118
3.	Bloque 3: Análisis fonético-fonológico y de la pronunciación del español	126
3.1	Ejercicio 24	126
3.2	Ejercicio 25	132
3.3	Ejercicio 26	135
3.4	Ejercicio 27	140
3.5	Ejercicio 28	146
3.6	Ejercicio 29	150
3.7	Ejercicio 30	154

3.8	Ejercicio 31	161
3.9	Ejercicio 32	164
3.10	Ejercicio 33	167
3.11	Ejercicio 34	173
4.	Bloque 4: Análisis morfológico, formación de palabras y relaciones léxico-semánticas	176
4.1	Ejercicio 35	176
4.2	Ejercicio 36	181
4.3	Ejercicio 37	188
4.4	Ejercicio 38	193
4.5	Ejercicio 39	197
4.6	Ejercicio 40	204
4.7	Ejercicio 41	208
4.8	Ejercicio 42	212
4.9	Ejercicio 43	219
4.10	Ejercicio 44	224
4.11	Ejercicio 45	230
5.	Bloque 5: Análisis sintáctico y expresión de relaciones lógico-semánticas	237
5.1	Ejercicio 46	237
5.2	Ejercicio 47	240
5.3	Ejercicio 48	245
5.4	Ejercicio 49	251
5.5	Ejercicio 50	256
5.6	Ejercicio 51	261
5.7	Ejercicio 52	268
5.8	Ejercicio 53	272
5.9	Ejercicio 54	276
5.10	Ejercicio 55	282
5.11	Ejercicio 56	285
6.	Bloque 6: Análisis textual, coherencia, cohesión, discurso y tipologías textuales	291
6.1	Ejercicio 57	291
6.2	Ejercicio 58	297
6.3	Ejercicio 59	301
6.4	Ejercicio 60	305
6.5	Ejercicio 61	310
6.6	Ejercicio 62	315
6.7	Ejercicio 63	321
6.8	Ejercicio 64	327
6.9	Ejercicio 65	330
6.10	Ejercicio 66	336
6.11	Ejercicio 67	342
7.	Bloque 7: Comprensión, producción y didáctica de textos orales y escritos	346
7.1	Ejercicio 68	346
7.2	Ejercicio 69	351

7.3	Ejercicio 70	358
7.4	Ejercicio 71	363
7.5	Ejercicio 72	369
7.6	Ejercicio 73	376
7.7	Ejercicio 74	379
7.8	Ejercicio 75	385
7.9	Ejercicio 76	392
7.10	Ejercicio 77	396
7.11	Ejercicio 78	403
8.	Bloque 8: Comentario, análisis crítico y didáctica del texto literario	410
8.1	Ejercicio 79	410
8.2	Ejercicio 80	414
8.3	Ejercicio 81	419
8.4	Ejercicio 82	426
8.5	Ejercicio 83	431
8.6	Ejercicio 84	437
8.7	Ejercicio 85	443
8.8	Ejercicio 86	446
8.9	Ejercicio 87	453
8.10	Ejercicio 88	459
8.11	Ejercicio 89	463
9.	Bloque 9: Contextualización histórico-literaria, géneros, autores, obras e intertextualidad	467
9.1	Ejercicio 90	467
9.2	Ejercicio 91	473
9.3	Ejercicio 92	479
9.4	Ejercicio 93	485
9.5	Ejercicio 94	492
9.6	Ejercicio 95	497
9.7	Ejercicio 96	503
9.8	Ejercicio 97	510
9.9	Ejercicio 98	514
9.10	Ejercicio 99	521
9.11	Ejercicio 100	528

1. Bloque 1: Análisis de la comunicación, la pragmática y los lenguajes verbales y no verbales

1.1 Ejercicio 1

Considérese el enunciado: «¿Puedes cerrar la ventana?», formulado por una profesora durante una clase.

- Identifica los elementos básicos del proceso comunicativo.
- Determina la función del lenguaje predominante.
- Explica el valor indirecto del enunciado en esa situación.

