

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD
DINÁMICAS DE GRUPO: EL MÉTODO GRÖNHOLM
AUTOR/A
ALICIA ARJONILLA SAMPEDRO
APARTADO (según el MCER): http://www.cvc.cervantes.es/aula/didactired/didactiteca/indice.htm
Competencias de la lengua
NIVEL
C1: Usuario competente
TIPO DE ACTIVIDAD
Explotación didáctica de la película <i>El Método</i> de Marcelo Piñeyro diseñada para un curso de español de los negocios.
OBJETIVOS
Integrar el cine en la clase de EFE como recurso lingüístico y sociocultural. Analizar los componentes socioculturales que aparecen en una entrevista de trabajo.
DESTREZA QUE PREDOMINA
Comprensión auditiva Expresión oral Expresión escrita
CONTENIDO GRAMATICAL
Estructura condicional: Si + imperfecto de subjuntivo, condicional simple. Si + imperfecto de subjuntivo, imperfecto de indicativo. Formulación de hipótesis con indicativo y subjuntivo. Estructuras para expresar opinión. Estructuras para negociar o expresar condiciones. Estrategias para la creación de palabras.
CONTENIDO FUNCIONAL
Debatir situaciones relacionadas con el mundo de los negocios. Expresar una opinión. Mostrar acuerdo y desacuerdo, de forma parcial o total. Negociar una situación. Aprender estrategias de persuasión. Diseñar un anuncio de oferta de empleo.
CONTENIDO LÉXICO
Vocabulario relacionado con el ámbito de la empresa. Expresiones idiomáticas coloquiales y vulgares propias de la conversación espontánea.
DESTINATARIOS
Estudiantes (adultos) interesados en el mundo de los negocios.

DINÁMICA

Grupo-clase, grupos, parejas e individual. El profesor es libre de elegir la dinámica que mejor se adapte al grupo.

MATERIAL NECESARIO

DVD: *El método* de Marcelo Piñeyro (año 2005). 117 min. aprox.
Fotocopias de las actividades.
Fichas de trabajo 1 y 2.

DURACIÓN

3 sesiones: 1,5 horas /sesión
* Si se realizan todas las postactividades la unidad puede extenderse, al menos, otras dos sesiones.

MANUAL (SI PROCEDE) CON EL QUE SE PUEDE UTILIZAR

La explotación complementa los contenidos trabajados en la Unidad 2: "Ingresar en una empresa" del manual *Al Di@. Curso superior de español para los negocios*. SGEL (2003).
Autores: Gisèle Prost y Alfredo Noriega.

FUENTE DE INSPIRACIÓN

Actividad *El método* de Beatriz Romero Dolz, EPHEC-Instituto Cervantes de Bruselas (2006).
Comentarios e impresiones -sobre la película- de un grupo de estudiantes del curso de español de los negocios.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

Las actividades siguen el orden lineal de la película. Se han diseñado actividades para todas las pruebas pero no es necesario visionar la película completa. En cada actividad está marcado el intervalo de la escena. El profesor puede decidir qué escenas quiere trabajar y combinar las actividades en función de los objetivos del grupo y del nivel de los estudiantes.
En el texto se han destacado (con iconos o cuadros) las anotaciones gramaticales, algunas claves para el profesor y las actividades de ampliación de vocabulario.
Se proponen 3 actividades extra para trabajar en sesiones posteriores.

EL MÉTODO

Una película de MARCELO PIÑEYRO

Hasta dónde estarías dispuesto a llegar para ser el elegido

ESCENA 1
LOS CANDIDATOS
00:04:06- 00:12:00



Antes de ver la escena:

- ¿Has participado alguna vez en un proceso de selección para un trabajo o unas prácticas?
- ¿Sabes en qué consisten las pruebas de *dinámica de grupo*? ¿Has participado alguna vez en una? Si es así, comenta tu experiencia con el grupo.

En esta escena vas a conocer a siete personas que se presentan a una entrevista de trabajo. Presta atención a su comportamiento y escribe en los recuadros de la página siguiente toda la información que escuches sobre ellos. Si no tienes mucha información no te preocupes, seguiremos completando el perfil de los candidatos en la escena 2.

¿Conoces estas palabras? Si no pregunta a tu profesor antes de ver la escena.

Entrevista

Formulario

Demanda

Convocar (a los candidatos)



Después de ver la escena:

¿Podrías definir en qué consiste el *Método Grönholm*?

El *Método Grönholm* es...



NOMBRE:

Puesto de trabajo actual:

Descripción:



NOMBRE:

Puesto de trabajo actual:

Descripción:



NOMBRE:

Puesto de trabajo actual:

Descripción:



NOMBRE:

Puesto de trabajo actual:

Descripción:



NOMBRE:

Puesto de trabajo actual:

Descripción:



NOMBRE:

Puesto de trabajo actual:

Descripción:



NOMBRE:

Puesto de trabajo actual:

Descripción:

En la nota que lee Julio los entrevistadores les avisan de que entre ellos hay un “topo” ¿sabes qué significa topo (*mole*) en este contexto? ¿Qué perfil debe tener una persona para ser un “buen topo”?

1. La primera prueba que tendrán que resolver es averiguar quién es el candidato infiltrado, ha llegado el momento de que tú también participes en el proceso de selección. Para ti ¿quién es el topo? ¿Por qué? ¡Que corran las apuestas!

El candidato infiltrado es : _____

Motivos: _____

RECUERDA LAS ESTRUCTURAS DE HIPÓTESIS



INDICATIVO	SUBJUNTIVO	INDICATIVO / SUBJUNTIVO
CREO QUE	ES PROBABLE QUE	QUIZÁS
ME PARECE QUE	ES POSIBLE QUE	TAL VEZ
SUPONGO QUE	PUEDE SER QUE	PROBABLEMENTE
SEGURO QUE	PUEDE QUE	POSIBLEMENTE
YO DIRÍA QUE		
SEGURAMENTE		
A LO MEJOR		
IGUAL		
LO MISMO		

1.1. Ahora vamos a ampliar la información sobre el perfil de los candidatos. A continuación tienes una lista de adjetivos y sustantivos que sirven para describir la personalidad de una persona. Clasifícalos en la tabla de la página siguiente según se usen con SER / ESTAR / TENER y después utilízalos para describir a los siete candidatos.

