

El método de la simulación. Propuesta didáctica en la clase de español para los negocios

Ana B. González Hernando

"Bajo el concepto de simulación¹ se hace referencia a las actividades en las que se presenta una situación comunicativa ficticia y los aprendientes deben desenvolverse en ella, bien desempeñando un rol ficticio, bien representando ser quienes son" (Martín Peris, 2008). Se trata de un método de aprendizaje cuya base se asienta en la recreación de una situación real que dará lugar a un número de tareas que facilitan la adquisición y posterior integración de nuevos conocimientos por parte del alumno.

El aprendiz se implica en seleccionar la información, organizarla e integrarla en su estructura de conocimientos previos. Se relaciona lo nuevo y sustancial con los conocimientos ya adquiridos de una forma no arbitraria fomentando el aprendizaje significativo (Ausbel, 1986). Por ser fiel reflejo de la realidad profesional se trata de un método extremadamente valioso para el aprendizaje de la lengua extranjera pues permite la práctica de ésta a la vez se trabajan las habilidades pragmáticas, integrando el desarrollo intelectual, social y emocional del aprendiente, según señala Manuel Pérez (2000), provocado por una fuerte motivación. Se contempla como un medio de desarrollo personal integral al mismo tiempo que ideal para la adquisición y desarrollo de las destrezas lingüísticas de expresión y comprensión oral y escrita, justificando el uso de este tipo de actividades en la clase de lengua extranjera puesto que dichas actividades refuerzan el uso en contexto, estimulando así la creación de lenguaje y la asimilación de los modelos lingüístico-pragmáticos presentados.

¹ En numerosas ocasiones se utilizan los términos *juego*, *simulación* o *role-play* como sinónimos. Básicamente lo que distingue a ambas es que en la primera el alumno plantea soluciones y toma de decisiones desde su perspectiva real y su propia identidad, frente al segundo caso en el que debe asumir un papel que le impone una forma de actuar determinada por el mismo.

En la simulación se proporciona una información comprensible puesto que los estudiantes se involucran en el proceso, apoyados en una serie de estímulos (escritos, visuales o sonoros) que el profesor facilita o que el mismo grupo recaba; se consigue una participación activa en la que los estudiantes que olvidan que están aprendiendo un nuevo idioma fomentando una participación activa y actitud positiva en la que los alumnos desarrollan su pensamiento crítico y la habilidad de resolver problemas.

La simulación fomenta la interacción y las relaciones personales y sociales entre los participantes puesto que "in order for a simulation to occur the participants must accept the duties and responsibilities of their roles and functions, and do the best they can in the situation in which they find themselves"² (Jones citado en Tompkins,1998) para lo cual deben relacionarse con los compañeros de simulación haciendo uso de sus habilidades sociales, consultando y comprendiendo textos tanto orales como escritos, a la vez que adopta la personalidad de otro individuo por lo que consideramos la simulación como un método adecuado para estudiantes de niveles intermedios y avanzados puesto que favorece y anima a la puesta en práctica de los conocimientos que ya poseen en la lengua extranjera. El juego dramático aporta a la educación tres funciones: analítica, exploratoria y expresiva; las dos primeras se alcanzan al tener los aprendices la oportunidad de analizar sus sentimientos y opiniones, la última de comunicación mediante la expresión verbal y no verbal.

El objetivo primero de la simulación no es la adquisición de conocimientos específicos, sino el desarrollo integral del alumno. Será el propio alumno quien identifique los objetivos que se deben alcanzar en cada momento del proceso a la vez que se implica su propio descubrimiento de la forma y usos de la lengua. Se pretende que los alumnos se comuniquen utilizando la lengua meta para la consecución de una tarea real, necesitando para ello contenidos lingüísticos que se lograrán a través de tareas pedagógicas. Las actividades que se presentan están enfocadas hacia la construcción de la competencia comunicativa, contemplan las necesidades y expectativas del alumno, se centran en la acción y a la vez se basan en una concepción cognitivo constructivista del aprendizaje.

a) Actividades de enseñanza y aprendizaje en la simulación

² "Para que tenga lugar la simulación los deben aceptar los deberes y responsabilidades de sus papeles y funciones haciéndolo lo mejor posible en la situación en la que se encuentren" (la traducción es nuestra)

