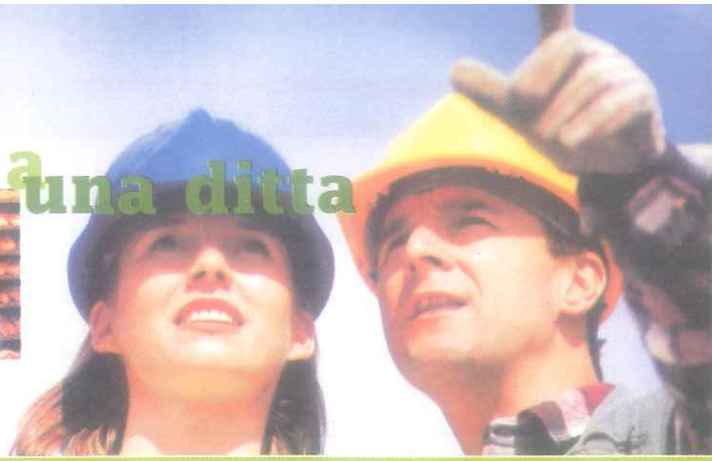




visita a una ditta



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



U 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.