Solución

Paso 1: Identificación y estrategia

El ejercicio integra, sobre todo, contenidos de los temas relativos al **proceso de comunicación**, la **situación comunicativa**, las **funciones del lenguaje** y la distinción pragmática entre significado literal y significado del hablante. No basta, por tanto, con clasificar la oración desde la gramática: hay que interpretar qué acto comunicativo realiza una profesora al pronunciarla ante su alumnado durante una clase.

Se solicitan tres operaciones complementarias:

- Identificar los elementos que intervienen en el acto de comunicación concreto.
- Determinar qué función lingüística prevalece, atendiendo a la finalidad efectiva del mensaje.
- Explicar por qué una interrogativa aparentemente orientada a obtener información funciona, en realidad, como una petición u orden atenuada.

La estrategia adecuada consiste en partir de los datos explícitos del enunciado y de su contexto. Primero se localizan emisor, destinatario, mensaje, código, canal, referente y situación. Después se distingue entre la **forma lingüística** de la oración y su **valor comunicativo**. Finalmente, se formula el acto de habla indirecto: la profesora no necesita conocer la capacidad física de cerrar la ventana, sino que pretende que alguien la cierre.

Paso 2: Resolución razonada

Elementos básicos del proceso comunicativo

El enunciado es «¿Puedes cerrar la ventana?» y se emite durante una clase por una profesora. A partir de esos datos pueden identificarse los componentes tradicionales del proceso comunicativo.

- **Emisora:** la profesora que formula el enunciado. Es quien codifica una intención comunicativa en lengua española y produce materialmente el mensaje oral.

- **Receptor o destinatario:** en sentido inmediato, el alumno o la alumna a quien se dirige la pregunta, previsiblemente la persona situada cerca de la ventana o aquella cuya atención ha sido seleccionada mediante la mirada, el gesto o el contexto. Si no existe un destinatario individualizado, puede entenderse que el destinatario es el grupo de alumnos, del que se espera que uno ejecute la acción.
- **Mensaje:** la secuencia verbal «¿Puedes cerrar la ventana?». Conviene precisar que el mensaje no se agota en su contenido gramatical literal: en esa situación incorpora una solicitud de acción.
- **Código:** el español, en su modalidad oral. El código incluye no solo las reglas léxicas, morfológicas, sintácticas y fonológicas de la lengua, sino también convenciones pragmáticas compartidas que permiten interpretar una pregunta sobre la capacidad como una petición cortés.
- **Canal:** normalmente, el canal fónico-auditivo propio de la comunicación oral presencial. La profesora emite sonidos articulados y el alumnado los recibe por vía auditiva. Pueden intervenir además elementos no verbales, como la entonación interrogativa, la mirada hacia la ventana o un gesto indicativo.
- **Referente:** la realidad extralingüística a la que remite el mensaje. En este caso se relaciona con la acción de cerrar una ventana concreta del aula y con la posibilidad de que el destinatario la realice. La ventana presente en el espacio compartido permite que el sintagma «la ventana» sea definido e identificable.
- **Contexto o situación comunicativa:** una clase, en un aula, en un momento en que la ventana está abierta y su cierre resulta pertinente, quizá por frío, ruido exterior o corriente de aire. El contexto institucional es decisivo: la relación entre profesora y alumnado no es simétrica y atribuye a la docente una autoridad pedagógica y organizativa. Esta circunstancia hace especialmente verosímil que el enunciado se interprete como una instrucción.

También puede aludirse al **ruido**, aunque no es imprescindible si se pregunta por los elementos básicos. Sería cualquier interferencia que dificultara la transmisión o comprensión del mensaje: conversaciones, ruido de la calle, mala audición o ambigüedad contextual.

Función del lenguaje predominante

La función predominante es la **apelativa o conativa**, vinculada al destinatario. Su finalidad es influir en la conducta del receptor para que lleve a cabo una acción: cerrar la ventana.