- | | | |
|-------------------------|---------------------|------------------------------------|
| 1 Dotes de mando | 11 Iniciativa | 21 Motivado |
| 2 Amable | 12 Cooperativo | 22 Facilidad para delegar en otros |
| 3 Capacidad de decisión | 13 Ambicioso | 23 Desconfiado |
| 4 Educado | 14 Buen comunicador | 24 Arrogante |
| 5 Preparado | 15 Participativo | 25 Capacidad de trabajo en equipo |
| 6 Maleducado | 16 Convinciente | 26 Indeciso |
| 7 Mucha experiencia | 17 Liderazgo | 27 Manipulador |
| 8 Agresivo | 18 Inteligente | 28 Nervioso |
| 9 Enigmático | 19 Don de gentes | 29 Observador |
| 10 Discreto | 20 Buena presencia | 30 Charlatán |



SER	ESTAR	TENER

1.2. Para terminar, aquí tienes una copia del anuncio al que contestaron los candidatos, el problema es que se han borrado algunos datos. ¿Podrías completarlo?

Prestigiosa EMPRESA MULTINACIONAL precisa para su centro de trabajo en Madrid

Se responsabilizará de

Se requiere:

Se ofrece:

Incorporación inmediata. Remuneración competitiva en función de la valía del candidato, contrato estable e incorporación en plantilla en importante grupo multinacional con posibilidades reales de promoción.

Interesados envíen su CV, con fotografía reciente, indicando pretensiones económicas y mencionando en el sobre la Ref. TD-120 al Apartado de Correos 28108 Madrid

Llega una nueva nota al ordenador de Julio. Todos esperan que sea la solución al enigma del topo pero, para su sorpresa, no menciona el tema. La nota anuncia una nueva prueba: deben elegir un líder por *consenso*. 00:21:18-00:21:50

Antes de ver la escena:

2. Con tu compañero discute:

- ¿Qué características debe poseer un buen líder?
- ¿Un líder nace o se hace?
- ¿De los siete candidatos a quién elegirías como líder?
- ¿A quién elegirán como líder del grupo? Justifica tu respuesta.



RECUERDA LAS ESTRUCTURAS DE HIPÓTESIS QUE REPASAMOS
 EN LA ACTIVIDAD ANTERIOR (TOPO)

2.1 Completa la tabla con el verbo o el sustantivo correspondiente como en el ejemplo:

VERBO	NOMBRE
<i>proponer</i>	<i>propuesta</i>
abstenerse	
denunciar	
	fidelidad
contaminar	
despedir	
reducir	
traicionar	
	juicio
discutir	
confiar	



2.2. *Después de ver la escena:*

Parece que tendremos que esperar para resolver el enigma del topo, mientras tanto centrémonos en la nueva prueba: ya han elegido al líder del grupo pero el encargo no ha terminado aún. Escucha el siguiente fragmento y anota qué decisión deben tomar los candidatos: 00: 21:50 - 00:24:30 - 00:26:23

Los candidatos deben decidir...

2.3. En el discurso de los candidatos aparecen estas expresiones, ¿entiendes su significado?

<i>Salir en el telediario</i>	<i>Convencer a alguien de algo</i>
<i>Hacer los deberes</i>	<i>Encarar el problema Se me ha visto el plumero</i>

2.4. Vamos a ver que decisión toman finalmente los candidatos. 00:26:23-00:33:16

¿Te parecen acertados los argumentos que dan los candidatos?
 ¿Puedes explicar el argumento de Carlos? ¿Crees que es determinante?
 Y tú ¿seleccionarías a Julio para trabajar en tu empresa? ¿Crees que tomó la decisión adecuada?

Si _____

Recuerda la estructura del condicional:

Si + imperfecto de subjuntivo + condicional simple
 Si + imperfecto de subjuntivo + imperfecto de indicativo *. *(informal)*
 Si fuera el director de la empresa, no contrataría a ninguno de los candidatos
 Si fuera el director de la empresa, no contrataba a ninguno de los candidatos.*



2.5. Julio hace la siguiente pregunta al resto de los compañeros, ¿cuál sería tu respuesta?

“¿Si la empresa os pidiera que hicierais algo ilegal lo haríais?”

Si la empresa _____

Ya sólo quedan seis candidatos y éstos parecen tener cada vez más claro en que consiste el *Método Grönholm*. La siguiente prueba será todo un reto para ellos.

3.1. *Antes de ver la escena* vamos a aprender algunas expresiones nuevas. Intenta unir los enunciados de la página siguiente. Si no estás seguro o no conoces el significado, no te preocupes, vamos a intentar averiguarlo en el contexto de la escena.

- | | |
|--------------|------------------------------------|
| 1. dar | a) los pies a alguien |
| 2. hacer | b) pillado por los pelos |
| 3. hacer | c) el racionamiento |
| 4. parar | d) un motín |
| 5. organizar | e) la mili |
| 6. dirigir | f) una empresa |
| 7. dar | g) las normas |
| 8. cumplir | h) pie (a alguien para hacer algo) |
| 9. estar | i) dos hostias |
| 10. contar | i) un cuento |



EXPRESIÓN	SIGNIFICADO

3.2. *Después de ver la escena:*

- ¿Qué te han parecido los argumentos de los candidatos?
- ¿A quién habrías descartado tú?
- A pesar de que el argumento de Carlos no parece muy fuerte, el grupo termina expulsando a Ana ¿por qué crees que toman esta decisión?

3.3. Bien, ahora os toca a vosotros participar en una prueba similar. En grupos de 4-5 personas, leed las instrucciones de la actividad "Cuenta atrás" (FICHA DE TRABAJO 1). Tendréis que negociar a quiénes salváis de la destrucción. Para la NEGOCIACIÓN podéis utilizar las estructuras de la FICHA DE TRABAJO 2.

4. Conocimientos previos:

- ¿Sabes que es un sindicato?
- ¿Cuál es su función en el sistema laboral?
- ¿En tu país los sindicatos tienen mucho poder? ¿Hay algún sector en el que destaquen?
- ¿Conoces alguna organización sindical española?

4.1. Escucha ahora la conversación entre Ricardo y Enrique. Ricardo le revela un oscuro secreto sobre su pasado sindicalista en Buenos Aires.

