

Acercamiento

1. NEGOCIAR

Seguro que has participado en alguna reunión en la que se ha negociado algo (con tus padres o tus profesores, con tu jefe, con tus colegas, etc.). Piensa en esa situación y responde a las siguientes preguntas.

- ¿Cuándo y dónde tuvo lugar la reunión?
- ¿Cuál fue el tema tratado?
- ¿Quién más participó en la reunión?
- ¿Cómo fue el ambiente en el que se celebró el encuentro?
- ¿Te habías preparado lo suficiente para negociar?
- ¿Cuáles eran tus prioridades?
- ¿Cuál fue tu propuesta?
- ¿Tuviste que ceder terreno para llegar a algún acuerdo?
- ¿Se llegó a un acuerdo final entre las partes?
- ¿Cuál fue el trato concluido?
- ¿Se llevaron a la práctica las decisiones finales?



CD 5

2. ¿CÓMO NEGOCIAR CON LOS ESPAÑOLES?

A. Escucha la siguiente entrevista y responde a las preguntas.

1. ¿En qué está especializado el Sr. Valdecasas?
2. ¿Cuál es el primer consejo que da este especialista?
3. ¿A qué principio básico de las negociaciones se hace referencia en esta charla?
4. Según Valdecasas, ¿qué percepción tienen los españoles del tiempo?
5. ¿Por qué, según él, conviene dejarlo todo por escrito?
6. ¿Cuáles son los temas que no deben ser tratados al negociar con españoles? ¿Cuáles conviene abordar?

B. Compara tus respuestas con las de tus compañeros. Si es necesario, volved a escuchar la grabación.

3. AUMENTO DE SUELDO

A. ¿Cómo crees que se debe actuar en una negociación de aumento de sueldo? En parejas, discutid cuáles de las siguientes frases os parecen ciertas.

	✓	✗
1. El trabajador debe mostrarse firme y exigir a su superior que le suba el sueldo.		
2. El aumento que solicita el trabajador debe ser alto; siempre hay tiempo para rebajar.		
3. Puede ser útil plantear un ultimátum.		
4. Nunca hay que pedir compensaciones que no sean económicas.		
5. Nunca es conveniente hacer comparaciones con otras personas que trabajan en empresas semejantes.		
6. Las negociaciones se deben preparar a conciencia y sin dejar nada a la improvisación.		
7. Cada negociación es diferente, si una no sale bien, es mejor olvidarla para siempre.		

B. Ahora leed los consejos que da un experto en el tema y comparadlos con lo que habéis marcado. ¿Hay alguna cosa que os sorprenda? ¿Estáis de acuerdo con todos los consejos?

Economía y finanzas

Consejos para una negociación salarial exitosa

- 1. Sé persuasivo.** No es conveniente exigir a un superior que te suba el sueldo; tratar de hacerlo puede dañar tu relación laboral con él. Es más fácil persuadirlo de que un incremento a tu salario será beneficioso para la empresa.
- 2. Sé ambicioso, pero realista.** Existe una relación directa entre las aspiraciones de las personas y los resultados que consiguen. En cualquier caso, es conveniente sugerir siempre ideas aceptables.
- 3. Usa el tono correcto.** Si quieres ser persuasivo, tu jefe debe sentir que tú también intentarás entender sus puntos de vista. Evita el uso de ultimátums y amenazas.
- 4. Piensa que el aumento que pides puede satisfacer varias necesidades, no solamente tu salario.** Asegúrate de haber pensado en otros tipos de compensación, como tener mayores responsabilidades, disfrutar de un horario más flexible u obtener acciones de la empresa.
- 5. Usa criterios objetivos.** Es más fácil persuadir a un directivo si ve que tus exigencias están basadas en criterios objetivos, como por ejemplo, cuánto pagan empresas similares a personas con una experiencia equivalente a la tuya.
- 6. Prepárate bien para alcanzar tus metas.** Este es el único aspecto de tus negociaciones que está completamente bajo tu control. Para obtener provecho de todos estos consejos debes invertir tiempo y energía antes de la reunión.
- 7. Revisa tu actuación para aprender.** La única forma de mejorar realmente tu habilidad como negociador es aprender de tus experiencias. Tras terminar tus negociaciones, reflexiona sobre qué cosas te han salido bien y qué debes cambiar para obtener mejores resultados en el futuro.

