

Trabajo práctico N°7

Fecha: 21/09/2018

Título: Vendiendo persuasión.

Contenidos: Expresión, oralidad.

Desarrollo:

Exposición oral acerca de un invento, en este caso, un sillón volador.

Reflexión:

Debido a la complejidad de nuestra decisión para el invento, nos fue difícil defenderlo oralmente en clase. Rápidamente pudimos ver por qué un sillón volador aún no existía en la vida real; conllevaba muchísimos elementos a pensar y las decisiones que nosotros debíamos tomar con respecto a qué debería tener esencialmente y luego extras, se ponían cada vez más difíciles de defender a medida que nos escapábamos del verosímil. Nos hicimos muchísimas preguntas a nosotros mismos sobre este producto, intentando justificar para qué y cómo funcionaría todo lo que agregamos, pero en el proceso no nos dimos cuenta el tiempo que habíamos perdido pensando en el producto, y no habiendo aún practicado nada de lo que íbamos a plantear para lograr persuadir al resto de nuestro invento. En clase hablamos que la persuasión ocurría cuando sucede algo diferente, o hay seguridad o se transmite el mensaje desde una forma inesperada, y nosotros no habíamos pensado ninguno de estos ítems, que eran el eje del trabajo. La información estaba medianamente organizada, pero nuestra seguridad no ayudaba a la unidad expresiva.

De todas formas, nos pareció un buen entrenamiento para captar la atención, aprender a persuadir, entrenar aún más la oralidad y leer a nuestro público, para ver si lo que decíamos era comprendido.