

2

Reunión de equipo

En el Libro del alumno

Nuestros alumnos van a organizar una sesión de negociación. Para ello, se les facilitará vocabulario para hablar sobre reuniones y negociaciones y aprenderán a expresar opiniones personales y condiciones. También se les dotará de recursos para participar en una negociación: dar y pedir la palabra, suavizar una afirmación, expresar acuerdo o desacuerdo, no ceder la palabra, interrumpir, etc.

En el Cuaderno de ejercicios

- 1 Ronda de negociaciones
- 2 Negociar contrarrestando argumentos
- 3 El estilo de negociar de los mexicanos
- 4 Recomendaciones para negociar
- 5 Formas de intervenir en una conversación
- 6 Tomar la palabra con cortesía
- 7 Expresar opinión: indicativo y subjuntivo
- 8 Expresar la propia opinión sobre la mujer y el trabajo
- 9 Pedir una opinión a los demás
- 10 Aclarar y pedir aclaraciones
- 11 Imaginar situaciones adecuadas a un contexto con condiciones
- 12 Expresar convencimiento
- 13 Expresar condiciones para votar sí o no en un referéndum
- 14 Atenuar la fuerza de afirmaciones y negaciones
- 15 Expresar acuerdo o desacuerdo
- 16 Añadir argumentos
- 17 Reaccionar con la propia opinión a distintas afirmaciones
- 18 Introducir las conclusiones en un discurso
- 19 Documentos para el trabajo: el acta de reunión

PORTADA

Pida a los estudiantes que imaginen el sector profesional, los cargos de los personajes y el contexto en el que tiene lugar la conversación de la fotografía. A continuación, proponga una lluvia de ideas sobre los diversos temas que se puedan estar tratando en la reunión. Luego, remítalos a la cita de la página izquierda, léala o pídale a un estudiante que la lea en voz alta y, a continuación, propicie un breve debate sobre la afirmación: **¿Todo el mundo está de acuerdo? ¿Por qué? ¿Su experiencia les ha confirmado que es cierta o que es falsa?**

1. NEGOCIAR

Hablar de situaciones en las que hay que negociar.

ANTES

Pida a sus alumnos que se fijen en el título de la actividad (Negociar) y pregúnteles qué situaciones son susceptibles de requerir una negociación. Para ayudar a sus estudiantes a tener ideas, puede escribirles en la pizarra un listado de situaciones de este tipo que ellos deberán completar con otros ejemplos: un aumento de sueldo, la hora de volver a casa para un adolescente, el reparto de tareas domésticas en un piso compartido, etc.

PROCEDIMIENTOS

A. Pida a los estudiantes que piensen en una situación concreta que requiera algún tipo de negociación, a continuación, díales que lean las preguntas de la actividad con detenimiento, y aclare cualquier duda de léxico que puedan tener. Deje tiempo suficiente para que, individualmente, piensen respuestas a las preguntas de la actividad. Seguidamente, díales que, en parejas, se pregunten y contesten lo propuesto en la actividad.

CUADERNO DE EJERCICIOS

1, 2

2. ¿CÓMO NEGOCIAR CON LOS ESPAÑOLES?

Comprender las características de un proceso negociador con españoles.

COSAS NUESTRAS

La forma de expresarse y de negociar de los españoles puede diferir mucho respecto a otras culturas. Lo que para un negociador español puede ser normal (la concepción del tiempo como algo flexible, cierta rotundidad en los puntos de vista, hablar con un volumen alto, empezar a hablar cuando el interlocutor todavía no ha terminado, etc.) puede ser sorprendente para una persona extranjera.

ANTES

Pregunte a sus alumnos qué diferencias creen que puede haber entre una negociación en España y otra en sus países. Pregúnteles también si se han visto obligados a llegar a un acuerdo o a negociar con alguna persona española y pídeles que expliquen cómo fue la experiencia y qué valoración hacen de ella.

