



## ¿Me Puedes Convencer?

Grados

3 - 5

Tiempo

2 a 3 horas

### Descripción Completa

La mendicidad parece ser una habilidad que todos los estudiantes dominan muy pronto en: "Por favor, por favor, *por favor*, déjame dormir en la casa de Sally" o "¡No me hagas comer los guisantes!" Mejore estos encuentros haciendo que sean oportunidades para que el niño aprenda a hacer un argumento convincente. Haga que presente su caso con el fin de obtener lo que sea que quieras. . . ¡o no!

### Por qué es útil

El argumento persuasivo es una habilidad que los niños necesitarán durante toda su vida y que se espera para dominar en la escuela primaria. Esta actividad les ayuda a desarrollar esta habilidad en una manera divertida y en un ambiente relajado. La actividad enseña a los niños las diferentes partes de un argumento persuasivo y estrategias para hacer su caso. También ayuda a los niños a ser conscientes y más críticos de los materiales de persuasión que ven todos los días, a partir de los anuncios de televisión y las revistas a las vallas y las cajas de cereales.

### Lo que Necesita

- [Significados de Estrategias Persuasivas](#)
- [Persuasion Map](#) (en inglés)

### Aquí es lo que hace

1. Antes de comenzar esta actividad, revise los [Significados de Estrategias Persuasivas](#) y (en inglés) [online Persuasion Map](#), para que estén familiarizados con ellos. Imprima las (en inglés) Persuasive Strategy Definitions.
2. El primer paso es que el niño aprende los conceptos básicos de la persuasión. Comience por preguntar al niño a pensar en un momento en que estaba tratando de conseguir a un adulto que lo dejara hacer algo, como ir a dar un paseo en bicicleta. Otra opción sería pensar en un momento en que el niño estaba tratando de no hacer algo, como limpiar su habitación. Pregúntele al niño qué es lo que hizo y dijo para tratar de convencer a los adultos.
3. A continuación, vaya a los [Significados de Estrategias Persuasivas](#). Al hacerlo, pregunte al niño si él o ella utiliza cualquiera de las estrategias en la lista al hacer un argumento en el paso 2. Si el niño está teniendo problemas para entender cualquier de los elementos de la lista, puede utilizar ejemplos de los anuncios que usted sabe, como un anuncio de pasta de dientes que dice que 9 de 10 dentistas recomiendan esta marca como un ejemplo de los Grandes Nombres.



4. Usando los [Significados de Estrategias Persuasivas](#) como una guía, haga que su niño hace una lluvia de ideas e investiga su argumento. Por ejemplo, un niño argumentando en contra de comer guisantes podría utilizar la pirámide de alimentos como el Nombre Grande. Este paso podría requerir un viaje a la biblioteca o un poco de investigación en línea. Es posible que usted tendría que ayudar al niño a encontrar el libro adecuado o navegar por el Internet en busca de respuestas. El niño puede tomar notas con papel y lápiz.
5. Ahora es el momento para que el niño complete la parte derecha de la impresión con los puntos para utilizar en su argumento. Por ejemplo, el niño cuyo punto principal es que él o ella no tiene que comer los guisantes podría utilizar la pirámide de alimentos como el Nombre Grande pero enseñale que en la pirámide de los alimentos en la sección de Logos incluye muchas verduras diferentes, no sólo los guisantes. El niño podría enumerar todas las otras verduras que él o ella le gusta comer. No todas las categorías en la impresión pueden aplicar al tema de su hijo, sino ayudar al niño a llenar la hoja a su mejor capacidad.
6. Vaya a la (en inglés) [Persuasion Map](#). Usando el [Significados de Estrategias Persuasivas](#) completa como una guía, tenga que el niño complete el ejercicio de mapeo. Ayude al niño cuando sea necesario. Imprima el (en inglés) [Persuasion Map](#). El niño va a usarlo para preparar un argumento oral.
7. Ahora es el momento para que el niño haga su presentación oral. El niño debe comenzar señalando el objetivo o tesis de la (en inglés) [Persuasion Map](#), leer razón principal número uno, y después leer los hechos o ejemplos de la razón principal por primera vez. El niño debe seguir el mismo patrón para la razón principal del número dos y luego la razón principal del número tres.
8. Usted decide: ¿Hizo su caso efectivamente el niño? Pero tenga cuidado, ¡tal vez va a poder tener que encontrar un buen sustituto para los guisantes!

### Más ideas para intentar

- Aliente al niño a utilizar estas nuevas habilidades con los demás cuando aparece un problema cuando el niño se siente muy emocionado. Por ejemplo, usted puede ayudar al niño a escribir una carta persuasiva a su escuela acerca de cómo agregar o eliminar un alimento en el menú del comedor o para crear una presentación oral para convencer a su líder de scouts para hacer un viaje al lugar favorito del niño.
- Ayude al niño a crear un puesto de limonada de verano en el jardín del frente (o un soporte de chocolate caliente en invierno). El niño puede escribir y decorar un anuncio persuasivo en una cartulina para convencer a los vecinos a comprar el producto. Asegúrese de supervisar al niño todo el tiempo.