



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos generales

Materia: ADVANCED ORAL COMMUNICATION SKILLS AND
 Código: ESI0016
 Paralelo: C
 Periodo : Marzo-2020 a Agosto-2020
 Profesor: MARTINEZ SOJOS MONICA ALEXANDRA
 Correo electrónico: mmartinez@uazuay.edu.ec

Nivel: 4

Distribución de horas.

| Docencia | Práctico | Autónomo: 64 | Total horas |
|----------|----------|----------------------|-------------|
| | | Sistemas de tutorías | Autónomo |
| 64 | 32 | | 64 |
| | | | 160 |

Prerrequisitos:

Código: ESI0011 Materia: INTERMEDIATE ORAL COMMUNICATION SKILLS AND COMPOSITION

2. Descripción y objetivos de la materia

La asignatura cubre las áreas de comunicación oral, debate, sociolinguística, y cultura. El estudiante tendrá la oportunidad de profundizar en los conceptos relacionados a la cultura y el bagaje que cada identidad conlleva. Además estará en capacidad de debatir en contextos de negocios en un entorno internacional.

La asignatura ofrece una interesante mirada desde un contexto que prioriza una visión general de las destrezas de comunicación oral y argumentativa. La propuesta inicia con una mirada general a la importancia de la comunicación y el lenguaje desde la sociolinguística, la cultura y el poder, para más adelante avanzar en la comunicación de los negocios y el debate argumentativo.

La asignatura ofrece al estudiante una amplia visión desde la perspectiva de la comunicación y las habilidades para el debate, además de brindar una visión general de la cultura, el poder y su relación con el lenguaje.

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

| | |
|-----|--|
| 1.1 | Language in society: introduction- what makes a language |
| 1.2 | Idiolects, dialects, accent- phonetical differences |
| 1.3 | Standard American English |
| 1.4 | African American English-Ebonics |
| 1.5 | Latino English |
| 1.6 | Lingua franca, pidgin, creole |
| 1.7 | slang, jargon, argot |
| 1.8 | TEST 1 |
| 2.1 | Euphemisms |
| 2.4 | Doublespeak |
| 2.5 | Euphemisms related to war |

| | |
|-------------------|--|
| 2.6 | Euphemisms today |
| 2.7 | TEST 2 |
| 2.200000000000002 | Categorization of taboos |
| 2.299999999999998 | Political correctness |
| 3.1 | Listening, culture, collectivism vs. individualism. Critical thinking exercises (collectivism vs. individualism) |
| 3.2 | Thesis writing/translation in English. Basic formats. |
| 4.2 | Audience and language. You view, bias free, positive language, conversational tone, plain language. In class exercise. |
| 4.099999999999996 | The communication process, the 3x3 writing process. Primary and secondary audience. Channel. |
| 5.2 | Emphasis, parallelism, active/passive voice, modifiers |
| 5.3 | Crafting topic sentences and building coherence, common transitional expressions. Writing improvement exercises. |
| 5.4 | Test 3: writing techniques, editing, business case analysis |
| 5.099999999999996 | Direct and indirect strategies, sentence types, sentence faults, message openers. Exercises. |
| 6.1 | Editing, proofreading, evaluating. Improving conciseness, avoiding redundancies, fillers, wordiness, trite phrases, empty words, buried verbs. |
| 6.1 | Principles of effective persuasion. Planning and writing persuasive requests. Exercises - direct and indirect strategies. |
| 6.2 | Exercises: persuasive requests emails |
| 6.2 | Writing improvement exercises: flabby expressions and redundancies. |
| 6.3 | The AIDA strategy for sales messages. Exercise - the sales letter. |
| 7.1 | Negative messages, direct vs indirect strategy, buffers, apologizing, cushioning bad news, refusing requests. |
| 7.2 | Letter analysis and exercises - passive voice, subordinate clauses and implied refusals. |
| 7.3 | Denying requests and claims. Case analysis - request refusal and claim denial. |
| 7.4 | Managing bad news within organizations and to the public. Refusing workplace requests. Exercise - employee bad news. |
| 9.1 | Analysis of questions of fact, organization of speeches based on questions of fact, value or policy. |
| 9.4 | Appealing to emotions, generating emotional appeal. |
| 9.5 | Persuasive speech |
| 9.199999999999993 | Building credibility, factors of credibility, types of credibility, enhancing credibility. Using evidence to persuade. |
| 9.300000000000007 | Using Reasoning to persuade, reasoning from principle, causal reasoning, analogical reasoning, fallacies. |
| 10.1 | Lincoln-Douglas debate style History, philosophical beliefs, format, length. Organization and methods. How to conduct cross examination. |
| 10.3 | LD Debate: one on one with cross examination. |
| 10.4 | Team debate style Format, timing, roles of each team member. Exercise: review and analysis of 3-member team debate. |

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

ba. Comunicarse con fluidez y precisión en español y en un idioma extranjero, de forma oral y escrita

-El alumno será capaz de utilizar el idioma para organizar y expresar sus ideas

Evidencias

- Evaluación escrita
- Evaluación oral
- Foros, debates, chats y otros
- Investigaciones

bb. Aplicar técnicas que permiten una comprensión lectora profunda de los textos en español y/o un idioma extranjero

-A través de una visión crítica del lenguaje

- Evaluación escrita
- Evaluación oral
- Foros, debates, chats y otros
- Investigaciones

