



# unità

# 6

# VISITA A UNA DITTA

## accogliere un ospite

1 Finalmente Alberta arriva a Langhirano e incontra per la prima volta di persona il Signor Fereoli. Osserva le immagini e scegli quella giusta per il contesto.



2 Cosa si dicono Alberta e il Signor Fereoli? Ascolta le tre conversazioni e indica quella giusta.

- conversazione 1     conversazione 2     conversazione 3

La ringrazio, lei è molto galante!



Ma sa che lei è proprio una bella signorina?

Questa situazione rispecchia un atteggiamento ormai superato del "tipico maschio italiano". Se vi dovesse succedere non stupitevi, il maschilismo degli uomini italiani è duro a morire! E comunque non prendetelo come un insulto, la maggioranza delle volte è fatto in buona fede e gli uomini lo considerano un complimento e non va quasi mai oltre le parole!

3 Ascolta di nuovo la conversazione esatta e indica tra le frasi che seguono quelle che corrispondono alla conversazione.

- a Il Signor Fereoli dà il benvenuto alla Signora Ferretti.
- b La Signora Ferretti si presenta.
- c La Signora Ferretti non riconosce subito il Signor Fereoli.
- d Il Signor Fereoli si informa sul viaggio.
- e La signora risponde che il traffico è stato intenso.
- f Alla signora non piace il paese, c'è troppo traffico.

4 Ascolta ancora una volta il dialogo e scrivi le espressioni esatte usate per esprimere i concetti che seguono.

a Riconoscere l'ospite:

.....

b Presentarsi:

.....

c Rispondere alla presentazione:

.....

d Informarsi sul viaggio:

.....

e Esprimere la propria soddisfazione per un'affermazione positiva:

.....

f Informarsi sul gradimento di qualcosa:

.....

g Presentare un'altra persona:

.....

5 Attività per tutta la classe. Formate due gruppi.

I componenti di un solo gruppo devono scrivere un nome inventato su di un biglietto.

I componenti dell'altro gruppo devono scegliere tutti un biglietto con il nome della persona che devono incontrare. Si iniziano così le ricerche della persona e le rispettive presentazioni iniziali. Cercate di usare le espressioni che avete appena imparato.

Un aiuto. Cosa dite se sbagliate persona o se siete la persona sbagliata? Ecco alcune possibilità:

*Veramente io non sono...*

*Mi dispiace ma non sono la persona che cerca.*

*Ci dev'essere un errore, io dovevo incontrare un'altra persona...*

*Mi scusi tanto, ho sbagliato persona!*

*Mi dispiace, credevo proprio che fosse lei la persona che cercavo!*

*La prego di scusarmi, ho sbagliato.*

*Non fa nulla, succede.*

*Non si preoccupi, capita.*

### negoziare



**6** Ecco un elenco di alcune qualità che possono essere necessarie ai partecipanti di una buona negoziazione. Discuti con un compagno e insieme provate a valutarle come segue.

0: poco importante    1: utile    2: importante    3: essenziale

- |  |   |  |  |
|--|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> diplomazia  | <input type="checkbox"/> onestà   | <input type="checkbox"/> eleganza                | <input type="checkbox"/> bella presenza        |
| <input type="checkbox"/> senso dell'umorismo                                       | <input type="checkbox"/> una preparazione molto accurata dei punti che si vogliono trattare | <input type="checkbox"/> saper ascoltare         | <input type="checkbox"/> grande cultura        |
| <input type="checkbox"/> capacità di utilizzare e interpretare la lingua del corpo | <input type="checkbox"/> cooperazione   | <input type="checkbox"/> ostinazione             | <input type="checkbox"/> abilità nel discutere |
| <input type="checkbox"/> cortesia  |   | <input type="checkbox"/> flessibilità            |  |
|  |   | <input type="checkbox"/> capacità di persuasione |  |
|  |   | <input type="checkbox"/> dialettica              |  |

**7** Leggi alcuni consigli di un esperto sulla fase di negoziazione. Indica quali qualità tra quelle dell'esercizio precedente sono menzionate. L'esperto sarebbe d'accordo con la tua valutazione?

*Con tutta probabilità i partecipanti alla negoziazione hanno già deciso quasi tutto in fase di preparazione. Ora, davanti allo stesso tavolo, si decidono i dettagli in modo da raggiungere un accordo favorevole a entrambi. In secondo luogo, ognuno dei partecipanti deve essere pronto a far coincidere le proprie esigenze con quelle dell'altra parte, deve avere ben chiare le proprie priorità, sapere cosa è trattabile, modificabile e cosa non lo è ed essere sempre pronto a trovare un terreno comune di incontro, un compromesso.*

*In caso contrario una delle due parti ne uscirà insoddisfatta.*

*Quindi essere flessibili, prepararsi tutte le variabili possibili e considerare tutte le opzioni, solo in questo modo sarà sempre possibile avere davanti a sé un terreno di incontro e di accordo.*

*Ognuna delle due parti deve avere qualcosa da guadagnare, in caso contrario ogni futuro rapporto sarà compromesso.*

*Durante la discussione bisogna soprattutto saper ascoltare, questo aiuterà a capire quali sono le priorità dell'altra parte e a individuare meglio le concessioni che siete in grado di fare, quelle che non vi costano troppo ma che avete capito essere di grande importanza per i vostri interlocutori. Molto importante è anche fare attenzione ai segnali non verbali durante la discussione, soprattutto se siete in un contesto internazionale perché, come tutti sanno, il linguaggio del corpo varia moltissimo da paese a paese.*

*Anche in questo caso è necessaria un'accurata preparazione e fase di studio.*

*Una negoziazione è simile a una gara, entrambe la parti vogliono vincere, cioè concludere un buon affare e quindi sono pronte a usare ogni mezzo per arrivare a questo scopo.*

*Non si sta suggerendo di ingannare l'interlocutore e di essere disonesti, ma esistono stratagemmi che sono utilissimi e che tutti usano. Per esempio far capire che siete in contatto con un altro interlocutore che vi ha offerto condizioni migliori.*

*Ma esistono anche strategie più sottili.*

*A un certo punto della trattativa, anche se siete sufficientemente soddisfatti di come sta andando, potete interrompere gentilmente la discussione e dire che avete bisogno di un intervallo per raccogliere le idee, oppure affermare che secondo voi la discussione è arrivata a un punto morto e che quindi ritenete opportuno rimandare tutto a un altro momento.*