PROCEDIMIENTOS

CD
5

A. Explique a los estudiantes que van a escuchar una entrevista radiofónica con un especialista en negociación internacional sobre cómo negociar con españoles. Diga a los estudiantes que lean las preguntas, a las que deberán responder después de escuchar la audición, y aclare cualquier duda de vocabulario que puedan tener. Ponga la audición y, en el caso de que no todos los estudiantes hayan podido completar la actividad, realice una segunda audición.

B. En parejas, o bien en clase abierta, diga a sus estudiantes que comparen sus respuestas con las de sus compañeros. Si surgen respuestas diferentes, anime a sus estudiantes a preguntarse por qué han llegado a esa conclusión y qué es lo que han entendido. Tras esto, vuelva a poner la audición para la corrección. Si lo considera oportuno, pregunte ahora a sus estudiantes si el entrevistado ha aportado alguna información

que desconocían o que les haya sorprendido acerca de la forma de negociar de los españoles. Puede sugerirles ideas en la pizarra escribiendo actitudes normales aquí como: **Negociar en un restaurante. Hablar de temas intrascendentes antes de iniciar la negociación.**

Solución

- 1 En negociación internacional.
- 2 Escuchar.
- 3 A no menospreciar a nuestro oponente.
- 4 Piensan que las limitaciones temporales son artificiales y que el tiempo es algo flexible.
- 5 Para dejar constancia de los acuerdos a los que se ha llegado.
- 6 Los temas conflictivos que conciernen al país de origen de la persona con quien negociamos no deben tratarse. En cambio, hablar de aspectos positivos de su país o de las buenas relaciones entre los países de origen de los negociadores es recomendable.

CUADERNO DE EJERCICIOS

3

3. AUMENTO DE SUELDO

Opinar sobre el modo de actuar en una negociación de aumento de sueldo.

ANTES

Pida a sus alumnos información sobre los salarios en sus países (salarios mínimos, salarios medios, etc.). A continuación presente algunos puestos de trabajo concretos (directivo de una multinacional, camarero, profesor universitario, etc.) y pregúnteles cuál creen que es la retribución habitual en su país para esos puestos. Deje que escriban una lista, de forma individual o en parejas, con trabajos bien y mal pagados y pregúnteles quién, en su opinión, debería recibir una mejor remuneración.

PROCEDIMIENTOS

A. Puede preguntar a los estudiantes qué se debe y qué no se debe hacer en una negociación salarial. Pida a los estudiantes que lean las frases del apartado y aclare cualquier duda de vocabulario que puedan tener. Deje un tiempo razonable para que, en parejas, decidan cuáles de las actitudes reflejadas en la actividad son correctas y cuáles son incorrectas.

B. Pídales que lean el texto del apartado y aclare después cualquier duda referente al léxico que pueda surgir. Si lo cree conveniente, dígales que piensen, en grupos de dos o de tres, si se les ocurre algún tipo de consejo más para una negociación salarial, por ejemplo: **Exponga sus argumentos con claridad y convencimiento.** Finalmente, pregunte a los estudiantes qué les sorprende de los consejos reflejados en el texto y pídales que los comparen con sus respuestas del apartado A.

C. Diga a sus estudiantes que en este apartado van a confeccionar una lista de vocabulario en la que tendrán en cuenta combinaciones léxicas muy frecuentes y algunas estructuras gramaticales con preposiciones. Pídales que lean la estrategia y propicie una reflexión sobre las distintas formas posibles de aprender vocabulario. Luego, dígales que lean las expresiones del cuadro y observe si las entienden. Para ello, haga preguntas como: **¿Una persona persuasiva es alguien que intenta convencer a su interlocutor?** A continuación, pídales que completen el vocabulario tal como indica el enunciado de la actividad. Según las necesidades del aula, si cree conveniente acotar más esta actividad, puede decirles que se limiten a anotar aquellas expresiones que sean:

- a) combinaciones léxicas muy frecuentes (colocaciones), por ejemplo: idea aceptable, horario flexible, criterio objetivo, obtener provecho, **ser** + adjetivo...

b) combinaciones de palabras que incluyen preposiciones, por ejemplo: persuadir **de** algo a alguien, asegurarse **de** algo, disfrutar **de** algo, estar basado **en** algo, estar **bajo** control, forma **de** hacer algo... Finalmente, haga una puesta en común y propóngales que reflexionen sobre algunas cuestiones, como que un complemento indirecto de persona siempre lleva la preposición **a** o que, en cambio, algunas palabras (verbos o adjetivos) necesitan siempre la misma preposición (basado **en**, basarse o basar **en**).

