**Propuesta Didáctica para el Aula. La Creatividad como Estrategia Docente**

Como profesora de inglés en el *CIFP Felipe VI*, he pensado que una forma de sorprender a los estudiantes para motivar la participación en clase, perder el miedo, practicar las habilidades de expresión y comprensión oral, recordar y/o aprender nuevo vocabulario y estimular la imaginación (entre otras muchas cosas) sería incorporando a mis clases el juego *Thinko* de Kibo.

Creo que tiene muchísimas posibilidades de juego en sí mismo, y, a mis alumnos de 1º de Grado Medio de Comercio, les vendría muy bien para aplicar estrategias de marketing y de comunicación con las piezas y escenarios que les tocarían en el momento, por lo que todo se deja a la improvisación y a la creatividad con la dificultad extra de tener que utilizar otro idioma, y, como bien hemos estado viendo en las sesiones formativas, la creatividad es una fantástica estrategia para darle una vuelta de tuerca a las “actividades cotidianas” de siempre y hacer que los alumnos se impliquen más para así conseguir un aprendizaje significativo.

**La actividad** consistiría en dividir a los alumnos por parejas, cada uno de ellos tendría un par de tarjetas de escenarios y varias fichas con los objetos dados la vuelta. Una vez que lo indicara, el alumno A, le daría la vuelta a uno de los escenarios y elegiría las fichas para así comenzar a explicar para qué y cómo utilizaría esos objetos en ese escenario. Debe de dar al menos 5 utilidades de dicho objeto. Terminado el tiempo (4 minutos), se rotarían los papeles, para que cada alumno pueda participar. Una vez terminada estas 2 rondas, las fichas y las tarjetas con los escenarios, rotarían al segundo grupo de la derecha para así ir cambiando y no repetir materiales.

En la tercera ronda, lo que haría, viendo que ya entienden la dinámica y el cerebro ya estaría activado, los dividiría en grupos de 3, pues uno de ellos será el cliente (alumno A), y los otros dos alumnos (B y C), serán los vendedores. Deberán ayudarse entre ellos para venderle los instrumentos que les toquen en las fichas al cliente (alumno A) pues “vive” en el escenario de la tarjeta. Una vez que el tiempo ha terminado, ser irán rotando los papeles y al cabo de otras dos rondas más, todos habrán sido dos veces vendedores, y una vez cliente.



**Virginia Hernández**