	INSTITUCIÓN EDUCATIVA ACADÉMICO NIT. 891901024-6 ICFES 01275-024364-018283 Resolución No. 1664 sept. 3 de 2002 Cod. DANE	PÁGINA [1 - 1]	GRADO 7
	GUIAS DIDÁCTICAS PARA EL APRENDIZAJE	CÓDIGO: DICUI: 600.1.23.01	
		VERSIÓN 1	
		Fecha de aprobación:	

SEGUNDO PERIODO GUÍA # 1		
DOCENTES: LUIS PARRA	ASIGNATURA: CASTELLANO	GRADOS: 7
FECHA INICIO DE LA GUÍA: AGOSTO 18	FECHA FINALIZACIÓN: 3 DE SEPTIEMBRE	
CORREO DE CONTACTO enclases2013@gmail.com		WHATSAPP: 312-79-339-85

COMPETENCIAS:

Establece relaciones entre textos literarios y no literarios, destacando sus características y principios propios de cada género.

APRENDIZAJES:

- Da cuenta de la organización micro y superestructural que debe seguir un texto para lograr su coherencia y cohesión.
- Formula hipótesis y resuelve problemas sencillos procedentes de los textos leídos.
- Participa con responsabilidad y entusiasmo en actividades de grupo.

(copie en el cuaderno el siguiente texto)

EL ÁRBOL GENEALÓGICO

Un árbol genealógico es un dibujo donde se representan gráficamente las relaciones entre los miembros de una familia. También llamado árbol genealógico familiar o genograma se caracterizan por representarse en forma de árbol, o sea, en un diagrama donde se conectan los lazos formando la estructura de un árbol.

La palabra genealógico deriva de la palabra latina **genealogia** que a su vez deriva del griego que se compone de las palabras **geneá** que significa “familia” y **logos** que se refiere al “conocimiento o ciencia”.

Los árboles genealógicos tienen como objetivo retratar las relaciones entre las personas que forman parte de las generaciones de una familia en particular. Se caracterizan por dar una imagen visual del conocimiento que se tiene sobre los antepasados, descendientes o pares de una determinada persona.

Hoy en día, las personas buscan sus propios árboles genealógicos familiares con el fin de conocer mejor sus raíces, su pasado genético y cultural.

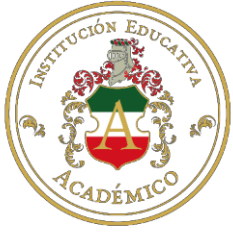
El árbol genealógico contiene los nombres de los miembros de la familia que son generalmente puestos en nodos (círculos o esferas) donde se unen líneas que muestran la relación que tienen con cada uno de los miembros asemejando un mapa conceptual, pero en forma de árbol.

Las relaciones entre los miembros de un árbol genealógico se deben realizar por orden generacional: tatarabuelos, bisabuelos, abuelos, padres, hijos... además de las relaciones entre cada miembro se deben anotar los nombres de las personas y si es posible, se puede agregar su fecha de nacimiento, fotografías y otros datos que permitan conocer a dicha persona.

ACTIVIDAD

1. Con ayuda de tus parientes, realiza en una hoja tamaño carta un árbol genealógico de tu familia, empezando por los antepasados que todavía recuerden, incluye al menos cuatro generaciones. Si tienes dificultades para realizarlo con miembros de tu familia, realiza un árbol genealógico de un personaje que admires.

Fecha límite de entrega: septiembre 3 de 2020



INSTITUCIÓN EDUCATIVA ACADÉMICO
 NIT. 891901024-6
 ICFES 01275-024364-018283
 Resolución No. 1664 sept. 3 de 2002
 Cod. DANE

PÁGINA [1 - 1]

