

**Students are concerned
about their careers.**




**Students also have high
career aspirations.**





**We know languages are
connected to careers.**

A young woman with long brown hair and glasses is sitting at a desk in a classroom, focused on writing in a large spiral notebook. She is wearing a dark hoodie and a watch on her left wrist. In the background, other students are blurred, suggesting a busy classroom environment. The lighting is warm and natural, coming from a window on the left.

**Yet we rarely integrate
careers into
basic language programs.**

Students' Career Concerns and Aspirations

INTEGRATING LANGUAGES FOR SPECIFIC PURPOSES INTO BASIC LANGUAGE PROGRAMS

Holly J. Nibert, The Ohio State University

Annie R. Abbott, University of Illinois, Urbana-Champaign



**Even as freshmen, students
think about recuperating
the costs of college.**

**They look to us to connect
liberal arts and careers.**



A woman is shown in profile, sitting at a desk in a computer lab or office. She is looking at a computer monitor and has her hands on a keyboard. The room is dimly lit with a strong blue color cast. In the background, there are several other computer workstations and large windows. A semi-transparent white banner is overlaid across the middle of the image, containing text.

**Language departments
list exciting careers.**

A low-angle, motion-blurred photograph of three business professionals walking in a modern office hallway. The individuals are dressed in professional attire: a white suit, a tan suit, and a white dress. The floor is a light-colored, polished tile. The background shows glass walls and a blurred office environment. A semi-transparent white banner is overlaid across the middle of the image, containing the text "BUSINESS PEOPLE" in a bold, black, sans-serif font.

BUSINESS PEOPLE



DIPLOMATS

A male doctor in a white lab coat is shown in profile, sitting at a desk in a clinical setting. He is looking at several computer monitors. The monitor on the right displays a grid of CT scan images of a human torso. The monitor in the center shows a larger, detailed scan. The doctor's hands are resting on a keyboard. The background is slightly blurred, showing other monitors and a blue wall.

DOCTORS

A photograph of several people in a library or law firm setting. In the center, a man in a dark suit and patterned tie is looking down at an open book. To his right, a woman in a dark sweater and glasses is looking at the book. In the foreground, the back of a man's head and shoulder is visible. To the left, another man in a grey jacket is talking on a white mobile phone. The background is filled with wooden bookshelves containing numerous books, some with gold lettering on their spines. A semi-transparent grey banner with the word 'LAWYERS' in bold black letters is overlaid across the middle of the image.

LAWYERS

An aerial photograph of a dense urban skyline, likely Shanghai, featuring the Oriental Pearl Tower and other skyscrapers. The image is hazy, suggesting a misty or smoggy atmosphere. A semi-transparent white banner is overlaid across the middle of the image, containing the text "And they feature exotic locales." in a bold, sans-serif font. The word "exotic" is highlighted in yellow, while the rest of the text is black.

