

LA TRANSPOSICIÓN DIDÁCTICA DE LA NEGOCIACIÓN EN LA CLASE DE ESPAÑOL DE LOS NEGOCIOS

JEFE-VI

23-24 abril 2021

Sara Álvarez Martínez

Université Grenoble Alpes

Laboratorio ILCEA4

sara.alvarez@univ-grenoble-alpes.fr

Problemática

- Creciente interés de la negociación como técnica de comunicación oral en el ámbito de EFE → necesidad de un manual de español para la negociación comercial en el ámbito hispanohablante dirigido a estudiantes de ENE.
- Necesidad de la constitución de recursos: etapa previa al análisis, la modelización lingüística y la explotación didáctica.
- Profesor de EFE = “transformador de *conocimientos*” (Deyrich, 2001)
- Importancia de las **mediaciones**: intervenciones didácticas sobre los saberes de los que dispone el docente para enseñar la lengua de especialidad.
- “Concepto de **transposición didáctica** (Chevallard, 1997; Bronckart & Schneuwly, 1996; Perrenoud, 1998).

Objetivos

- Precisar la cadena transpositiva en la enseñanza del español para la negociación:
 - Adaptar el concepto de transposición didáctica al ámbito de las lenguas.
 - Especificar la “noosfera” de Chevallard en el ámbito de la negociación en español.
 - Determinar el interés de los materiales (en particular, de los manuales de ENE) en el ámbito de la negociación en español en dicha cadena transpositiva.

Marco teórico: el concepto de transposición didáctica

- Chevallard (1985 y 1991): traslado de saberes científicos y filosóficos tomados del ámbito de producción del conocimiento al discurso sobre el saber que es llevado por el profesor al alumno (...).

Saber sabio↓

Saber a enseñar↓

Saber enseñado

- Perrenoud (1998): el proceso de apropiación y de construcción del saber por el aprendiz así como el aprendizaje y el desarrollo de sus competencias.

Saber y prácticas en la sociedad↓

Curriculum formal, objetivos y programas↓

Curriculum real, contenidos de enseñanza↓

Aprendizajes efectivos de los aprendices

Marco teórico: aplicación de la TD al área específica de lenguas

- Bronckart & Schneuwly (2001):
Saber → contenidos a enseñar:
 - Conocimientos
 - Saber-ser: actitudes / normas
 - Saber-hacer: prácticas orales y escritas
- Cuestión pertinente: en comparación con las ciencias (matemáticas), en la didáctica de lenguas existe una “inestabilidad de cuerpo de conocimientos”.

Marco teórico:

la noción de TD en el ámbito de las lenguas de especialidad

- Deyrich (2010): El concepto de mediación didáctica

Le savoir de la communauté savante ne peut pas intervenir en l'état dans la salle de classe (...). La médiation didactique, globalement orientée vers un progrès, transforme et simplifie l'ensemble des données pour qu'elles deviennent appropriables et qu'elles soient réinvesties dans les quatre savoir-faire en langue.

- Van der Yeught (2016): Definición de transposición didáctica de una lengua de especialidad

La transposition didactique d'une LSP constitue le parcours au cours duquel, à la suite d'une acclimatation institutionnelle, la LSP (objet de savoir décrit par les linguistiques de spécialité) est transformée en "objte à enseigner" pour finalement devenir "objet d'enseignement" lorsque les savoirs ont été préparés à être enseignés.

La cadena transpositiva en la enseñanza del español para la negociación

Saber sabio (investigadores)

Caracterización de las variedades especializadas de las diferentes lenguas descritas por los lingüistas: negociaciones (comerciales)

Definición del marco didáctico: MCRE / PCIC / PCENE



Contenido a enseñar – noosfera (autores de materiales)

Manuales ENE / Manuales de negociación destinados a profesionales /

Materiales sobre la negociación en la red



Contenido de enseñanza (docentes)

Contenidos elaborados y/o seleccionados por el docente durante las clases (presenciales, híbridas o a distancia)



Contenidos enseñados (docentes)
Actividades cognitivas



Aprendizajes efectivos (discentes)