- ¿Por qué piensas que el pasado sindicalista de Ricardo puede crearle problemas para alcanzar un puesto de ejecutivo? ¿Creéis que es posible aunar ambas facetas (la de delegado sindical y la de ejecutivo)?
- Enrique afirma "un ejecutivo no puede dejar la empresa para sumarse a una protesta aunque entienda las razones de ésta". ¿Estáis de acuerdo?

4.2. ¿Por qué le habrá desvelado Ricardo su pasado sindicalista a Enrique? ¿Por qué la secretaria le da tanta importancia a la conversación? ¿Cómo crees que terminará esta situación? 01:10:00 – 01:16:00

4.3. 01:16:00- 01:20:00 SOLUCIÓN DEL ENIGMA DEL TOPO.

Por fin sabemos quién es el topo y hemos visto como descartan al tercer candidato. ¿Puedes explicar en qué consistía la prueba?

- Parece claro que el encuentro estaba premeditado. ¿Piensas que esta prueba estaba diseñada exclusivamente para Enrique?
- ¿Te parece verosímil la idea de un "psicólogo infiltrado"?
- ¿Y si en lugar de un puesto de dirección la oferta fuera para un ingeniero aeronáutico?

ESCENA 5

Un chiste: un inglés, un francés y un español

01:23:10-01:32:00

Ya sólo quedan tres candidatos y el topo se ha descubierto. Mira la escena y analiza la prueba que han puesto en marcha.

5. ¿Cuál es el objetivo de dicha prueba? ¿Te parece una buena prueba para descartar al candidato?

5.1. ¿Pensáis que hay ciertos estereotipos en la adjudicación de los roles nacionalistas? [Carlos > inglés; Nieves > francesa; Fernando > español]

ESCENA 6

Última prueba

01:33:00 – 01:37:20

6. Sólo quedan dos candidatos, parece que cada una de las pruebas estaba destinada a un candidato ¿se te ocurre alguna idea para la última prueba?

Vamos a verlo:

Carlos tiene que _____
Nieves tiene que _____

Haz tu última apuesta: ¿Quién conseguirá el puesto? 01:38:00

Escribe aquí su nombre: _____

6.1. Desenlace:

- ¿Sorprendido/a con el desenlace?
- ¿Por qué crees que actúan así?
- ¿Crees que en la decisión ha influido el sexo de los candidatos?

7. VALORACIÓN DE LA PELÍCULA

7.1. En la película se tratan diferentes temas relacionados con el MUNDO LABORAL, con la ÉTICA y los LÍMITES. Con tu compañero, haz una lista de los temas que se tratan en las escenas que hemos visto.

7.2. Haz una lista de las PRUEBAS que han tenido que superar los candidatos e intenta definir cuál era el OBJETIVO de cada prueba. ¿Crees que los entrevistadores habían diseñado una prueba para cada uno de los candidatos?:

POSTACTIVIDADES

1. ANÁLISIS DE ALGUNOS COMPONENTES DE LA PELÍCULA

Durante el visionado de la película hemos analizado el perfil de los personajes de la obra. Pero una película es mucho más que buenos actores, en parejas analizad ahora otros componentes de la película:

- La TRAMA: ¿Puedes resumir en pocas líneas el argumento de la película?

- El ESPACIO: ¿Cuántos espacios diferentes hay? ¿Cuál es el mobiliario? ¿Cómo afecta a la tensión de la trama?
- Los CONFLICTOS: ¿Hay uno o más conflictos en la trama? ¿Son independientes? ¿Cómo reaccionan los personajes ante ellos?
- Los DIÁLOGOS: ¿Qué tipo de lenguaje utilizan? ¿Qué registro? ¿Te parecen ágiles o pesados los diálogos? ¿Ha sido difícil seguirlos?
- El TIEMPO: ¿Qué estación es? ¿Sabemos si la acción transcurre en una fecha concreta? ¿Los acontecimientos del día afectan al desarrollo de la trama?
- La ACCIÓN: ¿Qué papel juegan los personajes en la historia? ¿Qué hacen? ¿Qué quieren?
- El DESENLACE: ¿Cómo termina la historia? ¿Queda cerrada?

¿Te atreves a inventar un final diferente?

2. DEBATE

Algunos temas para debatir en el aula pueden ser:

- El rol de la mujer en el mundo laboral. ¿Por qué la mayoría de las grandes empresas están dirigidas por hombres?
- Los ejecutivos de "la nueva escuela". Jóvenes muy bien preparados (Carlos, Nieves) vs experiencia (Fernando, Julio)
- El papel de los sindicatos en la actualidad.
- Límites éticos y morales en los procesos de selección.
- Diferencias culturales entre los ejecutivos españoles y los ejecutivos de tu país.

*[**Se pueden debatir también aquellos temas que los estudiantes hayan señalado en la actividad de "Valoración de la película"]*

3. EXPRESIÓN ESCRITA

Trabajas como redactor para una revista especializada en cine. Te han pedido que escribas una crítica cinematográfica sobre *El Método*. (200 palabras) En la crítica debes incluir información sobre los siguientes puntos:

- Título
- Año
- Director

- Guión
- Actores principales
- Argumento
- Valoración
- Recomendación

FICHA 1

Actividad adaptada y traducida de: Nurul Ahmed
ESADE - Executive Language Center. Dpto. de Inglés

CUENTA ATRÁS

¡El mundo llega a su fin!

Una catástrofe mundial ha dejado solo 15 supervivientes que han conseguido una nave espacial con combustible suficiente para llegar a un planeta deshabitado (con las mismas características que la tierra) donde es posible construir un nuevo comienzo. El problema es que la nave espacial sólo tiene espacio para 8 personas.

A continuación tenéis la lista de los 15 supervivientes; en grupo, tendréis que seleccionar a LAS OCHO PERSONAS QUE MONTARÁN EN LA NAVE y a las 7 QUE SE QUEDARÁN EN TIERRA a la espera de un destino incierto.

PERTTI ORKONEN

Edad / Sexo:	37 - Hombre
Nacionalidad:	Finlandés
Estado civil:	Casado. Es su tercer matrimonio.
Hijos:	Tres, de matrimonios anteriores - Su mujer actual está embarazada..
Formación / educación:	En negocios: contable en un empresa de Madera - empleado leal. Naturaleza tranquila - no muy fuerte - no le gusta el trabajo físico - obviamente, bueno produciendo hijos.