Descargar ↓

Léxico

C. Esta lista de vocabulario procede de los tres primeros apartados del texto anterior. Asegúrate de que la entiendes. Como ves, no es una lista de palabras aisladas, sino que recoge combinaciones léxicas y cuestiones gramaticales. ¿Puedes completarla con vocabulario de los otros apartados?

- > Ser (una persona) persuasivo/a
- > Subirle el salario a alguien
- > Persuadir de algo a alguien
- > Ser (una persona) ambicioso/a
- > Ser (una persona) realista
- > Conseguir un resultado
- > Una idea aceptable
- > Usar el/un tono correcto
- > Evitar el uso de algo
- > Existir una relación directa entre una cosa y otra
- > ...

ESTRATEGIA

Para mejorar y enriquecer tu léxico, es muy importante que te fijas en las cuestiones gramaticales asociadas a las palabras y expresiones nuevas. Por ejemplo, **subirle el salario a alguien** es una estructura que tiene objeto directo (**el salario**) e indirecto (**a alguien**). Cuando aprendas vocabulario nuevo, aprende también palabras o estructuras vinculadas a él.

Observación

4. EN CIERTO MODO

A. Observa estos pares de frases. ¿Cuál de las dos frases presenta las informaciones de manera más directa en cada caso? ¿Qué efecto crees que tiene el elemento marcado en negrita?

1.
 - a. Firmé aquel acuerdo porque, **en cierto modo**, la dirección me obligó.
 - b. Firmé aquel acuerdo porque la dirección me obligó.
2.
 - c. Escogemos el proyecto de Pablo porque es el más barato.
 - d. Escogemos el proyecto de Pablo porque, **al fin y al cabo**, es el más barato.
3.
 - e. **A fin de cuentas**, tú eres la persona más interesada en conseguir un acuerdo.
 - f. Tú eres la persona más interesada en conseguir un acuerdo.
4.
 - g. **La verdad es que** tu amigo no es la persona adecuada para ese puesto.
 - h. Tu amigo no es la persona adecuada para ese puesto.

B. ¿En tu lengua, existen mecanismos parecidos para suavizar y relativizar lo que se dice? Coméntalos con un compañero y buscad juntos cuáles serían sus equivalentes en español.

5. TURNOS DE PALABRA

A. ¿Tenéis experiencias hablando en español con españoles? Leed el siguiente texto y, en parejas, comentad si esta afirmación se corresponde con vuestra propia experiencia.

«En cada cultura hay diferentes maneras de gestionar los debates y las discusiones. En España, por ejemplo, es más frecuente que en otros lugares de Europa interrumpir las intervenciones de otros participantes, y eso no se considera necesariamente descortés o de mala educación.»



CB 6

B. Escuchad ahora este fragmento de una discusión sobre la prohibición de fumar en lugares públicos. La persona que está hablando es interrumpida varias veces. Fíjate en cómo se gestionan los turnos de palabra y completa esta tabla.

Expresiones para interrumpir y obtener el turno de palabra	Expresiones para no ceder la palabra
Ya, pero...	

Comunicación

8. PRENDAS Y CONDICIONES

A. ¿Conocéis el juego de las prendas? Se trata de pedir a alguien que haga una cosa difícil, complicada o divertida. Por parejas, vais a inventar prendas para 3 personas de la clase. Atención: tiene que ser algo referido a la próxima clase o a días futuros.

B. Ahora leed vuestras prendas. Las personas a las que van dirigidas pueden poner condiciones para su realización.

- Nosotros queremos que el próximo día Henry venga vestido todo de verde.
- De acuerdo, pero solo lo haré con la condición de que...