**And they feature
exotic locales.**





PRAZERES 381

ENTRADA

carris

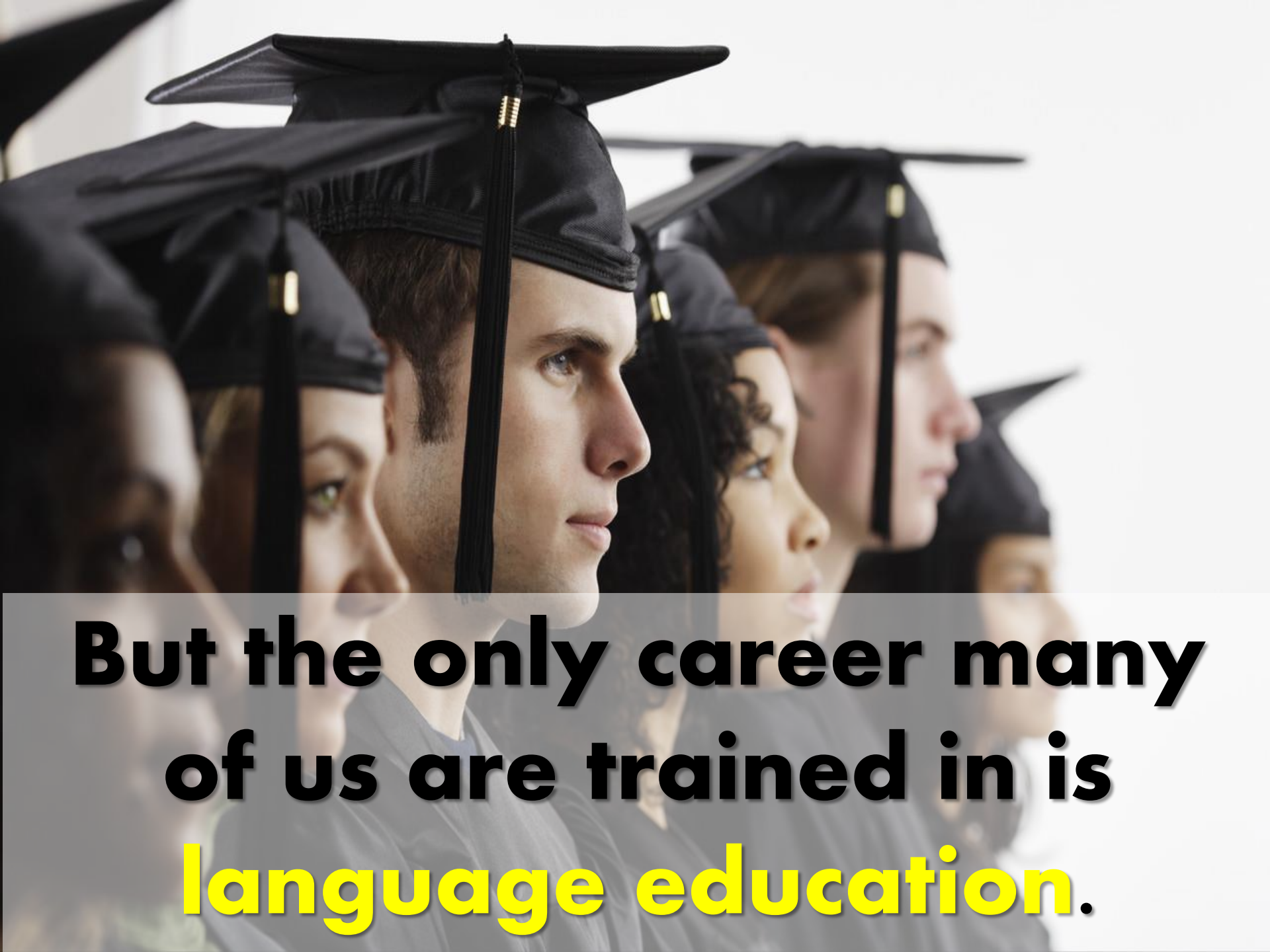
CARREIRA Nº 15

562



TELEALARME
2284.3000

166



**But the only career many
of us are trained in is
language education.**



We know how to research.



How to write.

A long, empty classroom with rows of desks and chairs, illuminated by warm sunlight from large windows at the far end. The perspective is from the front of the room, looking down the length of the classroom. The desks and chairs are arranged in neat rows on both sides of a central aisle. The floor is a light-colored, polished surface. The walls are a neutral color, and the large windows at the far end let in bright, warm light, creating a soft glow throughout the room. The overall atmosphere is quiet and serene.

How to teach.