La justificación exige evitar una identificación mecánica entre modalidad interrogativa y función. Desde el punto de vista formal, «¿Puedes cerrar la ventana?» es una **oración interrogativa directa total**: contiene el verbo modal «poder» en segunda persona y pregunta, literalmente, si el interlocutor posee la capacidad o la posibilidad de cerrar la ventana. Sin embargo, la función lingüística se determina por la intención comunicativa que domina en el contexto, no exclusivamente por la forma sintáctica.

La profesora pretende que el destinatario actúe. Por ello, aunque la interrogación y la respuesta verbal sean posibles en abstracto, no constituyen la finalidad central del acto de comunicación.

Una contestación como «Sí, puedo» sería gramaticalmente pertinente respecto de la pregunta literal, pero pragmáticamente insuficiente si no va acompañada del cierre de la ventana. Esta prueba muestra que la finalidad predominante es apelativa.

Pueden aparecer funciones secundarias. Hay una dimensión **referencial**, pues se menciona una situación objetiva, la ventana abierta y la eventual acción de cerrarla. Puede haber asimismo un componente **fático** mínimo, propio de toda interacción oral que requiere captar la atención del interlocutor. No obstante, ninguna de estas funciones prevalece sobre la apelativa.

Valor indirecto del enunciado

El enunciado constituye un **acto de habla indirecto**. Su forma locutiva es interrogativa y su significado literal puede parafrasearse como «¿tienes capacidad o posibilidad de cerrar la ventana?». Pero su fuerza ilocutiva contextual no es una pregunta informativa, sino una **petición**; dada la posición institucional de la profesora, puede tener incluso el valor práctico de una **instrucción u orden atenuada**.

Para explicarlo con precisión conviene distinguir tres planos:

- El **acto locutivo** es la emisión de las palabras «¿Puedes cerrar la ventana?», con su estructura interrogativa y su significado convencional.
- El **acto ilocutivo** es la acción que se realiza al hablar. En esta situación, la profesora solicita que el receptor cierre la ventana.
- El **efecto perlocutivo** esperado es que el alumno o la alumna se levante, cierre la ventana y, con ello, modifique la situación física del aula.

La interpretación indirecta se apoya en inferencias pragmáticas compartidas. Si una profesora pregunta a un alumno cercano a una ventana abierta si puede cerrarla, resulta razonable suponer que conoce, en principio, su capacidad física para hacerlo y que no busca una información puramente teórica. La relevancia del enunciado deriva de una necesidad contextual: cerrar la ventana. El destinatario reconoce esa intención y reconstruye el sentido implícito.

La interrogativa funciona además como mecanismo de **cortesía lingüística**. Frente al imperativo directo «Cierra la ventana», la formulación con «¿puedes...?» mitiga la imposición: presenta la acción como dependiente de la disponibilidad o capacidad del interlocutor y le permite, al menos formalmente, alegar una imposibilidad. Esta atenuación no elimina la orientación directiva del enunciado, pero suaviza su formulación.

Por tanto, una paráfrasis adecuada del valor efectivo sería: «Por favor, cierra la ventana» o «Te pido que cierres la ventana». No debe afirmarse sin matices que equivale siempre a una orden estricta: su grado de obligatoriedad dependerá de la entonación, la relación interpersonal, la urgencia y otros datos del contexto. En la situación dada, la autoridad de la profesora refuerza su carácter directivo.

Paso 3: Claves para el examen

El error más frecuente es responder que predomina la función **referencial** porque se habla de una ventana, o que predomina la función **apelativa** solo porque aparece una segunda persona. La respuesta sólida debe relacionar la función con la intención dominante: se busca provocar una conducta en el destinatario.

También es habitual confundir la modalidad oracional con el acto de habla. La oración es formalmente interrogativa, pero no toda interrogativa busca información. En el examen conviene emplear una formulación explícita: «interrogativa directa total en el plano gramatical; petición indirecta en el plano pragmático».