Transposición externa: la noosfera en el ámbito de la negociación

- Noosfera: centro operativo del proceso de transposición
- El manual como representante social y cultural, elemento de interacción y elemento motivador del aprendizaje (Faggion Bergamn, 2009).
- Contenido a enseñar: manuales en los que se aborda la negociación
 - NEGOCIO A LA VISTA (2004)
 - NEGOCIOS. MANUAL DE ESPAÑOL PROFESIONAL (2005)
 - EN EQUIPO.ES 3 (2007)
 - LA COMUNICACIÓN ORAL EN LA EMPRESA (2008)
 - ENTORNO EMPRESARIAL (2008)
 - EXPERTOS (2009)
 - ASUNTOS DE NEGOCIOS (2010)

Nivel de lengua: B2

Público: Estudiantes de ENE (formación profesional, de escuelas técnicas medias y superiores y de universidades) y profesionales en ejercicio

Objetivo principal: profundizar sus conocimientos de español en el ámbito específico de los negocios.

Perfil de los estudiantes

- Nivel B2
- Perfil trilingüe : francés, inglés, español
- Practicantes : formación en alternancia
- Estudiantes de Español con Fines Profesionales :
 - Dominio del español en el contexto profesional del comercio internacional
 - Dominio de las técnicas y las prácticas de la negociación comercial
 - Conocimiento de las cuestiones interculturales en el ámbito comercial

Misiones:

- Elaborar una estrategia comercial en una zona geográfica.
- Explorar nuevos mercados e interactuar con clientes potenciales.
- Proponer una oferta adaptada a las necesidades locales (productos, servicios, precios, plazos...).
- Negociar un contrato.
- Cerciorarse del buen seguimiento de la venta y la satisfacción del cliente.
-
- Competencias :
 - Conocimiento de las técnicas de venta y de negociación.
 - Conocimiento de las técnicas y de los productos de la empresa.
 - Capacidad de escucha.
 - Dominio de las técnicas redaccionales.
 - Experiencia intercultural.
 - Dominio de idiomas extranjeros.
-
- Puestos :
 - Director comercial
 - Director de compras
 - Encargado de negocios
 - Comprador industrial
 - Comercial
 - Técnico comercial

Formación máster NTCl - UGA

- Formación en alternancia + Formación inicial
- 2 años
- Objetivo : dominar las dos lenguas extranjeras (inglés, español) en el ámbito comercial y adquirir las competencias profesionales necesarias para llevar a cabo las distintas misiones ligadas al comercio internacional.
- Estructura de la formación
 - El contexto profesional en ambas lenguas extranjeras
 - La economía empresarial
 - El márketing internacional
 - Las técnicas de importación y exportación
 - La financiación de operaciones en comercio internacional
 - **La negociación comercial**
 - La interculturalidad

Criterios para el análisis de la TD de la negociación en materiales ENE

1. Enfoque(s) metodológico(s)

1.1 Funciones

1.2 Situaciones Contenidos

2. Contenidos

2.1 Contenidos lingüísticos

2.2 Pragmático-discursivos

2.3 Sociolingüísticos

2.4 Culturales.

3. Organización del material

- Actividades / tareas
- Destrezas
- Muestras de lengua

4 Temas relacionados con los focos de interés de los estudiantes

1.1 El enfoque comunicativo como telón de fondo de la transposición didáctica de la negociación en los manuales de ELE.

FUNCIONES COMUNICATIVAS A LA HORA DE NEGOCIAR

- Anunciar un tema
- Aludir a una cuestión
- Retomar un punto ya tratado
- Gestionar los turnos de palabra (tomar / dar / robar el turno de palabra, interrumpir...).
- Pedir y dar información.
- Atenuar una afirmación.
- Interpretar y referir información y opiniones
- Citar y transmitir la información teniendo en cuenta la situación comunicativa.
- Expresar consecuencia.
- Hacer concesiones.
- Plantear condiciones para que se produzca un hecho.
- Invitar al interlocutor a formular hipótesis.
- Formular hechos probables o improbables.
- Reformular lo dicho por el interlocutor.
- Hablar del inicio, duración y conclusión de un proceso.
- Expresar valoraciones sobre la realidad y los hechos: porcentajes y proporciones.
- Extraer conclusiones.

