

Diez mandamientos para abrirse camino en los negocios en un lugar nuevo

Autora: Esther Ortas Durand

Clasificación

Apartado: 1. Competencias generales.
2. Competencias de la lengua.

Subapartado: 1. -Destrezas y habilidades interculturales y la consciencia intercultural.
-Relaciones en situaciones de trabajo.
2. -Gramática.
-Conjugación y usos del imperativo.
-Persuasión (sugerir, aconsejar, dar instrucciones, etc.).
-Economía y negocios.

Nivel: A2 (Plataforma).

Destrezas que predominan: -Expresión oral.
-Interacción oral.
-Comprensión lectora.

Objetivos: -Comprender y dar consejos, utilizando diversos procedimientos lingüísticos para ello.
-Valorar la importancia de la reflexión sobre los componentes culturales y apreciar el uso de los mismos para conseguir el éxito comunicativo.

Destinatarios: Estudiantes de español de los negocios.

Tipo de agrupamiento en clase: -En A, el grupo completo de estudiantes.
-En B.2., en grupos de 3 personas.
-En D.2, en grupos de 4 personas.

Preparación

Tiempo de preparación: Sin determinar.

Material necesario: -Ficha del alumno que se adjunta.
-Solucionario de B.2.1.: 1-c; 2-a; 3-j; 4-g; 5-i; 6-e; 7-d; 8-f; 9-b; 10-h.

Material recomendado: Reportaje de Priscilla Guilayn y Ana Tagarro, "Fiebre del oro en Shanghái", *XL Semanal*, nº 962 (2 de abril de 2006), sobre todo las pp. 24 y 25, http://www.xlsemanal.com/web/articulo.php?id=5757&id_edicion=1807

Observación para el profesor: Lo ideal para realizar la tarea final propuesta en el apartado C es poder formar grupos de tres personas que puedan compartir un lugar concreto (puede ser una ciudad y hasta un pueblo) o un país donde han vivido o trabajado el suficiente tiempo como para conocer cómo funcionan allí las cosas. Sin embargo, si el grupo es homogéneo por su origen o por el país donde desarrollan su trabajo, se puede reconvertir la actividad y pedir a los estudiantes que se agrupen imaginando un proyecto común para establecer un negocio en un lugar donde ven posibilidades comerciales o industriales.

Duración de la actividad en clase: 1 hora aproximadamente.

Página de internet recomendada: Ninguna en especial.

**Diez mandamientos para abrirse camino
en los negocios en un lugar nuevo.
Ficha del alumno**

Esther Ortas Durand
EstherOrtas@hotmail.com

A. Para entrar en situación: estrategias personales para sacar adelante un negocio



Hemos elegido las Torres Kío de Madrid, pero podíamos haber presentado cualquier otra zona de negocios de una gran ciudad hispana. Entremos en situación

Estamos aprendiendo español para usarlo en nuestro trabajo empresarial. Cuando hablamos de hacer negocios, seguro que cada uno tiene sus propias reglas para aplicar cuando está instalando una actividad empresarial o comercial en un territorio nuevo: ¿cómo debemos relacionarnos con los empresarios y las instancias administrativas del lugar?, ¿cómo podemos convencer a un socio potencial?, etc., etc.

Cada estudiante enunciará uno o dos de esos trucos, y todas las ideas se apuntarán en la pizarra.

B. La experiencia es la madre de la ciencia: un ejemplo de decálogo para abrirse camino en los negocios

El director de una asesoría de empresas situada en Shanghái quiere ayudar a los extranjeros interesados en instalar un negocio en China. Para ello, da 10 consejos y explica por qué es conveniente seguirlos¹. Nosotros hemos separado cada formulación breve de esas recomendaciones de las razones que la justifican.

1. Primero, leed sólo la primera columna de consejos formulados como mandamientos.

Consejos en forma de mandamientos
1. No seas directo
2. Ven con el estómago preparado
3. 'Personal' no significa necesariamente 'amistoso'.
4. No te confíes.
5. Aquí se negocia todo.
6. No puedes explotar en ningún momento.
7. No te relajes hasta que el último detalle esté cerrado.
8. Aquí a los contratos les pasa como a los semáforos: tienen valor orientativo.
9. Tienes que adoptar un nombre chino.
10. Debes asumir riesgos.

¿Encontráis allí cosas que ya habían salido en la lluvia de ideas inicial o se trata de reglas muy distintas?

¹Puede verse lo dicho por Juan Ignacio Motilola en el reportaje de Priscilla Guilayn y Ana Tagarro, "Fiebre del oro en Shanghái", *XL Semanal*, nº 962 (2 de abril de 2006), pp. 24 y 25, http://www.xlsemanal.com/web/articulo.php?id=5757&id_edicion=1807. Adapto en algún caso el texto original, del cual también elimino algún fragmento.

2. En grupos de tres personas:

2.1. Leed ahora los textos de las dos columnas y juntad las piezas separadas del puzzle para reconstruir el texto completo de cada una de estas diez recomendaciones.