No se debe identificar automáticamente al receptor con «los alumnos» si el enunciado parece dirigido a una persona determinada. Es preferible matizar: el destinatario inmediato es el alumno interpelado, aunque el grupo pueda constituir un destinatario colectivo si no se señala a nadie en particular.

Al enumerar los elementos de la comunicación, es importante no omitir el **contexto**. En ejercicios de pragmática, el contexto no es un dato accesorio: permite justificar tanto la función apelativa como la interpretación indirecta. La misma pregunta, pronunciada en otro escenario, podría tener otra finalidad. Por ejemplo, si una persona pregunta a otra antes de contratarla para un trabajo de mantenimiento, podría estar comprobando realmente su capacidad.

Una presentación eficaz puede organizarse en tres párrafos claramente diferenciados: primero, los elementos comunicativos; después, la función predominante y su justificación; por último, la oposición entre significado literal y valor pragmático. Es preferible justificar cada etiqueta conceptual con un dato concreto del enunciado que acumular terminología sin explicación.

Paso 4: Qué debes aprender

Para resolver ejercicios semejantes debes dominar el modelo básico de comunicación: **emisor, receptor, mensaje, código, canal, referente y contexto**, y debes saber aplicar cada categoría a una situación concreta, no repetir definiciones abstractas.

Debes distinguir entre la **forma gramatical** de un enunciado y su **función pragmática**. Una interrogativa puede servir para preguntar, pedir, ordenar, reprochar, sugerir o invitar; un imperativo puede expresar una orden, un consejo o un ruego. La situación comunicativa, la relación entre participantes, la entonación y el conocimiento compartido determinan el sentido efectivo.

Asimismo, debes conocer que la función **apelativa o conativa** se orienta al destinatario e intenta influir en su conducta. Puede expresarse mediante imperativos, vocativos, interrogativas con valor de petición, perífrasis de obligación y otras fórmulas directivas.

Por último, conviene manejar la noción de **acto de habla indirecto**: el significado literal de una forma lingüística y la intención comunicativa del hablante pueden no coincidir de manera directa. Reconocer esa distancia, explicarla mediante el contexto y señalar su posible valor de

cortesía es la clave para analizar con rigor enunciados como «¿Puedes pasarme la sal?», «¿Te importaría guardar silencio?» o «¿No podrías bajar la música?».

1.2 Ejercicio 2

Durante una exposición oral, un alumno afirma: «Estoy completamente seguro de que el trabajo estará terminado mañana». Mientras lo dice, evita la mirada del grupo, habla con voz muy baja, realiza pausas prolongadas y encoge los hombros. Al finalizar, varios compañeros interpretan que no confía realmente en poder cumplir el plazo. El alumno sostiene que sus palabras expresaban certeza y que, por tanto, su mensaje fue inequívoco. La profesora interviene para señalar que el significado comunicativo no depende únicamente del contenido verbal, sino también de los códigos no verbales, del contexto y de las inferencias de los receptores.

Explica cómo se construye el sentido global del mensaje y valora si existe contradicción entre los distintos códigos empleados.

Solución

Paso 1: Identificación y estrategia

El ejercicio exige analizar **cómo se construye el significado comunicativo** de un enunciado cuando intervienen simultáneamente el código verbal y varios códigos no verbales. No basta, por tanto, con identificar el significado literal de las palabras: hay que explicar por qué los receptores interpretan duda pese a que el alumno formula explícitamente una certeza.

Los contenidos fundamentales proceden, sobre todo, de los temas relativos al **proceso de comunicación y la situación comunicativa**, al **lenguaje verbal y no verbal**, a la **competencia comunicativa** y a la **inferencia pragmática**. Conviene movilizar los conceptos de código verbal, comunicación paraverbal, comunicación corporal o cinésica, contexto, coherencia intersemiótica e interpretación del receptor.

