



PROGRAMA	
Nombre del curso	Inglés Legal V
Naturaleza del curso	Obligatorio
Requisitos	<i>Inglés Legal Parte IV o haber rendido la prueba de diagnóstico y tener la recomendación de tomar el curso</i>
Créditos SCT	2
Equipo docente	<i>Nicholas Burch, Alberto Catalán, Danai Corvalán, Ignacio González, Pamela Irarrázaval, Paula Ramos, Catalina Sandoval, Lorena Solar, Carola Villegas.</i>
Descripción del curso	<p><i>Este nivel de inglés legal es el quinto de un programa que consta de cinco. Cada uno de ellos se enfoca en el desarrollo de habilidades tanto orales como escritas en este idioma dentro del contexto del mundo del derecho.</i></p> <p><i>La mayoría de las unidades tendrán como punto de partida temas relacionados con aspectos legales que conecten con cursos del programa de estudios de la carrera.</i></p>
Objetivos generales	<p><i>Este nivel tiene como objetivo que los alumnos desarrollen habilidades comunicativas de carácter intermedio en inglés (B1+ de acuerdo con lo descrito en el Marco Común Europeo de las Lenguas). En este módulo habrá un desarrollo equilibrado de las habilidades receptivas (escuchar y leer) y de las productivas (hablar y escribir), permitiendo a los alumnos integrar su propia disciplina desde el aprendizaje de este idioma.</i></p> <p><i>Asimismo, se espera que los alumnos consoliden su conciencia intercultural. Esto es sabiendo que los idiomas son vehículos de comunicación que reflejan diversas culturas y que, por lo tanto, es necesario comprender los contextos sociales y culturales donde ocurren los intercambios lingüísticos para así poderles atribuir los significados pertinentes. El segundo idioma cobra valor desde el punto de vista integrativo. Es decir, esta herramienta permite tener acceso al conocimiento, en este caso, de la disciplina legal y también permite conocer y darles la opción a los alumnos de comprender otras culturas de habla inglesa con el propósito de reflexionar sobre la propia y comunicarse comprendiendo que todas las culturas son válidas y se relacionan al mismo nivel.</i></p> <p><i>Por otra parte, para poder llevar a cabo la adquisición efectiva del idioma inglés, se espera que los alumnos diversifiquen tanto su uso de estrategias de aprendizaje como de comunicación para que la tarea sea más simple.</i></p>



<p>Objetivos específicos</p>	<p><i>Al finalizar el módulo, se espera que el alumno haya sido capaz de desarrollar las siguientes habilidades:</i></p> <p><i>A nivel discursivo:</i></p> <ol style="list-style-type: none"><i>1. Analizar y producir textos escritos extensos y complejos relacionados con contextos sociales y académicos dentro del ámbito legal</i> <p><i>A saber:</i></p> <ol style="list-style-type: none"><i>a. Extraer ideas principales de un texto.</i><i>b. Obtener información específica de textos jurídicos reales.</i><i>c. Evaluar intenciones de autores a nivel intermedio.</i><i>d. Escribir textos elaborados y de mayor extensión resumiendo información.</i><i>e. Escribir textos que presenten argumentación de forma detallada relacionada con el derecho comercial</i><i>f. Utilizar vocabulario específico relacionado con el derecho comercial</i><i>g. Discutir y analizar ventajas y desventajas en los diferentes tipos de organizaciones comerciales</i><i>h. Narrar y describir problemas éticos en diferentes tipos de organizaciones</i><i>i. Plantear soluciones y argumentos de forma clara y específica a problemas éticos en el ámbito comercial</i> <ol style="list-style-type: none"><i>2. Participar de interacciones orales de mediana complejidad relacionadas tanto con contextos sociales, académicos, como de trabajo.</i> <p><i>A saber</i></p> <ol style="list-style-type: none"><i>a. Hablar de los diferentes tipos de empresas existentes en Chile</i><i>b. Explicar los derechos y responsabilidades de empleados y empleadores.</i><i>c. Explicar de forma específica casos legales identificando derechos y responsabilidades en el ámbito comercial.</i><i>d. Participar en discusiones de trabajo donde se determine qué específica la ley frente a actividades comerciales poco éticas y/o fuera de la ley.</i><i>e. Identificar en diferentes culturas posibles problemas y soluciones frente a casos de actividades comerciales poco éticas y/o fuera de la ley.</i><i>f. Obtener información específica y detallada de materiales audiovisuales de áreas sociales, académicas y de trabajo.</i>
------------------------------	---