9. IDEAS PRECONCEBIDAS

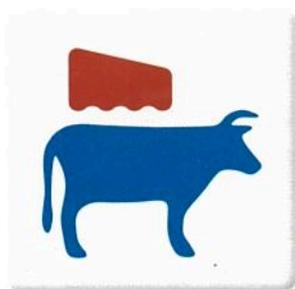
Seguramente, todos conocéis algunos estereotipos referidos a hombres y a mujeres en el mundo del trabajo. En parejas, pensad en uno de esos estereotipos, que vais a defender ante el resto de la clase. Los demás deben mostrar su acuerdo o su desacuerdo.

- Se dice que las mujeres son mejores jefas porque son más comprensivas y nosotros creemos que es verdad.
- ¿De verdad? Pues a mí no me parece que...



10. PERDONA QUE TE INTERRUMPA

A. Interrumpir a alguien cuando está hablando puede ser descortés, pero no siempre. Intentémoslo: en parejas **A** y **B** vais a elegir uno de estos temas. Luego, vais a preparar individualmente vuestros argumentos para debatirlos brevemente con vuestro compañero. Uno de vosotros estará a favor y el otro, en contra.



Los toros



La caza del zorro



La prohibición de fumar en lugares públicos



La energía solar

B. Ahora vais a intentar, delante de toda la clase, defender vuestras posiciones. **A** va empezar; **B** debe estar atento a lo que oye e intentar interrumpirlo para rebatir sus argumentos usando alguna de las estructuras que habéis aprendido. Luego, **A** le puede volver a tomar la palabra. ¿Qué pareja lo hace mejor?

3. Lee esta entrevista sobre el estilo de negociar de los mexicanos hecha a un experto en negociación internacional. Luego, marca si las afirmaciones son verdaderas (V) o falsas (F).

Periodista: Sr. Valdecasas: después de haber publicado *Consejos a latinoamericanos que quieran negociar con españoles*, nos propone ahora otro libro titulado *El estilo mexicano de negociar*. ¿Por qué se ha dedicado usted a estudiar solo a los mexicanos?

Hernando Valdecasas: Bueno, es que no se puede dar consejos genéricos para negociar con latinoamericanos. Eso sería poco realista, algo así como dar consejos para negociar con europeos. Un argentino, un cubano y un mexicano no negocian de la misma manera. Para evitar ambigüedades, he querido focalizarme sólo en México, un país en el que se realizan muchas negociaciones a nivel internacional.

P: ¿Cuál es entonces el estilo de negociación de los mexicanos?

H.V.: Es un estilo condicionado por las costumbres y tradiciones. Los hombres de negocios mexicanos conceden gran importancia a las relaciones personales, se sienten más cómodos tratando con personas que ya conocen, por ello se dice que los mexicanos hacen negocios solo con amigos.

P: ¿Y qué tipo de postura adoptan? ¿Defensiva u ofensiva?

H.V.: Al inicio de la negociación se colocan en una posición insegura. Perciben la negociación como un enfrentamiento en el que si uno gana, el otro pierde, y

descartan la posibilidad de que ambas partes puedan ganar. Para la mayoría de los mexicanos está claro que el objetivo en toda negociación es ganar.

P: ¿Algún otro aspecto destacable en el estilo de negociar de los mexicanos?

H.V.: Bueno, los negociadores mexicanos adoptan un enfoque muy paternalista en las discusiones. Nunca hacen correcciones a los errores que cometen sus jefes.

P: O sea, que tienen un gran respeto por la jerarquía. Este rasgo puede ser positivo, ¿no?

H.V.: Sí, puede serlo, pero a la vez es un respeto que dificulta la toma de decisiones a niveles inferiores. No participan en las actividades de planificación, y esto, en ocasiones, les coloca en una posición de debilidad frente al otro negociador.

P: Comprendo. Y dígame, ¿qué valor le dan a los contratos?