Consejos en forma de mandamientos	Explicaciones y consejos suplementarios
1. No seas directo	a) Vas a tener largas cenas e importantes ingestiones de licor de arroz. Y terminarán, si quieres hacer negocio, en el karaoke. Cuanto antes lo admitas, mejor. Aprende a cantar.
2. Ven con el estómago preparado	b) Ellos se ponen un nombre occidental porque los suyos son difíciles de recordar para nosotros. Es una deferencia y esperan lo mismo por tu parte. En lo personal, si quieres instalarte, no intentes hacerlo solo. Aquí eres un analfabeto funcional.
3. 'Personal' no significa necesariamente 'amistoso'.	c) Olvídate del modelo anglosajón "hablemos de negocios". Aquí es importante la relación personal. Puede haber reuniones interminables en las que ni siquiera se habla del negocio.
4. No te confíes.	d) Creerás haber concluido algo en el restaurante y al día siguiente te envían a otro interlocutor que dice no saber nada del tema en cuestión.
5. Aquí se negocia todo.	e) Ellos buscan tu debilidad y, si pierdes los nervios, la habrán encontrado. Gesticulan mucho, pero eso no es que estén enfadados, es parte de la puesta en escena.
6. No puedes explotar en ningún momento.	f) Pero no muere mucha gente atropellada. El negocio puede sobrevivir, aunque el compromiso sólo sea un acuerdo de intenciones.
7. No te relajes hasta que el último detalle esté cerrado.	g) No hables en español pensando que no te entienden. De repente, te darás cuenta de que utilizan datos de esa conversación <i>privada</i> . A las reuniones acuden varios y no siempre sabes qué hace cada uno.
8. Aquí a los contratos les pasa como a los semáforos: tienen valor orientativo.	h) No puedes venir al país de mayor crecimiento económico del mundo, con el mayor número de potenciales compradores, y pretender no correr riesgos. Este es un país para los <i>echaos palante</i> ² .
9. Tienes que adoptar un nombre chino.	i) Absolutamente todo. Negocias en la farmacia, el paquete de cigarrillos, la compra... En la implantación de una empresa, puedes y debes negociar hasta los impuestos.
10. Debes asumir riesgos.	j) Son amigables, pero, sobre todo, son grandes negociadores. Y muy duros. Desde que entras en la sala de reuniones hasta el karaoke, todo puede ser parte de la estrategia de negociación.

²Pronunciación muy relajada y hasta vulgar de la expresión coloquial "echados para adelante", que significa 'osados', 'atrevidos'.

- 2.2. ¿Podéis identificar qué recursos lingüísticos diferentes se utilizan para dar consejos?
- 2.3. Es el momento de analizar la enseñanza de todos estos consejos prácticos:
 - 2.3.a) ¿Cuál es la observación o la recomendación que os ha sorprendido más a cada uno? ¿Por qué? Discutidlo con el resto de los compañeros del grupo.
 - 2.3.b) ¿Hay alguna afirmación o algún consejo que no os parezca bueno o adecuado? ¿Por qué?
 - 2.3.c) El grupo debe seleccionar, por acuerdo, las tres recomendaciones o partes de ellas que le parecen más importantes.

C. Nuestros propios diez mandamientos para abrirnos camino.

Llegado este momento ya hemos enunciado y discutido muchas posibles reglas de oro para poder triunfar con un negocio. **Ahora tenemos que utilizar toda esta información y nuestras reflexiones para escribir nuestros propios diez mandamientos para tener éxito con una empresa que podemos imaginar que vamos a abrir en un lugar concreto. Trabajaremos en nuevos grupos de tres personas.**

1. En lo posible, cada grupo deberá realizar su trabajo pensando en un lugar o un país distinto. De esta manera, la clase podrá examinar después casos diferentes.
2. Cada grupo tiene que ponerse de acuerdo en la formulación de los que creen que deben ser los diez mandamientos para abrirse camino con un negocio en el lugar que conoce o que, si no conoce, le parece un mercado interesante para su proyecto empresarial.
Los consejos pueden ser los que creáis convenientes, pero hay una pequeña restricción lingüística (para esto también hay reglas): debéis utilizar al menos 3 procedimientos lingüísticos diferentes a lo largo de vuestros 10 mandamientos.

D. Evaluación de los diferentes decálogos: ¿qué lección me puedo aplicar de los demás consejos?

1. Cada grupo escribirá en una cartulina o en un póster dónde quiere abrir su empresa (y, en su caso, a qué se dedica este negocio) y, debajo, sus diez mandamientos. A continuación, todos los pósteres se colgarán en la misma pared, para que todos los estudiantes puedan verlos.

2. Se forman nuevos grupos, esta vez con cuatro miembros que no hayan coincidido ni en el trabajo por parejas ni en los grupos que han redactado los mandamientos. Dentro de cada uno de estos nuevos grupos, cada persona destacará qué dos consejos preparados por otros le parecen útiles para su propio proyecto y explicará al resto por qué.

-> Y con esto ya tenemos más ideas para abrir nuestro negocio o para aconsejar a otros compañeros de trabajo cómo hacerlo. Ahora sólo faltan la ocasión y la osadía para hacerlo: a veces es cuestión de echarse para adelante, ¿no?

