TALLER DE LENGUA PRACTICA : ¿COMO CONOCER A LOS ALMERIENSES?

Dra. Leontine Freeve – de Vrijer
Dra. Marjolijn Beekman – Sonntag
Profesoras de español, Países Bajos

INTRODUCCION

La evaluación realizada al final del congreso de la AEPE en Zaragoza nos reveló que algunos congresistas se quejaban de no haber tenido la ocasión de conocer a los zaragozanos. Esta observación nos ha servido de base para el presente taller.

Pero esto significa la participación activa de todos.

OBJETIVO

El objetivo de este taller será : llegar a conocer a algunos almerienses.

MEDIOS

Para alcanzar nuestro objetivo vamos a proponeros que entrevistéis a algunas personas de esta localidad. Las entrevistas más representativas serán incorporadas al texto para las Actas.

El método que vamos a utilizar en este taller será el llamado TEAMLEARNING, una teoría nueva del aprendizaje en equipos de la que los participantes van a conocer y aplicar algunas estrategias, según la filosofía del patito : al agua, que nadando se aprende a nadar.

MANOS A LA OBRA

¿Qué es Teamlearning?

Es una variante del aprendizaje en equipos o "cooperative learning". Teamlearning llegó hasta nosotros desde los EE.UU. y personalmente lo conocimos durante un congreso celebrado en febrero de este año en Holanda, donde fue recibido con gran entusiasmo.

La creciente popularidad del Teamlearning se explica a la luz de los cambios enormes en la enseñanza que tuvieron lugar en los últimos años, por los que la autonomía del alumno ha llegado a ocupar un lugar central y el papel del profesor ha cambiado considerablemente.

Teamlearning diferencia bastante del trabajo en equipos tal como lo conocemos todos. Citaremos algunos principios :

- El producto final es el de todos y cada uno, es decir cada alumno es responsable de su propia aportación sin la que no hay producto final.

ACTAS XXXV (AEPE). Leontine FREEVE - DE VRIJER, Marjolijn BEEKMAN - SONNTAG. TAL...
Centro Virtual Cervantes

- El producto final no es el único objetivo. Es un enfoque de enseñanza humanística porque igualmente importantes son las destrezas sociales y comunicativas, que se aprenden integradas en la tarea.

Para alcanzar estos objetivos el Teamlearning parte de unas ideas básicas y se sirve de una serie de estrategias de las que nosotras mencionaremos algunas que vosotros vais a probar después.

Unas ideas básicas del teamlearning :

- Un equipo consta de 4 alumnos que se conocen, pero un grupo preferentemente heterogéneo para evitar las agrupaciones en clanes. Tal grupo fácilmente se divide en 2 parejas que pueden trabajar simultáneamente lo que ahorra tiempo. Cambiando de pareja, los alumnos pueden intercambiar información y así aprender el uno del otro. Resulta que los alumnos aprenden más discutiendo y explicando en sus propias palabras que escuchando solamente al profesor.

La tarea forma su objetivo común y determinará la identidad del equipo.

- El aula tiene que estar organizada de manera que los alumnos puedan cooperar cómodamente y al mismo tiempo ver la pizarra.
- Cada equipo recibe una tarea. Que la tarea sea clara, realista y motivadora y que sea verdadera tarea de equipo. Los alumnos se dividen el trabajo en partes iguales. Cada alumno es responsable de su contribución que, por lo tanto es controlable.
- Además, cada alumno tendrá una tarea dentro del equipo con respecto al control del proceso : hay que vigilar las actividades planificadas, recoger o entregar materiales, vigilar el tiempo o la molestia del ruido etc., pero cada uno, una tarea, porque la responsabilidad es de todos.
- Hay que procurar que el clima laboral sea agradable y que haya una base de confianza de modo que hasta los alumnos débiles se atrevan a hablar y los más atrevidos aprendan a escuchar.
- Para conseguir eso se trabaja con un código social : que la crítica de los alumnos entre sí sea positiva – el llamado feedback positivo – para animar al compañero y de este modo sacar el máximo provecho de él para el producto final de la tarea. Sentirse útil y apreciado es una condición esencial para el buen funcionamiento de la empresa.
- El profesor, además de preparar y organizar la tarea, está presente para acompañar, ayudar y animar. Observa el proceso y coordina la evaluación para la que tendrá que reservar algún tiempo una vez obtenido el resultado final.