H.V.: Como explico en mi libro, tradicionalmente, la cultura mexicana es una cultura de relaciones más que de contratos. Hay regiones donde un fuerte apretón de manos da mayor seguridad a las partes de la negociación que un contrato firmado. Esto ocurre sobre todo en el sur del país. Ahora bien, en zonas de mayor desarrollo urbano y económico, como en México D.F., Mon-

terrey y Guadalajara, el contrato sí tiene un peso más importante que lo hablado.

P: Claro. Y, ¿qué puntos fuertes ve usted en la habilidad negociadora de los mexicanos?

H.V.: Pienso que la capacidad para mantener relaciones armoniosas entre superiores y subordinados es un rasgo que les es favorable.

P: ¿Y en cuanto a la administración del tiempo en el proceso de negociación? ¿Son puntuales en sus citas, por ejemplo?

H.V.: Depende. En general, me inclinaría por decir que no; no tienen mucha sensibilidad para la puntualidad. Aunque esto no significa falta de respeto o de interés, o bien falta de compromiso. Ese es un punto clave que tenemos que manejar si queremos negociar con ellos. Los asuntos pueden llevar tres veces más tiempo del que originalmente se había previsto.

P: Bueno, hay que admitir que esa es una característica común para gran parte de los latinoamericanos y de los españoles.

H.V.: Es posible, sí al menos es lo que dice el tópico... Y la verdad es que mi experiencia me lo confirma. En general, la concepción del tiempo de los latinos es muy diferente a la de los anglosajones, y también a la de los asiáticos.

	V	F
1. Según el experto en negociación internacional, no se pueden dar consejos para negociar con latinoamericanos en general.		
2. El especialista centra su estudio en la manera de negociar de los hispanoamericanos.		
3. Los hombres de negocios mexicanos conceden poca importancia a las relaciones personales.		
4. Al comenzar la negociación, los mexicanos adoptan una posición poco segura, pues perciben la relación como un enfrentamiento.		
5. Tienen la manía de corregir siempre a sus directores.		
6. El excesivo respeto que tienen los mexicanos por la jerarquía dificulta la toma de decisiones a niveles inferiores.		
7. En zonas de mayor desarrollo urbano y económico, el mexicano suele cerrar sus tratos con un simple apretón de manos.		
8. Los mexicanos suelen ajustarse a las planificaciones horarias.		

4. A. Este texto habla de errores que se cometen frecuentemente a la hora de negociar. ¿Sabrías ponerle un título breve a cada apartado?

Los cinco errores más comunes en una negociación

- 1. No a la improvisación**
Uno de los primeros y más comunes errores es el de no preparar la negociación. (...) Sobra decir que una buena preparación conlleva tener claros unos objetivos y prepararse para cualquier imprevisto antes de sentarse a negociar.
- 2.**
La intervención de demasiadas personas en una negociación frena la consecución de un acuerdo entre las partes. Solo deben estar presentes las personas involucradas en la negociación y, en su caso, los representantes legales de las mismas.
- 3.**
(...) Ante determinadas reacciones, comentarios, puntos de vista u objeciones es común actuar poniéndose a la defensiva. La defensiva puede ser de distintas formas: callar y otorgar, contestar de mala forma, contestar con una evasiva. (...) Los mejores negociadores son aquellos que saben controlar sus emociones y ser ecuanímenes. (...)
- 4.**
Alzando la voz o hablando mal al oponente, posiblemente no se llegue a ceder nada en la negociación pero tampoco se alcanza nada positivo pues, posiblemente la otra parte abandonará la negociación. Por otra parte, expresar respeto a la contraparte no significa ceder en nuestros intereses. (...) Expresar respeto puede ayudar a incrementar la confianza, lo que podría facilitar la negociación.
- 5.**
(...) En ocasiones, nos cegamos con las buenas palabras de un negociador que no nos puede ayudar a conseguir a nuestros objetivos. Y no solo perdemos el tiempo, sino que acabamos compartiendo mucha información sobre intereses o estrategias con una persona que no puede hacer avanzar la negociación. Por tanto, antes de iniciar cualquier negociación hay que informarse sobre la persona que vamos a tener enfrente, su cargo y su posición dentro de la empresa.