La estrategia aplicable a este y a casos semejantes consiste en separar inicialmente los componentes del acto comunicativo y volver a integrarlos después. Primero se determina qué afirma literalmente el emisor; después se clasifican y describen las señales no verbales; a continuación se interpreta su valor habitual dentro de ese contexto; finalmente se valora si todos los códigos son congruentes y se explica cuál es el sentido global que probablemente extraen los destinatarios. El análisis no debe presentar los signos no verbales como pruebas infalibles de un estado psicológico, sino como indicios que los receptores interpretan en relación con la situación concreta.

Paso 2: Resolución razonada

El contenido verbal y su fuerza de certeza

El enunciado del alumno es: «Estoy completamente seguro de que el trabajo estará terminado mañana». Desde el punto de vista lingüístico, constituye una **aserción** sobre la finalización futura del trabajo. El hablante no se limita a informar de un hecho futuro, sino que expresa además un grado muy alto de adhesión a la verdad de lo dicho.

La certeza se codifica mediante varios elementos acumulativos. La primera persona de «estoy» atribuye al emisor un estado de seguridad; el adjetivo «seguro» expresa convicción; y el adverbio «completamente» intensifica ese grado hasta presentarlo como máximo o prácticamente máximo. Además, la perífrasis verbal «estará terminado» formula la terminación como un hecho futuro previsto, no como una mera posibilidad.

En un análisis estrictamente semántico, el mensaje verbal puede parafrasearse así: el alumno declara que tiene plena confianza en que el trabajo se acabará al día siguiente. Si el receptor atendiera exclusivamente al plano verbal, interpretaría una manifestación inequívoca de seguridad.

Sin embargo, la comunicación humana no consiste en descodificar palabras aisladas. El significado efectivo de una intervención se construye en una situación comunicativa mediante la integración de signos verbales, vocales, corporales y contextuales. Por eso la afirmación del alumno es clara en su **contenido proposicional**, pero el acto comunicativo global puede resultar ambiguo, discordante o poco creíble.

Los códigos no verbales presentes

Las conductas descritas pertenecen a dos ámbitos principales de la comunicación no verbal.

- **Conducta visual o mirada:** el alumno evita mirar al grupo. La mirada regula la interacción, expresa implicación y favorece la percepción de franqueza y seguridad. En una exposición oral ante compañeros, la evitación persistente de la mirada puede interpretarse como incomodidad, inseguridad, temor a la evaluación o deseo de eludir la reacción ajena.
- **Paralenguaje:** habla con voz muy baja y realiza pausas prolongadas. El paralenguaje comprende los rasgos vocales que acompañan a las palabras sin formar parte de su contenido léxico o gramatical: intensidad, tono, timbre, velocidad, ritmo, entonación, silencios y pausas. Una intensidad muy baja puede proyectar vacilación o escasa firmeza; las pausas largas, si no responden a una finalidad discursiva evidente, pueden hacer que el oyente perciba búsqueda de palabras, duda o falta de preparación.
- **Cinésica o comunicación corporal:** encoge los hombros. Los gestos, las posturas y los movimientos corporales constituyen signos cinésicos. En muchos contextos socioculturales, encogerse de hombros se asocia convencionalmente con la incertidumbre, la resignación, el desconocimiento o la falta de compromiso. No posee un significado fijo y universal, pero, unido a los demás indicios, resulta fácilmente interpretable como señal de reserva.

Estas señales no deben analizarse de forma aislada. Una voz baja podría deberse a timidez; una pausa, a una planificación cuidadosa; y la falta de contacto visual, a ansiedad ante la exposición pública. No obstante, la **convergencia** de todas ellas activa una interpretación más fuerte: los compañeros infieren que el alumno no se muestra realmente convencido de poder cumplir el plazo.

El papel decisivo del contexto y de las inferencias

El contexto es una exposición oral ante un grupo y una profesora. Se trata de una situación relativamente formal, pública y evaluativa, en la que se espera que quien afirma estar comple-

tamente seguro sostenga esa certeza mediante una ejecución discursiva firme: volumen audible, fluidez razonable, orientación al auditorio y una postura congruente.

