



Grado: SÉPTIMO.  
 Área: LENGUA CASTELLANA  
 Docente: MÓNICA MARIA RESTREPO  
 Nombre del estudiante:  
 Tiempo de desarrollo: UN CICLO.

## LA COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

**OBJETIVO DE APRENDIZAJE:** Favorecer, mediante situaciones diversas, los diferentes usos del lenguaje y su importancia en el proceso comunicativo.

### INTRODUCCIÓN

En esta guía aprenderán sobre la comunicación verbal y no verbal.

Para los estudiantes con conectividad: Enviar video al correo [monicarestrepom@iecompartirm.edu.co](mailto:monicarestrepom@iecompartirm.edu.co)

**Para los estudiantes sin conectividad deben contestar las preguntas que se presentan al final de la guía: en Hojas de block, tamaño carta, lapicero negro y enviarlo al correo:**

[monicarestrepom@iecompartirm.edu.co](mailto:monicarestrepom@iecompartirm.edu.co)

Si les queda más fácil al WhatsApp de la docente.

FECHA DE ENTREGA PARA TODOS LOS ESTUDIANTES: FECHA DE ENTREGA: **DIA 8 DEL CICLO 7**

¡Bienvenidos y aprendamos juntos!

### MOMENTO DE EXPLORACIÓN

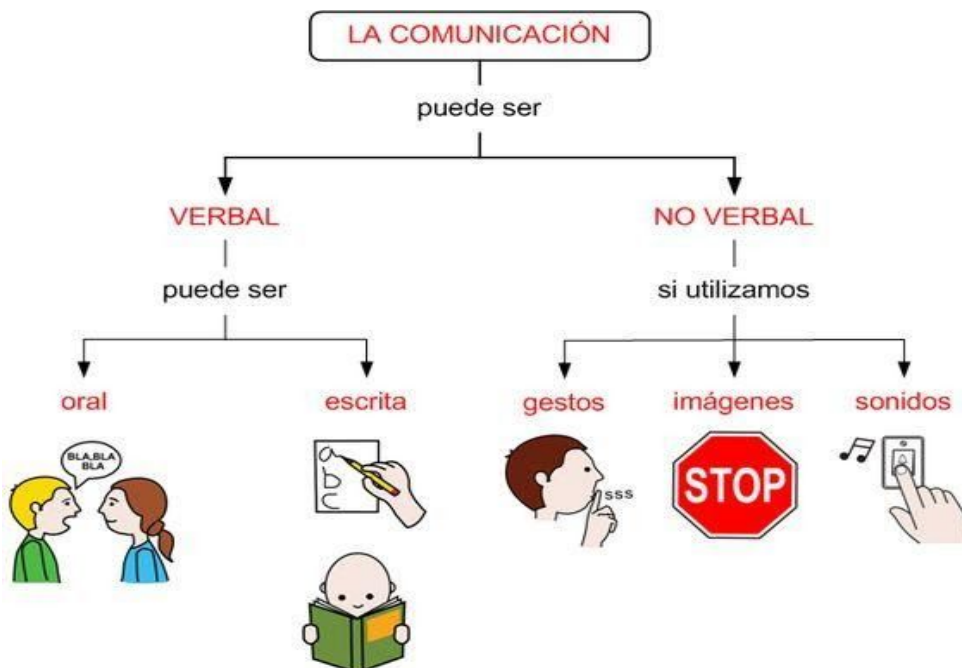
¿Sabías que...el lenguaje humano es un 55% no verbal o gestual?

**Hablar** es mucho más que reunir palabras de forma más o menos afortunada; **escuchar** es mucho más de que oír; y **comunicar** es mucho más que enviar y recibir paquetes de datos. **Comunicar** es **compartir** una información **racional** y **emocional**, poniéndola realmente en común, acordando con la otra persona su **significado** y **valoración** y eso no se consigue plenamente sin la intervención de la conducta no verbal.



### MOMENTO DE ESTRUCTURACIÓN

A continuación, se presentan las siguientes imágenes que te brindan información detallada sobre el lenguaje verbal y no verbal



## ¿ES IMPORTANTE EL LENGUAJE NO VERBAL?

El lenguaje corporal y la comunicación no verbal cuentan **quiénes somos, cómo nos sentimos** o cuáles son **nuestros gustos**. En la interacción, la conducta no verbal informa además de nuestro grado de **comprensión** y nivel de **acuerdo**, e incluso puede **desmentir** lo que estamos diciendo en ese momento.