Fuente: Apuntes gestión. Errores más comunes en una negociación. [En línea, septiembre 2009] <http://www.apuntesgestion.com/2008/12/23/errores-mas-comunes-en-una-negociacion/>

B. ¿Qué consejos darías para evitar cada uno de los errores descritos?

1. *Elabora una lista de los objetivos que quieres conseguir.*

C. Lee las siguientes recomendaciones. ¿Cómo se las darías a un amigo tuyo? ¿Y a alguien con quien tienes un trato formal?

Decálogo del buen negociador

- Asegurarse de reunir toda la información clave para una negociación.
Asegúrate de reunir toda la información clave. / Asegúrese de reunir toda la información clave.
- Interpretar las necesidades de la otra parte.
- Ser capaz de escuchar e interpelar a otros.
- Evaluar a sus oponentes.
- Asignar prioridades para la empresa.
- Diferenciar deseos y necesidades.
- Pensar en las posibles ganancias, no en las pérdidas.
- Procurar alcanzar un consenso durante el proceso negociador.
- Ceder en los puntos menos importantes.
- Negociar un intercambio justo.

5. A. En una conversación, ¿qué estrategias sueles utilizar para tomar la palabra? Lee el siguiente texto y comprueba si coinciden con las que has pensado.

Estrategias para intervenir en una conversación

(...) Cuando un hablante desea intervenir en una conversación, debe poner en juego distintas estrategias que le permitan tomar la palabra. Hay dos formas básicas de hacerse con el turno de palabra:

- El interlocutor que posee la palabra cede el turno a otro mediante miradas, gestos, frases o preguntas del tipo «¿Y tú qué opinas?».
- El interlocutor toma la palabra sin que le haya sido cedida. En conversaciones colectivas es frecuente que en un momento dado intenten intervenir varias personas; factores como el volumen de voz, la decisión con que se interviene, el estatus social o la cortesía son determinantes para decidir quién mantiene el uso de la palabra. Una buena estrategia para intervenir en el momento adecuado es observar la entonación, los gestos y la lógica del discurso para predecir el final de un turno. Así, por ejemplo, un descenso en el volumen de la voz anuncia el final de una intervención y nos indica que debemos estar preparados para tomar la palabra.

Fuente: Kalipedia. *Estrategias comunicativas. El intercambio comunicativo*. [En línea, septiembre 2009] http://uy.kalipedia.com/lengua-castellana/tema/tratamiento-informacion/estrategias-comunicativas-intercambio-comunicativo.html?x=20070417klplyllec_632Kes

B. ¿Recuerdas el diálogo sobre la prohibición de fumar en lugares públicos del *Libro del alumno* (pág. 28)? Escoge uno de los dos diálogos y completa las intervenciones con tus propias opiniones sobre el tema. Piensa cómo vas a tomar el turno de palabra.

1. Estás a favor del tabaco en espacios públicos	2. Estás en contra del tabaco en espacios públicos
<p>A. Lo cierto es que hemos pasado de un extremo al extremo contrario. <input type="text"/></p> <p><input type="text"/></p> <p>B. Bueno, todavía se puede fumar en muchos bares y restaurantes.</p> <p>A. <input type="text"/></p> <p>B. Espera un momento: es perfectamente normal, un avión es un espacio cerrado...</p> <p>A. <input type="text"/></p> <p>B. Ya, pero quizá la prohibición estricta haga que la gente adquiera nuevas costumbres. Por ejemplo, está muy bien que no se pueda fumar en ningún espacio del lugar de trabajo.</p> <p>A. <input type="text"/></p> <p>B. Perdona, pero eso no es absurdo, es una cuestión de respeto hacia los compañeros...</p>	<p>A. Lo cierto es que hemos pasado de un extremo al extremo contrario. Antes era imposible en este país comer en un restaurante sin humo de tabaco y ahora está prohibido.</p> <p>B. <input type="text"/></p> <p>A. Sí, bueno, pero hoy pasa lo contrario: mira, el otro día hice un viaje de siete horas en tren y es que no se podía fumar en ningún sitio, ni siquiera en el bar. ¿Y en los aviones? Es peor todavía...</p> <p>B. <input type="text"/></p> <p>A. Lo que yo digo es que nadie parece darse cuenta de que, para un fumador, estar encerrado 14 horas sin poder fumar es una tortura.</p> <p>B. <input type="text"/></p> <p>A. Ya, pero es que luego, además hay cosas absurdas. Por ejemplo, ahora está completamente prohibido fumar en el lugar de trabajo.</p> <p>B. <input type="text"/></p>