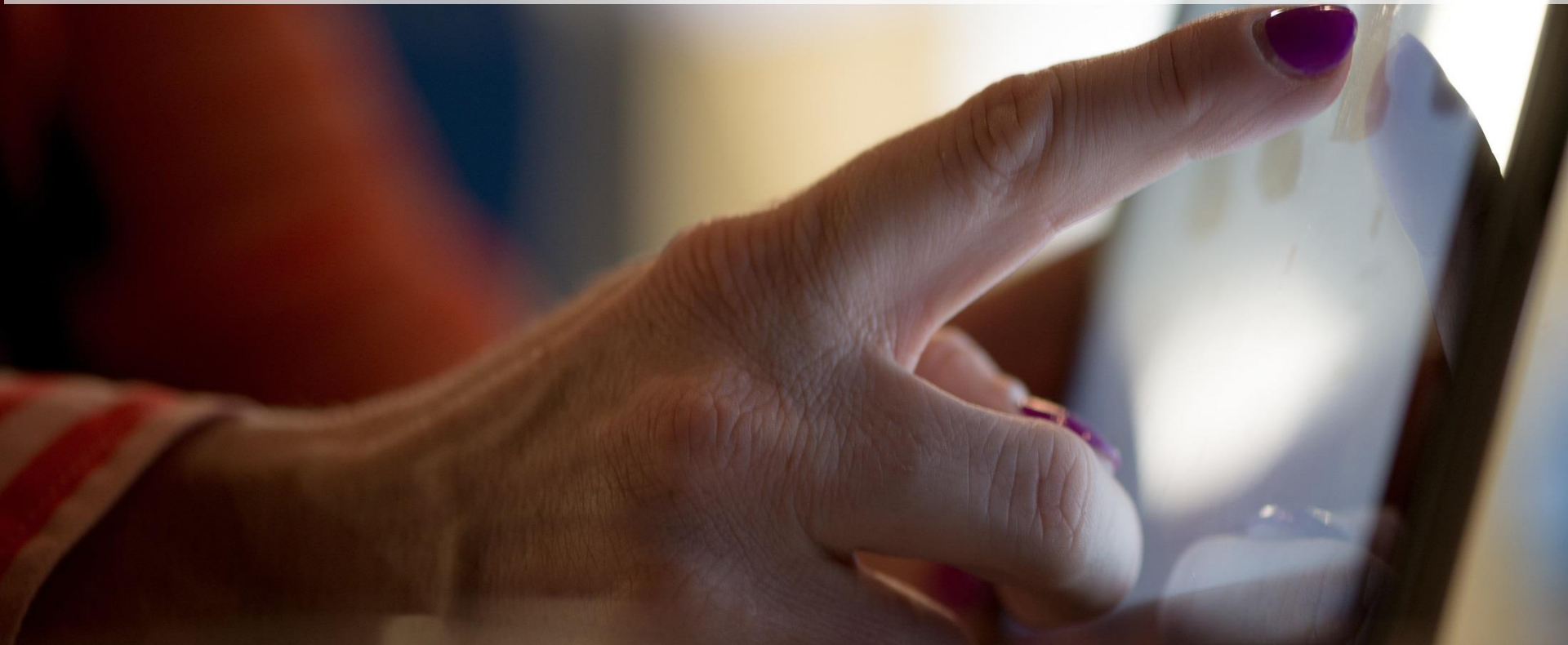


**How do we [snap] suddenly
teach other careers?**



We will guide you.

Layer familiar activity
types with professional
content.



A grayscale photograph of a hospital room. In the foreground, a patient is lying in a bed, partially covered by a white sheet. To the right, a medical professional in a white uniform is leaning over the bed, possibly adjusting equipment or attending to the patient. The background shows various pieces of medical equipment and a clean, clinical environment. The overall tone is professional and focused on healthcare.

**If you have ever navigated
a **health issue**, you know
the preponderance and
importance of...**



NUMBERS

A photograph of a filing cabinet with several folders, overlaid with a semi-transparent white banner containing the word 'INFORMATION' in bold black letters. The background is a blurred office setting with a blue desk and a white folder in the foreground.

INFORMATION



Activity 2-28

A familiar listening comprehension activity about numbers in important communicative contexts in clinical settings that require accuracy.

HOLLY J. NIBERT | ANNIE R. ABBOTT



2-28 Los números. Escucha lo que le dice un médico a su paciente y contesta las preguntas.