Funciones comunicativas a la hora de negociar

- Expresar /rectificar/ solicitar una opinión.
- Reaccionar mostrando gradación del estado del ánimo.
- Dar ánimos y tranquilizar
- Reforzar una afirmación
- Comenzar una interverción reactiva
- Mantener continuidad dentro del discurso
- Introducir comentarios relacionados con el discurso
- Corregir o mejorar una formulación
- Recapitular
- Concluir
- Aconsejar y formular condiciones para acciones futuras.
- Hacer recomendaciones.
- Expresar acuerdo/desacuerdo.
- Expresar contraste/oposición.
- Defender la propia posición.
- Formular un acuerdo final.

1.2. Situaciones comunicativas relacionadas con la negociación

- Negociaciones a 2 y 3 bandas.
- El **componente comercial** está presente en el **69%** de las situaciones comunicativas que dan lugar a negociaciones en los manuales analizados.
- El **componente intercultural** está presente en el **38%** de la situaciones comunicativas que dan lugar a negociaciones en los manuales analizados.
- La **jerarquía** que se instala entre los negociadores es **horizontal** en un **61%**.
- *Asuntos de negocios* es el material que presenta más actividades en relación con las negociaciones en el ámbito comercial.

Tabla recapitulativa situaciones comunicativas

SITUACIONES COMUNICATIVAS RELACIONADAS CON LA NEGOCIACIÓN					
Negociadores/ interlocutores	Objeto de negociación	C. intercultural	C. comercial	Jerarquía	Manual
Empleado Jefe de personal	Aumento salarial	no	no	vertical	Expertos
Directivos de un banco Representantes sindicales Mandos intermedios	Lengua vehicular en la empresa	sí	no	horizontal	Expertos
Petrolera RESPSOL Gobierno bolivaino	Términos del contrato con la petrolera	sí	sí	horizontal	En Equipo.es 3
Vendedor Comprador	Contrato compra-venta de un piso	no	sí	horizontal	Comunicación oral en la empresa
Director de RRHH Director de operaciones	Implantación de una política de vigilancia de consumo de alcohol y drogas	no	no	vertical	Comunicación oral en la empresa

Director de RRHH Empleado	Contrato de trabajo	no	no	vertical	Comunicación oral en la empresa
Vendedores (Españoles) Compradores (Holandeses)	Compra-venta de un producto	sí	sí	horizontal	Negocios
Industria Lanter - comprador Empresa Algolá - proveedor	Venta de la hilatura	no	sí	horizontal	Entorno empresarial
Empresa SAT Ministra del medioambiente	Implantación de una empresa	no	sí	vertical	Entorno empresarial
Franquiciador Franquiciado (potencial)	Contrato de franquicia	no	sí	vertical	Asuntos de negocios
Jefe de compras Director de ventas	Condiciones de un pedido	no	sí	horizontal	Asuntos de negocios
Empresa australiana (Surfego) Proveedor (Profimar)	Contrato de producción	sí	Sí	horizontal	Asuntos de negocios
Representante de una empresa de formación Director de RRHH de una Clínica privada	Coste y plazos de un proyecto	sí	Sí	horizontal	Asuntos de negocios

2.1 Contenidos lingüísticos gramaticales

- Expresión de la opinión (uso del indicativo vs subjuntivo)
- Expresión del acuerdo y del desacuerdo.
- La subordinación adverbial:
 - Oraciones condicionales.
 - Oraciones concesivas.
 - Oraciones causales.
 - Oraciones temporales.
- El condicional para la expresión de la cortesía.
- La coordinación adversativa (contraargumentación).
- Recursos lingüísticos para expresar la persuasión.
- Perífrasis verbales para:
 - Describir una acción
 - Hablar de una conclusión
 - Presentar las formas en que se presenta un proceso

2.2 Contenidos discursivos

- Marcadores discursivos para estructurar el discurso (ordenadores), argumentar y contraargumentar (aditivos, opositivos, adversativos, causativos, consecutivos, concesivos, condicionales, comparativos, reformulativos).
- Recursos para gestionar los turnos de palabra.
 - Hacerse con el turno de palabra, ceder el turno, robar el turno, interrumpir...
- ¿Marcadores conversacionales?

2.3. Contenidos sociolingüísticos relacionados con la negociación

- Mecanismos para suavizar y relativizar lo que se dice (los atenuadores).
- El rol del moderador en una reunión de negocios.
- El uso de los distintos registros (formal, informal, coloquial) en un encuentro de negocios.
- El uso del lenguaje corporal en las negociaciones.
- La etiqueta para una buena reunión de negocios.
- El uso del tú/usted.
- Fases de una negociación.
- Tipos de negociadores y comportamientos (competitivos vs colaborativos)
- Técnicas negociadoras.