CUADERNO DE EJERCICIOS

4

SUGERENCIAS

Para confirmar que se ha entendido el vocabulario de la actividad C, pida a sus alumnos que preparen una breve descripción de sí mismos utilizando algunas de las expresiones que han anotado. Si lo cree conveniente, propóngalo como tarea en casa y lea algunas en clase abierta en la siguiente sesión.

4. EN CIERTO MODO

Aprender recursos para suavizar o atenuar una opinión.

ANTES

Pregunte si notan alguna diferencia entre dos maneras de decir algo, atenuado y sin atenuar. Puede emplear alguna situación muy frecuente en el aula (y escenificarla), por ejemplo: **¿Kelly, te importa si te cojo el lápiz?** o **Kelly, te cojo el lápiz.**

PROCEDIMIENTOS

A. Una vez planteadas las diferentes situaciones, pida a los estudiantes que lean las frases de la actividad y aclare cualquier duda de vocabulario que puedan tener. Deje un tiempo razonable para que respondan a las preguntas que se les plantean y luego, planteles algunas preguntas para reflexionar sobre el uso de los atenuadores, por ejemplo: **¿En qué circunstancias dirías una u otra frase? ¿Con qué tipo de interlocutor?**

Solución

1.B 2.C 3.F 4.H

B. Centralice la conclusión a la que previsiblemente se habrá llegado tras terminar el apartado A: los atenuadores del discurso sirven para suavizar lo que se dice, haciendo que sea más cortés y menos agresivo o taxativo. A continuación, en grupos o en clase abierta, pídeles que reflexionen y digan si en su lengua se utilizan los atenuadores de la misma forma, con más o con menos frecuencia, si se podrían traducir literalmente los que han visto en la actividad o no... Muéstreles, finalmente, que se trata de recursos que no se utilizan por su sentido literal, sino que tienen una función según sean las circunstancias.

CUADERNO DE EJERCICIOS

14

5. TURNOS DE PALABRA

Adquirir vocabulario para interrumpir y obtener el turno de palabra o para no ceder la palabra.

COSAS NUESTRAS

El hecho de no respetar el turno de palabra puede considerarse una falta de educación en algunas culturas, como la anglosajona. Sin embargo, en España puede considerarse una muestra de interés hacia el discurso de nuestro interlocutor.

ANTES

Pregunte a sus estudiantes en qué situaciones sería normal interrumpir a alguien en su lengua y de qué forma lo harían, e intente que traduzcan la expresión a la lengua española. Explique que van a escuchar una audición en la que participan dos personas y dígales que observen cómo gestionan los turnos de palabra.

PROCEDIMIENTOS

A. Haga que los estudiantes lean el breve texto incluido en la actividad y aclare cualquier duda de vocabulario. Luego, organice un breve debate sobre cómo conversan y discuten los españoles centrado en la experiencia propia de los estudiantes (si la hay) con interlocutores españoles. Previamente, puede pedir a los estudiantes una lluvia de ideas sobre el tema escribiendo en la pizarra las representaciones que vayan surgiendo: los españoles hablan rápido y alto, gesticulan mucho al hablar, etc.

CD
6

B. Ponga la audición correspondiente a la actividad a fin de que los estudiantes completen el cuadro con expresiones para interrumpir y para obtener el turno de palabra y expresiones para no ceder la palabra. En caso de ser necesario, repita la audición una segunda vez.

Solución

Expresiones para interrumpir y obtener el turno de palabra
Ya, pero... / Espera un momento / Perdona, pero...

Expresiones para no ceder la palabra

Déjame hablar / Déjame terminar / ¿Puedo acabar?

CUADERNO DE EJERCICIOS

5

SUGERENCIAS

Una vez terminada la audición, plantee a los estudiantes las siguientes situaciones:

Situación 1

Estudiante A: Eres el jefe de personal de una pyme dedicada a la venta de material para la construcción. A causa de los problemas que atraviesa la empresa, hablas con los trabajadores, uno a uno, para proponerles una reducción de horario y salario.