1. ¿Cuántos años tiene el paciente?
2. ¿Cuánto pesa el paciente ahora?
3. ¿Cuánto ha bajado su colesterol?
4. ¿Cuántas pastillas en total toma el paciente al día?
5. ¿En qué mes tiene que volver a ver al médico el paciente?
6. En conclusión, ¿cuida bien su salud el paciente?

Audio Script for 2-28.

1. Muy bien. Veo que su fecha de nacimiento es el primero de enero de 1990.
2. El año pasado usted pesaba 90 kilos. Ha rebajado 5 kilos. Muy bien.
3. También ha logrado bajar su colesterol de 250 a 230. Excelente. Lo ideal es 200 o menos.
4. Afortunadamente, usted no tiene ninguna fractura a consecuencia de su caída. Tome dos pastillas dos veces al día para el dolor.
5. Estamos en abril. A ver, quiero verlo otra vez en seis meses. Y cuidado la próxima vez que salga a correr. ¡No se caiga otra vez!

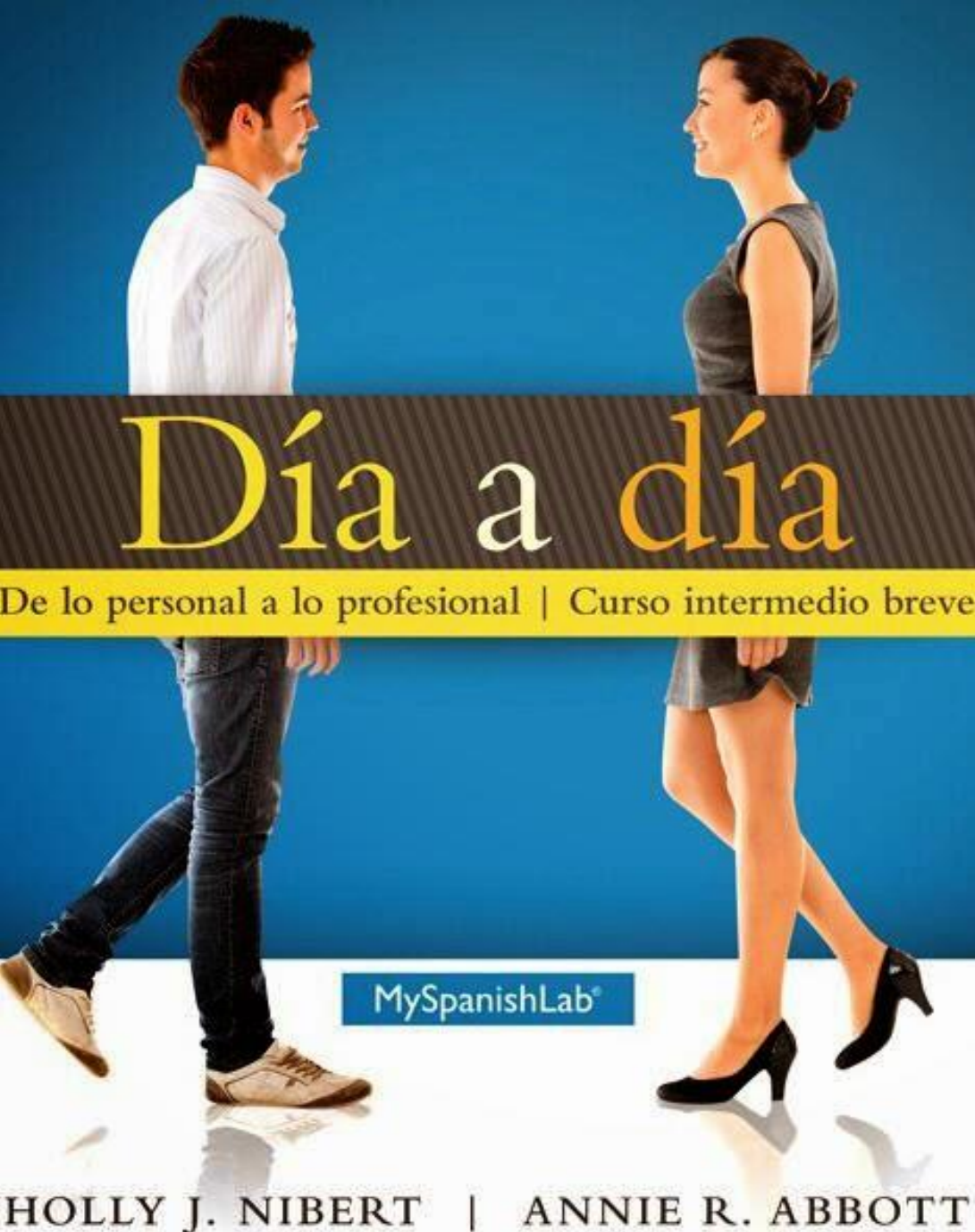
Answers to 2-28.