2.4. Contenidos culturales

España	América Latina
<p>Consejos para negociar con españoles. Datos relevantes sobre la economía en España. La negociación colectiva en España. La industria del vino en España.</p>	<p>La economía de los países latinoamericanos. El tratado de Asunción y el Mercosur. Grandes acuerdos internacionales de comercio e integración en el continente americano.</p>

2.4. Contenidos interculturales

- Aspectos que pueden causar un choque cultural.
- Barreras culturales: lengua, normas, creencias, valores y práctica sociales.
- Constantes culturales en el ámbito hispanohablante: la confianza, la improvisación, la jerarquía, la personalización, el factor tiempo, el valor de la familia, los tópicos...
- Concepción de poder y su repercusión en las negociaciones.

3. Organización del material

- Dos tipos de tratamientos:
 - Contenido integrado en una unidad didáctica (la reunión) – *Expertos, En equipo.3, Negocios, Negocio a la vista.*
 - Sección independiente – *La comunicación oral en la empresa, Entorno profesional.*
 - Muestras de lengua en materia de negociación:
 - Ausencia de muestras de lengua auténticas.
 - Textos o grabaciones creados o manipulados para fines didácticos.
- Macrodestrezas:
 - Interacción: Juego de rol / Simulación
 - CE: análisis de diálogos, transmisión de contenidos sociolingüísticos y culturales.
 - CO: entrevistas a profesionales que proporcionan consejos para negociar, reuniones para trabajar la gestión de turnos.

4. Temas relacionados con la importación y la exportación

- Transporte e infraestructura logística.
- Los INCOTERMS.
- Relaciones España-Asia.
- Clientes y competidores en el comercio internacional.
- Exportación de productos españoles a América Latina.
- Estrategias a la hora de exportar: distribuidor o agente de distribución

A modo de conclusión: pistas para la reflexión

- Manuales de ENE: **fase clave en la TD de la negociación comercial** ya que su análisis permite tomar conciencia de la despersonalización y recontextualización de los conocimientos (saber sabio).
- Incorporación de supuestos o casos reales / estudio de casos.
- Abordar la negociación desde el enfoque orientado a la acción → negociaciones en la vida real.
- La cuestión de la autenticidad: urge poder trabajar a partir de muestras de lengua auténticas.
- Transposición didáctica de la negociación en el ámbito cinematográfico.
- Incrementar los objetos de negociación relacionados con el comercio internacional así como los ejemplos de negociación integrativa y distributiva.
- Ampliar el panorama aspectos culturales aplicados a la negociación incluyendo los distintos países del mundo hispanohablante (Ej. Consejos para negociar con hispanoamericanos).
- Desarrollar los distintos perfiles negociadores y los estilos de negociación.
- Aplicación de las dimensiones culturales al proceso de negociación.
- Uso de los canales no verbales en una negociación

Bibliografía citada

- Bronckart & Schneuwly (1996). *La didáctica de la lengua materna: el nacimiento de una utopía imprescindible. Textos de Didáctica de la Lengua y la Literatura* 9: 61-80.
- Chevallard (1997). *La transposición didáctica. Del saber sabio al saber enseñado*. Buenos Aires: Aique.
- CHEVALLARD (1991) : *La transposition didactique : du savoir savant au savoir enseigné* (suivie de un exemple de la transposition didactique), Grenoble, La Pensée Sauvage. 1ere édition : 1985.
- Deyrich (2001). “Quelles médiations pour une gestion efficace de la transposition didactique en anglais de spécialité?” *Asp*, n° 31-33, octobre 2001, p. 143-152.
- PERRENOUD (1998) “La transposition didactique à partir des pratiques : des savoirs aux compétences”. *Revue des sciences de l'éducation*, Montréal, v. XXIV, n. 3, p. 487-514.
- Van Der Yeught, M. (2016). “Protocole de description des langues de spécialité”. *Recherche et pratique pédagogiques en langues de spécialité. Cahiers de l'ALPLIUT*, Vol. 35, num. spécial 1. *Du secteur LANSAD et des langues de spécialité*.

Gracias por su atención