La técnica del teamlearning implica un cambio considerable de los papeles del profesor y del alumno, es lógico que no se aprenda en un santiamén. Hace falta un buen entrenamiento. Spencer Kagan (California, 1994) y otros propusieron para tal fin un procedimiento paso a paso. Por lo tanto, las estrategias que vais a probar hoy servirán para introducir paso a paso el Teamlearning.

Teamlearning no se limita al aprendizaje del español u otra lengua. Se puede aplicar a cualquier asignatura. El profesor decidirá el objetivo.

No queremos pretender que funcione siempre y cien por cien ni que sea la única solución para el trabajo en equipos en la enseñanza moderna. Lo único que hemos querido hacer es señalar a vuestra atención la existencia del Teamlearning por ser un camino nuevo y para que os pudiera servir algún día en esta labor tan difícil y exigente que es la enseñanza.

ACTAS XXXV (AEPE). Leontine FREEVE - DE VRIJER, Marjolijn BEEKMAN - SONNTAG. TAL...
Centro Virtual Cervantes

A. Fase preparatoria

En esta fase pensamos hacer un ejercicio de precalentamiento a través de la entrevista de los tres pasos (una de las estrategias) y a base de la siguiente pregunta : ¿Qué esperas del congreso?

Los participantes forman parejas y, durante 2 minutos, uno habla y otro escucha animando al que habla con feedback positivo y vigilando el tiempo (paso 1). Al cabo de 2 minutos se cambian los papeles (paso 2). Se unen dos grupos y luego los 4 participantes intercambian de los puntos principales de lo que han dicho los otros (paso 3) durante 5 minutos.

Tarea : los mismos grupos de 4 personas escogen cada uno una persona a entrevistar y van a preparar unas 10 preguntas teniendo en cuenta el objetivo de este taller. Como también tienen que entrevistar a una persona que encuentren en su camino, hay que formular otras 10 preguntas más generales.

Para esta actividad, que dura unos 15 minutos, el grupo se divide en dos parejas : una se ocupa de la persona 'conocida' y la otra de la desconocida. Durante la entrevista las parejas se dividen las tareas : un participante redacta y el otro entrevista.

B. Fase activa

Ahora se va realizar una situación auténtica del aprendizaje del español : los participantes se ponen en camino para entrevistar a «su persona » e ir en busca de otra más. Esta actividad durará una hora.

C. Fase de evaluación

Se unen los grupos de 4 y empiezan a intercambiar los resultados de sus entrevistas sirviéndose de La entrevista de los 3 pasos (ver bajo A). Durante el paso 3 se decide la redacción definitiva de los resultados, teniendo en cuenta que la redacción sea corta y clara. En total unos 15 minutos.

La última tarea consiste de la estrategia del viajero : los redactores de cada grupo «viajan » a los otros grupos, resumiendo sus experiencias durante las entrevistas celebradas. No más que 5 minutos por grupo.

CONCLUSIÓN

Hemos hecho nuestras entrevistas aplicando unas estrategias del llamado Teamlearning y nos queda por contestar la pregunta y al mismo tiempo el punto de partida de este taller : ¿Conocemos ahora a algunos almerienses ?

Entrega de los textos de los resultados de las entrevistas.

REFERENCIAS

- Jacques Haenen, Annelien Haitink (1998)
Teamleren op school en in de klas
SMD, educatieve uitgevers, Leiden
ISBN 90 238 4037 2
- R.J.Stahl
Cooperative learning in language arts
Menlo Park, CA: Addison-Wesley Publishing Company
- En Internet hay más información en inglés si buscas bajo «cooperative learning »

ACTAS XXXV (AEPE). Leontine FREEVE - DE VRIJER, Marjolijn BEEKMAN - SONNTAG. TAL...
Centro Virtual Cervantes

SUPLEMENTO DEL TALLER DE LENGUA PRÁCTICA : ¿CÓMO CONOCER A LOS HABITANTES DE ALMERÍA ? DE LEONTINE FREEVE Y MARJOLIJN BEEKMAN (24-7-2000, TARDE)

Algunos resultados de las entrevistas :

Entrevista a José Olcina Beltrán en la zapatería de la Calle de Bilbao, 80 bajo.