1. Answer will vary depending on the current year; for example, in 2014, the correct answer is 24
2. 85 kilos
3. 20
4. 4
5. octubre
6. sí

Students don't need long vocabulary lists about surgical tools, anatomy and prescription medicines.

**They need to practice
vocabulary**

**that is frequent and fundamental to
patient-professional
communication.**



Activity 2-29

**A familiar
communicative,
task-based
activity about
different ways to
frame and treat
behavioral
problems and
mental health.**

HOLLY J. NIBERT | ANNIE R. ABBOTT

2-29 Ponerse de acuerdo.

PASO 1 Un niño de diez años tiene problemas de comportamiento en la escuela y en la casa. No quiere hacer sus deberes, se distrae fácilmente y se enfada mucho. El otro día pegó a otro niño de su clase. Entre las opciones a continuación, ¿cuál te parece el mejor tratamiento y por qué?

1. *Una consulta médica.* Durante un chequeo a fondo, la médica les hace preguntas al niño y a sus padres. Según sus observaciones y las respuestas de ellos, pide una serie de exámenes. El niño va al laboratorio donde le extraen sangre. Va a otra clínica para que le hagan una resonancia magnética del cerebro. Al final, la médica le receta al niño cuatro medicamentos y les pide que vuelvan en tres meses.
2. *Una visita con el terapeuta.* El terapeuta habla una hora con el niño. Le hace preguntas sobre sus amistades, sus clases, su maestro y su familia. Después, el terapeuta propone un plan. Una vez a la semana, la trabajadora social de la escuela pasará media hora con el niño. Una vez al mes el niño tendrá cita con el terapeuta. Mientras tanto, si el niño se pone agresivo otra vez, la directora de la escuela lo va a mandar a casa por dos días.
3. *El apoyo de la abuela.* Los padres piensan invitar a la abuela del niño a vivir en la casa con ellos. Los dos padres trabajan. La abuela estará en la casa para recibir al niño después de la escuela, ayudarle con sus deberes y simplemente ser una presencia positiva en su vida. La abuela tiene setenta años y tiene algunos problemas crónicos de salud que de momento no son graves. La casa es pequeña, y el niño y la abuela van a tener que compartir una habitación.



PASO 2 Imagínense que ustedes son los padres de este niño. Pónganse de acuerdo sobre el mejor tratamiento. Después, indiquen las conclusiones a las que lleguen. Por último, compartan su decisión y sus conclusiones con el resto de la clase.

Preferimos un tratamiento...

- | | |
|---------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> profesional. | <input type="checkbox"/> que ayude al niño a expresarse. |
| <input type="checkbox"/> privado. | <input type="checkbox"/> que no cueste mucho dinero. |
| <input type="checkbox"/> físico. | <input type="checkbox"/> que explore posibles causas fisiológicas y/o químicas. |
| <input type="checkbox"/> psicológico. | <input type="checkbox"/> ¿otra conclusión? |
| <input type="checkbox"/> emocional. | |

Doctor-centered approaches to medical Spanish that rely on memorizing vocabulary miss important opportunities.

**Students need to confront
complexity
and practice
team-based decision making.**

The background is a solid teal color. Scattered throughout the image are several birds in flight, appearing to be pigeons or similar birds. They are shown in various stages of flight, with wings spread, against the teal background. The birds are positioned at various heights and locations, creating a sense of movement and freedom.