CÓDIGO:
 DICUI: 600.1.23.01

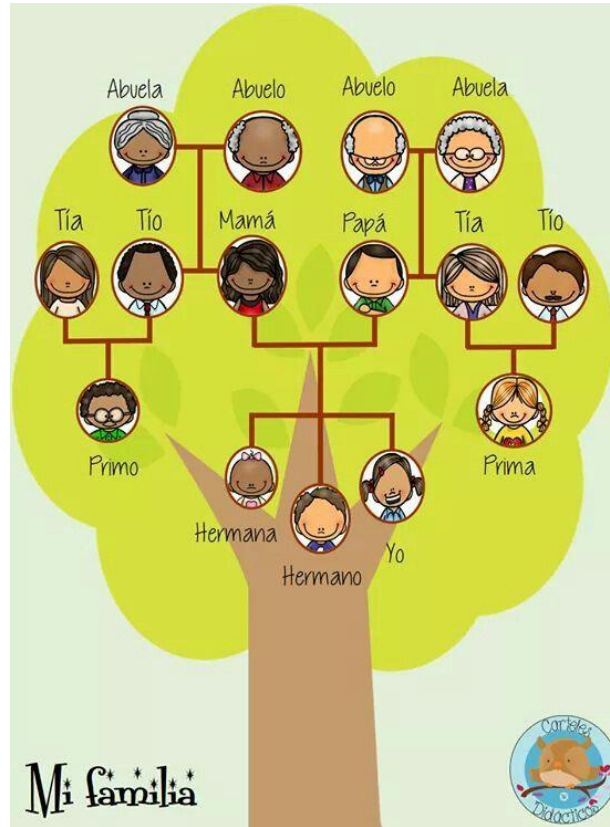
GUIAS DIDÁCTICAS PARA EL APRENDIZAJE

VERSIÓN 1

Fecha de aprobación:

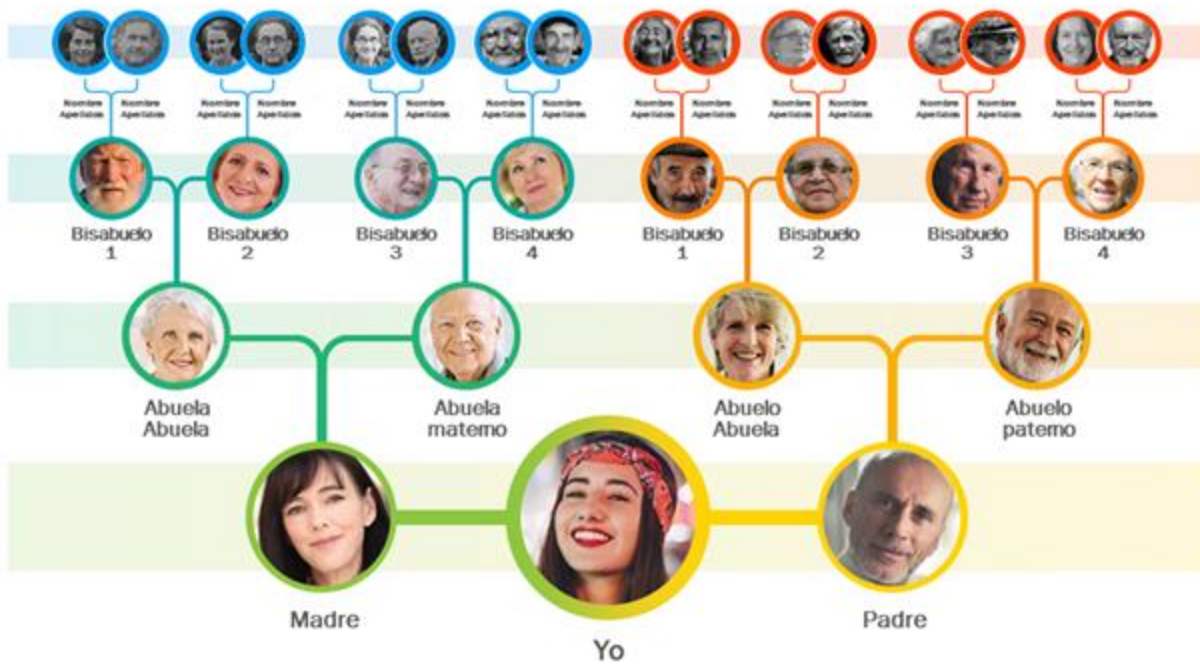
GRADO
7


EJEMPLOS DE ÁRBOLES GENEALÓGICOS



Ejemplo de mi árbol genealógico

Infografía de árbol genealógico



	INSTITUCIÓN EDUCATIVA ACADÉMICO NIT. 891901024-6 ICFES 01275-024364-018283 Resolución No. 1664 sept. 3 de 2002 Cod. DANE	PÁGINA [1 - 1]	GRADO 7
	GUIAS DIDÁCTICAS PARA EL APRENDIZAJE	CÓDIGO: DICUI: 600.1.23.01	
		VERSIÓN 1	
		Fecha de aprobación:	

SEGUNDO PERIODO GUÍA # 1		
DOCENTES: LUIS PARRA	ASIGNATURA: CASTELLANO	GRADOS: 7
FECHA INICIO DE LA GUÍA: SEPTIEMBRE 3	FECHA FINALIZACIÓN: 25 DE SEPTIEMBRE	
CORREO DE CONTACTO; enclases2013@gmail.com		WHATSAPP: 312-79-339-85

COMPETENCIAS:

Reconoce situaciones comunicativas auténticas, de la diversidad y el encuentro de culturas con el fin de afianzar actitudes de respeto y tolerancia.

APRENDIZAJES:

- Diferencia los diversos matices de voz característicos de los procesos comunicativos orales.
- Utiliza el parafraseo como técnica en la resolución de conflictos.