Estudiante B: Eres uno de los trabajadores de la empresa anterior. No estás nada de acuerdo con la propuesta de tu jefe de personal.

Situación 2

Estudiante A: Ayer tenías que recibir unas facturas del departamento de contabilidad de la empresa pero son las seis de la tarde y todavía no las has recibido. Llama al departamento de contabilidad y habla con el responsable.

Estudiante B: Eres el director del departamento de contabilidad. Recibes una llamada de otro departamento en la que te piden el envío urgente de unas facturas pendientes. Tú crees que son ellos los que tienen que pasar por tu oficina a recogerlas.

Situación 3

Estudiante A: Trabajas en una empresa de transporte por carretera en el departamento de atención al cliente. Un cliente protesta por el extravío de su paquete.

Estudiante B: Enviaste un paquete con nuevos modelos de tu empresa de confección de calzado a un potencial comprador francés. El paquete no ha llegado a su destino en la fecha convenida y en la empresa de transportes nadie sabe darte una explicación.

Diga a los alumnos que, en parejas, escojan una de las tres situaciones y déjeles un breve espacio de tiempo para que preparen lo que van a decir. A continuación, pídeles que, en parejas, escenifiquen la situación. Recuérdeles que deberán usar los recursos para interrumpir y obtener el turno de palabra o los recursos para interrumpir a lo largo de la conversación.

6. CUMBRE INTERNACIONAL

Reflexionar sobre las estructuras gramaticales que acompañan a los verbos que expresan opinión.

ANTES

Explique a sus estudiantes que, en ocasiones, los medios de comunicación escrita encabezan la noticia con un titular que cita las palabras de algún protagonista de la misma y que estas suelen contener una opinión. A continuación, dígalos que resuman brevemente la noticia. Explique que los recortes que ven son titulares de este estilo, y que todos hacen referencia al mismo tema, una cumbre internacional entre países de la Unión Europea, América Latina y el Caribe.

PROCEDIMIENTOS

A. Pida a sus estudiantes que lean las noticias que componen la actividad y aclare cualquier duda de vocabulario que puedan tener. Luego, pídale que creen una pequeña tabla con esta cabecera: **+ Indicativo / + Subjuntivo**, y que anoten las expresiones de opinión que van seguidas de un verbo en indicativo (verbos de opinión con estructuras de afirmación) o en subjuntivo (verbos de opinión con estructuras de negación). Si lo cree necesario, escriba usted la tabla en la pizarra, y amplíela con algunos ejemplos, destacando los tiempos verbales utilizados.

CUADERNO DE EJERCICIOS

7

SUGERENCIAS

Entregue a cada uno de sus estudiantes dos o tres tarjetas con frases verdaderas como **El sector de la construcción está en crisis** y falsas o dudosas como **Hay que ser inflexible si queremos conseguir algo en una negociación**. Pídale, que las lean al resto de la clase y anime a los estudiantes a reaccionar con las expresiones de opinión vistas en la actividad (*Creo que/Pienso que/Me parece que...*+ Indicativo – *No creo que/ No me parece que...*+ Subjuntivo). Recuérdeles que pueden consultar las expresiones de opinión en el Consultorio de la página 30.

B. Deje un tiempo a los estudiantes para que, individualmente, completen las noticias con los adjetivos del apartado. Propóngales que comenten los problemas de vocabulario en parejas y que resuelvan las dudas que puedan. Anímelos a observar con qué palabra se combina cada adjetivo, y remítalos a la estrategia de la actividad 3 C. Finalmente, pídale que, en parejas, elaboren una frase en la que utilicen cada una de las combinaciones léxicas de esta actividad. Puede corregirlas en clase abierta o bien pedirles que se las entreguen a usted.

Solución

claro objetivo; muy pesimista; mayor visibilidad;
desarrollo estratégico; avances sustanciales;
poco sostenible; compromisos trasatlánticos; pacto
conjunto

7. CON CONDICIONES

Observar las estructuras gramaticales relacionadas con las frases condicionales.