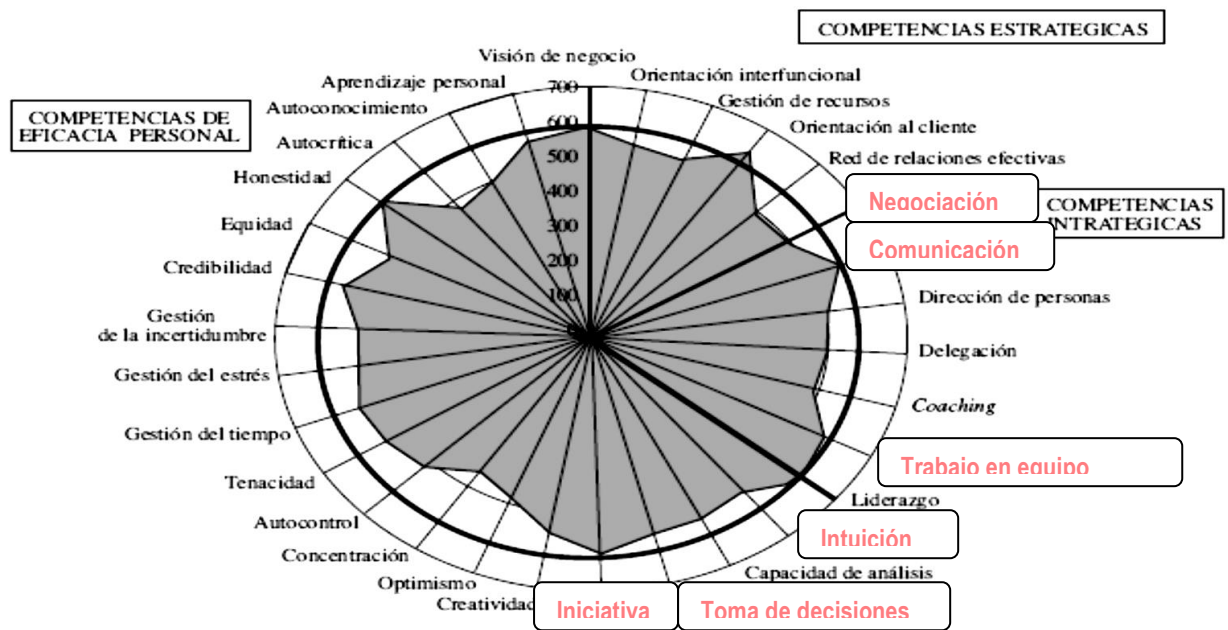
El trabajo de simulación consiste en actividades de situación en las que se establece un desafío como punto de partida para el desarrollo de un trabajo creativo de búsqueda de soluciones, habitualmente en grupos tutorizados. En el proceso los participantes buscan soluciones y ofrecen propuestas a las situaciones conflictivas que se plantean por medio de la introspección y la interacción con el grupo dando lugar a la negociación tanto de la forma³ como del significado⁴ proporcionando un reto a las destrezas comunicativas de los participantes.

La secuenciación metodológica tradicional se invierte en el proceso de la simulación. En un primer momento este hecho podría parecer arriesgado y problemático, no obstante la esencial planificación de las tareas, la presentación de asuntos de interés para los alumnos y la motivación para involucrarse de forma activa en proceso serán factores decisivos para el éxito.

Teniendo en cuenta las competencias directivas más valoradas (Cardona y Chinchilla, 2001 citado en Schmidt, 2011), la simulación provee al estudiante de ELE/N de situaciones comunicativas y de trabajo que le permitirán la práctica y desarrollo de competencias tales como la negociación, la comunicación, el trabajo en equipo, la creatividad o toma de decisiones propias de su ámbito laboral en la clase de español. Es por tanto que creemos que este método de trabajo se adapta perfectamente a las expectativas y necesidades del alumno de español para fines específicos pues en este entorno los estudiantes trabajan algunas competencias directivas que les van a acompañar en su futuro profesional a la vez que utilizan el español como lengua vehicular.

³ M. Swain propuso unas técnicas para que los alumnos, en su producción lingüística, tuvieran ocasión de negociar cooperativamente la forma correcta de sus enunciados. De este modo, la producción que los alumnos realizan en sus clases tiene no solo una función comunicativa sino también una función metalingüística. (citado en Martín Peris, 2008).

⁴ Los participantes en una interacción lingüística negocian para conseguir la creación colectiva del sentido de sus intercambios verbales.



Competencias directivas más valoradas según Cardona y Chinchilla, 2001.

b) El profesor y el discente en la simulación

Para que la simulación se lleve a cabo con éxito tanto el profesor como el aprendiente tienen que comprometerse a trabajar de acuerdo a las exigencias del método. Por parte del docente demanda una programación didáctica específica donde se elabora de antemano un material, se planifica una secuencia temporal de actividades y unos criterios de evaluación, siendo clave su papel de facilitador y motivador para que el discente construya su propio aprendizaje. Del papel protagonista en los métodos de enseñanza tradicionales cambia a un aparente segundo plano, como señala Jones (citado en Tompkins, 1998) "(...) the teacher becomes the Controller, and controls the event in the same way as a traffic controller, helping the flow of traffic and avoiding bottlenecks, but not telling individuals which way to go"⁵, permitiendo la expresión de los estudiantes con naturalidad, hecho que disminuye la ansiedad propia de la situación

El aprendizaje está centrado en el alumno quien protagoniza todo el proceso trabajando en pequeños grupos y enfrentándose a situaciones propias de la vida real

⁵ "El profesor se convierte en *un controlador* que guía el evento de la misma manera que un agente de tráfico, propiciando el tráfico fluido y evitando los atascos, pero sin decir a cada individuo qué camino debe tomar" (la traducción es nuestra).

para la adquisición de habilidades, conocimientos y actitudes. Será el propio discente quien gestione su aprendizaje a través de la intervención, interacción, observación y reflexión. La forma de trabajo será grupal puesto que ayuda a mejorar las habilidades comunicativas, resulta interesante y motivadora, a la vez que ayuda a la creación de conocimiento compartido.

