

La entrevista al trabajador hispanohablante como ejercicio preparatorio para la defensa oral de un proyecto de empresa

Ana Cuquerella Jiménez-Díaz
Susana Albert
EBS, Centro Universitario Villanueva. España

Perfil del alumno

Los alumnos que acuden a nuestro Centro están cursando su tercer año de licenciatura en Dirección y Administración Internacional de Empresas y, en principio, el nivel de español con el que llegan a Madrid tiene que ser un B2 iniciado.

Hablamos de estudiantes de varias nacionalidades (aunque en su mayoría se trata de alemanes y franceses) de entre 20 y 25 años.

Los distribuimos en seis grupos de unos quince alumnos cada uno, en función del nivel real de competencia lingüística.

El curso se inicia con dos semanas de inmersión en español (45 horas/alumno) tras las cuales inician sus clases de materias de gestión (entorno económico, marketing, análisis financiero, derecho de la empresa, cultura y civilización española) además de mantener 4,5 horas semanales de español y español para los negocios.

Dado que nuestros estudiantes reciben conocimientos teóricos de gestión empresarial, en nuestras clases no abordamos directamente estos aspectos, aunque sí aplicamos y reforzamos dichos contenidos. Somos conscientes de que esta situación es especial y que muchos de los compañeros que nos acompañan esta tarde tendrán que suplir esta carencia.



Objetivos

El semestre de nuestros alumnos en Madrid culmina con la presentación de un **proyecto de empresa** que deben ser capaces de elaborar y defender ante un tribunal. El proyecto consiste en la creación de una empresa en España o la introducción de un nuevo producto en el mercado español. En él se recogerán los diferentes aspectos relativos al mundo empresarial español aprendidos en clase, y su extensión mínima es de 30 páginas más documentación.

El reto que se nos planteaba al equipo de profesores de español era cómo conseguir prepararles para superar con éxito esta última prueba de su semestre en Madrid, que además es la asignatura con mayor número de créditos (7 de un total de 30).

Metodología

Después de probar diferentes ejercicios y planteamientos decidimos poner en práctica **La entrevista al trabajador hispanohablante**. Nos decidimos por esta opción persiguiendo diversos objetivos:

- Propiciar el contacto con la empresa española
- Evitar la copia indiscriminada de documentación de internet
- Motivar al alumno a que se abra a la realidad social y laboral española

Esta tarea, es un trabajo que realizan en parejas o tríos que ellos mismos eligen. Consiste en contactar con un trabajador de habla hispana de cualquier sector laboral y hacerle una entrevista exhaustiva sobre sus condiciones laborales, funciones dentro de la empresa, consideración social de su profesión etc. En el **anexo 1** pueden ver la hoja de instrucciones que se les entrega y en el **anexo 2** un ejemplo de cuestionario elaborado por uno de nuestros grupos.

En las siguientes 6 sesiones de hora y media, dedicamos los primeros veinte minutos a la presentación oral de la entrevista y 10 minutos más al coloquio sobre el entrevistado, su sector laboral, semejanzas y diferencias con sus países de origen etc.

Durante la exposición que se graba en mp3, los compañeros completan una ficha de observación de la que hablaremos más tarde. Esto les obliga a prestar atención, a fijar el léxico desconocido y a observar los puntos fuertes y las dificultades de los ponentes.

Sesiones preparatorias

En las primeras dos semanas de curso en las que tienen mayor carga horaria de español, dedicamos cuatro sesiones de hora y cuarto a la **preparación del cuestionario** (formulación de preguntas) y la **argumentación**.

Iniciamos esta tarea con la presentación de una entrevista realizada al que fuera rector de la U.I. Menéndez Pelayo de Santander, José Luis García Delgado. Esta entrevista, redactada en estilo indirecto, contiene información interesante para estudiantes extranjeros en España.

Distribuimos el texto de la entrevista destacando expresiones de contenido difícil propias de la estructura universitaria española (**anexo 3**)

Después de leer el texto se pide a los alumnos que, en parejas, deduzcan las preguntas que se hicieron y las formulen en estilo directo; cada pareja se hace cargo de un párrafo que contiene dos o tres temas.

Por último las parejas escenifican la situación representando al entrevistador y al entrevistado.