(Lea con atención el siguiente texto)

El tono de la voz en la comunicación oral

Tan importante como lo que se dice es cómo se dice, el **tono de voz**. Por ejemplo, se ha comprobado que en apenas diez segundos la persona que nos escucha sabe, simplemente por nuestro tono de voz, si estamos de buen humor, cansados, enfadados, etc.

Variando el énfasis en una frase también podemos variar su significado. No es lo mismo decir:

- YO no he dicho que robara el dinero (puede que lo robara).
- No he dicho que YO robara el dinero (sé quién lo hizo).
- No he dicho que yo robara EL DINERO (puede que robara otra cosa).

La importancia del tono de voz

Hay muchos estudios que demuestran la importancia del tono de voz en la comunicación. Por ejemplo, en Estados Unidos NO se informa a los miembros de un jurado de si el acusado tiene o no antecedentes penales para NO condicionarlos. Sin embargo, en un reciente estudio se comprobó que los jueces, al dar las instrucciones finales al jurado, dejaban entrever si el acusado tenía o no antecedentes penales simplemente por el tono de voz. Obviamente, no lo hacían de forma

intencionada, ya que, de hacerlo, estarían cometiendo un grave delito.

Importante: El tono de voz dice mucho sobre nuestro estado de ánimo o sobre nuestras intenciones.

Diferencias entre tono, inflexión, entonación, intensidad, volumen, cadencia y timbre de la voz

El tono de voz (no confundir con la entonación), también llamado inflexión de la voz, se produce por las vibraciones de las cuerdas vocales (hercios por segundo) y puede ser grave o agudo.

Tampoco hay que confundir el tono con la intensidad o volumen de la voz, que se mide en decibelios.


La cadencia es la velocidad a la que hablamos, mientras que el timbre son los armónicos específicos de cada voz, que es lo que nos permite distinguir una voz de otra.

No podemos controlar el timbre de nuestra voz pero, ciertamente, podemos controlar el tono, la intensidad y la cadencia al hablar.

¿Cuántas tonalidades de voz existen?

Por regla general, hay dos tipos de tonalidad:

1. Un tono bajo o grave, que se usa sobre todo para dar instrucciones y está asociado con la autoridad, la credibilidad y el poder.

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA ACADÉMICO NIT. 891901024-6 ICFES 01275-024364-018283 Resolución No. 1664 sept. 3 de 2002 Cod. DANE	PÁGINA [1 - 1]	GRADO 7
		CÓDIGO: DICUI: 600.1.23.01	
	GUIAS DIDÁCTICAS PARA EL APRENDIZAJE	VERSIÓN 1	
		Fecha de aprobación:	

- Un tono de voz alto, que se usa sobre todo para hacer preguntas.

Cómo persuadir variando el tono de voz

Para ser más persuasivo, especialmente si eres un hombre, debes bajar el tono de la voz, en el sentido de hablar con una voz más profunda, ya que hablar despacio y en un tono de voz grave transmite una sensación de autoridad.

Importante: Si quieres dar mayor credibilidad a tus palabras, deberías bajar el tono de voz (hablar con una voz más profunda).

Según parece, un tono de voz más profundo de lo normal tiene incluso efectos terapéuticos sobre quien lo escucha.

No hay que confundir bajar el tono de voz, que consiste en hablar con una voz más profunda, con bajar el volumen de la voz, algo que, por ejemplo, en el teatro se utiliza para crear dramatismo.

Cómo mejorar el tono de voz

Un tono de voz naturalmente bajo se debe a unas cuerdas vocales más largas y gruesas de lo normal. No podemos controlar el tamaño de nuestras cuerdas vocales, pero podemos hacer que la voz suene con un mejor tono.

La forma más sencilla para mejorar el tono de voz es respirar correctamente, desde el diafragma, y no desde el pecho. Una postura recta y una respiración profunda, dejando que el aire llegue al abdomen, es la mejor manera de mejorar el tono de voz al hablar.

Otra forma fácil de mejorar el tono de voz es sonreír. La razón no es psicológica sino fisiológica. Cuando sonríes, se eleva la parte de atrás del paladar y hace que las ondas sonoras de tu voz salgan de la garganta con más fluidez. La voz suena más suave y cálida.

Algunas empresas de telemarketing exigen a sus tele-vendedores que sonrían cuando hablan por teléfono, e incluso colocan un espejo delante de cada uno de ellos para que sean conscientes, en todo momento, de si lo están haciendo.

No subir el tono al final de la frase

Si terminas una frase subiendo el tono de la voz, es decir, con un tono más agudo, parece

que estás preguntando y, por lo tanto, genera dudas en quien te escucha. De hecho, las personas que por costumbre terminan la frase en tono ascendiente resultan menos creíbles.