El alumno adquiere y asume una nueva responsabilidad ante el resto de componentes del grupo para lograr su aprendizaje mediante la participación activa en cada uno de los problemas planteados, dando y recibiendo críticas constructivas y admitiendo sus propias deficiencias, asume el pleno control de su conducta de modo activo, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas para generar mejoras a la vez que asume la responsabilidad de ser honesto con los compromisos de grupo, la evaluación del trabajo de sus compañeros, profesor y del suyo propio.

Es fundamental que el profesor conozca el nivel de conocimientos lingüísticos, pragmáticos y sobre la materia concreta –en nuestro caso, la economía- que posee el alumno, así como la presentación de una introducción clara de las actividades que sea capaz de motivar, sobremanera a aquellos alumnos con que provienen de sistemas de enseñanza tradicionales centrados en el profesor.

c) Proceso para programar una simulación

De acuerdo con Cabré y Gómez de Enterría (2006) la programación de una simulación global supone las siguientes etapas:

- Elección del tema y determinación del marco de desarrollo de la simulación.
- Creación de un corpus documental con todos los textos y materiales necesarios para el desarrollo.
- Establecer un hilo conductor a través del que transcurren las secuencias de actividades profesionales (acontecimientos, actitudes, acciones, tareas, actividades, etc.) que determinen la secuencia condicionada por el tema.

- Determinar la duración de la simulación.
- Aplicar el análisis de necesidades previo.
- Establecer las identidades teniendo en cuenta las tareas y actividades que se prevén para cada una de ellas.
- Implicar a los alumnos en la dimensión comunicativa del tema profesional.
- Estimular la participación del alumno como parte de un trabajo en equipo de manera que los logros sean valorados como el resultado de una tarea común.
- Considerar la evaluación continuada y compartida con los alumnos de acuerdo a los criterios establecidos previamente en su doble dimensión formativa y sumativa.
- Búsqueda de la eficacia más que de la perfección.

Propuesta didáctica de simulación para clase ELE/N

Con esta propuesta didáctica pretendemos ampliar las posibilidades de trabajo en la clase de ELE/N, haciendo uso de la simulación global como método de aprendizaje en el que se pueden reforzar las estrategias de comprensión lectora para retener mejor la información, procurar herramientas de autonomía y hacer más rentable el esfuerzo y el tiempo del alumno. Se pretende complementar con ellas el trabajo habitual de grupo centrado en un manual, de forma que se presente a los alumnos otra alternativa de tarea en el aula. Hemos elegido este método pues creemos que favorece el aprendizaje de forma natural, proponiendo a los discentes contextos situaciones del ámbito laboral que no les son ajenas, favoreciendo la interacción del alumno y por tanto el aprendizaje significativo.

El diseño de esta propuesta de refuerzo está destinado a estudiantes de español como lengua extranjera, pudiendo ser éstos de distintas nacionalidades. Será deseable una formación específica en el ámbito empresarial y posible experiencia laboral, con un estilo de aprendizaje pragmático-reflexivo que les permita tomar decisiones de forma razonada y cuyo nivel de conocimiento del español corresponde a un B2 según el

MCER. Presentamos un planteamiento didáctico para un número de alumnos de entre 10 y 20. En caso de que se contara con un número superior, se dividirá el aula en grupos de trabajo de entre 5 o 6 alumnos cada uno.

El trabajo consiste en la presentación de actividades de resolución de problemas o situaciones en las que los participantes ofrecen alternativas por medio de la introspección e interacción con el grupo. Hemos de recordar que se trata de un proceso de enseñanza-aprendizaje centrado en el alumno, será éste quien participe activamente y negocie con el profesor y el resto de la clase, por lo que antes de llevar a cabo la explotación en el aula es conveniente hacer un estudio previo de necesidades para reforzar los aspectos didácticos según las necesidades reales de los alumnos.

Se pretende que los alumnos se comuniquen utilizando la lengua meta para la consecución de una tarea real, necesitando para ello contenidos lingüísticos que se lograrán a través de tareas pedagógicas trabajadas con anterioridad en el aula.

Se ha tenido en cuenta la edad y el campo de interés del alumno con objeto de que las actividades sean significativas y oportunas. También se ha valorado la formación académica y los estilos de aprendizaje mayoritarios. En este caso el estilo mayoritario de destino es reflexivo – pragmático, por lo que las tareas están enfocadas hacia el análisis y la recepción junto con la búsqueda de la eficacia y el abordaje de las mismas de forma realista.

El desarrollo de competencias comunicativas en una segunda lengua junto con el desarrollo de los estudiantes como agentes interculturales son los objetivos básicos de esta propuesta. A fin de lograr el desarrollo de la capacidad de comunicación de los alumnos en español se propone un programa de enseñanza con las siguientes características:

- Abierto: aunque se sigue un enfoque comunicativo, está abierto a diferentes enfoques que estimulen la autonomía, el potencial creativo, el pensamiento crítico, la sociabilidad y la capacidad de poner en práctica los conocimientos del aprendiente.
- Flexible: el proceso de enseñanza se entiende centrado en las necesidades e intereses del alumno, por lo que se abre un proceso de negociación entre éste y

el profesor que supone contemporizar, tanto en las actividades como en su desarrollo.

