Cómo enseñar español de los negocios y disfrutar haciéndolo

Montserrat Bovet, Marisa de Prada
Editorial Edelsa (España)

Estamos aquí para presentar una serie de actividades relacionadas con el libro *Hablando de negocios* de Marisa de Prada y Montserrat Bovet.

El libro consta de diez unidades que recogen distintos aspectos del mundo de la empresa. En cada unidad podemos encontrar un diálogo introductorio del tema, ejercicios gramaticales, una lectura y una comprensión auditiva. En el mismo libro, al final, se incluye una clave, la transcripción de las audiciones y un glosario en tres idiomas.

A lo largo de estos últimos años hemos utilizado el libro en clase, lo hemos actualizado y se nos han ocurrido mil formas distintas de explotarlo. De entre todos los juegos y actividades que pueden estar basados en *Hablando de negocios* hemos escogido para trabajar juntos, dos actividades: una negociación y la explotación de una lectura.

Actividad I

¿Por qué realizar una actividad de negociación en una clase de ELE?

Un buen motivo para ello es que este tipo de actividad permite la práctica de las cuatro destrezas fundamentales de la enseñanza de idiomas de un modo natural y compensado. Se trata, además, de un ejercicio que integra un amplísimo número de funciones, tanto comunicativas como de interacción social. Otra buena razón para llevar una negociación a la clase es que se trata de un tipo de actividad en la que los aprendices suelen involucrarse con gran facilidad e interés. Se trata, en suma, y en nuestra particular opinión, de un instrumento de enorme e incuestionable valor didáctico.

Una actividad de negociación: INDUSTRIAS LANTER - ALGOLÁ S.A.[1]

Inicialmente, y como introducción a la actividad, se distribuye a los aprendientes en grupos de cuatro para que discutan sobre qué es una negociación e intenten dar una definición consensuada del término. Transcurrido un tiempo, se hace una puesta en común: los representantes de cada grupo leen su propuesta de definición; se comenta en qué coinciden unas y otras y qué las separa. Se intenta, por último, llegar a un acuerdo para dar una definición única que pueda ser aceptada por todos.

A continuación, se anuncia a los aprendientes las características básicas de la negociación que van a llevar a cabo: dos empresas entre las que existe una relación comercial discuten las condiciones de una posible compra de una de ellas (ALGOLÁ S.A.) por parte de la otra (INDUSTRIAS LANTER). Los representantes de cada una de las

1. Actividad incluida en el libro De Prada, M., Bovet, M. (1992): *Hablando de negocios*, Edelsa-EDI 6. pp.143-144.

compañías (uno por empresa) se reúnen para tratar el tema, comunicarse las condiciones bajo las que aceptarían realizar la operación e intentar llegar a un acuerdo global tras estudiar cada uno de los puntos que la otra parte quiere discutir.

Después de repartir entre los aprendientes los papeles del representante del comprador (INDUSTRIAS LANTER) y del vendedor (ALGOLÁ S.A.), se forman dos grupos, integrado cada uno de ellos por el conjunto de aprendientes que van a representar a una misma empresa. Con los grupos así formados, se reparte entre sus componentes la información que precisan para realizar la negociación; los que hagan el papel de representantes de INDUSTRIAS LANTER recibirán un documento que incluye datos sobre su empresa y las condiciones óptimas bajo las que les interesaría que se realizara la compraventa (y entre las que un precio razonable es sólo una más); los que representen a ALGOLÁ S.A. recibirán información similar, referida, en este caso, a su compañía.

Cuando cada aprendiz ya haya leído detenida e individualmente el documento recibido, se pasa a una discusión general dentro de los grupos para verificar si todos han entendido bien la situación y el objetivo que persiguen y para discutir las posibles estrategias de negociación que pueden poner en práctica para alcanzarlo sin ceder demasiado a la otra parte. El objetivo de esta parte de discusión en grupos es, al margen de la práctica de la lengua (propósito general y último de toda la actividad), permitir que aquellos aprendientes con escasos o nulos conocimientos en materia de negociación se beneficien de la experiencia de sus compañeros con más práctica o imaginación en este campo concreto. De este modo, se favorece que todos comiencen la actividad estando mismamente familiarizados con el tema.