C. En los diálogos anteriores, subraya las expresiones que sirven para tomar el turno de palabra.

6. Lee los siguientes diálogos y elige, entre las dos formas que se proponen la que tú crees que es más cortés.

A	B	C	D
<ul style="list-style-type: none"> • Para ganar en una negociación se necesita tener claros los objetivos y la estrategia para alcanzarlos. Además... ○ Yo quería decir una cosa... / A ver: Creo que veces tenemos claros los objetivos pero aun así no logramos nada. 	<ul style="list-style-type: none"> • El problema en las negociaciones con extranjeros es que nadie suele sacar provecho de las diferencias culturales, solo pensamos en... ○ Eso no es cierto, / Bueno, yo creo que es muy difícil sacar provecho de las diferencias culturales cuando apenas se conoce la cultura del otro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estar dispuestos a ceder terreno puede hacer avanzar la negociación. ○ ¡Qué dices! / Perdona que te contradiga, ceder terreno está bien pero, para nosotros, ganarlo siempre es mejor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Y para continuar, me gustaría agregar que los equipos negociadores mixtos son menos eficientes... ○ Disculpe que le interrumpa, pero / No, no, no, ... yo no estoy de acuerdo con usted. En nuestro caso, los equipos con hombres y mujeres son mucho más eficaces.

7. Al salir de una reunión, dos personas, una optimista y otra pesimista, hacen unas declaraciones sobre los mismos asuntos. Completa la tabla con la declaración que falta inspirándote en la declaración que ha sido dada.

		
1.		• No creo que lleguemos a un acuerdo con el Gobierno.
2.	• No me parece que debamos preocuparnos por el calendario.	
3.		• Pienso que este proyecto no se llevará a cabo.
4.	• Confío en que el Sr. Rosales nos enviará su respuesta esta semana.	
5.		• Dudo que cumplan con lo que prometieron.
6.	• Considero que la situación nos es favorable.	

8. Lee estas afirmaciones sobre las mujeres y el mundo laboral y reacciona por escrito defendiendo tu opinión, tanto si estás a favor como si estás en contra.

a.
Una mujer con un cargo de responsabilidad no puede ocuparse de su familia y de su casa, necesita delegar este tipo de tareas.

b.
A las mujeres trabajadoras les resulta, en general, muy difícil conciliar vida familiar y laboral.

9. ¿Cómo te las arreglas para pedir a los demás una opinión? Lee cada situación y responde por escrito.



1. Acabas de dar una charla y quieres saber qué piensan tus colegas de tu intervención.



2. Has recibido un informe caótico, en el que no se puede separar lo relevante de lo irrelevante. Pide una opinión a tu jefa.



3. Quieres poner un buzón de sugerencias en la entrada de la empresa. Pregúntale a tu jefe qué opina al respecto.



4. Las reuniones de departamento ya no se harán a las 11 de la mañana sino a las 6 de la tarde. ¿Qué opinan tus compañeros de trabajo?

¿Qué pensáis de mi charla? ¿Os ha gustado?

10. En los siguientes diálogos o fragmentos, subraya las expresiones que sirven para aclarar y pedir aclaraciones. Luego, escoge la expresión equivalente en cada caso.

- 1. ● Ahora debemos dar una respuesta ágil.
- Perdona, pero ¿qué quieres decir con eso?
- Pues que hay que tomar algunas decisiones rápidamente.

¿puedes explicarte mejor?

¿cómo dices?