- Integrador: las tareas o actividades se centran en el desarrollo de las destrezas productivas y receptivas, así como en la interacción y mediación.
- Centrado en el alumno: los estudiantes participan en el proceso de aprendizaje de manera activa por lo que proponen temas o actividades a tratar, elaboran materiales propios, etc. que suponen una implicación en el proceso de aprendizaje.
- Significativo: se promueven las actividades en un proceso de aprendizaje significativo dentro de un contexto y con un propósito. La enseñanza y aprendizaje se acercan a situaciones comunicativas reales con el fin de crear una unidad entre los objetivos del aprendizaje (el lenguaje como medio de comunicación) y los medios para alcanzar esos objetivos (la actividad lingüística), de esta manera se consigue que el estudiante encuentre motivación en el uso de la lengua dentro y fuera del ámbito estrictamente educativo.
- Tratamiento del error como parte integrante del proceso de aprendizaje: se debe crear una atmósfera de confianza mutua entre los sujetos implicados en el proceso (profesor-estudiante-estudiantes) y considerar el error como punto de partida para mejorar los aspectos que presentan dificultad.

Objetivos y contenidos

Atendiendo a las propuestas del *MCER* y el *PCIC* los objetivos específicos de estas propuestas son el desarrollo y fomento de los siguientes aspectos:

- Conocimientos disciplinares
 - Dominio instrumental de la lengua española.
 - Conocimiento de los recursos gramaticales del español.
 - Conocimiento del léxico específico de negocios y su adecuación de uso.
 - Conocimiento de la organización del texto en español.

- Conocimiento de convenciones que rigen las relaciones interpersonales en el ámbito de la negociación: códigos de cortesía, convenciones y tabúes.

- Conocimientos aplicados
 - Capacidad de expresión y comprensión: buscar información expresar actitudes de acuerdo o desacuerdo, conocimiento y desconocimiento, duda o seguridad, obligación, necesidad, deseos, interés, preferencias,
 - Capacidad de elaborar y comprender textos.
 - Capacidad de secuenciar de forma coherente el discurso: exposición, explicación, instrucción, argumentación, persuasión, etc.
 - Capacidad de percepción y uso en los diferentes registros y variedades lingüísticas.
 - Capacidad de movilizar y utilizar las estrategias de comunicación con la finalidad de satisfacer las demandas de comunicación y completar con éxito el proceso.
 - Capacidad de utilizar las nuevas tecnologías para localizar y aprovechar la información en la red.

- Competencias sobre el aprendizaje y su desarrollo
 - Capacidad de hacer uso eficaz de las oportunidades de aprendizaje creadas por las situaciones en el aula (mantener la atención, comprender la intención de la tarea, colaborar con eficacia, hacer uso activo y frecuente de la lengua meta).
 - Capacidad de utilizar los recursos disponibles para el aprendizaje autónomo.
 - Capacidad de recibir, comprender y transmitir la información a través de distintos medios de comunicación.
 - Capacidad de reconocimiento de las cualidades y las carencias propias, capacidad de identificar las necesidades y las metas.
 - Capacidad de hacer uso eficaz de las oportunidades de aprendizaje y hacer uso efectivo de las estrategias de aprendizaje cognitivas y metacognitivas.
 - Capacidad de aprender con eficacia tanto desde el punto de vista lingüístico como cultural, a través de la participación en el aula y fuera de ella.
 - Capacidad de llevar a cabo las labores de autonomía del aprendizaje a partir de las pautas que propone el profesor como facilitador.

- Competencias actitudinales
 - Capacidad de relación entre la cultura de origen y la propia de la lengua meta.
 - Capacidad de mediación entre la cultura propia y la extranjera para evitar conflictos interculturales.
 - Capacidad de evitar los estereotipos culturales.
 - Desarrollo de la motivación personal y desarrollo de la motivación de grupo.
 - Apertura hacia otras personas, otras culturas e ideas.
 - Capacidad de valorar el esfuerzo de los demás.
 - Capacidad de ser positivos ante los logros y tratar los errores en la medida que han de ser tratados: como parte de un proceso de crecimiento personal, sin culpabilidad ni culpabilizar.

Desarrollo

La simulación tiene una estructura detallada y controlada. En primer lugar el profesor debe proporcionar instrucciones claras de trabajo de lo que debe hacer cada uno de los participantes. El desarrollo debe seguir el siguiente proceso (Pérez, 2000):

- 1.- Presentación de la simulación a través de actividades previas.
- 2.- Presentación de la situación. Organización de grupos.
- 3.- Discusión y elaboración de propuestas por parte de los grupos mientras el profesor como observador aclara las posibles dudas y toma nota de la evolución de la actividad.
- 4.- Toma de decisión final y presentación al resto de la clase. En esta fase es conveniente grabar la actuación de los participantes.
- 5.- El profesor junto a los alumnos analiza y evalúa el desarrollo y conclusiones de la actividad. Se discuten los errores gramaticales que se observan, el uso apropiado del léxico y las estrategias de comunicación oral para ayudar a la mejora de la competencia comunicativa de los alumnos.

