

## El modo natural de aprender inglés

Mientras observaba a sus hijos aprendiendo violín se dio cuenta de cual era la mejor forma para aprender cualquier materia, así nació el método de Helen Doron.

Sandra Castillo 06/05/2016

IMPRIMIR

ENVIAR

Me gusta

0

Twitter



**H**elen Doron, CEO y fundadora de la franquicia educativa focalizada en la enseñanza de inglés **Helen Doron English**, visitó Madrid esta semana para presentar el plan de expansión en el país y Emprendedores aprovechó para preguntarle acerca de las claves de éxito de una cadena presente en 35 países a través de 800 centros.

Creada en Israel en 1985, la enseña cuenta hoy en el mercado español con 83 unidades, cifra que prevé incrementar en el 25%.

**EMPRENEDORES: Uno de las asignaturas pendientes de los españoles es el aprendizaje de idiomas. ¿Puede deberse esto al método de enseñanza que se emplea?**

**HELEN DORON:** No conozco el sistema español muy bien, pero, por lo que me han contado diferentes profesores y pedagogos, es un método muy anticuado y donde el aprendizaje de los idiomas no se articula de forma natural. Nuestro sistema se asemeja más a como un niño aprende el idioma materno, se le enseña por la escucha y por un refuerzo positivo, también se trabaja con material en casa. La diferencia con el método español es que nuestro profesorado está muy formado en la metodología.

**EMP.: ¿Cómo y por qué nace el método?**

**H.D.:** Soy lingüista-científica, investigaba el lenguaje y el idioma, la inspiración me llegó cuando una de mis hijas iba a clase de violín, donde utilizaban un método muy diferente al clásico de leer partituras y que se basaba en la escucha y repetición. Entonces, observé que mi hija aprendía muy rápido y disfrutaba del aprendizaje, por lo que me di cuenta que ese mismo aprendizaje lo podía traspasar a los idiomas.

Comencé en 1985 a enseñar a niños de 1 a 8 años, de la misma forma que lo hacía el profesor de violín de mi hija, todo con *cassettes* y material que había preparado yo misma y poco a poco, gracias al boca a boca, fue surgiendo el interés.

**EMP.: ¿Cómo fue la experiencia de emprender, siendo madre y no dedicándose en ese momento a los negocios?**

**H.D.:** Realmente no era una mujer de negocios, empecé por pasión, porque vi el futuro que tenía por delante. Detecté una necesidad dentro de la educación en idiomas y comprobé que aquí podía ayudar de forma eficaz. AL empezar no estaba centrada en los aspectos del negocio, sino que me focalicé más en desarrollar un buen método, con calidad y buenos resultados. Supe que eso era lo que daría todos los frutos, aunque fuese de manera más pausada.

La conciliación familiar fue fácil, busqué un colegio cerca de casa para mis hijos y tuve el apoyo de mi marido, nunca pensé '¡soy mujer, no puedo hacerlo!', no contemplaba esa situación. Lo cierto es que no me ha supuesto ningún problema la cuestión de género en el tema laboral. Si no hubiese tenido a mi marido para cuidar de los niños, habría contratado a alguien.

Un punto a destacar es que la mayoría de los franquiciados son mujeres. Ésta es una actividad que integra a la familia y que permite la perfecta conciliación familiar, porque tus hijos pueden estar en el negocio aprendiendo y ayudando también. Por otro lado, es un proyecto para alguien que desea darle sentido a lo que está haciendo, que no lo ve únicamente como una vía para generar beneficios.

**EMP.: ¿Cuál es el perfil del asociado? ¿Es necesario que tenga cierta formación o estudios lingüísticos?**

**HELEN DORON.:** Hay varios niveles de franquiciado y varias formas de involucrarse. En un máster franquiciado es necesario que sea una persona relacionada con el mundo empresarial, pero para los modelos de centro de estudios lo ideal es que sean personas dedicadas al profesorado, que quieran disponer de su propio negocio y que impartan clases en su propio centro. No es necesario que posea un gran conocimiento de marketing, ya que, desde la central, les damos soporte.

**EMP.: ¿Ahora mismo cuenta la marca con Máster Franquiciado en España? ¿Y en América Latina?**

**H.D.:** Disponemos de una vacante de máster franquiciado en España, el cual tendría que trabajar con todos los centros, encargándose de dar soporte material y de transmitir el *know-how* a todas las unidades educativas, entre otras tareas.

Hace 10 años comenzamos en Valencia y el hueco de negocio que nos encontramos entonces se aprovechó muy bien, ya que no había tanta competencia. Y la oportunidad en Madrid es nueva, tan sólo llevamos un año aquí. Ahora buscamos solidez, no queremos crecer muy rápido, buscamos *partners*, compañeros de viaje.

En América Latina contamos con Máster Franquiciados en Ecuador, Perú, México y estamos ahora analizando un gran área de Colombia. Lo cierto es que nos encontramos ahora en plena expansión a escala mundial.

**EMP.: ¿Por qué han decidido ahora impulsar su expansión?**

**H.D.:** Independientemente que en un país haya o no una carencia en la enseñanza de idiomas, es necesaria la metodología que ofrezco. Incluso en países con un gran nivel de idiomas y de aprendizaje sigue siendo necesaria la forma de practicar el habla y la escucha en grupos pequeños, como hacemos en nuestros centros.

En España existe una mayor promoción del inglés, de ahí que haya más demanda.

**EMP.: Si hablamos de dar cobertura a esa demanda, ¿se trabaja mano a mano con los colegios?**

**H.D.:** En Turquía y Corea, por ejemplo, trabajamos con guarderías, mientras que en otros países trabajamos con unos sets especiales para grupos grandes. En España, mientras, tenemos presencia en colegios y guarderías donde damos clases de refuerzo de forma habitual. Y es el propio franquiciado el que lleva los profesores a esos centros.

**EMP.: ¿Qué características ha de reunir la localización de los centros?**

**H.D.:** Un gran volumen de habitantes, la población tiene que ser en torno a un 15% menor de 5 años y con un gran número de colegios alrededor.

Con la vista puesta en mostrar la exclusividad de nuestro método, organizamos jornadas de puertas abiertas, porque hay padres que no tienen formación en inglés y tienen que ver que los resultados son desde el minuto uno.