La situación también aporta un dato relevante: se habla de la entrega o finalización de un trabajo «mañana», es decir, de un plazo cercano. Esto permite a los oyentes relacionar el mensaje con un posible compromiso académico. Al interpretar la intervención, no se limitan a preguntar qué significan las palabras, sino que valoran si el hablante parece asumir de manera creíble la responsabilidad que sus palabras expresan.

Aquí interviene la **inferencia pragmática**. Los receptores combinan la información codificada verbalmente con indicios no verbales y con sus conocimientos sobre las convenciones sociales de la comunicación. De ese proceso infieren una posible distancia entre lo que el alumno declara y lo que parece creer o sentir. El sentido comunicativo no es, por tanto, la simple suma mecánica de signos, sino el resultado de una interpretación situada.

Es útil distinguir tres niveles:

- El **significado literal** de la oración comunica certeza total sobre la entrega.
- El **valor expresivo** de la voz, la mirada, los silencios y la postura comunica inseguridad, incomodidad o vacilación.
- El **sentido global pragmático** que construyen los compañeros es que el alumno formula verbalmente una seguridad que no parece respaldar con su comportamiento; por ello, dudan de que pueda cumplir el plazo.

La interpretación de los compañeros es razonable, aunque no absolutamente demostrable. Sería excesivo afirmar que la conducta no verbal revela con certeza que el alumno miente o que no terminará el trabajo. Los signos corporales y paraverbales son polisémicos y dependen de factores personales y culturales: quizá el alumno esté seguro de cumplir, pero padezca ansiedad escénica, tenga una voz naturalmente baja o evite la mirada por timidez. La conclusión rigurosa es que su conducta **favorece** una lectura de inseguridad; no que la prueba de manera concluyente.

Valoración de la relación entre los códigos

Sí existe una **incongruencia** o contradicción comunicativa entre el código verbal y los códigos no verbales. El verbal expresa certeza reforzada mediante «completamente seguro», mientras que los signos vocales y corporales se asocian, en esta situación, con la vacilación. Puede hablarse de falta de **coherencia intersemiótica**, porque los diversos sistemas de signos que intervienen no orientan al receptor hacia el mismo sentido.

Esta contradicción no supone una imposibilidad lógica. Las palabras y los gestos pueden emitir mensajes distintos porque proceden de canales parcialmente independientes y cumplen funciones diferentes. El alumno puede pretender proyectar seguridad mediante sus palabras, mientras que su nerviosismo se manifiesta involuntariamente en la voz, la mirada y la postura. Precisamente por ello, los destinatarios suelen otorgar especial peso a determinados signos no verbales cuando juzgan la sinceridad, la confianza o la implicación del emisor.

Ahora bien, no debe formularse una regla absoluta según la cual la comunicación no verbal siempre prevalece sobre la verbal. La interpretación depende de la finalidad, la cultura, la relación entre interlocutores y la estabilidad de los indicios. En este supuesto, la acumulación de señales discordantes y el carácter intensificado de la afirmación verbal hacen especialmente perceptible el contraste. Cuanto más enfática es la declaración de certeza, más llamativa resulta una ejecución corporal y vocal que sugiere duda.

El mensaje global puede formularse con precisión de este modo: el alumno **dice** que está completamente seguro de terminar el trabajo, pero **comunica también**, de manera no verbal, inseguridad o falta de aplomo; por ello, los compañeros interpretan que su certeza verbal no es plenamente fiable. La intervención de la profesora es acertada porque recuerda que la competencia comunicativa exige adecuar e interpretar conjuntamente los códigos verbales y no verbales en una situación concreta.