En este primer ejercicio aparecen las pautas de trabajo para las siguientes clases:

- el uso de qué, quién(es) y cuál(es),
- la obtención de información mediante preguntas directas,
- el empleo de nexos para dar unidad a una presentación.

En la segunda sesión en la que nuestro objetivo es introducir la argumentación, pedimos a los estudiantes que elijan un producto que deseen introducir en el mercado español y elaboren un texto que presente las ventajas del mismo. En este texto deben emplear los nexos adecuados de entre una lista previamente distribuida. Este mismo esquema se utiliza para el ejercicio “**Un minuto = Una idea**”¹. El juego consiste en distribuir entre las parejas situaciones relacionadas con el mundo empresarial que plantean al estudiante una elección. Cada jugador debe defender con una rápida argumentación su propia idea y destacar las desventajas de la idea de su contrincante.

Este ejercicio **se evalúa** siguiendo tres criterios:

- El tiempo empleado
- El peso de las argumentaciones
- La organización interna del discurso

¹ González Hermoso, Alfredo y Romero Dueñas, Carlos. *Curso de puesta a punto en español*. Edelsa 1999

En la cuarta sesión elaboramos una lista de consejos para sacar mayor rendimiento a una exposición oral, practicando al tiempo los recursos gramaticales para dar consejos en español.

Durante esta puesta en común surgen las técnicas más elementales para hablar en público: actitud corporal, paso de palabra, contacto visual con el auditorio, espontaneidad etc.

Exposición oral – Entrevista a un trabajador hispanohablante

Antes de la exposición los alumnos hacen llegar al profesor el cuestionario y le comunican el sector laboral del entrevistado para evitar que los grupos se repitan.

Una vez realizada la exposición se abre un turno de preguntas. Se trata de que los alumnos sean capaces de improvisar respuestas ante cuestiones no preparadas con antelación (situación a la que se enfrentarán en la presentación del proyecto de empresa). En este momento suelen aparecer comentarios interesantes sobre los diferentes ámbitos laborales de cada país y cuestiones de vocabulario muy enriquecedoras.

Como ya hemos comentado previamente durante la ponencia los compañeros completan una ficha de observación (**anexo 4**) que pretende verificar la comprensión de la presentación al mismo tiempo que se solicitan comentarios que ayuden a mejorar la actuación de los compañeros.

Evaluación

El profesor, con ayuda de su hoja de evaluación (**anexo 5**) y de la grabación, elabora un informe personal en el que se comentan aspectos generales de la entrevista y se analizan, de modo individualizado, los problemas concretos de cada estudiante: pronunciación, problemas gramaticales, actitud corporal...

Argumentación

La segunda etapa de nuestro camino consiste en trabajar la argumentación, puesto que tras su semestre en EBS deberían ser capaces de presentar y defender una idea o producto.

Anteriormente realizábamos tareas sobre temas elegidos por ellos o mediante textos o artículos polémicos pero la implicación era irregular y no todos participaban lo que dificultaba la evaluación objetiva.

Debido a esto decidimos cambiar los debates por otra actividad interactiva, las **situaciones** o **juegos de rol** en la que todos los alumnos tienen un papel adjudicado y evaluable. Algunas de estas situaciones provienen de diferentes manuales y han sido adaptadas a nuestras necesidades y otras son de creación propia.

Sesiones preparatorias

A lo largo de tres sesiones teórico-prácticas trabajamos recursos lingüísticos para mostrar acuerdo y desacuerdo (**anexo 6**) y expresar valoraciones y sentimientos. Para ello utilizamos textos breves sobre temas polémicos, noticias de actualidad, cabeceras del telediario etc. Sobre ellos debatimos con el apoyo de lo que denominamos “mapa de la mente” (**anexo 7**).

En los días previos a la puesta en escena de las situaciones, distribuimos los diferentes personajes de cada juego entre los alumnos de la clase.

De manera individual y en casa deben preparar la postura más adecuada según las características de su personaje ante un determinado problema que se les plantea y preparar los argumentos para defenderla y prever la réplica de sus compañeros.

Las situaciones de rol que nos han proporcionado un mayor rendimiento en el aula son: la reunión de vecinos, las vacaciones, la pareja de novios, la herencia y el pueblo (**anexo 8**).