3. *Participar de interacciones orales de mediana complejidad relacionadas tanto con contextos sociales, académicos, como de trabajo.*

A saber

- a. *Hablar de los diferentes tipos de empresas existentes en Chile*
- b. *Explicar los derechos y responsabilidades de empleados y empleadores.*
- c. *Explicar de forma específica casos legales identificando derechos y responsabilidades en el ámbito comercial.*
- d. *Participar en discusiones de trabajo donde se determine qué específica la ley frente a actividades comerciales poco éticas y/o fuera de la ley.*
- e. *Identificar en diferentes culturas posibles problemas y soluciones frente a casos de actividades comerciales poco éticas y/o fuera de la ley.*
- f. *Obtener información específica y detallada de materiales audiovisuales de áreas sociales, académicas y de trabajo.*

Nivel estratégico:

- a. *Emplear estrategias de comunicación oral para resolver problemas de comprensión o de producción del inglés*
- b. *Tomar apuntes detallados provenientes de materiales audiovisuales o de la clase del profesor*
- c. *Utilizar estrategias de aprendizaje de vocabulario*
- d. *Realizar búsquedas en inglés vía internet determinando pertinencia de los contenidos para sus propósitos.*

A nivel de forma (gramática, vocabulario y pronunciación)

- a. *Usar formas gramaticales concordantes con el nivel B1+, tanto orales como escritas, con un nivel de precisión necesario para ser inteligible al interactuar con un hablante nativo empático y que contribuyan a su competencia discursiva.*
- b. *Usar vocabulario apropiado para situaciones sociales, académicas y legales tanto de forma oral como escrita.*
- c. *Reconocer y producir sonidos del inglés que pueden facilitar la inteligibilidad en interacciones orales.*

En el ámbito de la Cultura

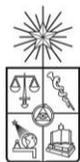
1. *Reconocer a las interacciones como parte de contextos socioculturales determinados que cuentan con reglas específicas que deben seguirse para ser efectivo en la comunicación.*



	<p><i>Objetivos transversales:</i></p> <ol style="list-style-type: none">a. <i>Desarrollar habilidades comunicativas interpersonales,</i>b. <i>Desarrollar conciencia lingüística sobre la lengua materna y la lengua extranjera</i>c. <i>Contrastar aspectos de la cultura chilena con los de las diferentes culturas que hablan inglés.</i>d. <i>Desarrollar habilidades para el trabajo en equipo.</i>e. <i>Desarrollar técnicas para manejar la ansiedad y evitar la frustración.</i>f. <i>Buscar oportunidades de contacto con hablantes nativos</i>
<p>Contenidos</p>	<p><i>Temáticos:</i></p> <ol style="list-style-type: none">1. <i>Introducción al Derecho Comercial y análisis de la ética comercial en diferentes tipos de organizaciones.</i><ol style="list-style-type: none">a. <i>Definir Derecho Comercial y Ética Comercial.</i>b. <i>Diferenciar entre Justicia y Derecho.</i>c. <i>Definir y analizar conceptos relacionados con ética.</i>d. <i>Debatir sobre actividades poco éticas en diferentes tipos de organizaciones.</i>e. <i>Presentar soluciones a problemas legales y éticos en el ámbito comercial.</i>f. <i>Identificar y analizar casos emblemáticos en Chile de actividades comerciales poco éticas y/o fuera de la ley.</i>g. <i>Aplicar los conceptos aprendidos en el análisis de dichos casos.</i>2. <i>Tipos de organizaciones y análisis de sus ventajas y desventajas.</i><ol style="list-style-type: none">a. <i>Definir los diferentes tipos de organizaciones.</i>b. <i>Comparar las ventajas y desventajas de cada tipo de empresa.</i>c. <i>Cómo crear una sociedad de responsabilidad limitada.</i>3. <i>Contratos</i><ol style="list-style-type: none">a. <i>Definir el concepto de Contrato.</i>b. <i>Identificar los elementos esenciales para hacer cumplir un contrato.</i>c. <i>Analizar los diferentes tipos de contratos</i>d. <i>Identificar las partes que conforman un contrato laboral.</i>e. <i>Negociar cláusulas en un contrato laboral.</i>