Tiene 81 años y se considera almeriense, a pesar de no haber nacido allí. Es oriundo de Alicante, su familia está vinculada al reino del calzado (hay muchas fábricas de zapatos en Alicante). Insiste en el hecho de que él fabrica los zapatos con materiales nobles (cuero, corcho etc.) y que su especialidad es la ortopedia. Los que tienen dificultad para andar suelen acudir a su taller para resolver su problema. Los zapatos que fabrica se venden a 46.000 ptas de promedio. Tienen mucha demanda en proporción con el poco trabajo que pueden realizar. Su hijo Sergio Olcina Martínez se encargó del taller después de jubilarse José. No obstante, el padre suele bajar a la zapatería todas las mañanas solamente para ayudar a su hijo en la tarea de preparar los cueros. Dice que no se puede producir siendo tan pocos, ya que se trata de un trabajo artesanal.

Su señora tiene 79 años y es de Zaragoza. Ella se dedica a la limpieza del taller. El matrimonio vive en una residencia de tercera edad. Dice José que está satisfecho porque goza de buena salud y los demás lo necesitan en su vida cotidiana. Tiene gran sentido del humor. Hace más de 40 años que está en Almería y «Pepe » se lleva bien con toda la gente.

Entrevista a Margarita Pérez Sepúlveda, veterinaria en la clínica ubicada en la Plaza Francisco Saiz Sanz.

Nació en Madrid y tiene 34 años. Vino a vivir en Almería donde abrió la clínica en 1992. Se aficionó muy temprano a los animales porque su padre criaba muchos animales : conejos, pájaros, gatos, perros. Su especialidad son los gatos y los perros. Su animal preferido, el perro. Está casada y tiene dos hijos, el mayor tiene 4 años y el menor 14 meses. En casa solo tiene una gata.

Antes había muchos animales vagabundos en España, pero actualmente los españoles suelen dedicar más atención a sus animales. Nos dijo que a principios de los años 90 había mucha delincuencia y droga en el barrio Zapillo. Pero ahora ya es un barrio tranquilo.

Entrevista a Hermo Viviendas S.L., compra-venta de viviendas y promociones inmobilarias en la calle Estadio 38

La visita a esta inmobilaria nos ha permitido descubrir la profunda mutación que se está efectuando tanto en la economía como en el aspecto de la ciudad de Almería. El gran auge de la venta de viviendas se debe a las ampliaciones y mejoramientos urbanos que han sido realizados e.o. con vistas a los Juegos del Mediterráneo de 2005. Buenos ejemplos son el Paseo Marítimo, la Zona Costera y las nuevas zonas deportivas. También el barrio de Zapillo, donde nos alojamos la mayoría de los congresistas, y los barrios de Ciudad Jardín y Tagarete, buenas muestras de zonas revalorizadas han contribuido a este boom inmobilario. Parece que todo el mundo quiere comprar en Zapillo, sea para vivir allí, ahora que el barrio se ha vuelto muy agradable, sea para invertir, pues con la creación de la Universidad de Almería hace 7 años se puede alquilar en invierno a los estu-

ACTAS XXXV (AEPE). Leontine FREEVE - DE VRIJER, Marjolijn BEEKMAN - SONNTAG. TAL...
Centro Virtual Cervantes

diantes (la universidad está a 5 km) y en verano a los turistas y a precios mucho más elevados.

Según el tamaño de los pisos, los precios mensuales de alquiler van de 45.000 ptas a 80.000 en invierno y de 150.000 a 300.000 o más ptas en verano. En zonas como Roquetas de Mar, donde se congregan en su mayoría alemanes e ingleses, los precios son aún más elevados.

En cuanto a la compra- venta, los precios no paran de aumentar por lo atractivo de la zona y también porque las autoridades liberan poco suelo para construir, lo que reduce la oferta mientras que la demanda de parte de los inversionistas españoles y extranjeros va subiendo.. Si antes el m2 costaba 150.000 ptas, hoy está sobre las 400.000 ptas, Se nota en esto también la influencia del euro y el hecho de que el interés que se paga hoy ha bajado del 14 al 4.5 %. Además, si hay garantía, la ley española autoriza créditos del 100%. El extranjero que quiere adquirir un inmueble, solo necesita dinero y pagar un impuesto especial. La época más propicia para la compra-venta son los meses de septiembre, octubre y noviembre. Con la proximidad de los Juegos del Mediterráneo no se sabe dónde los precios van a parar.

Entrevista a María García en Carisa, tienda de modas de mujer, calleTejar 25

Entramos en una tienda diminuta, repleta de vestidos, bañadores, camisas y cajas con dos probadores y encontramos a María, mujer rubia y bajita que irradiaba simpatía y energía. Dijo que su clientela era mayoritariamente del vecindario. No vienen turistas y hasta el 80% de las mujeres vienen solas, algunas acompañadas de amigas o parientes, pero casi nunca de sus maridos. Dijo que los hombres no tienen paciencia. En general las clientes necesitan su ayuda, lo que podíamos comprobar cuando entró una señora ya mayor con su hija o nieta. Como la chica estaba muy insegura, María tenía que poner todos sus empeños en animarles a escoger una camiseta de cierto color. Le costó como media hora y en el mostrador quedaba un montón de camisas. Una vez salidas sus clientes, María comentó que era mucho trabajo para ganar una miseria de 1000 ptas.