SONJA ORKONEN

Edad / Sexo:	30 - Mujer
Nacionalidad:	Nacida en Rusia.
Estado civil	Casada con Pertti Orkonen
Hijos:	Embarazada de 3 meses.
Formación / educación:	Hija de un General de la KGB- bien educada pero nunca ha trabajado - excelente ama de casa, buena cocinera (sobre todo de comida vegetariana) - no le importa demasiado su apariencia física - buena figura.

JIM BAILEY

Edad / Sexo:	26 - Hombre - Afro-Americano
Nacionalidad:	Americano
Estado civil:	Desconocido
Hijos:	Desconocido
Formación / educación:	Educación católica estricta- bueno en deportes como el atletismo y el baloncesto- fuerte- perseverante- ganador de muchas competiciones-muy concienzudo – sirvió con la Marina estadounidense- especialista en el grupo de entrenamiento para la supervivencia- ninguna otra habilidad destacada- prefiere estar con sus amigos negros.

ULLA NILSSON

Edad / Sexo: 39 - Mujer
Nacionalidad: Sueca
Estado civil: Soltera
Formación / educación: Psiquiatra cualificada - atractiva - apariencia cuidada- especializada en bienestar social - buena consejera espiritual - le gustan los niños - en contra del aborto libre - ideología política de izquierdas.

AHMED HASSAN

Edad / Sexo: 33 - Hombre
Nacionalidad: Iraquí
Estado civil: Desconocido
Formación / educación: Musulmán practicante- adherido a los cinco pilares del Islam-reza cinco veces al día- practica el Ramadán- cree en la existencia de un Dios único- ingeniero mecánico muy eficiente- formado en las universidades de Londres y Bagdad, en la especialidades de electrónica y tecnología- habla varias lenguas incluyendo inglés y español- sirvió con las tropas de élite en Irak - posee especial conocimiento de la producción de armas, técnicas y uso.

NICOLE DELACROIX

Edad / Sexo: 27 - Mujer
Nacionalidad: Francesa
Estado civil: Soltera pero en buen estado para tener hijos.
Formación / educación: Pedagoga social - comprometida políticamente con la extrema izquierda - naturaleza tenaz e independiente - sabe coser, tejer y trabajar con cerámica.

HANS HANSEN

Edad / Sexo: 42 - Hombre
Nacionalidad: Danés
Estado civil: Divorciado - sin hijos – homosexual - ha vivido con su compañero sentimental hasta la catástrofe.
Formación / educación: Ateo - carpintero - especialista en construcción - buen artesano.

GINA GRANDOLINO

Edad / Sexo: 25 - Mujer
Nacionalidad: Italiana
Estado civil: Soltera con buena disposición para tener hijos.
Formación / educación: Educada en un convento de monjas - muy atractiva - modelo de fotografía - buena en deportes - le gustan los coches deportivos y la ropa de moda - le atraen los hombres "maduros" y no le importa satisfacer sus deseos - sólo habla italiano.

EDNA SMITH

Edad / Sexo: 52 - Mujer
Nacionalidad: Inglesa
Estado civil: Divorciada - sin hijos
Hijos: Médica - muy valorada en su profesión - profundamente religiosa
Formación / educación: - muy nerviosa - problemas con el alcohol - perdió su permiso de conducir por esta razón - no le gustan los niños, piensa que son ruidosos e irritables.

EZRA RABIN

Edad / Sexo: 36 - Mujer
Nacionalidad: Israelí
Estado civil: Soltera
Formación / educación: Bióloga cualificada -propietaria de una gran granja con muchos empleados - especialista en cría de animales, cultivo de plantas y silvicultura - experta en ecología - habla diferentes lenguas entre ellas el inglés y el español - sufre una deficiencia genética, es una enana de sólo 120 cm. de altura.

ILSE PREUSLER

Edad / Sexo: 30-Mujer
Nacionalidad: Alemana
Estado civil: Soltera
Formación / educación: Nacida en Bayern - comprometida políticamente - muy patriótica - policía - valiente, resuelta y bien entrenada en el uso de armas - mide 182 cm. y pesa 95 Kg.

WALLY TUCKER

Edad / Sexo: 54 - Hombre
Nacionalidad: Australiano
Estado civil: Casado con dos hijos fuera del matrimonio.
Formación / educación: Cervecerero de profesión - emigró a los EEUU y se convirtió en director de una gran cervecería - también fue aprendiz de herrero, aprendió a fabricar herramientas - gran artesano - le gustan mucho las mujeres, las fiestas, la buena comida y los viajes de negocios - es muy dominante y habla siempre en un tono bastante alto - es rápido de mente, muy bueno aceptando retos y capaz de asumir el liderazgo cuando hay que resolver problemas.

NOWOKI TOSKA

Edad / Sexo: 29 - Hombre
Nacionalidad: Japonés
Estado civil: Soltero
Formación / educación: Vivía en Tokio - Formación universitaria en ciencias y electrónica - ejecutivo de ventas en una compañía electrónica- buen organizador -no le gusta el sistema de trabajo japonés - interesado en música y artes - persona amable y educada

JAN VAN DEMEER

Edad / Sexo: 39 - Hombre
Nacionalidad: Holandés
Estado civil: Felizmente casado - 2 hijos
Formación / educación: Formado como sacerdote católico – se enamoró y se casó con la hija del propietario de un negocio de armas que ha heredado - ha viajado por todo el mundo vendiendo armas a todo el que quisiera comprarlas - muy rico - le gustan las mujeres pero no es promiscuo por naturaleza.

BORJA-MARI DE LA CIERVA

Edad / Sexo: 42- Hombre
Nacionalidad: Español
Estado civil: Infelizmente casado - 5 hijos
Formación / educación: Obstinado y arrogante - poco motivador - no cree en el trabajo en equipo - recibió educación privada en las mejores escuelas y universidades - trabaja como financiero- muy atractivo - ¡Casanova!

GESTIONAR LOS TURNOS DE HABLA

INICIAR UN TURNO DE HABLA

- Yo quiero / querría decir una cosa...
- Me gustaría añadir algo...
- Tengo algo que añadir...
- Yo tengo una propuesta...
- En relación con eso que has dicho...
- Respecto a eso que acabas de decir...

