

BGE NYVK	C1	Comprensione orale	
Lingua italiana – Turismo		40 minuti	20 punti
Modello			

A feladatokat elsőként a feladatlapokon oldja meg. Megoldásait végül jelölje, illetve írja be a megoldólapra.

(A beszédértés részvizsgán mindkét szöveget kétszer hallgathatja meg. Mindkét szöveg első meghallgatása előtt 2–2 perc áll rendelkezésére az adott szöveghez tartozó feladatok áttekintésére. A szövegek mindkét meghallgatása közben folyamatosan, majd azok után 1–1 percig dolgozhat a feladatok megoldásán a feladatlapokon. A vizsgarész végén további 3 perc áll rendelkezésre, hogy a megoldólapra felvezesse megoldásait.)

Testo 1

Lei ascolterà un' intervista con dott. Ambroggioni riguardo la situazione delle donne-manager in diversi campi di lavoro, in Italia.

I. Inserire nelle frasi una delle espressioni sottoelencate.

1. Cinzia Contello, la donna intervistata, ha venduto la sua azienda perché...
 - A) voleva affrontare nuove sfide.
 - B) non era capace di svolgere due lavori insieme.
 - C) intanto era diventata una consulente ed ha deciso di cambiare la sua vita lavorativa.
2. Secondo Giorgio Ambroggini, il presidente di Federmanager oggi giorno dobbiamo renderci conto che...
 - A) le donne vogliono assolutamente fare la carriera.
 - B) le carriere non sono più continue.
 - C) alle donne piace conquistare sempre mercati nuovi.
3. Le donne manager italiane rispetto agli uomini...
 - A) hanno un percorso scolastico molto più ricco.
 - B) sono meno giovani.
 - C) sono meno mobili.
4. Per quanto riguarda il numero di presenze tra i manager la presenza femminile è più alta...
 - A) presso le multinazionali.
 - B) nel settore industriale.
 - C) nel settore dei servizi.
5. Per le donne manager rimane ancora un grosso problema quello di conciliare...
 - A) gli studi e la famiglia.
 - B) casa e famiglia.
 - C) casa e il lavoro.

II. ⁶⁻¹⁰ **Accoppiare le parole delle due colonne e scrivere le lettere sul foglio delle risposte. Attenzione! Le preposizioni dove ci vogliono sono state omesse.**

- | | |
|---------------|-------------------|
| 6. pezzi | A) incentivo |
| 7. zona | B) responsabilità |
| 8. capacità | C) lavoro |
| 9. consulente | D) ricambio |
| 10. ambito | E) competenze |
| | F) industriale |
| | G) aziende |

Testo 2

Ascolterete l'intervento della dottoressa Cinzia Renzi, presidente Fiavet (Federazione italiana Adv e T.O.) al convegno Assaereo.

III. ¹¹⁻¹⁵ **Rispondere brevemente alle domande in base al testo! (Massimo 6 parole)**

11. Secondo la dott.ssa che cosa dovrebbero fare i componenti del settore?
12. Che cosa non è più possibile gestire?
13. Quando è precipitata la situazione?
14. Che tipo di reclami ci sono nella casistica? *(1 solo esempio)*
15. Come reagiscono le società di assicurazioni?

IV. ¹⁶⁻²⁰ **Completare le frasi secondo il senso in base al testo ascoltato! (Massimo 3 parole)**

16. Le pseudo agenzie ufficialmente hanno lo scopo della
17. Alcuni avvocati cercano dei motivi per
18. La dott.ssa Renzi ha testimoniato a favore di un operatore accusato di
19. Lei credeva che il cliente chiamato in causa
20. Gli accusatori hanno pescato

BGE NYVK	C1	Comprensione orale	
Lingua italiana – Turismo		40 minuti	20 punti
Modello			

CHIAVE

Testo 1	
1.	C
2.	B
3.	A
4.	A
5.	B
6.	D
7.	F
8.	E
9.	G
10.	C
Testo 2	
11.	trattare con le associazioni dei consumatori
12.	l'arretraggio dei rimborsi/ la caccia ai rimborsi
13.	negli ultimi anni
14.	scarafaggi in una tenda/ sciopero delle donne della pulizia/ spiffero della finestra
15.	non stipulano contratti / non coprono le AdV
16.	tutela del consumatore
17.	attaccare i T.O.
18.	contratto vessatorio
19.	avesse reclamato
20.	dati da internet