	<p><i>Gramaticales (al servicio de la comunicación):</i></p> <ol style="list-style-type: none"><i>Redacción de ensayos y redacción de contratos.</i><i>Verbos modales para expresar deducción, probabilidad, obligación y prohibición.</i><i>Conectores para expresar causa y efecto</i><i>Formas participias e infinitivas de verbos</i><i>Cláusulas condicionales 0, 1, 2, y 3 (revisión)</i><i>Tiempos perfectos (revisión)</i><i>Voz pasiva en presente, pasado y tiempos perfectos</i><i>Uso de tiempos pasados: pasado simple, pasado continuo, presente perfecto y pasado perfecto.</i> <p><i>Léxicos:</i></p> <ol style="list-style-type: none"><i>Vocabulario relacionado con Derecho Comercial, ética comercial y contratos.</i><i>Familias de palabras relacionadas con los temas y funciones asociadas (inflexión y derivación de palabras)</i> <p><i>Estratégicos:</i></p> <ol style="list-style-type: none"><i>Estrategias de negociación y persuasión</i><i>Uso de técnicas de estudio para aprender definiciones relacionadas con los temas estudiados</i><i>Uso de estrategias de negociación en contratos laborales.</i> <p><i>Culturales:</i></p> <ol style="list-style-type: none"><i>Registro formal e informal</i><i>Contextos culturales como fuente de información para definir qué es ético o no ético en el ámbito comercial.</i><i>Claves para tener en cuenta en la interacción al negociar contratos laborales (proximidad de los hablantes, gestualidad, registro formal, tono de voz)</i>
Régimen de asistencia	<i>Se requiere de 80% de asistencia para aprobar este curso</i>
Sistema de evaluaciones	<i>20% Promedio evaluaciones cortas. 30% Evaluación parcial 50% Examen final</i>
Bibliografía	
Bibliografía obligatoria	<ul style="list-style-type: none"><i>Dossier del curso</i><i>Un diccionario bilingüe (http://www.linguee.cl/)</i><i>Un diccionario monolingüe (http://www.ldoceonline.com/)</i>
Bibliografía complementaria	<ul style="list-style-type: none"><i>Introduction to International Legal English Student's Book, Cambridge University Press; 1 PAP/COM edition (2009)</i><i>The Lawyer's English Language Coursebook, Global Legal English Ltd; Edición: 2. (1 de abril de 2011)</i>