} + opinión

CEDER EL TURNO DE PALABRA

- ¿Tú qué opinas, Trevor?
- Y a ti, Trevor, ¿qué te parece todo esto / lo que dice Anne?
- ¿Les parece bien esta propuesta?
- ¿Tú cómo lo ves?
- ¿Cómo veis lo que ha planteado John?
- ¿Qué piensan / opinan sobre esto / sobre lo dicho?
- ¿Y tú? ¿Estás de acuerdo?

INTRODUCIR UNA OPINIÓN PERSONAL

- En mi opinión,
- Para mí,
- Tal como lo veo yo,
- Estoy convencido de que

} es una buena propuesta

En ocasiones podemos invertir el orden en el modo de dar las opiniones:
Esa propuesta es una injusticia, para mí.

NEGOCIAR

- Iré a la cena (SOLO) SI + indicativo

- Iré a la cena	}	siempre y cuando siempre que solo en el caso de que a condición de que	}	me inviten
-----------------	---	---	---	------------

NEGOCIAR

YO LO QUE PROPONGO ES

ahorrar energía.

- LO QUE PROPONGO ES QUE

los ciudadanos ahorren energía.

RESPALDAR UNA PROPUESTA

YO SUSCRIBO / APOYO / RESPALDO vuestra propuesta

YO ESTOY A FAVOR DE lo que ha propuesto Susan

YO LO VEO COMO tú / Ana

RECHAZAR UNA PROPUESTA

YO NO SUSCRIBO / APOYO / RESPALDO vuestra propuesta

YO ESTOY EN CONTRA / NO ESTOY A FAVOR DE lo que ha propuesto Susan

YO NO LO VEO COMO tú / Ana

POSTACTIVIDAD 2

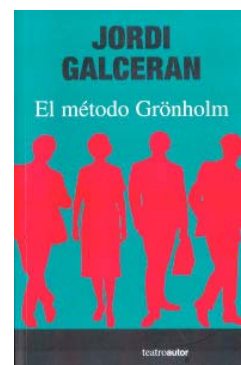
FICHA DE TRABAJO

NIVEL B2 / C1 del *MCER*

Fragmento de la obra teatral: *El método Grönholm*, de Jordi Galcerán (SGAE. Teatroautor. 2006)

DESTREZAS TRABAJADAS:

Comprensión lectora
Expresión oral
Comprensión auditiva



OBJETIVOS:

- Ampliar vocabulario relacionado con el ámbito empresarial.
- Conocer algunas expresiones coloquiales y vulgares propias de la conversación espontánea.
- Analizar los rasgos de la conversación espontánea.
- Analizar la ironía, la persuasión y el sarcasmo en el diálogo.
- Expresar una opinión.
- Mostrar acuerdo y desacuerdo de manera parcial o total.
- Trabajar las estrategias de negociación.

SECUENCIACIÓN:

Entregamos las fichas 1 y 2 para trabajar el vocabulario que después encontrarán en el texto. Para el ejercicio de las expresiones coloquiales, en parejas o grupos, pueden intentar hacer hipótesis sobre el significado, después podrán comprobar si sus hipótesis eran acertadas ayudándose del contexto del texto.

Repartimos los fragmentos de la obra teatral y les explicamos que van a leer una escena en la que los candidatos tendrán que superar una prueba (ya han visionado la película *El Método* por lo que conocen el argumento principal) y que, a diferencia de la película, en la obra sólo hay cuatro candidatos: Enrique, Carlos, Mercedes y Fernando.

Proponemos dos variantes de la actividad:

- a) Si el grupo tiene buen dominio de la lengua y está compuesto por estudiantes relacionados con la empresa (ejecutivos, estudiantes de

- MBA, etc.) les entregamos la ficha 2 y les animamos a tomar una decisión.
- b) Si los estudiantes todavía no tienen el conocimiento del mundo suficiente para tomar este tipo de decisiones, podemos ayudarles con la ficha 3. En esta ficha pueden leer los argumentos de los tres candidatos y decantarse por uno de ellos.

A continuación, se ponen en común las decisiones tomadas en los diferentes grupos y se proyecta la decisión que tomaron los candidatos (ficha 4). ¿Cuántos grupos decidieron dar una segunda oportunidad a Enrique?

Finalmente, les preguntamos si creen que los candidatos han tomado la decisión correcta y, por tanto, han superado la prueba. Una vez que han dado sus opiniones, proyectamos la solución a la prueba (ficha 5). Les animamos a reaccionar y opinar sobre el objetivo de la prueba.

El diálogo de los candidatos es un discurso fluido, inteligente y muy rico, si el grupo tiene un buen dominio del español, podrían trabajarse contenidos como:

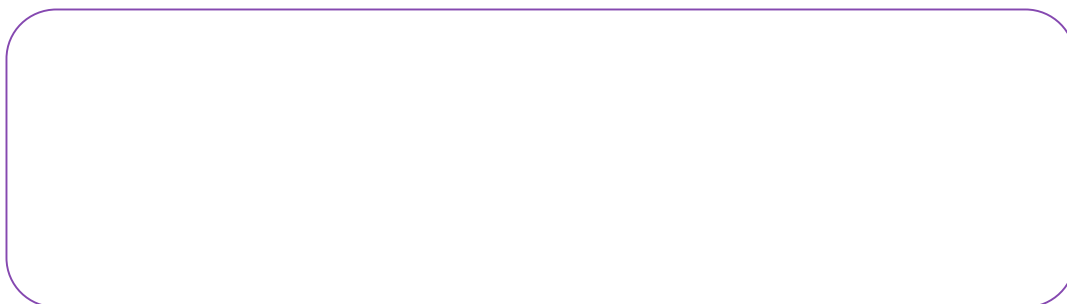
- La entonación: interrogativas retóricas, ironía, sarcasmo, persuasión.
- Análisis de los rasgos de la conversación espontánea: reformulaciones, repeticiones, "muletillas", preguntas de confirmación, etc.

FICHA 1

Jordi Galcerán
El método Grönholm
El mètode Grönholm, 2003

En la obra de teatro hay cuatro candidatos al puesto: Enrique, Mercedes, Carlos y Fernando. Esta es la segunda prueba que deben superar. ¿Quién se quedará fuera del proceso de selección?