Propuesta de actividades

PROPUESTA DE ACTIVIDADES

1.- PREPARACIÓN DE UN BRIEFING⁶

[Trabajo en grupo]

[Comprensión lectora – Interacción oral – Expresión escrita – Expresión oral]

Actividad previa [Antes de iniciar la lectura aplicamos la estrategia de predicción. A cada alumno se le entrega un documento sobre el briefing y antes de que empiecen a leerlo haremos varias preguntas.]

¿Conoces lo que es un briefing y para qué sirve?

¿Qué tres partes fundamentales piensas que debe tener?

¿Crees que es importante para el trabajo de una empresa? ¿Por qué?

[Lectura silenciosa] Ahora lee el siguiente texto y después comprueba si contestaste correctamente a las preguntas.

BRIEFING

Cuando tenemos que realizar un proyecto debemos recopilar la mayor cantidad de información posible. Esto nos va a ayudar a establecer un punto de partida y a definir metas que se tendrán que cumplir con el proyecto en cuestión y además nos proporciona una guía las posibles soluciones. Te vamos a facilitar las pautas generales para crear un briefing informativo antes de iniciar un proyecto.

La estructura básica se compone de tres partes: **información general de la empresa**, **cuestionario** e **información adicional**.

I.- En la primera parte que es la **información general** recopilamos los datos generales de la empresa como son:



- nombre de la empresa
- dirección
- teléfono
- página Web
- tipo de proyecto

⁶ El briefing o brief es un [anglicismo](#) empleado en sectores el [publicitario](#). Se puede traducir por *informe* o *instructivo* aunque en el campo empresarial el término está plenamente en uso por lo que no lo hemos traducido con el objeto de ofrecer documentos y actividades reales.

- persona de contacto por parte de la empresa



II.- Cuestionario sobre el panorama general de la empresa:

- 1.- ¿Cuál es el giro de la empresa o producto?
- 2.- ¿Cuál es la historia de la empresa?
- 3.- ¿Cuál es su misión?
- 4.- ¿Cuáles son las metas más importantes de la empresa o producto (en orden de importancia de mayor a menor)?
- 5.- Describa sus productos o servicios
- 6.- Defina en una sola frase su empresa o producto

Preguntas sobre el mercado meta a quien va dirigido el producto:

- 7.- ¿Cuál es el mercado meta?
- 8.- ¿Cómo quiere ser percibido por sus clientes?
- 9.- ¿Por qué sus clientes prefieren su producto o servicio sobre otros?

Cómo percibe a su competencia:

- 10.- ¿Quiénes son sus competidores?
- 11.- ¿Cuáles son sus ventajas sobre la competencia?
- 12.- ¿Cuáles son sus desventajas?
- 13.- Existe algún competidor al que admire ¿Cuál es y por qué?

III.- Por último, la tercera parte es la de la **información adicional**. Datos adicionales o de interés:

-
-



Actividad de simulación [Se divide la clase en grupos de 5-6 alumnos. Cada grupo debe preparar un briefing sobre el producto que le sea asignado]

Sois los responsables del departamento de eventos de una multinacional y os han pedido que elaboréis un briefing para concertar un evento de lanzamiento de nuevo producto en España.

No hay límite de presupuesto, aunque recuerda que la empresa quiere dar sensación de fiabilidad y evitar una imagen de derroche o frivolidad.

Utiliza las pautas que te hemos proporcionado para la solución de la tarea.

Estos son los productos que se van a lanzar:



Grupo 1



Grupo 2



Grupo3



Grupo 4



Grupo 5



Grupo 6

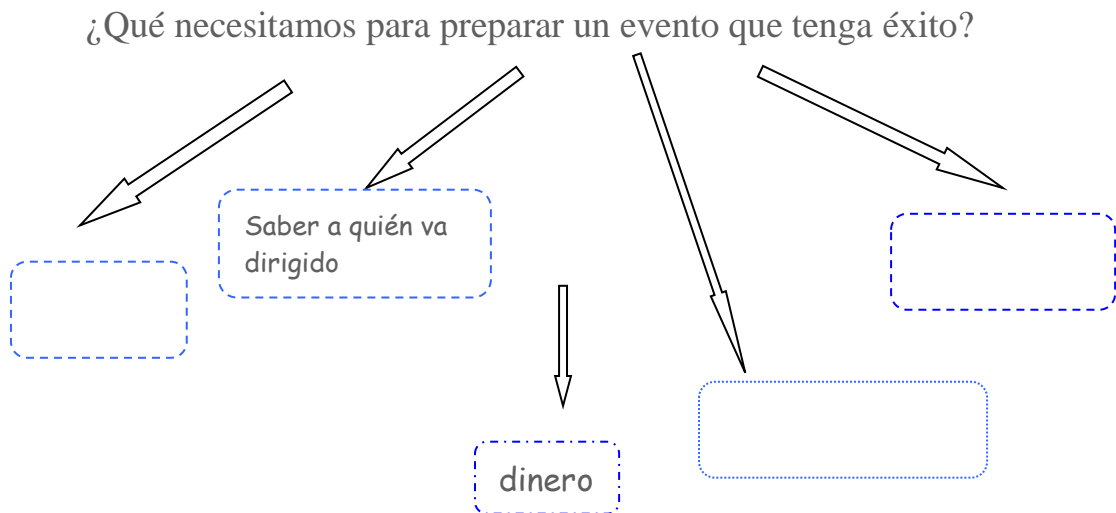
Actividad de post-simulación Se empleará el material elaborado por cada equipo para la consecución de la siguiente actividad de simulación.