ANTES

Pida a sus estudiantes que se imaginen su futuro y que escriban qué piensan hacer a corto, medio y largo plazo. Una vez haya obtenido las respuestas, pregúntelos bajo qué condiciones lo harán. Por ejemplo: **Tendré hijos... si encuentro al hombre de mi vida. Trabajaré en una gran empresa... si termino mis estudios universitarios**. Recuerde que en esta fase de la actividad las producciones de sus estudiantes pueden no ser correctas. Es conveniente no corregirlas ahora (el abuso de corrección del profesor puede desanimar la participación de los estudiantes); anote los errores y espere al final de la actividad para corregirlos.

PROCEDIMIENTOS

A. Explique a sus alumnos que van a leer diferentes noticias aparecidas en informativos de televisión. Pida a un estudiante que las lea en voz alta y dígalas que piensen en cómo reformularían las mismas frases con otras palabras. Luego, pregunte a algunos de ellos en clase abierta.

B. A continuación, muestre a sus estudiantes que algunas de las expresiones que han visto van seguidas de verbos en indicativo y otras van seguidas de subjuntivo. Pídales que elaboren una pequeña tabla con la cabecera **+ indicativo / + subjuntivo** y que clasifiquen las expresiones condicionales de las frases (en el caso de **si**, + indicativo, y + subjuntivo en el resto de los casos). Escriba en la pizarra la tabla, complétela, si lo cree necesario, con otros ejemplos, y anime a los estudiantes a usar las expresiones vistas con preguntas del tipo: **¿Qué harás si algún día te quedas sin trabajo?, ¿Qué usaremos cuando no exista la gasolina?**, etc.

SUGERENCIAS

Divida a los estudiantes en parejas y pídale que preparen una lista de cosas que no están dispuestos a aceptar en sus puestos de trabajo (rebaja de salario, ampliación del horario laboral, supresión de días libres...). A continuación haga una puesta en común y anote en la pizarra las cosas que serían inaceptables para todos y deje que decidan, en parejas, bajo qué condición aceptarían. Por ejemplo **Aceptaré trabajar tres horas más semanales siempre y cuando la empresa se haga cargo de mi seguro médico**. Recuérdeles que pueden consultar las expresiones condicionales en el Consultorio de la página 31.

CUADERNO DE EJERCICIOS

11

8. PRENDAS Y CONDICIONES

Expresar condiciones.

ANTES

Explique a sus estudiantes que el juego de las prendas: consiste en plantear a alguien que haga algo difícil o divertido y, en caso de que no lo haga, esta persona deberá entregar una prenda.

PROCEDIMIENTOS

A. Pida a sus estudiantes que, en parejas, piensen en tres acciones que pedirían hacer a tres compañeros de la clase. Deje claro que las acciones tienen que referirse a una clase posterior. Usted puede darles algunos ejemplos: **Quiero que Piero traiga a clase un plato típico de su región** o **Quiero que Sophie venga mañana vestida a clase como si fuera a una discoteca**.

B. Una vez realizadas sus peticiones, pida que las lean en la clase. Las personas aludidas deberán poner condiciones a la realización de la acción. Por ejemplo, Piero podría decir: **Mañana traeré un plato típico de mi región siempre que tú te encargues de traer la bebida**. Puede utilizar las frases para interpelar a otros estudiantes con preguntas como: **Y tú, ¿bajo qué condición lo harías?**

9. IDEAS PRECONCEBIDAS

Expresar acuerdo o desacuerdo.

ANTES

Explique en la clase qué es un estereotipo y pregunte a sus estudiantes qué estereotipos creen que existen sobre la gente de su país. Por ejemplo: **Se dice que los holandeses son tacaños** o **Se dice que los alemanes son muy eficientes y responsables**.

PROCEDIMIENTOS

A. Explique a sus estudiantes que van a hablar sobre si están de acuerdo o no con algunas ideas preconcebidas. Divida a los estudiantes en parejas y pídale que piensen en uno de los muchos estereotipos que existen referidos a hombres y mujeres en el mundo del trabajo. Una vez lo tengan, tendrán que explicarlo al resto de la clase y defenderlo. Los compañeros deberán mostrar su acuerdo o desacuerdo. Recuérdeles que en la sección Consultorio correspondiente a esta unidad pueden encontrar expresiones de acuerdo y desacuerdo.