Puesta en escena

El día de la escenificación deben representar el papel asignado, argumentar su postura y rebatir las contrarias empleando los recursos trabajados en clase.

Para potenciar la participación del resto de los estudiantes les asignamos el papel de un grupo de opinión adecuado a cada caso:

- En la pareja son amigos del novio o la novia. Aquí surgen costumbres e ideologías con respecto al matrimonio y las celebraciones familiares muy interesantes y que mueven a la participación de los más tímidos.
- En el pueblo son un grupo de jubilados, de amas de casa, de jóvenes etc.

- En la junta de vecinos actúan como secretarios y deben tomar nota de las decisiones adoptadas para elaborar posteriormente el acta de la reunión. De este modo aprovechamos para introducir dos documentos comerciales: la convocatoria y el acta
- En las vacaciones trabajamos gustos y aficiones y hablamos de FITUR.

Esta actividad ocupa la primera media hora de cinco sesiones, suele ser un ejercicio muy divertido en el que toda la clase participa.

Evaluación

Aquí tendremos en cuenta la participación activa, la aportación de argumentos sólidos, la capacidad para rebatir y la habilidad para negociar y alcanzar acuerdos.

Presentación oral del proyecto de empresa

Hemos llegado al momento culminante del curso. Tras muchas horas de español y asignaturas de gestión llega el día de presentar su proyecto de empresa.

¿Por qué un proyecto de empresa?

La manera más razonable y eficaz de pasar de una idea u oportunidad de negocio a una verdadera empresa es a través de un plan de negocio (conocido internacionalmente como “business plan”).

A modo de orientación o guía, un plan de negocio completo y riguroso debería recoger los siguientes aspectos:

- Resumen ejecutivo donde se indican las características básicas de la empresa, sus productos o servicios
- Descripción del negocio así como las características o factores que los diferencian de otros productos o servicios ya existentes
- Posicionamiento de la empresa dentro del sector en el que se integra
- Análisis del mercado y de la competencia
- Plan de marketing y estrategia comercial
- Aspectos tecnológicos
- Plan de producción si la actividad lo requiere
- Estructura organizativa y recursos humanos

- Estudio jurídico y requisitos legales y administrativos
- Análisis económico y financiación de la empresa
- Plan detallado de lanzamiento

Unos días antes de la presentación oral deben entregar el resumen ejecutivo del plan de negocio, unas treinta páginas que recogen todos los apartados mencionados anteriormente.

Hemos traído algunos ejemplos de este documento así como algunos materiales de los elaborados para la promoción de sus productos: una guía para turistas y un “spot” publicitario.

El día asignado, cada grupo dispone de veinte minutos en los que deben resumir y defender las conclusiones a las que han llegado.

Es el momento más emocionante de todo el trabajo... es increíble lo que son capaces de hacer tres meses después de su llegada a Madrid. Unas exposiciones son teatrales, otras muy serias y profesionales, a veces llegan a reproducir el escenario de su negocio en la sala...

Este ejercicio final, con el que cierran su semestre en España, pretende ser el compendio de todo lo aprendido a lo largo de su estancia en EBS Madrid, tanto en asignaturas de gestión, como en español y español comercial.

Tenemos constancia de que algunos de estos proyectos se han puesto en práctica realmente, no olvidemos que son futuros empresarios a punto de licenciarse.

Conclusiones

Creemos que las tareas propuestas constituyen un proceso de trabajo completo del que obtenemos una alta rentabilidad didáctica:

- Resulta ameno e interactivo ya que la clase suele implicarse y mostrar interés
- Se trabajan diferentes aspectos gramaticales: recursos para elaborar un cuestionario, estilo directo e indirecto, nexos, subjuntivo, imperativo ...
- Se abordan distintos aspectos comunicativos: estructuración de una ponencia, recursos para argumentar en contra y a favor, defender una idea etc.

- Se obtiene una visión panorámica de diferentes sectores del mundo laboral español y un amplio vocabulario específico.

Se puede objetar que algunas de estas tareas pueden presentar dificultades para aplicarse en países donde no sea fácil contactar con trabajadores hispanohablantes pero, a pesar de ello, creemos que con las adaptaciones pertinentes, podría ser de utilidad para otros colegas embarcados, como nosotras, en la difícil pero muy gratificante tarea de enseñar español para los negocios.

Muchas gracias.