2. Antes de firmar un documento hay que tener la seguridad de que recoge exactamente lo que uno ha negociado. Dicho de otro modo, hay que leerlo de nuevo, especialmente lo que figura en letra pequeña.

Es decir

Como iba diciendo

3. El artículo analiza el impacto de las nuevas tecnologías en las aulas durante los últimos años, es decir, cómo se han integrado los contenidos en formato digital en la enseñanza reglada en nuestro país desde 2008 hasta ahora.

al fin y al cabo

dicho de otro modo

4. La concertación sindical es uno de los rasgos característicos del mercado laboral en España. O sea, que la negociación es el eje central de las relaciones laborales.

o lo que es lo mismo

por otro lado

5. Los vecinos de Villalba de los Alcores rechazaron en un referéndum un hotel de lujo y un coto de caza mayor en su término municipal, lo que quiere decir que la promotora que propuso construir esos complejos tendrá que buscar un municipio que quiera acoger su proyecto.

en cierto modo

lo que significa que

11. Marta y Mariela viven juntas. Imagina en qué situaciones se han podido decir lo siguiente y completa los diálogos. Luego, subraya las expresiones que sirven para expresar condiciones. ¿Con qué tiempo verbal se utiliza cada una?



Marta: ¿Has terminado ya el trabajo sobre la sostenibilidad?
Mariela: Lo terminaré el miércoles, salvo que me llamen para trabajar en el restaurante.

Marta: _____
Mariela: En el caso de que no funcione, coge el mío.

Mariela: _____
Marta: Lo haré si me dan el viernes libre.

Marta: _____
Mariela: Me encargaré yo, excepto si viene mi madre; entonces estaría ocupada todo el día.

Marta: _____
Mariela: Te perdono, siempre que no vuelva a pasar.

Marta: _____
Mariela: Pues entonces, mañana estaré aquí más temprano, a no ser que el tren llegue con retraso.

12. ¿Cuál de las dos frases expresa más convencimiento?

1. **a.** Este tema es prioritario. No cabe duda de que debemos estudiarlo a fondo.
b. Este tema es prioritario. ¿No creéis que deberíamos estudiarlo más a fondo?
2. **a.** ¿Os gustaría que cambiáramos la página web que existe por otra con más interactividad?
b. Estoy convencido de que hay que cambiar la página web que existe por otra con más interactividad.
3. **a.** No disponemos de suficiente margen de maniobra para esperar tanto. Dicho de otro modo, nos conviene firmar ya.
b. No me parece que dispongamos de suficiente margen de maniobra para esperar tanto. Tendríamos que firmar ya.
4. **a.** Sugiero celebrar la reunión en un terreno neutral. Una sala alquilada sería mejor para que ninguna de las dos partes tenga una ventaja añadida.
b. Por experiencia, sé que celebrar la reunión en un terreno neutral, una sala alquilada por ejemplo, es mejor para que ninguna de las dos partes tenga una ventaja añadida.

13. A. Lee estas preguntas y responde después de leer la noticia que hay a continuación.

1. ¿En qué consistía el proyecto que se sometió a referéndum?
2. ¿Hubo negociación entre el Ayuntamiento de Villalba de los Alcores y Desarrollos Naturales Siglo XXI? ¿Por qué?
3. ¿Cómo conocieron los vecinos la propuesta de Desarrollos Naturales Siglo XXI?
4. ¿Cuál fue el resultado del referéndum?
5. ¿Crees que los vecinos de Villalba discutieron el tema antes de que la votación tuviera lugar?

C. Completa ahora las siguientes frases con condiciones que podrían poner distintos habitantes de Villalba. Busca las expresiones para expresar condiciones en las frases del apartado B.