2.- PREPARACIÓN DE UN EVENTO

[Trabajo en grupo]

[Comprensión lectora – Interacción oral – Expresión escrita – Expresión oral]

Actividad previa [Anterior a la lectura del texto que se proporciona a los alumnos, entre toda la clase se habla de las posibles fases de preparación de un evento. El profesor hará varias preguntas y dejará que los alumnos contesten según sus conocimientos previos sobre tema. Una vez se haya establecido la introducción del léxico nuevo se procederá a la lectura del texto.]



PREPARAR UN EVENTO

Si te encuentras en la situación de querer organizar un evento de empresa (también conocido como evento corporativo o evento empresarial), te presentamos a continuación un proceso conformado por 6 pasos que te ayudará a organizar un evento que cumpla con tus objetivos y te permita crear una buena impresión en tus invitados.

1. Establecer objetivos

El primer paso para organizar un evento de empresa es determinar cuáles son los objetivos del evento, es decir, cuáles son las razones por las que se va a organizar el evento.



Algunos ejemplos de objetivos podrían ser el promocionar el lanzamiento de un nuevo producto, el promocionar la apertura de un nuevo local comercial, fortalecer la imagen institucional, motivar a los trabajadores, fomentar el trabajo en equipo, etc.

2. Determinar el tipo de evento



En base a los objetivos establecidos, se procede a determinar el tipo de evento que se realizará.

Existen diferentes tipos de eventos de empresa, existen del tipo promocional tales como exhibiciones o inauguraciones, del tipo académico tales como seminarios o conferencias, del tipo gastronómico tales como cócteles o almuerzos, del tipo deportivo tales como campeonatos o clases gratuitas, o del tipo recreacional tales como viajes o campamentos.

3. Elaboración del plan de evento

Una vez determinado el tipo de evento que se realizará se procede a elaborar el plan del evento.

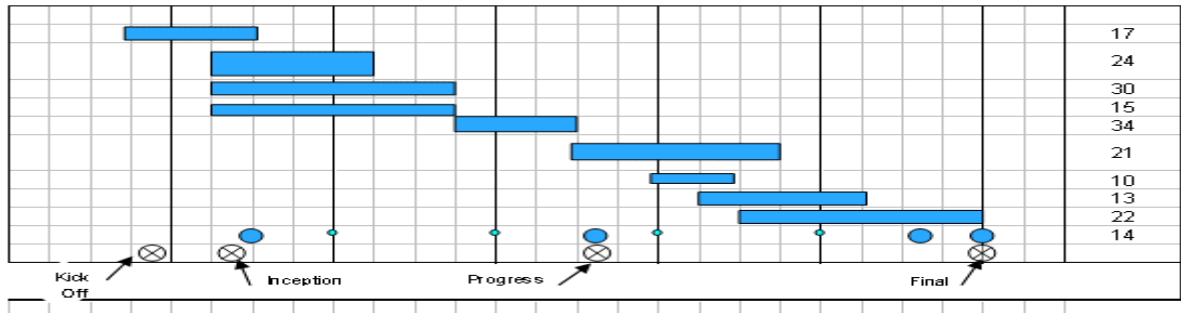


En el plan de evento se debe especificar por escrito lo siguiente:

- *fecha y hora del evento*: se debe tener en cuenta la disponibilidad de los invitados, la cercanía con eventos de similar envergadura, entre otros aspectos.
- *lugar del evento*: se debe buscar un lugar con las condiciones apropiadas teniendo en cuenta el tipo de evento que se realizará y el concepto que se quiere de éste.
- *presupuesto*: cuál será la inversión total de la organización del evento.
- *cronograma de actividades previas al evento*: un cronograma con las actividades que se realizarán para la preparación del evento.
- *cronograma de actividades durante el evento*: un cronograma con las actividades que se realizarán el día del evento.

4. Preparación del evento

El siguiente paso consiste en hacer los preparativos del evento, basándose en el cronograma de actividades previas al evento que se había elaborado en el plan de evento. Algunas actividades a realizar podrían incluir la contratación del personal necesario, la capacitación de los trabajadores que participarán en el evento, el alquiler de las instalaciones y equipos, el decorado de las instalaciones, el diseño y la distribución de las invitaciones, la promoción del evento, la búsqueda de auspiciadores, etc.



5. Desarrollo del evento



Un día antes de la fecha del evento se recomienda revisar los últimos detalles, lo cual podría incluir revisar las instalaciones y equipos, repasar los puestos y las tareas de los participantes, repasar la ubicación de los invitados, etc.

Y una vez llegada la fecha del evento se procede al desarrollo del mismo, basándose en el cronograma de actividades durante el evento que se había elaborado en el plan de evento.

Algunas actividades a realizar podrían incluir la bienvenida de los invitados, la presentación de los expositores, la coordinación con el equipo técnico, la supervisión del personal, el control de la seguridad, la distribución de los alimentos y bebidas, etc.

6. Evaluación del evento

Finalmente, una vez terminado el evento se procede a la evaluación del mismo.