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

bc. Argumentar y debatir de manera activa y efectiva dentro de los contextos universitario y social a través del pensamiento crítico

-El alumno estará cominado a argumentar de manera lógica y argumentativa-Evaluación escrita

- Evaluación oral
- Foros, debates, chats y otros
- Investigaciones

bd. Utilizar técnicas de investigación para la recolección, tabulación y presentación de información

-El alumno esdtá en capacidad de investigar respetando la honestidad académica y ejerciendo dominio del idioma

- Evaluación escrita
- Evaluación oral
- Foros, debates, chats y otros
- Investigaciones

Desglose de evaluación

| Evidencia | Descripción | Contenidos sílabo a evaluar | Aporte | Calificación | Semana |
|-------------------------------|-------------|--|------------|--------------|--|
| Evaluación escrita | test | COMMUNICATING IN THE DIGITAL AGE WORKPLACE, LANGUAGE AND POWER: Euphemisms and cultural taboos, SOCIOLINGUISTICS: CULTURE AND LANGUAGE | APORTE | 5 | Semana: 4 (22-ABR-20 al 27-ABR-20) |
| Evaluación oral | group work | COMMUNICATING IN THE DIGITAL AGE WORKPLACE, LANGUAGE AND POWER: Euphemisms and cultural taboos, SOCIOLINGUISTICS: CULTURE AND LANGUAGE | APORTE | 5 | Semana: 6 (06-MAY-20 al 11-MAY-20) |
| Investigaciones | company | ORGANIZING AND DRAFTING BUSINESS MESSAGES, PLANNING BUSINESS MESSAGES, REVISING BUSINESS MESSAGES, WORKPLACE COMMUNICATIONS: NEGATIVE MESSAGES | APORTE | 5 | Semana: 10 (03-JUN-20 al 08-JUN-20) |
| Evaluación escrita | test | ORGANIZING AND DRAFTING BUSINESS MESSAGES, PLANNING BUSINESS MESSAGES, REVISING BUSINESS MESSAGES, WORKPLACE COMMUNICATIONS: NEGATIVE MESSAGES | APORTE | 5 | Semana: 11 (11-JUN-20 al 15-JUN-20) |
| Evaluación escrita | test | DEBATE, PERSUASION IN PUBLIC SPEAKING, WORKPLACE COMMUNICATIONS: PERSUASIVE MESSAGES | APORTE | 5 | Semana: 14 (01-JUL-20 al 06-JUL-20) |
| Foros, debates, chats y otros | debate | DEBATE, PERSUASION IN PUBLIC SPEAKING, WORKPLACE COMMUNICATIONS: PERSUASIVE MESSAGES | APORTE | 5 | Semana: 15 (08-JUL-20 al 13-JUL-20) |
| Evaluación escrita | test | COMMUNICATING IN THE DIGITAL AGE WORKPLACE, DEBATE, LANGUAGE AND POWER: Euphemisms and cultural taboos, ORGANIZING AND DRAFTING BUSINESS MESSAGES, PERSUASION IN PUBLIC SPEAKING, PLANNING BUSINESS MESSAGES, REVISING BUSINESS MESSAGES, SOCIOLINGUISTICS: CULTURE AND LANGUAGE, WORKPLACE COMMUNICATIONS: NEGATIVE MESSAGES, WORKPLACE COMMUNICATIONS: PERSUASIVE MESSAGES | EXAMEN | 20 | Semana: 17-18 (21-07-2020 al 03-08-2020) |
| Evaluación escrita | test | COMMUNICATING IN THE DIGITAL AGE WORKPLACE, DEBATE, LANGUAGE AND POWER: Euphemisms and cultural taboos, ORGANIZING AND DRAFTING BUSINESS MESSAGES, PERSUASION IN PUBLIC SPEAKING, PLANNING BUSINESS MESSAGES, REVISING BUSINESS MESSAGES, SOCIOLINGUISTICS: CULTURE AND LANGUAGE, WORKPLACE COMMUNICATIONS: NEGATIVE MESSAGES, WORKPLACE COMMUNICATIONS: PERSUASIVE MESSAGES | SUPLETORIO | 20 | Semana: 20 (al) |

Metodología

| Descripción | Tipo horas |
|--|----------------|
| el trabajo autónomo permitirá al estudiante tener un alto involucramiento en su propio aprendizaje generando de esta manera una concepción crítica y reflexiva del proceso | Autónomo |
| Las clases se impartirán de manera magistral en donde la docente fungirá de intermediadora entre los contenidos y el aprendizaje. se utilizarán recursos audiovisuales y cibernéticos. | Total docencia |

Criterios de evaluación

| Descripción | Tipo horas |
|---|----------------|
| El estudiante procederá de manera ética y responsable en cuanto a sus tareas como alumno. No se permitirá el plagio ni la deshonestidad académica así como la lectura de ningún tipo de texto durante las presentaciones orales | Autónomo |
| el docente cumplirá con su labor de acompañamiento, guía y facilitando durante todo el proceso de aprendizaje. Acompañará además desde el punto de vista humano a sus estudiantes. | Total docencia |

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

| Autor | Editorial | Título | Año | ISBN |
|-------------------------|------------------|---|------|-------------------|
| Guffey, M.E., Loewy, D. | CENGAGE Learning | Essentials of Business Communication 10 e | 2014 | 978-1-285-85889-0 |

Web

Software

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 06/03/2020

Estado: **Aprobado**