Antes de leer el texto comprueba que conoces estas palabras:



En el discurso de los candidatos aparecen muchas expresiones coloquiales, algunas incluso vulgares (señaladas con *), ayudándote de las definiciones de la columna de la derecha y del contexto del texto, averigua su significado.

- | | |
|-----------------------------------|---|
| 1. TENER GANAS DE (algo) | a) Una chica |
| 2. ESTAR HECHO POLVO | b) Descubrir (a alguien) |
| 3. ME LA TRAE FLOJA | c) Estar cansado o triste |
| 4. PERDER EL CONTROL | d) Ser infiel |
| 5. UNA TITI* | e) Apetecer |
| 6. DAR PENA (algo) | f) Sentir compasión |
| 7. PONERLO DE PATITAS EN LA CALLE | g) Despedir, echar (a alguien) |
| 8. MANDAR A TOMAR POR SACO* | h) Dinero |
| 9. Tener UNA AVENTURA | i) Relación amorosa con alguien que no es tu pareja |
| 10. Perder (LOS) CUARTOS | j) Pedir (a alguien) que te deje tranquilo |
| 11. PONER LOS CUERNOS | k) No me importa |
| 12. PILLAR (a alguien) | l) Muy bien |
| 13. (Hacer algo)... DE COJONES* | m) Perder los nervios |

FICHA 2

*Enrique acaba de leer una nota que iba dirigida a él.
Enrique aún tiene las manos en la cabeza. Parece muy preocupado.*

ENRIQUE: No lo sé.

CARLOS: ¿Qué ponía en el papel?

ENRIQUE: Me piden... No sé qué debo hacer...

MERCEDES: ¿No lo sabes? ¿No lo has entendido?

ENRIQUE: Sí, sí que lo he entendido.

CARLOS: ¿Y qué?

ENRIQUE: Venga, intentaré... intentaré explicarlo bien. (*Una pequeña pausa.*) Creo que en una empresa lo más importante es OBTENER RESULTADOS y que eso está por encima de cualquier otra consideración.

CARLOS: ¿Y?

ENRIQUE: Pero también creo que en las grandes empresas, en las buenas empresas, también se ha de velar por lograr una dimensión humana, para conseguir que los EMPLEADOS se sientan orgullosos de trabajar. Eso es lo que creo.

Unos segundos de silencio.

FERNANDO: Estoy completamente de acuerdo. Y, además, cuando una empresa sabe tener en cuenta el bienestar de los empleados, eso se refleja en unos mejores resultados.

ENRIQUE: Déjame acabar, por favor.

FERNANDO: Pensaba que ya habías acabado y que debíamos hacer comentarios.

ENRIQUE: No. A ver... Quizá no he comenzado bien. No, sí que he comenzado bien. Eso debía quedar claro antes de que... Lo que os voy a explicar... La verdad es que no sé... Bueno, es igual. El año pasado me separé de mi mujer. No me lo esperaba. No me lo esperaba de ninguna manera. Y entré en una depresión.

CARLOS: ¿Qué dices?

MERCEDES: Déjalo.

ENRIQUE: Mi mujer se dio cuenta... Bueno, el motivo es igual. Tengo dos hijos pequeños y ella se los llevó. La separación fue difícil. Como todas, supongo. Pero llegó a un punto en que me hundí. No digo que que no sepa soportar la presión, pero sucedieron muchas cosas que no me esperaba. Me sentí como... culpable. Era una sensación... Tenía la sensación de que estropeaba todo lo que tocaba. Porque yo... mi mujer y yo éramos felices. Sinceramente. Ya sé que todo el mundo dice lo mismo, pero en nuestro caso es verdad. Lo éramos. Ella misma me lo ha reconocido. El caso es que, de repente, me encontré solo en un piso de alquiler, sin... Yo tengo pocos amigos. No podía hablar con nadie y me fui cerrando.

FERNANDO: Perdona, pero antes de que continúes esta bonita historia, ¿nos podrías decir a qué viene este psicodrama?, por situarnos, más que nada.

ENRIQUE: Enseguida lo sabrás. Antes os quiero explicar otra cosa. ¿Conocéis el mundo de los chats? Internet y eso... Bien, comencé a meterme. Para hablar con alguien. Un día quedé con una chica. Del chat, quiero decir. Nos vimos un día, para tomar un café y muy bien... Era... Era muy guapa. Hablamos. Yo, hacía tiempo que no podía hablar con nadie. Volvimos a quedar otro día y la llevé a mi casa. Yo estaba... Tenía ganas de... No es que tuviese ganas de... Lo que quiero decir es que *estaba hecho polvo*. Cuando fuimos al piso, sacó una pistola y me amenazó.

MERCEDES: ¿Una pistola?

ENRIQUE: Sí, y entonces vino un hombre. Me robaron todo lo que tenía en casa.

CARLOS: Nos estás tomando el pelo, ¿verdad?

FERNANDO: Hace rato.

ENRIQUE: Después me llevaron a un par de cajeros y sacaron todo lo que pudieron de las tarjetas. Es la primera vez que lo explico, porque quiero que entendáis que yo creo que fue eso lo que me acabó de rematar. A partir de ahí *perdí el control*.

FERNANDO: Perdiste el control, ¿de qué? ¿*De qué coño habla?*

CARLOS: ¿Y yo qué sé?

ENRIQUE: Empecé a encontrarme mal. El médico me quería DAR LA BAJA, pero no quise cogerla. Estábamos a punto de abrir una fábrica en el extranjero y llevaba dos años trabajando en la apertura del nuevo mercado en... en este país extranjero. El caso es que quizá debería haber hecho caso del médico porque mi RENDIMIENTO bajó, lo reconozco, tomé decisiones... debía tomar muchas decisiones, debía INVERTIR el PRESUPUESTO que tenía, todo el mundo tenía prisa y la dirección confiaba en mí... Me equivoqué. ME ASOCIÉ con una EMPRESA LOCAL y... bueno, la cosa no fue tan bien como estaba previsto. Creía que si me centraba en el trabajo, eso me ayudaría a superar mis problemas personales, pero no. Fue peor. Total, que ahora parece bastante difícil enderezar la situación y la empresa está pensando en... Yo, hasta ahora, en otros proyectos había logrado muy buenos RESULTADOS y mi VALÍA PROFESIONAL está fuera de duda, por lo menos

eso es el que dicen ellos, pero las cosas han ido como han ido y es natural que, ante esta situación, mis jefes deban tomar una decisión sobre mí, sobre mi futuro. Y ahora llego a lo que os interesa. Lo que me han pedido es que seáis vosotros quienes toméis esta decisión, que penséis como si fueseis mi empresa. Debéis decidir si continúo en el proyecto del extranjero, si me asignáis una nueva línea de trabajo o si, sencillamente, prescindís de mí, ME DESPEDIS.