Paso 3: Claves para el examen

Un error frecuente consiste en responder únicamente que «el alumno miente». Esa conclusión es más fuerte de lo que los datos permiten. La conducta observada justifica una inferencia de duda o inseguridad percibida, pero no permite diagnosticar con certeza la intención interna ni la veracidad objetiva de su afirmación. En una respuesta de oposición conviene emplear verbos prudentes: «sugiere», «puede interpretarse como», «favorece la inferencia de» o «es compatible con».

También es insuficiente repetir que «el lenguaje no verbal es importante». Debe clasificarse cada hecho: la mirada pertenece a la conducta visual; el volumen y las pausas, al paralenguaje; el encogimiento de hombros, a la cinésica. Nombrar la categoría y explicar su efecto interpretativo muestra dominio conceptual.

Debe evitarse asimismo reducir lo no verbal a los gestos. La voz, el silencio, la distancia, la orientación corporal, la expresión facial y la mirada participan en la construcción del sentido. En este caso, el paralenguaje resulta central, puesto que la baja intensidad y las pausas prolongadas afectan directamente a la percepción de firmeza del enunciado.

Para organizar una respuesta clara, resulta eficaz seguir este orden:

- Identificar el contenido literal y los recursos verbales que codifican certeza.
- Describir y clasificar cada señal no verbal relevante.
- Explicar el valor que esas señales adquieren en el contexto específico de una exposición pública.
- Integrar los indicios mediante el concepto de inferencia pragmática.
- Concluir si hay congruencia o incongruencia entre códigos, con la necesaria cautela interpretativa.

Conviene diferenciar **significado lingüístico** y **sentido comunicativo**. El primero depende principalmente de la codificación de las palabras y de la gramática; el segundo incorpora intención atribuida, contexto, presuposiciones, relaciones entre participantes e inferencias de los receptores. Esta distinción permite responder directamente a la objeción del alumno: sus palabras sí expresan certeza en el plano lingüístico, pero el mensaje completo no resulta inequívoco porque otros códigos conducen hacia una interpretación diferente.

Por último, es recomendable no presentar la relación entre códigos como si fueran compartimentos estancos. La comunicación oral ordinaria es multimodal: los signos verbales, paraverbales y corporales se producen conjuntamente y son interpretados como una totalidad. La cuestión no es decidir cuál de los canales «dice la verdad», sino explicar cómo su convergencia o discrepancia modifica la credibilidad y el sentido de la intervención.

Paso 4: Qué debes aprender

Para resolver ejercicios de este tipo debes dominar la idea de que el mensaje comunicativo es una unidad compleja: incluye el **código verbal**, los elementos **paraverbales** de la voz y los signos **no verbales** corporales, además del contexto situacional y sociocultural.

Debes saber reconocer, clasificar e interpretar con prudencia la conducta visual, la cinésica, la proxémica cuando intervenga el uso del espacio, y el paralenguaje. Su significado no es automático ni universal: se interpreta según el contexto, las convenciones culturales, la relación entre participantes y la combinación con otros signos.

También debes distinguir entre lo que un enunciado afirma literalmente y el sentido que el destinatario infiere de la totalidad de la situación. Una aserción verbal de seguridad puede ser semánticamente explícita y, a la vez, pragmáticamente poco convincente si la voz, los gestos o la mirada manifiestan vacilación.

Finalmente, debes aplicar el concepto de **congruencia entre códigos**. Cuando el lenguaje verbal y el no verbal apuntan en la misma dirección, se refuerzan mutuamente; cuando transmiten orientaciones distintas, surge una incongruencia que puede generar ambigüedad, desconfianza o reinterpretación. La respuesta más sólida no atribuye intenciones con certeza indebida, sino que explica razonadamente qué interpretación hacen posible los indicios disponibles y por qué.



Fin de la muestra

Has visto los dos primeros ejercicios de esta relación.

La relación completa, con todos los ejercicios resueltos paso a paso, está disponible en opositando.shop.

Síguenos en Instagram y entérate de nuestras últimas actualizaciones:

 [opositando.shop](https://www.instagram.com/opositando.shop)