Hablar suficientemente alto

Debes hablar suficientemente alto para que se te oiga bien, aunque no excesivamente alto, que nadie pueda interpretar que está gritando. Pero, sobre todo, debes evitar hablar demasiado bajo. Si habla muy bajo, mucha gente tendrá dificultad para entender lo que dice.

Además, hablar bajo puede interpretarse como un signo de timidez o de falta de confianza en lo que está diciendo.


No hables demasiado deprisa

Si tienes que transmitir información factual, no hables muy deprisa porque te impide respirar regularmente y acelera tanto tu mente como la mente de la persona que te escucha, lo que termina por generar estrés.

Aprende a hablar despacio y a respirar de manera profunda y rítmica, con pausas frecuentes, y tu nivel de estrés se reducirá a la mitad. Además, si hablas despacio y utilizando un tono de voz bajo, los que te escuchan lo harán con más atención. Sin embargo, si quieres persuadir a un cliente, habla deprisa, aunque no tan deprisa que resulte molesto o no se te entienda, ya que la gente da más credibilidad a un orador que habla más rápido de lo normal. De hecho, las personas que hablan más deprisa de lo normal, que son unas tres palabras y media por segundo, son más persuasivas que las personas que hablan despacio. Si una persona habla rápido, suponemos que sabe de lo que habla, por tanto, resulta más persuasiva, incluso cuando no llegamos a entender muy bien el mensaje debido a la velocidad con la que habla.

Haz pausas y no hables de continuo

Para ser más persuasivo también es importante hacer pausas y no hablar de continuo. En concreto, deberías respetar la tendencia natural de hacer 4 o 5 pausas por minuto al hablar. Antes de decir algo importante, haz también una pausa. La expectación que crea el

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA ACADÉMICO NIT. 891901024-6 ICFES 01275-024364-018283 Resolución No. 1664 sept. 3 de 2002 Cod. DANE	PÁGINA [1 - 1]	GRADO 7
	GUIAS DIDÁCTICAS PARA EL APRENDIZAJE	CÓDIGO: DICUI: 600.1.23.01	
		VERSIÓN 1	
	Fecha de aprobación:		

silencio genera atención y prepara para lo que vas a decir.

El tono de voz debe ir en consonancia con el mensaje

Procura que tu tono de voz esté en consonancia con lo que quieres transmitir. Según un clásico estudio, si tu tono de voz indica algo distinto a lo que dicen tus palabras o tus gestos, la persona que está escuchando puede confundirse.

Planifica efectos de voz para momentos clave

Busca los momentos más interesantes de la conversación o del discurso y planifica, justo para esos momentos, algún efecto de voz que cause asombro, por ejemplo, un tono especialmente bajo o un silencio prolongado.

Otros consejos sobre el tono de voz

- usar un tono de voz monótono, porque aburre y no despierta interés;
- titubear, ya que quita credibilidad a tu discurso;
- usar las típicas muletillas al final de la frase, del tipo ¿verdad? o “y tal”.

Cómo interpreta el otro una bajada en el tono de voz

En la comunicación cara a cara entre personas, bajar el tono de voz, que no el volumen, es decir, hablar con una voz más grave, en los primeros momentos de una conversación, se interpreta por la otra persona como una señal de que la persona que habla es de un estatus superior y puede ayudar a ser más persuasivo.

Además, bajar el tono de voz al inicio de una conversación te hace parecer una persona de más prestigio y digna de admiración, aunque no necesariamente te hace parecer más respetable.

Al parecer, utilizar la voz para indicar el estatus social de un individuo es algo que compartimos con el resto de los homínidos. Tener la voz profunda te ayuda a ser carismático.

¿Cómo interpreta el tono de voz nuestro cerebro?

Nuestro cerebro es capaz de separar las palabras del tono que se emplea para

pronunciarlas, de ahí que el tono, por ejemplo, un tono burlón, transmite información independientemente de las palabras que se pronuncien.

Según un estudio, las personas modifican el tono de voz para transmitir información sobre sus emociones y sobre el entorno en que tiene lugar lo que se describe.

En concreto, según el estudio, las mujeres han utilizado tradicionalmente el tono de la voz para transmitir información, ya que, hasta hace poco, estaba mal visto que una mujer manifestara atracción hacia un hombre y la manera de hacerlo, sin decirlo abiertamente, era utilizar un tono sensual en la conversación.

El tono sensual es un tono semigrave, con una baja intensidad, propio para insinuar algo sin decirlo.

*Texto tomado y adaptado de:
<https://www.axiomafv.com/papel-juega-tono-voz-la-comunicacion-oral/>*

Actividad

Después de leer el texto responda:

1. Con sus propias palabras en una página de cuaderno, explique porqué es importante hacer un uso adecuado de la voz.

Fecha de entrega: septiembre 25