En primer lugar se debe realizar un informe sobre los sucesos importantes acontecidos durante el evento, y luego, evaluar si se cumplieron con los objetivos propuestos, si los resultados fueron satisfactorios, si se creó una buena impresión en los invitados o asistentes, si el presupuesto fue sustentado, etc.



Actividad de simulación [Se divide la clase en grupos de 5-6 alumnos. Para esta actividad se utilizan los documentos elaborados en la tarea 1. Cada equipo recibirá uno distinto del que ellos han escrito.]

Trabajáis en una agencia de organización de evento. Os han encargado que preparar un acto para lanzar el nuevo producto de la empresa.

Ahora tenéis que decidir:

- **los objetivos que pretendéis alcanzar con vuestro evento**
- **determinar el tipo de actividades**
- **elaborar un plan que contenga:**
 1. **fecha y hora**
 2. **lugar**
 3. **presupuesto**
 4. **cronograma de actividades previas**
 5. **cronograma de actividades propias del evento**

Actividad de post-simulación Una vez elaborado el plan entre todos los integrantes del grupo, se presentará de forma oral al resto de la clase.

3.- DEFINIR DÓNDE INVERTIMOS

[**Trabajo en grupo**]

[**Comprensión lectora – Interacción oral – Expresión oral**]

Actividad previa [Se divide la clase en grupos de 5 alumnos. El profesor reparte los cargos de forma confidencial a cada uno de los alumnos. Cada alumno debe leer su papel sin comentar los pormenores de la ficha.]

DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS – INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

Es usted el Director de Recursos Humanos de Netmotor. Va a formar parte del comité de eventos de la empresa que deberá seleccionar las partidas presupuestarias más convenientes.

Su objetivo en la reunión es lograr que se proponga un buen evento para los trabajadores de la empresa pues debido a la fusión y recortes de plantilla los trabajadores se encuentran poco motivados y no hay sensación de buen ambiente laboral. Deberá intentar que este evento sirva para formar un nuevo equipo cohesionado y sin rivalidades.

DIRECTOR DE MARKETING – INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

Es usted el Director de Marketing de Netmotor. Va a formar parte del comité de eventos de la empresa que deberá seleccionar las partidas presupuestarias más convenientes.

Su objetivo en la reunión es conseguir el mayor impacto del evento. Sería conveniente que los periodistas especializados más influyentes quedaran satisfechos y así proporcionaran publicidad en los medios de comunicación. Si es necesario, proponga llamativos regalos y trato especial para estas personas.

DIRECTOR DE EVENTOS – INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

Es usted el Director de Eventos de Netmotor. Va a formar parte del comité de eventos de la empresa que deberá seleccionar las partidas presupuestarias más convenientes.

Su objetivo en la reunión es intentar que se aprueben aquellas partidas que hagan de este evento un éxito si precedentes. Debe cuidarse hasta el mínimo detalle: la señalización, los obsequios, las actuaciones, etc.

Este evento debe ser recordado por todos los asistentes como el mejor al que han asistido en años.

OBSERVADOR – INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

Deberás observar cómo se desarrolla la conversación en el grupo. Toma nota de la forma de negociar, si se respetan los turnos de palabra, de las expresiones que consideres más destacables y de si se recurre a estrategias de comunicación tales como expresar el término que se desconoce con otras palabras, la mediación, la traducción a la lengua materna, invención de palabras, etc.

Tus compañeros no deben saber que les estás observando por lo que tienes que intentar participar también en el debate de vez en cuando. Si te preguntan tu cargo, diles que eres el Responsable de la Agencia Publicitaria.

RESPONSABLE DE FINANZAS – INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

Es usted el Director de Finanzas de Netmotor. Va a formar parte del comité de eventos de la empresa que deberá seleccionar las partidas presupuestarias más convenientes.

Su objetivo en la reunión es mantener un presupuesto bajo pues la empresa no pasa por sus mejores momentos.

Los demás miembros del comité intentarán convencerle de que sus propuestas son imprescindibles. Por su parte, usted tendrá que argumentar su resistencia para que los demás comprendan sus motivos.

Actividad de simulación

[Cada uno de los integrantes del grupo asumirá un cargo diferente dentro de la empresa y deberá comportarse ante sus compañeros como tal. En este caso introducimos el papel de observador que será quien, sin que el resto del grupo lo sepa, observe cómo transcurre el diálogo.]

Situación:

- Estamos en Netmotor, una empresa multinacional automovilística. Tenemos la gran convención anual de nuestros empleados.
- Antecedentes:
 - El colectivo: 250 personas.
 - Duración: un fin de semana.
 - Objetivo: motivacional y de creación de un nuevo equipo de trabajo. La empresa se ha fusionado con su antiguo competidor que ha sufrido recortes en plantilla. Ambas empresas mantenían una fuerte rivalidad en el sector y visiones comerciales muy diferentes.
- Una empresa de eventos ha presentado un presupuesto con alternativas. Debéis ajustar las distintas partidas del presupuesto final a través de la negociación de los distintos integrantes del comité.
- El comité organizador está integrado por el Responsable de Finanzas, el Director de Marketing, el Director de Eventos, el Director de RRHH, el Responsable de la Agencia Publicitaria y el Jefe de Ventas. Serán los que deban decidir
- El presupuesto total no puede exceder los 70.000 €. Las partidas se pueden negociar eligiendo algunos conceptos y desestimando otros. En caso de quedar presupuesto sobrante se puede destinar a otros conceptos no señalados.