**If you have ever worked
with others...**

**You understand the role of
leadership.**





Activity 3-32

A familiar structured output activity about how to foment a positive work environment.

HOLLY J. NIBERT | ANNIE R. ABBOTT

3-32 Un ambiente de trabajo positivo.

La gerencia de una organización es responsable de establecer los valores que determinen la cultura y el ambiente de trabajo. ¿Qué valores y acciones ayudan a crear un ambiente de trabajo positivo?

PASO 1 Completa cada oración con una construcción del *se* pasivo. Después, indica si estás de acuerdo o no con la afirmación hecha. Si no estás de acuerdo, ¿cómo puedes cambiarla para estar de acuerdo?

Estoy de acuerdo: **Sí** **No**

- MODELO:** *Se aprecian* (apreciar) las opiniones de los empleados.
1. *Se reparte* (repartir) el trabajo de manera equitativa.
 2. *Se reconoce* (reconocer) el buen trabajo solo de “los favoritos”.
 3. *Se celebran* (celebrar) los éxitos como grupo.
 4. *Se desprecia* (despreciar) la cooperación.
 5. *Se resuelven* (resolver) los conflictos entre colegas cuanto antes.
 6. *Se aprecia* (apreciar) el espíritu competitivo ante todo.
 7. *Se fomenta* (fomentar) la creatividad.
 8. *Se toleran* (tolerar) los prejuicios y abusos.



PASO 2 Comparen sus respuestas. ¿Están de acuerdo con todas las afirmaciones hechas? ¿Necesitan cambiar alguna de ellas? ¿Cómo? Preparen un breve resumen o una conclusión para la clase.

Why create lessons about high-level negotiation techniques or detailed import-export regulations for basic language classes?

Students benefit from activities about professional practices and attitudes that will be relevant throughout the arc of their careers.



If you have ever travelled...



FÁILTE

PERMITTED TO SERVE
BEERS, SPIRITS
EVEN DAYS A WEEK

No Smoking





DICK'S
KITCHEN HOUSE

A photograph of the corner of a grand, classical-style building. The facade is made of light-colored stone blocks. A curved balcony with an ornate metal railing is visible at the top. Below the balcony, the words "GRAND HOTEL" are carved in large, bold, serif letters into the stone. A circular vent is located below the text. The building has several windows with white frames and dark panes. The overall scene is well-lit, suggesting daytime.