Testo 1

- *Ascoltiamo insieme le testimonianze che ha raccolto per noi Cristina Gimignani. La storia di Cinzia Contello, sentiamo.*
- La mia prima azienda è stata un'azienda che ho avuto da mio padre e vendevamo pezzi di ricambio (6) per le auto e i camion. Successivamente, essendomi resa conto che il mercato in questo ambito andava a chiudendosi, ho trasformato la mia azienda in un'azienda che vendeva vernici per le industrie. Poi avevamo uno spazio che era rimasto inutilizzato in questa sede e abbiamo aperto un bar e un ristorante nella zona industriale (7). Poi ho ceduto quest'attività perché, facendo tutte e due le attività, era un po' complicato, e mi sono messa a fare la consulente (1) per altre aziende (9). A un certo momento ho deciso di dare una svolta ulteriore alla mia vita lavorativa vendendo quest'azienda. Attualmente sono projectmanager in un'università, ho cambiato completamente l'ambito di lavoro (10). Ma devo dire la verità che a me piace conquistare sempre orizzonti nuovi e mercati nuovi.
- *Allora dottor Ambroggioni, possiamo dire che quello che abbiamo ascoltato una storia al contrario, a differenza da quella che accade agli uomini manager che in genere fanno un percorso diverso dalla signora Contello. Nasce imprenditrice e si trasforma poi in manager. Dal Suo osservatorio questo è un fenomeno frequente?*
- Beh, al contrario va molto realistico. Oramai le carriere, tutte le carriere, sono molto discontinue (2) si diventa quadro, poi dirigente, poi il dirigente si diventa consulente, da consulente imprenditore e così via. Ma questa è la realtà e di questa bisogna fare i conti.
- *Allora passiamo alla Vostra indagine. Intanto vediamo che campione avete usato e quale secondo voi l'identikit della donna manager italiana?*
- È un campione molto rappresentativo, circa 1000 persone, tra cui uomini e donne sul territorio, tipo aziende e così via, da cui emerge uno spaccato molto interessante. Le donne sono mediamente più giovani, e questo è comprensibile, hanno una serietà dirigenziale più bassa, rispetto a quella degli uomini, questo significa che forse c'è un po' di più mobilità. La cosa più interessante è che sono decisamente più acculturate nel senso che hanno un percorso scolastico molto più ricco (3) e soprattutto sono molto più presenti e colleghi con dei master rispetto agli uomini. Questo fa significare e conferma che abbiamo un serbatoio di intelligenze e di capacità di competenze (8) che va assolutamente sfruttato, se vogliamo dare un vantaggio al nostro paese.
- *Senta, per quanto riguarda il numero di presenze tra i manager, qual è il rapporto tra uomini e donne?*
- Questo è dolente nel settore industriale purtroppo, diciamo che mediamente siamo intorno all'8,8,5% dell'intera categoria, però poi bisogna distinguere nel senso che se andiamo nelle grandi imprese e nelle multinazionali, la presenza femminile è molto più alta... (4)
- *Ma, rispetto al passato che cosa hanno conquistato le donne manager e che cosa invece rimane ancora un grosso problema per il presente, intendo da una parte quello che è conciliare per una donna casa e famiglia (5), che credo che sia un problema difficile ancora.*
- Indubbiamente è irrisolto, noi dobbiamo monitorare questo fenomeno dai primi anni del 2000. Di passi avanti, lenti, ma passi avanti se ne fanno. Per esempio sta riducendo il divario retributivo tra uomini e donne a pari responsabilità. La cosa importante per esempio che in alcune aree professionali, tipo il marketing, di staff, la ricerca, risorse umane, e così via, le donne primeggiano rispetto agli uomini.
- *Dottor Ambroggioni noi La ringraziamo, buona giornata*
- Arrivederci.

4'08''

Testo 2
Sentirete l'intervento del presidente Fiavet dott.ssa Cinzia Renzi
alla conferenza Assaerei

- In questa sede il vicepresidente di Assaereo dottor Franco Pecci farà, subentrerà a Gianni Dragoni come moderatore, io presiederò la sessione e passerò la parola alla dottoressa Cinzia Renzi, presidente di Fiavet.
- Buongiorno a tutti. E benvenuti.
- Mah, io ho ascoltato attentamente alcuni interventi altri purtroppo no perché per motivi sono dovuta uscire. Però mi viene da fare una considerazione.
- È arrivato il momento di sedersi tutti a un tavolo, tutti i componenti e gli attori della filiera del turismo, ma soprattutto coi rappresentanti delle associazioni dei consumatori (11) e ridisegnare un po' tutto quanto il quadro, (11) perché qui non è possibile assistere ogni qual volta che c'è un disguido, a un arrembaggio rimborsi (12), e identificare chi è che deve pagare. Prima ancora di verificare se il danno certo ci sia stato. E questo mi dispiace dirlo, ma si è tutto molto evidenziato e cresciuto negli ultimi anni (13). Noi abbiamo una casistica di richieste di risarcimento che vanno dallo spiffero dalla finestra alle Maldive a lo sciopero delle donne della pulizia di un tale albergo dei Caraibi per cui per un giorno non viene fatta la camera, a gli scarafaggi in una tenda in un safari africano (14). Già, come dire... ci sono delle cose che veramente... potremmo scrivere un'enciclopedia su questi argomenti...
- Abbiamo delle assicurazioni che non vogliono più coprire le agenzie di viaggio (15) e tour operator. E abbiamo dei veri e propri sciacallaggi da parte come detto... . Ricordava l'avvocato Fiorellini da alcuni avvocati, ma anche, mi sia concesso, da alcune pseudo-agenzie e, associazioni di... con tutela dei consumatori (16). Ho saputo che ci sono addirittura di queste pseudo-associazioni o anche degli avvocati che scorrono, tipo elenco alfabetico in siti internet per poter andare a verificare e lì a ritrovare delle motivazioni per poter attaccare i tour operator (17). Mi faccio un esempio brevissimo. Io ho partecipato come testimone ad un'udienza a Milano perché una certa agenzia di viaggio in Toscana è stata chiamata in causa da una di queste associazioni e questi avvocati perché il contratto che utilizzava, che era poi quello classico di tutti di Astoi, Fiavet, Assotravel ... e quantaltro, era considerato vessatorio (18). C'è da tener presente che io quando sono andata a testimoniare, chiamata in causa come Fiavet, pensavo che ci fosse stato un reclamo da parte di un cliente che, non soddisfatto, aveva citato il contratto e le regole contrattuali (19). Invece no. Questa povera agenzia che iniziava con la ci è stata presa proprio dall'elenco su internet (20) e questi avvocati li hanno chiamati in causa. Senza nessun reclamo e senza nessun problema per un consumatore, quindi siamo arrivati a questi livelli.

3'26"