Aceptaría un puesto de trabajo en el hotel _____



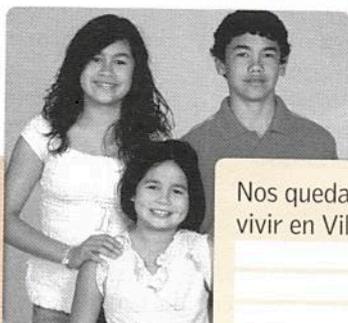
Montaremos la tienda de *souvenirs* _____



Me apuntaría a un cursillo de golf _____



Permitiremos que los cazadores entren en el coto _____



Nos quedaremos a vivir en Villalba _____

14. ¿Con cuál de las dos expresiones atenuarías la fuerza de estas afirmaciones o negaciones?

1. Necesitas persuadir a tu jefe que no es necesario un plan alternativo.

- a. No sé, yo creo que a **fin de cuentas**, un plan alternativo no servirá de nada.
- b. **Ciertamente**, un plan alternativo no servirá de nada.

2. Con respecto a la disposición de los asientos, no nos conviene ponerlos frente a frente. Sería mejor una mesa redonda.

- a. **Para mí**, poco importa la disposición de los asientos.
- b. **Al fin y al cabo**, poco importa la disposición de los asientos.

3. El resultado de una negociación puede variar según el ambiente en el que se celebra.

- a. **En realidad**, son las habilidades de los negociadores que hacen variar el resultado de una negociación.
- b. **No cabe ninguna duda de que** son las habilidades de los negociadores que hacen variar el resultado de una negociación.

4. Cuando el negociador es indeciso, es difícil lograr algo.

- a. **En pocas palabras**, es difícil negociar pero podemos intentarlo.
- b. Es difícil negociar pero, **en cierto modo**, podemos intentarlo.

5. Necesitamos el punto de vista del director financiero. Sin su apoyo no podemos continuar.

- a. **La verdad es que** su punto de vista nos es útil pero es el director financiero el que siempre decide.
- b. **Eso es**, su punto de vista nos es útil. Aunque es el director financiero el que siempre decide.

15. En una reunión ante una situación económica crítica en una fábrica, se pronuncia la frase «tenemos que cerrar la planta». Clasifica las siguientes reacciones según si son de acuerdo, de acuerdo parcial o de desacuerdo con lo dicho.

	1. Acuerdo	2. Acuerdo parcial	3. Desacuerdo
1. Bueno, en parte pienso como tú, pero ¿no tenemos otra salida?	1	2	3
2. Claro que sí. Yo siempre lo dije. Mantener dos plantas cuando se puede hacer todo en una es contraproducente.	1	2	3
3. De ninguna manera. La planta no se cerrará.	1	2	3
4. Desde luego. La producción es mayor que la demanda; económicamente la situación es insostenible.	1	2	3
5. Tienes razón, parece que no hay otra opción, pero yo intentaría aguantar unos meses más, todavía tenemos algo de margen.	1	2	3
6. Estoy absolutamente de acuerdo contigo. No se puede seguir trabajando en estas condiciones.	1	2	3
7. No cabe duda. Estamos perdiendo dinero.	1	2	3
8. No creo que sea apropiado decir eso; estás creando alarma antes de tiempo.	1	2	3
9. No, en absoluto. Tenemos que seguir luchando para mantener los puestos de trabajo de la planta.	1	2	3
10. Por supuesto. Es una medida muy dura pero necesaria.	1	2	3
11. Puede que tengas razón, pero cerrar una planta es una medida muy extrema.	1	2	3
12. Sí, es probable que tengamos que cerrar esta planta, pero ¿cuándo?	1	2	3
13. Sí, pero antes de tomar una decisión a la ligera, deberíamos ver qué se puede hacer para salvarla.	1	2	3
14. Sin ninguna duda. Debemos cerrar.	1	2	3

16. Vuelve a leer la carta de la actividad 11 del *Libro del alumno* (pág. 33) y completa esta tabla con argumentos que podrían poner miembros de estos dos grupos.

Nuevos directivos del banco comprado:

Que todos tengan que aprender español te parece una gran oportunidad de desarrollo personal.

Además, _____

Por otro lado, _____

Y sobre todo, _____

Representantes sindicales

Que todos tengan que aprender español te parece una gran injusticia.

Además, _____

Por otro lado, _____

Y sobre todo, _____