GRAND HOTEL

**you have encountered
some challenges in the
hospitality sector.**



Activities 1-38

& 1-39

**Familiar
interview and
small-group
activities about
resolving
high-risk
communication
in translingual
contexts.**

HOLLY J. NIBERT | ANNIE R. ABBOTT

COMPETENCIA CULTURAL

Comunicarte con hablantes no-nativos

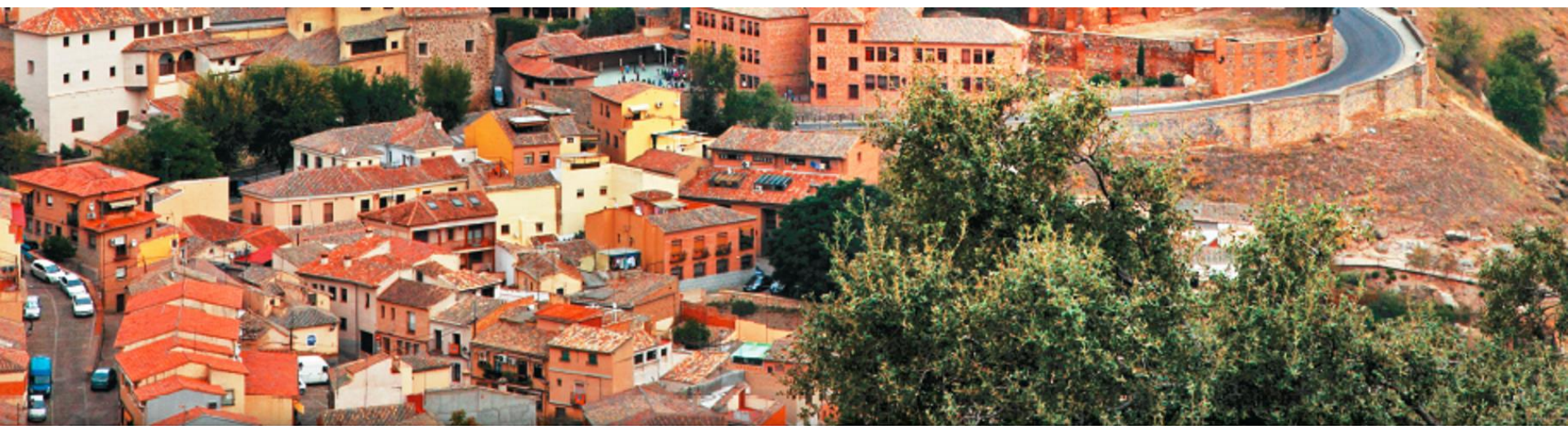


1-38 Entender tu propia cultura. Entrevístense usando las siguientes preguntas.

1. ¿Cuál es tu reacción al escuchar a alguien hablar bien el inglés pero con un acento diferente del tuyo? ¿Cambia esa reacción si tiene acento y comete muchos errores?
2. ¿Te cuesta entender el diálogo en las películas inglesas, australianas, etc.? ¿Entiendes el inglés de épocas pasadas en las películas históricas?
3. ¿Qué efecto tienen los acentos de los profesores en el aprendizaje de los estudiantes? ¿Es importante tener profesores de español con acentos diferentes?
4. ¿Te sientes cómodo/a hablando con personas de diferentes niveles del inglés y con acentos y/o dialectos diferentes del tuyo?

ESTRATEGIA CULTURAL

Los profesionales en el sector turístico tienen que hablar con personas de todas partes del mundo, ¡y a veces en un idioma que no es el idioma materno de ninguno! Con paciencia, creatividad y claridad se puede tener una buena comunicación con alguien que no hable con fluidez tu idioma. Por ejemplo, usa algunas de las herramientas que usan tus profesores de español. Simplifica tus oraciones y pronuncia clara pero naturalmente tus palabras. También, emplea elementos visuales, como palabras escritas, gestos, dibujos o mapas. Haz preguntas para saber si has entendido bien. Sobre todo, usa el contexto, la lógica y el sentido común.



España es uno de los países más visitados por turistas de todo el mundo. Entre las muchas atracciones turísticas en España está la ciudad medieval de Toledo.



1-39 **La competencia cultural en acción.** Para cada situación, describan algunas estrategias específicas para comunicarse con los turistas en español y preséntenselas a la clase.

1. Trabajas en un hotel y uno de los clientes no habla ni una palabra de español. Con la mano él se toca la barriga (*belly*) y luego mueve la mano hacia la boca. Dice una palabra que no entiendes. ¿Cómo respondes?
2. Trabajas en un museo y un grupo de muchachas te pide indicaciones para llegar a su hotel. Les explicas que la ruta pasa por una zona no muy segura y sugieres que vayan en taxi. Al salir del museo las ves caminar en vez de tomar un taxi. ¿Qué haces?
3. Trabajas en un restaurante y crees que un cliente quiere decirte que tiene alergias, pero no estás seguro/a y no sabes a qué. ¿Qué haces?

We cannot predict all the precise specialized terms students will need in their future jobs.

We can teach them useful strategies for being resourceful and successful interlocutors in **translingual and **transcultural** professional contexts.**



**At the basic language
program level,**

we aren't creating
bilingual marketing managers



or doctors who can **triage
patients in Spanish.**





**We are introducing
professional concepts.**



We can all do that!

Gracias

Holly J. Nibert
nibert.3@osu.edu

Annie R. Abbott
arabbott@illinois.edu
@AnnAbbott