CUADERNO DE EJERCICIOS

15, 17

10. PERDONA QUE TE INTERRUMPA

Participar en un debate.

ANTES

Pregunte a sus estudiantes si saben lo que es un tema polémico o espinoso. Explíqueles que son temas que pueden suscitar debates muy vivos al tener firmes defensores y detractores. Diga a sus estudiantes que van a defender un punto de vista respecto a un tema que no tiene que coincidir necesariamente con sus ideas.

PROCEDIMIENTOS

A. Divida a la clase en parejas y pídale que elijan uno de los temas propuestos en el apartado. Una vez hayan decidido el tema, dígales que cada uno de los miembros de la pareja tendrá que ponerse a favor y el otro en contra y tendrá que pensar uno de los miembros en los argumentos que emplearán para defender su punto de vista. Los estudiantes tendrán que pensar, en parejas, sobre el tema elegido.

B. Tras debatir unos minutos en parejas, cada estudiante deberá exponer sus argumentos ante la clase. Uno de los estudiantes de la pareja empezará mientras que el otro intentará interrumpirlo para rebatir sus argumentos. A su vez, el primer estudiante que ha hablado intentará recuperar su turno de palabra.

CUADERNO DE EJERCICIOS

9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18

11. NUEVO PROPIETARIO

Participar en una reunión de negociación.

PROCEDIMIENTOS

A. Ponga a sus estudiantes en situación, diciéndoles que un banco español se ha hecho con una pequeña entidad bancaria extranjera. Dígales que esta entidad es de sus respectivos países y que todos los empleados han recibido una carta muy polémica.

Pida a uno de los estudiantes que lea la carta y aclare todas las dudas de vocabulario que puedan surgir. A continuación, diga a los estudiantes que la carta ha sido interpretada de tres formas diferentes dentro de la empresa. Explíqueles que se trata de los tres recuadros situados a la derecha de la carta. Pida a los estudiantes que los lean y, tras dejarles reflexionar unos minutos, pregúnteles con qué punto de vista se identifican más y por qué.

B. Agrupe a las personas que se han decantado por las mismas opciones en el apartado anterior y forme tres grupos. Pida a cada uno de los grupos que preparen sus argumentos para participar en una reunión de negociación. Explíqueles que su misión será convencer a los demás y que, en algunos aspectos, se verán obligados a ceder en sus pretensiones.

C. Cuando los estudiantes ya hayan preparado sus respectivos argumentos proceda a la celebración de la reunión, en la que usted será el moderador. Recuerde a los estudiantes que deben llegar a un acuerdo, pídeles que utilicen el vocabulario y los recursos aprendidos en esta unidad para participar en un debate, y en particular los que aparecen en la página 31.

CUADERNO DE EJERCICIOS

19

12. CONVENIO COLECTIVO

Saber cómo se establecen las relaciones laborales y de producción en España.

ANTES

Pregunte a sus estudiantes si saben quién establece las condiciones laborales en un sector profesional. Explíqueles que, en España, se deciden en una negociación entre empresarios y trabajadores. Pregúnteles también si saben quiénes representan a ambas partes (patronal y representantes sindicales) y si alguna vez han participado en un proceso de negociación similar y, si lo han hecho, cuándo y por qué motivo.

PROCEDIMIENTOS

A. Diga a sus estudiantes que van a ver en qué tipo de documento legal se plasman las condiciones laborales y de producción a las que hacíamos referencia. A continuación, pida a un estudiante que lea los dos artículos de la Ley del Estatuto de los Trabajadores. Tras resolver cualquier duda de vocabulario que pueda haber surgido, explíqueles que en la redacción del convenio participan empresarios y trabajadores. Pregunte a los estudiantes si saben cuál es la fórmula empleada en sus países para fijar las condiciones laborales. En caso afirmativo, anímelos a que expliquen en el aula cómo se hace en sus países.

