

SESSION 2004

B.T.S. GROUPE 3

ÉPREUVE ÉCRITE DE LANGUE
VIVANTE

ITALIEN

SPÉCIALITÉ

Assistant de direction

Durée : 3 heures

LE SUJET COMPORTE 3 PAGES, NUMÉROTÉES DE 1 À 3.

Dictionnaire bilingue autorisé

L'usage de la calculatrice est interdit

SE POTESSI AVERE MILLE EURO IN PIÙ

La crisi c'è. Inutile negarlo. La flessione economica incide ogni aspetto della vita aziendale. Dalle aspettative di sviluppo della propria carriera professionale alle giornate di ferie fino alla difficoltà del semplice mantenimento del posto di lavoro. E l'aumento dello stipendio? Che fine fa, nei momenti di crisi, l'argomento tabù per i direttori del personale? Che fine fa il sogno di tutti i dipendenti? Si può ancora chiedere qualche euro in più per il lavoro quotidiano?

Un'indagine condotta da City and HR, società britannica di consulenza aziendale, rivela che la richiesta di un incremento salariale sopravvive. Più trattenuta, moderata e titubante. Ma sopravvive. Il 52% dei professionisti intervistati ha detto infatti che nel cambiare lavoro chiederà un moderato incremento mentre solo un terzo si attende un aumento significativo rispetto allo stipendio attuale. "I candidati - ha detto Kris Sashitharan, responsabile della ricerca - devono essere realistici nel 2003 dato che molte aziende rimarranno molto caute riguardo gli incrementi salariali fino a che le condizioni di mercato non si rafforzeranno".

Gli aumenti non potranno essere abbondanti anche perché (qualcuno ricorda le tesi di Karl Marx riguardo l'esercito di riserva?) "ci sono - ha proseguito Kris Sashitharan - molti professionisti usciti momentaneamente dal mercato del lavoro pronti a entrare di nuovo nelle aziende". Inutile negare quindi che il 2003 sarà un anno difficile e, secondo le stime degli autori della ricerca, gli incrementi di stipendi per i professionisti migliori non supereranno il 5%.

Si può chiedere quindi, ma senza eccedere. Ci vuole misura e nelle cose di denaro ancora di più. Spesso ci si sente nervosi e stressati solo nell'avvicinare la stanza del direttore del personale e così si finisce per lasciare stare. Eppure non bisogna demordere. L'esito della richiesta dipenderà infatti della posizione in cui ci si trova. Più forte la posizione, più probabile l'aumento [...].

Quando si chiede un aumento una serie di interessi vengono a configgere. Ecco allora le dieci regole per avvicinarsi alla richiesta di un aumento.

1. Chiedersi in maniera onesta qual è l'aumento che si merita. Mai chiedere di più. Fissarsi sempre un obiettivo realistico mettendosi nei panni del proprio responsabile.
2. Individuare elementi oggettivi che attestino il fatto che si è sotto-pagati rispetto alle prestazioni. Cercare valori di mercato che sostengano questa tesi.
3. Capire se ci sono opportunità in altre aziende e a quale livello salariale.
4. Scegliere il momento giusto. È meglio aspettare che precipitare le cose. [...]
5. Chiedere di incontrare il responsabile senza dirgli la ragione. Meglio dire che si tratta di questioni personali che di un aumento.
6. Presentare il proprio caso nella maniera più razionale e scientifica possibile. Senza elementi emotivi. Cercare di comprendere le prospettive aziendali e del responsabile. Presentare quanti più possibili elementi oggettivi per sostenere il caso. Mai opinioni. Sottolineare che si sta cercando di porre una questione e non presentando semplicemente una richiesta. [...]
7. Se non si hanno alternative concrete (un preaccordo scritto) non arrivare mai a minacciare dimissioni pur di avere un aumento. Anche se è una via che può pagare si corre un rischio troppo elevato e non denota un approccio professionale ai problemi.
8. Chiedere al responsabile di chiarire la posizione dell'azienda. Cercare di capire il ruolo del responsabile in una decisione di questo tipo.
9. Non aspettarsi una risposta al primo incontro. Il responsabile in un'azienda non troppo piccola dovrà sempre riferire a qualcun altro. [...]
10. Se l'azienda rifiuta la richiesta chiedere di sapere le ragioni e considerarle attentamente. Porsi dal lato dell'azienda e cercare di capire se il rifiuto è giunto per ragioni di budget o di tempi sbagliati (in questo caso è possibile ricevere un aumento appena la situazione migliorerà) altrimenti cercare di comprendere le vere ragioni di questo rifiuto. Se ci sono ragioni che spingono l'azienda a non offrire maggiori responsabilità e maggiori remunerazioni si deve capire il perché e scegliere cosa fare.

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I. COMPRÉHENSION (5/20)

Faire le compte rendu en français de la première partie du texte, depuis le début, jusqu'à la ligne 23 : "... più probabile l'aumento".

Vous vous limiterez à 100 mots (+ ou - 10 %).

II. VERSION (5/20)

Traduire en français le texte depuis : "Se non si hanno alternative ..." jusqu'à la fin: "... scegliere cosa fare." (l. 38-50).

III. EXPRESSION (10/20)

Vous répondrez en italien aux deux questions suivantes

1. Perché le previsioni sulle domande di aumento sono negative ?
2. Giustifica le precauzioni raccomandate al dipendente per chiedere un aumento.