Ahora, en grupos de tres os toca decidir si despedís a Enrique o le dais una segunda oportunidad. Podéis hacer preguntas a vuestro profesor para recabar más información.

FICHA 3

CARLOS: ¿Nosotros?

ENRIQUE: Sí.

MERCEDES: ¿Eso es lo que te han pedido?

ENRIQUE: Sí.

CARLOS: Pero, ¿es un caso teórico o real?

ENRIQUE: ¿Qué diferencia hay?

FERNANDO: Es que yo, amigo, aún no tengo claro si tú eres un candidato al puesto o eres de aquí o qué coño eres.

MERCEDES: Muy bien. De acuerdo. Juguemos. Pero con lo que has explicado no tenemos suficientes elementos para tomar ninguna decisión.

(...)

ENRIQUE: Ya os he explicado suficientes miserias de mi vida.

FERNANDO: En eso tienes razón. La historia esta de *la titi del chat da pena*, chico.

MERCEDES: Pongámonos en el papel. Juzguemos el caso desde un punto de vista profesional.

CARLOS: Eso es lo que intento, y por eso pregunto lo que pregunto. Como directivo de tu empresa, que es lo que soy ahora, me parece que te debo hablar con claridad. Si no quieres contestar, no contestes, no te puedo obligar, pero si te interesa conservar tu puesto te aconsejo que seas mínimamente sincero, porque si no colaboras te vas a la calle de inmediato y me importa una mierda la indemnización que te tenga que dar. ¿Te ha quedado claro?

FERNANDO: Venga, juguemos. Pero de hecho, él tiene razón. No veo para qué nos servirá saber por qué le dejó su mujer. Quizá se fue con otro o estaba harta de vivir con un tipo tan insípido o se ligó un negro... o lo que sea. Ya me dirás tú de qué nos servirá saberlo.

CARLOS: A mí sí que me servirá. Quiero conocer las causas de su situación personal, porque estos conflictos, según cómo evolucionan, tienen una traslación directa al rendimiento laboral.

FERNANDO: Que bien que hablas. Se nota que has estudiado en la privada.

ENRIQUE: Mi mujer descubrió que había *tenido una... aventura*.

FERNANDO: ¿Tú?

ENRIQUE: Sí.

FERNANDO: Ahora sí que no me creo nada.

MERCEDES: Tanto da, si es verdad o no. Debemos trabajar con los elementos que él nos dé.

CARLOS: ¿Con quién tuviste esa aventura?

ENRIQUE: Con una comercial de la empresa.

FERNANDO: Por mí no es preciso que hablemos más. *Le ponemos de patitas en la calle y a tomar por saco*.

MERCEDES: No es tan fácil. Él es bueno. Hasta hace poco siempre ha trabajado bien. ¿Es eso, no?

ENRIQUE: Yo creo que sí.

MERCEDES: Si lo despedimos, quizá nos costará Dios y ayuda encontrar una persona con su perfil. No nos debemos precipitar.

FERNANDO (*irónico*): Como usted quiera. No nos precipitamos.

CARLOS: Y la aventura esa con la comercial, qué, ¿se ha acabado o aún dura?

ENRIQUE: Se acabó hace meses.

CARLOS: Muy bien. Mejor. Y la separación de tu mujer, ¿la tienes superada o no la tienes superada?

ENRIQUE: No lo sé. Pienso mucho en ella, aún.

FERNANDO: Piensa mucho en ella... Escuchad, me sabe muy mal que el amigo se haya separado, sin embargo, sinceramente, para el caso que nos ocupa, me importa un rábano. Se lió con una niña de la empresa, la mujer lo supo y le plantó. Qué le vamos a hacer. Es la vida. Le cogió una depresión y comenzó a hacer el idiota y a pasar del trabajo. Lo siento. Por mí, el motivo por el que él pasa del trabajo me lo paso yo por el forro de los cojones. Lo que cuenta es que este desgraciado se ha quedado colgado y no seguiremos aquí *perdiendo cuartos* esperando que baje del árbol. Finiquito y a otra cosa.

MERCEDES: ¿Y si le damos unas vacaciones?

FERNANDO: ¿Vacaciones? ¿Ahora que estamos abriendo mercado en... no sé dónde? Este pampalinas la ha cagado hasta al fondo. Le *puso cuernos* a su mujer y ella le *pilló*. Eso ya quiere decir que no es muy hábil. Nos ha desgraciado una inversión *de cojones* y encima le quieres dar vacaciones. ¿Qué somos nosotros, Cáritas Diocesana?

MERCEDES: Acepto que lo mejor, en estas circunstancias, es que su trabajo lo haga otro, pero una vez haya superado su depresión, lo podemos repescar. Es un ejecutivo valioso. Nos ha hecho ganar dinero, antes. Creo que merece una oportunidad.

FERNANDO: Para mí, ni oportunidades ni puñetas. O funcionas o no funcionas. La vida es así.

MERCEDES: Todos pasamos malos momentos, si nos echan a la calle cada vez que tenemos una crisis personal, sólo trabajarían las máquinas.

FERNANDO: Habla por ti. Yo no he padecido ninguna crisis de estas. Y si tengo un mal día, en el trabajo ni se nota. Cuando llegas al despacho debes hacer como los payasos de circo, pintarte la cara que toque, de simpático o de hijo de puta, y tirar adelante. Quien no sabe hacer eso, no sirve.

MERCEDES: ¿Diriges un equipo de trabajo, tú?

FERNANDO: Sí, claro.

MERCEDES: Te deben apreciar mucho.

FERNANDO: *Me la trae floja*. Que aprecien a sus mujeres, sus hijos y sus amantes. A mí, mientras cumplan los objetivos, si quieren, que me hagan vudú por las noches.

CARLOS: Escuchémoslo a él. A ver... Esa comercial, ¿cómo era?