### Expresiones faciales

Son el indicador emocional más potente, y en lo primero que centramos nuestra atención al interactuar. En fracciones de segundo nuestro cerebro emocional decide por su cuenta y riesgo si una cara nos gusta o no, un proceso en el que inicialmente no interviene la razón, y en el que no hay tiempo para pronunciar ni media palabra. En la cara se reflejan de manera innata y universal las siete emociones básicas: alegría, sorpresa, tristeza, miedo, ira, asco y desprecio. Cada una tiene su propio código. Aprender a distinguir las, imprescindible para dominar el lenguaje corporal.

### Gestos

La gestualidad tiene un elevado componente cultural, aunque las últimas líneas de investigación indagan también el origen genético de algunos gestos, como las expresiones de orgullo, triunfo y poder. Los gestos ilustradores (acompañan el discurso verbal y preceden en milésimas de segundo a las palabras) tienen una estrecha vinculación con la credibilidad. Otros tipos de gesto son: emblemáticos (tienen su propio significado sin necesidad de palabras), adaptadores (manipulaciones de nuestro propio cuerpo u objetos para canalizar las emociones), reguladores (con los que dirigimos la interacción) y manifestadores de afecto (con los que transmitimos nuestros sentimientos).

### La postura corporal

expresa básicamente el grado de interés y apertura hacia los demás, reflejados en la exposición y orientación del torso. También es un potente indicador del estado emocional y predisposición a la acción: posturas expansivas indican satisfacción y actividad; mientras las posturas de contracción se vinculan a la negatividad y la pasividad. Visualmente, la postura tiene también una gran incidencia en nuestra imagen personal, sobre todo para transmitir confianza, estabilidad y seguridad.

### Apariencia

La apariencia continúa siendo uno de los canales más influyentes de la comunicación, a pesar de los avances sociales y del esfuerzo normativo en la lucha por la igualdad. El aspecto de una persona nos habla de su edad, sexo, origen, cultura, profesión, o condición social y económica, entre otros muchos datos. Por más que intentemos sustraernos de los estereotipos, la apariencia sigue siendo la principal fuente de información a la hora de formarnos una primera impresión de alguien. Y ya se sabe, no hay una segunda oportunidad para causar una buena primera impresión. Algunos estudios acreditan también la influencia de la apariencia en la persuasión, como el uniforme en las fuerzas de seguridad o la bata blanca en el caso de los médicos.

## MOMENTO DE TRANSFERENCIA

**ELABORA UN CORTO VIDEO EN EL QUE EXPONGAS EL TEMA:**

**"NUESTRAS EMOCIONES EN TIEMPO DE PANDEMIA"**

**REQUISITOS DE LA EXPOSICIÓN:**

1. Tiempo de duración: 1 minuto, máximo 2.

a- Al exponer, debe utilizar expresiones (gestos) acordes a las emociones que hace referencia ejemplo, **si está hablando que en la cuarentena sintió angustia, sus gestos deben expresar esa angustia de la que habla, si va a hablar que la cuarentena unió más a la familia, apoyarse de movimientos de las manos, gestos y cuerpo en general para dar a conocer ese mensaje, es decir, todo lo que diga debe estar acompañado de los gestos y movimientos del cuerpo.**

b- Hacer uso debido de las manos, no exagerar con sus movimientos, pero tampoco dejarlas quietas.

c- Por último, el mensaje debe ser muy claro, con buena vocalización y volumen en la voz y evita las muletillas.

**Estudiantes sin conectividad:**

1. Identifica y explica el significado que puede tener **cada una** de las siguientes imágenes:



2. ¿Imagina que tienes una entrevista de trabajo para un puesto administrativo qué imagen quieres ofrecer de ti mismo? ¿cómo te vestirías y por qué? Describe y realiza un dibujo de acuerdo con la descripción.

**MOMENTO DE EVALUACIÓN**

¿Qué aprendí?

Vas a reflexionar respecto a cómo te sentiste y qué tanto aprendiste en el desarrollo de esta guía. ¡Debes de ser muy sincero!

VALORO MI APRENDIZAJE	Si	No	A veces
Identifico las características principales del lenguaje verbal y no verbal			
Aplico adecuadamente en el video los elementos que componen el lenguaje no verbal			
Comprendo la importancia del lenguaje no verbal en el proceso comunicativo.			
Respeto y valoro las intervenciones de mis compañeros en encuentros sincrónicos y grupos de WhatsApp.			

RUBRICA DE EVALUACIÓN		
Lengua Castellana		
OBJETIVO: Favorecer, mediante situaciones diversas, los diferentes usos del lenguaje y su importancia en el proceso comunicativo		
CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL

40%		40%		20%	
20%	AUTOEVALUACIÓN	20%	GUÍA EL LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL	20%	COEVALUACIÓN
10%	HETEROEVALUACIÓN	20%	PARTICIPACION ENCUNTROS SINCRONICOS		
10%	PRUEBA DE LA CONFIANZA				