SYLLABUS																											
Resultados de aprendizaje	<i>Las competencias observables se encuentran detalladas en la sección de Objetivos Específicos.</i>																										
Criterios de evaluación por cada Resultado de Aprendizaje	<i>Se podrán utilizar diversos métodos de evaluación, tales como pruebas escritas y orales, trabajos en grupo, presentaciones, etc. Además, se trabajará, de ser necesario, con el concepto de portafolio educativo de aprendizaje para registrar el avance.</i>																										
Evidencias del aprendizaje, y actividades o situaciones de evaluación	<p><i>Al realizar cada nivel del programa, los alumnos:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <i>1. Desarrollan habilidades comunicativas interpersonales</i> <i>2. Desarrollan conciencia lingüística sobre la lengua materna y la lengua extranjera</i> <i>3. Contrastan aspectos corrientes de la cultura chilena con los de las diferentes culturas que hablan inglés.</i> <i>4. Desarrollan habilidades para el trabajo en equipo.</i> <i>5. Desarrollan técnicas para manejar la ansiedad y evitar la frustración</i> <i>6. Desarrollan estrategias de aprendizaje efectivas</i> <i>7. Buscan oportunidades de contacto con hablantes nativos</i> 																										
Planificación de las actividades de enseñanza y aprendizaje	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr> <td style="width: 20%;"><i>Semana 1</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Introduction to Business Law</i> • <i>Vocabulary review</i> </td> </tr> <tr> <td><i>Semana 2</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Law, Justice and Ethics</i> • <i>Argumentation review (Advanced)</i> </td> </tr> <tr> <td><i>Semana 3</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Arguments against and for</i> • <i>Use of verbs followed by Gerund or/and Infinitive</i> </td> </tr> <tr> <td><i>Semana 4</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Use of verbs followed by Gerund or/and Infinitive</i> </td> </tr> <tr> <td><i>Semana 5</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Business Law</i> • <i>Business Ethics</i> </td> </tr> <tr> <td><i>Semana 6</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Business ethics cases</i> • <i>Argumentation against/ for</i> </td> </tr> <tr> <td><i>Semana 7</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Financial crimes definitions</i> </td> </tr> <tr> <td><i>Semana 8</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Business organizations</i> • <i>Relative clauses</i> </td> </tr> <tr> <td><i>Semana 9</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Business organizations</i> • <i>Relative clauses</i> </td> </tr> <tr> <td><i>Semana 10</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Business organizations</i> • <i>Relative clauses</i> </td> </tr> <tr> <td><i>Semana 11</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Contract Law</i> </td> </tr> <tr> <td><i>Semana 12</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Employment Law</i> </td> </tr> <tr> <td><i>Semana 13</i></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Review</i> </td> </tr> </tbody> </table>	<i>Semana 1</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Introduction to Business Law</i> • <i>Vocabulary review</i> 	<i>Semana 2</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Law, Justice and Ethics</i> • <i>Argumentation review (Advanced)</i> 	<i>Semana 3</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Arguments against and for</i> • <i>Use of verbs followed by Gerund or/and Infinitive</i> 	<i>Semana 4</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Use of verbs followed by Gerund or/and Infinitive</i> 	<i>Semana 5</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Business Law</i> • <i>Business Ethics</i> 	<i>Semana 6</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Business ethics cases</i> • <i>Argumentation against/ for</i> 	<i>Semana 7</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Financial crimes definitions</i> 	<i>Semana 8</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Business organizations</i> • <i>Relative clauses</i> 	<i>Semana 9</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Business organizations</i> • <i>Relative clauses</i> 	<i>Semana 10</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Business organizations</i> • <i>Relative clauses</i> 	<i>Semana 11</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Contract Law</i> 	<i>Semana 12</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Employment Law</i> 	<i>Semana 13</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Review</i>
<i>Semana 1</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Introduction to Business Law</i> • <i>Vocabulary review</i> 																										
<i>Semana 2</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Law, Justice and Ethics</i> • <i>Argumentation review (Advanced)</i> 																										
<i>Semana 3</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Arguments against and for</i> • <i>Use of verbs followed by Gerund or/and Infinitive</i> 																										
<i>Semana 4</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Use of verbs followed by Gerund or/and Infinitive</i> 																										
<i>Semana 5</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Business Law</i> • <i>Business Ethics</i> 																										
<i>Semana 6</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Business ethics cases</i> • <i>Argumentation against/ for</i> 																										
<i>Semana 7</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Financial crimes definitions</i> 																										
<i>Semana 8</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Business organizations</i> • <i>Relative clauses</i> 																										
<i>Semana 9</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Business organizations</i> • <i>Relative clauses</i> 																										
<i>Semana 10</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Business organizations</i> • <i>Relative clauses</i> 																										
<i>Semana 11</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Contract Law</i> 																										
<i>Semana 12</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Employment Law</i> 																										
<i>Semana 13</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Review</i> 																										