ENRIQUE: ¿Cómo era?

CARLOS: Sí, qué tenía, por qué te liaste con ella.

ENRIQUE: Hombre...

FERNANDO: Qué tenía... Pues un culo y dos tetas, como todas las tías. ¿Qué clase de preguntas son estas?

CARLOS: Son mis preguntas.

FERNANDO: ¿Y por qué no le preguntas qué desodorante hacía servir esa tía? También debe tener una traslación directa al rendimiento laboral.

CARLOS: Lo que quiero saber es si aún la tienes en la cabeza... Tú, ¿cómo te ves? ¿Estás bien? ¿Te sientes recuperado?

ENRIQUE: Un poco.

CARLOS: En nuestro lugar, qué harías.

ENRIQUE: No se trata de eso.

CARLOS: Sí que se trata de eso. Si fuera yo quien hubiese explicado esta historia, ¿qué decisión tomarías?

ENRIQUE: Aquí cada uno tiene su papel. A mí no me toca ese, ahora.

MERCEDES: Sin embargo, por lo menos, lucha. Debemos decidir si te quedas o qué, y muestras una actitud de tanto se me jode todo que... Parece que tengas ganas de que te despedamos. ¿Quieres quedarte en la empresa, o no?

ENRIQUE: Sí.

FERNANDO: Menudo entusiasmo...

CARLOS: Mercedes tiene razón. Tendrías... No sé... Dinos que lo estás superando, que tu vida personal no volverá a interferir en el trabajo... Yo qué sé. Defiéndete.

ENRIQUE: A ver... Os he explicado mi situación con toda la sinceridad de la que he sido capaz. Ya me he defendido. A mi manera.

(...)

FERNANDO: No tengo ningún problema en continuar el juego. Debemos decidir si después de esta historia tan ejemplar que nos ha explicado, le despediríamos. Pues, yo sí. Le despediría. Y sin ningún remordimiento. Una cosa es el trabajo y otra los problemas que puedas tener en casa. Si lo mezclas, la has cagado. Y se acabó.

ENRIQUE: Antes me habéis preguntado qué haría yo en un caso como el mío. La verdad es que no lo sé, pero una vez hube de tomar una decisión parecida. La situación no era exactamente igual, pero era un buen comercial que estaba pasando una depresión. Le despedí. Le dije que cuando lo hubiese superado me viniese a ver, pero no volvió. Le llamé al cabo de un tiempo pero había cambiado de domicilio. No he sabido nada más de él.

FERNANDO: ¿Por qué querías que volviera contigo, para volver a deprimirse?

CARLOS: Oye, si piensas que es quien nos ha de seleccionar, te estás pasando un poco con él, ¿no?

FERNANDO: No, hombre, no, a esta gente les va la marcha.

ENRIQUE: No sabes lo que te equivocas...

MERCEDES: Una pregunta. Todos estos problemas que tenemos en este nuevo mercado, ¿te ves con ánimos de poderlos arreglar?

ENRIQUE: Me parece que sí. Debemos cortar las relaciones con nuestros socios, aunque nos cueste dinero y llevar directamente todo el proyecto. Al principio todos pensábamos que trabajar con gente de allá, que conociese el mercado, era el sistema ideal, pero fue un error. Nuestro producto es bueno. Los batidos de... Lo que quiero decir es que casi no tenemos competencia. Hay que enviar un grupo de gente que trabaje sobre el terreno, y yo estoy dispuesto a trasladarme allí y a coordinarlo el tiempo que haga falta.

CARLOS: ¿Y tus hijos?

ENRIQUE: Los encontraré a faltar. Pero también pienso que, personalmente, me irá bien alejarme un tiempo de aquí.

SOLUCIÓN (El profesor puede proyectar la solución)

FICHA 4

¿CUANTOS GRUPOS HAN TOMADO LA MISMA DECISIÓN?

MERCEDES: Mira, a mí me ha convencido. Que se quede y continúe el trabajo.

FERNANDO: ¿Que se quede?

MERCEDES: Él es quien conoce mejor el proyecto. Además, hay otra cosa, de cara al resto de los ejecutivos, daríamos una pésima imagen si despidiésemos a alguien por motivos personales. Creo que es mejor darle apoyo.

CARLOS: Venga, yo también, que se quede.

FERNANDO: ¿Y a eso le llamáis tomar decisiones de manera profesional? ¡No jodamos!

CARLOS: Y siempre podemos enviar con él a alguien de confianza para que colabore.

FERNANDO: Demasiado riesgo. Demasiadas complicaciones por un tipo que la ha cagado.

MERCEDES: Es buena idea. Enviamos alguien con él, que se familiarice con el proyecto, y si vemos que la cosa no funciona, siempre estaremos a tiempo de hacerlo volver y ya tendremos allí a alguien preparado.

CARLOS: A él le damos una salida y nos cubrimos las espaldas.

FERNANDO: Es un gasto inútil... Yo... Yo le despediría, pero sois dos contra uno. Ganáis. La democracia es eso, ¿no?

MERCEDES: Decidido. No te despedimos.

ENRIQUE: ¿Lo tenéis claro?

CARLOS: Sí.

Enrique cierra los puños en señal de victoria.

ENRIQUE: Ha sido más fácil de lo que pensaba. DEBÍA LOGRAR QUE NO ME DESPIDIERAIS. LA PRUEBA ERA ESTA. ERA PARA MÍ.

FERNANDO: ¡Será cabrón!

CARLOS: La historia esta, eso de tu mujer y la separación ¿es verdad o no?

ENRIQUE: Sí.

CARLOS: ¿Es lo que te ha pasado en la empresa esta de alimentación donde trabajas?

ENRIQUE: Sí. MERCEDES: Y ellos ¿qué han hecho, te han despedido?

ENRIQUE: Me han dado vacaciones. Y yo las estoy aprovechando.

FERNANDO: Y eso de la mujer del chat, ¿también te ha pasado de verdad?

ENRIQUE: Sí y no. He exagerado un poco. Era una mujer que solo quería dinero, pero no me atraco ni nada. Sólo lo he dicho por... Me ha parecido que serviría para ablandaros un poco. Os lo digo de verdad, estoy alucinando con el sistema de selección que estamos siguiendo. Lo encuentro genial. Felicidades a quien se deban dar.