Por último, comienza la negociación propiamente dicha. Se forman parejas integradas por un representante de cada una de las empresas y comienzan a negociar las condiciones de la posible compraventa. En el documento que han recibido figuran una serie de puntos que a cada parte le interesaría discutir y en los que desea que la otra compañía ceda. Sin perder de vista que todos estos puntos han de merecer la atención del aprendiente-representante, el grado de relevancia que éste asigne a cada uno de ellos en relación con el resto debe quedar a su albedrío.

No es recomendable la imposición de llegar a un acuerdo, pero sí se debe animar a los aprendientes a alcanzarlo sin dejarse vencer por las dificultades iniciales (pues es habitual que nadie se ponga a ceder desde el principio y de buenas a primeras). El aprendizaje y la diversión están asegurados.

Esta actividad admite la realización simultánea de numerosos ejercicios asociados o de refuerzo. Aunque ya hemos comentado que una negociación favorece la práctica de numerosas y variadas funciones sociales y comunicativas, podemos considerar que algunas de éstas destacan por ser, de alguna manera, más características de ella. ¿Por qué no dedicarles una atención especial e incluir un ejercicio para la presentación o refuerzo de algunas de ellas? Sugerimos, como actividad previa, repartir entre los aprendientes una serie de cartulinas en las que figuren exponentes de determina-

das funciones cuyo uso en una negociación es casi obligado (como, por ejemplo, muestras de acuerdo o desacuerdo).[2] Los aprendientes habrían de clasificar los exponentes en grupos según la función que desempeñan y establecer un nombre genérico para cada una de estas funciones (como "mostrar desacuerdo"). Más tarde, durante la fase de negociación en parejas, los aprendientes, provistos todos ellos de cierto número de cartulinas, habrían de descartarse de ellas arrojándolas al suelo a medida que van utilizando los exponentes que en ellas figuran.

Actividad II

¿Cómo explotar una lectura?

Las posibilidades de explotación de un texto son enormemente variadas. La que les sugerimos aquí se caracteriza, por un lado, por el equilibrio entre las prácticas de comprensión escrita y oral y, por otro, por el relevante papel que se le reserva a la de la expresión oral.

La actividad precisa cierto trabajo previo de preparación. Se selecciona un texto cuya estructura interna permita su división en cinco partes de similar extensión o densidad informativa.[3] Una vez realizada la división, los fragmentos del texto se numeran, siguiendo su orden original, del 1 al 5. A continuación se fija cada uno de ellos en la pared dejando suficiente distancia entre uno y otro.

Ya en el aula con los alumnos, se distribuye a los aprendientes en grupos de cinco y se asigna a cada uno de ellos un número del 1 al 5 (el número de partes en que se ha dividido el texto seleccionado). A continuación, se pide a los aprendientes que abandonen el grupo en que se encuentran y que formen nuevos grupos. Cada uno de estos nuevos grupos estará constituido por los aprendientes a los que se les ha asignado el mismo número, de forma que el resultado será cinco nuevos grupos, cada uno de ellos formado por aprendientes que comparten el número que se les asignó. El siguiente paso es pedir a cada uno de estos grupos que se sitúe delante y lea el fragmento cuyo número coincida con el suyo. Una vez lo han leído, comentan con sus compañeros de grupo su opinión respecto al texto, discuten qué partes de éste son más importantes y se aseguran de haberlo entendido todo.

Seguidamente, se forman de nuevo los grupos originales, aquellos que estaban compuestos por cinco aprendientes a los que se les asignó números del 1 al 5. El trabajo de cada uno de los miembros de los grupos así formados es informar a sus compañeros de grupo del contenido del fragmento que le ha correspondido leer a él. No está permitido tomar notas escritas: se trata de información que los aprendientes deben procurar retener. Una vez los cinco miembros de cada uno de los grupos han expuesto su parte del texto, se reparte entre los aprendientes una serie de preguntas sobre el contenido del mismo. Estas preguntas deben ser respondidas de modo individual y por escrito. La actividad termina con una puesta en común.

2. Algunas de estas exponentes y funciones, así como otras actividades y ejercicios, pueden encontrarlos en *Hablando de negocios*, p.133.

3. El material que empleamos en este taller de trabajo con textos podrán encontrarlo en *Hablando de negocios*, p. 33.