B. Explique a sus estudiantes que van a leer un texto en el que expone a cómo es la negociación colectiva en España. Pídeles que lean el texto y aclare las dudas de vocabulario que puedan tener. Muéstrelas la presencia del cuadro que aparece en la parte inferior de la página 35 y anímelos a ir tomando nota de las expresiones que desconozcan.

Para asegurarse de la comprensión del texto, pida a sus alumnos que resuman cada uno de los fragmentos del texto en una o dos líneas. A continuación, pida a los estudiantes que, individualmente, respondan a las preguntas del apartado. Tras dejarles un tiempo razonable para contestar, pida que lean sus respuestas en voz alta y anímelos a compararlas.

CUADERNO DE EJERCICIOS

1

ACTIVIDADES DEL DVD

ANTES

Si le es posible, en la sesión anterior a la del visionado pida a sus estudiantes que, de forma autónoma, completen la ficha del apartado A buscando la información en internet.

Pregunte a sus estudiantes qué saben de la gastronomía española, de los cocineros españoles más famosos y cuál es la presencia de la cocina de sus países en el extranjero. Puede repartir entre los alumnos tarjetas con adjetivos referentes a distintos tipos de cocina (**creativa, exótica, tradicional, vegetariana, casera**, etc.) y pedir a cada uno de ellos que describa el tipo de cocina de su tarjeta. Puede pedirles, también, que describan la cocina de su país. Anime al resto de estudiantes a colaborar en la descripción. A continuación, recuérdelos que van a ver un DVD en el que una cocinera de prestigio española explica cómo llegó a abrir un restaurante en

Japón. Pídales que, en parejas y por escrito, enumeren todos los trámites que puede comportar la apertura de un restaurante y haga una puesta en común a partir de las ideas surgidas. Luego, ponga en común la ficha del apartado A que han completado y proceda al visionado del DVD. Asegúrese de que los estudiantes han comprendido completamente las palabras de Carme Rusalleda; si lo cree necesario, proceda a un segundo visionado. Puede también recordar a sus estudiantes que pueden consultar la transcripción del episodio si lo necesitan. Haga que completen las actividades B y C y desarrolle después el juego de rol propuesto en la actividad D.

Soluciones

Apartado B

Estrategias:

- Ser perseverante.
- Mostrar la maqueta del futuro restaurante.
- Ofrecer una visita a Japón para mostrar el proyecto.

Argumentos:

- Explicar una idea clara del negocio.
- Dar carta blanca a Carme Rusalleda para crear y llevar el restaurante.
- Afirmar que el Sant Pau es el mejor restaurante que han visto en España.

Apartado C

Pros:

- Puede ser una oportunidad para crecer económicamente.
- Les dará prestigio.
- Es muy estimulante profesionalmente.

Contras:

- Es un proyecto arriesgado.
- La comunicación con los japoneses puede resultar difícil.

SUGERENCIAS

Pida a sus estudiantes que creen, en parejas, una empresa ficticia. Una vez hayan decidido el nombre y la actividad de dicha empresa, dígales que redacten una breve historia de la empresa, que hablen de sus productos o servicios, implantación, etc. A continuación, propóngales que imaginen los tres procesos negociadores más difíciles que ha tenido que llevar a cabo la empresa (con quién negociaron, cuál era el objeto de la negociación, cuál fue el resultado...). En parejas deberán exponer al resto de la clase la información sobre su empresa, así como la referente a las negociaciones.

DOCUMENTOS PARA EL TRABAJO

Al finalizar la unidad, o cuando lo crea conveniente, recuerde a sus estudiantes que pueden encontrar modelos textuales para redactar actas de reunión y para enviar agradecimientos en la sección "Documentos para el trabajo" (págs. 131 y 132). Pueden realizar las actividades de forma autónoma y en el momento en que lo deseen, aunque es recomendable que realicen el apartado C de Enviar agradecimientos después de haber realizado la actividad 11 de la unidad 2. Finalmente, dígales que pueden emplear las expresiones fijas que aparecen en las notas destacadas para escribir textos con la misma finalidad que la de los modelos.