CONVENCIÓN ANUAL NETMOTOR – PRESUPUESTO

Actividades de equipo:

Opción A: Preparar una carrera de coches en un circuito profesional en la que participen todos los asistentes

	Alquiler del circuito por 4 horas	9.500
	Preparación de coches	6.000
	Servicio de catering	1.700
	Video regalo para los asistentes	750
Coste total		17.950

Opción B: Presentación de una actuación cómico – teatral

	Caché del artista	1.500
	Montaje Escenario	1.000
	Refrescos y comida	1.200
	Foto regalo para los asistentes	200
Coste total		3.900

Alojamiento de invitados:

Opción A: Alojamiento en hotel de lujo en habitación individual

	Habitación individual (250)	11.250
	Desayuno bufet (250)	2.000
	Cena primera noche	3.500
	Entrada Spa del hotel	1.250
Coste total		18.000

Opción B: Alojamiento en hotel de lujo en habitación doble

	Habitación compartida (125)	5.625
	Desayuno bufet	2.000
Coste total		7.625

Cena y presentación de nuevos productos:

Opción A: Cena de gala, presentación y conferencia

	Cubierto (250)	25.000
	Actuación musical	6.000
	Presentador de televisión	4.500
	Conferenciante motivacional	1.250
	Preparación de escenario	2.800
Coste total		39.550

Opción B: Recorrido de tapas por restaurantes seleccionados, presentación y conferencia

	Cena de Tapas	17.500
	Presentación por parte del equipo	0
	Preparación de escenario	2.800
	Charla del Director General	0
Coste total		20.300

Varios:

	Invitación personalizada	500
	Invitación estándar	250
	Vídeo recuerdo	750
	Obsequio coche miniatura	2.500
	Agenda y bolígrafo con logotipo	750
	Publicidad en radio y televisión	7.000

Actividad de post-simulación Cada uno de los equipos comentará al resto de la clase las decisiones que se han tomado y el porqué de las mismas. En último lugar intervendrá el observador que revelará al resto del equipo su papel, dando cuenta de sus observaciones para que todo el grupo sea consciente de las estrategias comunicativas que se han seguido para valorar positivamente la correcta utilización de las mismas y se puedan corregir los posibles fallos.

EVALUACIÓN

Evaluación continua: comprueba el desarrollo continuo y progresivo del proceso. El profesor, tomando como punto de partida los conocimientos previos constatados, confirma a través de trabajos continuos los avances, los logros, la madurez y el grado de adquisición de capacidades así como las dificultades encontradas en la evolución del proceso. Es importante que el alumnado conozca los criterios de evaluación fijados y reciba las valoraciones periódicamente, de modo que la evaluación cumpla su función formativa de manera inmediata y continua.

El alumno tomará parte activa en su propia evaluación (autoevaluación), en la de sus compañeros (coevaluación) y valorará también las actividades propuestas por el profesor.

Podemos utilizar los siguientes instrumentos, que permiten recoger la información sobre el aprendizaje del alumnado:

-Observación sistemática del proceso de aprendizaje a través del seguimiento directo de las actividades. Para que la observación sea sistemática es necesario precisar en cada ocasión lo que se pretende observar, los instrumentos adecuados y los periodos de tiempo para la recogida de información. Pueden utilizarse guías o fichas de observación, siempre que recojan de forma concreta los elementos observables.

-Producciones de los alumnos. Ya sean del grupo o individuales, como los cuadernos de trabajo o prácticas, presentaciones o cuadernos de campo.

-Actitud del alumno. Asistencia, puntualidad, interés por la materia, atención, implicación y colaboración en los trabajos de equipo.

Bibliografía

Ausubel, D.P (1986): Educational psychology. A cognitive view, México, Ed. Trillas.

Cabré, M. T. y Gómez de Enterría, J. (2006): La enseñanza en los lenguajes de especialidad. La simulación global, Madrid, Gredos.

Consejo de Europa (2002): Marco común europeo de referencia para las lenguas: aprendizaje, enseñanza y evaluación, Madrid, Instituto Cervantes/ Anaya.

Martín Peris, E. (1996): Las actividades de aprendizaje en los manuales de español como lengua extranjera, Tesis doctoral.

<http://tesis.com.es/documentos/actividades-aprendizaje-manuales-espanol-como-lengua-extranjera/>

Pérez, M (2000): «La simulación como técnica heurística en la clase de español con fines profesionales», en Actas I Congreso Internacional de Español para Fines Específicos (CIEFE).

http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/ciefe/indice1.htm

Schmidt, C. (2011): El desarrollo de la competencia de negociación en el español de los negocios, documentos de aula Curso UIMP 15 al 19 de agosto, Santander, sin editar.
Solé, I.(1992): Estrategias de lectura, Barcelona, Grao.

Tompkins, K. (1998): «Role playing / Simulation», en The Internet TESL Journal, Vol. IV, No. 8. <http://iteslj.org/Techniques/Tompkins-RolePlaying.html>