

LA MOTIVACIÓN EN LA CLASE DE ESPAÑOL DE LOS NEGOCIOS

Patricia Varela González (Instituto Cervantes de São Paulo)

Antes de elaborar un curso de Español de los Negocios tendremos en cuenta:

- Análisis de Necesidades: Cada alumno es único, por lo que sus necesidades y los motivos que lo llevaron a realizar el curso también.
- Características específicas de nuestros alumnos.
- Alto índice de abandono en estos cursos. Es muy común que los alumnos de Español para los negocios acaben dejando sus estudios, debido al poco tiempo disponible y a sus muchos quehaceres diarios que hacen que no les “quede tiempo disponible”.
- El valor económico del idioma en el mundo corporativo: Hoy en día hablar un idioma no es un diferencial como en antaño. Ahora se trata de un bien económico, algo en que se invierte dinero para poder obtener un resultado a medio o largo plazo.
- El español como una herramienta de trabajo más para el profesional de hoy en día.

La Motivación y nosotros como profesores: ¿Qué herramientas utilizamos para motivar a nuestros alumnos?

- Presentaciones audiovisuales adaptadas al nivel y a las necesidades de nuestros alumnos.
- Elementos lúdicos.
- Elementos gráficos.
- Conversación.
- El factor emocional.
- ¿Llevar el trabajo a clase o llevar la clase al trabajo? En la mayoría de los casos las clases tienen lugar en medio de una ajetreada rutina de compromisos y reuniones, con lo que esto conlleva (estrés, presión...). Debido a ello es muy común que la clase se acabe convirtiendo también en una “válvula de escape”, según la motivación que en ella encuentre el alumno.

“Si alguien no siente deseos, no tiene motivación, disminuirá su capacidad de actuar”
Luria, 1980