¿Qué aprendimos en la clase hoy?

RAZ. VERBAL

TEXTOS PERSUASIVOS

EXAM. ONLINE

SECUNDARIA

APELLIDOS Y NOMBRES:

JULIO – Semana 2 | GRADO: 3ro

APRENDO en casa

1. ¿Cuál es el objetivo de los textos persuasivos?
a) Entretener c) convencer
b) informar

2. La función que predomina en los textos persuasivos es:
a) Apelativa c) poética
b) emotiva

3. Dos características de los textos persuasivos son:
a) Introducción y conclusión
b) confusos y largos
c) breves y claro

4. Dos tipos de los textos persuasivos son:
a) Escolares y discursos
b) anuncio publicitario y caricatura política
c) Económicos y anuncios publicitarios

5. Es un recurso indirecto usado para captar la atención del lector.
a) Denotativo c) Connotativo
b) Afiche

6. Sirve para convencer de que se compre algo
a) Caricatura política c) Afiche persuasivo
b) afiche publicitario

7. En ellos se platica sobre un tema en específico y se trata de convencer:
a) Texto subliminal c) Infografía
b) Afiche

8. Motivación, grabación y persuasión son:
a) Mecanismos c) Finalidad
b) Concepto

9. Es, casi siempre, el primer texto persuasivo con el que tenemos contacto desde chicos:
a) Mensaje subliminal c) anuncio económico
b) anuncio comercial

10. ¿Qué son los mensajes subliminales?
a) Son estímulos o señales que pasan por debajo o por encima de los umbrales de percepción y no somos capaces de percibirlos conscientemente.
b) Son mensajes que podemos percibir a través de los medios de comunicación.
c) Son estímulos o señales que podemos percibir de forma consciente a través de los medios de comunicación.

11. ¿Cuál es el objetivo de los mensajes subliminales?
a) Modificar nuestra conducta.
b) Que compremos el producto que nos ofertan subliminalmente.
c) Ambas respuestas son correctas.

12. ¿Son capaces realmente los mensajes subliminales de influir en nuestra conducta?
a) Sí, los mensajes subliminales tienen el poder necesario para modificar la conducta de cualquier persona que reciba estos estímulos.
b) No está totalmente demostrado que los mensajes subliminales afecten a la conducta de todas las personas del mismo modo. Hay teorías que creen que si pueden modificar la conducta de algunas personas y otras que lo niegan.
c) No, está demostrado que los mensajes subliminales no tienen ningún poder de influencia sobre la conducta de ninguna persona, ni siquiera si una persona está sometida constantemente a estos estímulos.

13. Señala las partes del siguiente Afiche:

Imagen | Texto | Slogan

14. ¿Cuál es el objeto promocionado en el siguiente afiche?
a) El agua limpia. c) El medio ambiente
b) El cuidado del agua

15. Qué tipo de afiche se presenta en la imagen anterior?
a) De persuasión c) De publicidad
b) De comercio

FELICIDADES… TERMINASTE

APRENDO en casa COLEGIO ABRAHAM LINCOLN Huancayo APRENDO en casa COLEGIO ABRAHAM LINCOLN Huancayo APRENDO en casa