María ya trabaja en esta tienda desde niña, es decir desde los 15 años. Cuando era pequeña sus padres le ponían una caja detrás del mostrador para que la niña pudiera atender a su clientela. Ahora tiene 48 años. También ha trabajado en Londres en unos grandes almacenes y en Ibiza de camarera. Lo que le encantaba en Inglaterra era el horario fijo.

A esta tienda le puso el nombre de sus hijas, es decir Carmen y Marisa = Carisa.

En cuanto al origen de su mercancía : viene exclusivamente de España. Como en todas las tiendas, hay rebajas de verano y después de las fiestas de Navidad. Además tiene que hacer ofertas. No sabemos si los ingresos de su tienda son suficientes, pero , a pesar de la dura competencia y de lo poco que se gana, teníamos la impresión de que estaba contenta con su trabajo y la creemos cuando nos dijo: "Mi trabajo me encanta".

Entrevista a José Francisco Fernández del Aguila, propietario de la tienda Todo a 100

Esta tienda es un comercio muy económico en el corazón de Almería. José abrió la tienda sin haber hecho un estudio de mercado, sólo con la motivación de vender. Todo a 100 es un nombre comercial, el precio mentaliza a la mujer. Si el hombre se acerca a comprar es porque ha sido mandado.

Claro que con este precio no hay calidad: son productos traídos de China o Taiwán. El éxito de estas tiendas es la rotación. Hay que vender mucho a bajo precio y por ese éxito abrieron muchas aquí en Almería. Pero el propietario afirma que actualmente es el único sobreviviente en el barrio.

ACTAS XXXV (AEPE). Leontine FREEVE - DE VRIJER, Marjolijn BEEKMAN - SONNTAG. TAL...
Centro Virtual Cervantes

Entrevista a un colaborador de la Asociación Cultural Deportiva Recreativa «Albatros », Calle Vinaroz.

Llegamos a este sitio que era un bar y pudimos refrescarnos al mismo tiempo que recuperábamos los informes necesarios para el mejor conocimiento de la gente de Almería. Este centro tiene actividades múltiples, deportivas (fútbol, esquí en invierno), excursiones al campo, vídeo, ordenador, juegos de mesa (dominó, ajedrez), etc. Viene gente del barrio y amigos de toda la ciudad. Gente de cualquier edad, pero sobre todo jóvenes, pertenecen a esta asociación privada que consta de 60 miembros que pagan una cuota de 200 ptas al mes.

Este sistema que la gente utiliza para encontrarse nos pareció estupendo. Se relacionan con monitores de otras asociaciones para realizar ciertas actividades y se juntan muy a menudo con otros grupos. Hay una gran feria de dos semanas a partir del 2 de mayo por «las cruces de mayo » en que casi todos se reúnen.

Entrevista a tres personas en el Hogar de Pensionistas y Jubilados, calle La Curva 5

Contestaron: Roque de 43 años, sin trabajo, separado y sin hijos.
Domingo de 60 años,jubilado, casado, 3 hijos.
Juan Pedro de 42 años, empleado de un banco y además colaborador del centro ecológico altruista .

-¿Ha cambiado mucho Almería ?

Roque : Sí, mucho y para bien.

Domingo : Sí. Hace 30 años casi no había coches. Ahora es preciosa, tiene el puerto nuevo. Exporta mármol y hortalizas al extranjero.

Juan Pedro : De acuerdo.

-¿Qué es típico para el carácter almeriense ?

Roque : La simpatía

Domingo : La alegría

Juan Pedro : Los almerienses son más abiertos y más tolerantes. Esta tolerancia viene de los tiempos moros en que moros, cristianos y judíos vivían juntos, respetándose unos a otros.

Con muchas gracias a los participantes : Sylvia, Monique, Luz, Anton, Elisabeth, Pennina, Kerstin, Marie-France, Liudmila y Larisa.

ACTAS XXXV (AEPE). Leontine FREEVE - DE VRIJER, Marjolijn BEEKMAN - SONNTAG. TAL...
Centro Virtual Cervantes