



UNIVERSIDADES DE ANDALUCÍA
PRUEBA DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD
MAYORES DE 25
Convocatoria 2008

PRIMERA PARTE

**IDIOMA
MODERNO
ITALIANO**

- Instrucciones:**
- a) Duración: 1 hora.
 - b) Puntuación: Hasta 10 puntos.
 - c) Se deberá realizar la traducción del texto propuesto sin ayuda del diccionario.

Pillole che non danno felicità

Mettiamola così, forzando un po' il paragone. Avete una gamba dolorante che non vi fa stare in piedi, si scopre che c'è una frattura e il medico vi dà un farmaco che cura le ossa rotte. Dopo qualche tempo il male si attenua. Se dietro a quel dolore, però, non ci fosse una frattura bensì altro, e il medico vi desse ugualmente quella pasticca, sarebbe una terapia inutile e inefficace. Che non risolverebbe il problema e aggiungerebbe solo gli effetti collaterali del farmaco.

Ecco, più o meno è ciò che succede, oggi, con la depressione. Il consumo di massa delle «pillole della felicità» (nel 2006, in Italia, la diffusione di psicofarmaci ha raggiunto le 30 dosi giornaliere ogni 1.000 abitanti) sembra indicare un'epidemia di mal di vivere: di cui soffrirebbe, secondo alcune stime, il 20-30 per cento degli italiani. Peccato che l'incidenza reale della malattia, intesa come depressione maggiore, non vada oltre il 2-3 per cento (tocca il 5-13 per cento dei pazienti negli ambulatori medici). E che l'efficacia degli antidepressivi sia lontana dall'essere ottimale, soprattutto se somministrati senza che vi sia una reale esigenza.

E' quanto emerge da un convegno indipendente (non sponsorizzato dalle industrie del farmaco) organizzato di recente dall'Università di Verona e dall'Oms, intitolato «Gli antidepressivi, davvero efficaci e ben tollerati?». Un dubbio lecito su cui si interrogano gli stessi psichiatri.

TRADUZIONE:



UNIVERSIDADES DE ANDALUCÍA
PRUEBA DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD
MAYORES 25 AÑOS
Convocatoria 2008

PRUEBA
ESPECÍFICA
EJERCICIO:
IDIOMA MODERNO
ITALIANO

- Instrucciones:
- a) Duración: 1 hora y 30 minutos.
 - b) La puntuación máxima de cada pregunta se indica en los encabezamientos de cada sección.
 - c) En ningún caso se permitirá el uso del diccionario (ni monolingüe ni bilingüe).

Leggere attentamente il seguente testo:

Lo sviluppo del *self-service* e il diffondersi dei supermercati hanno portato certamente dei vantaggi ai consumatori: i prezzi sono più bassi rispetto ai negozi tradizionali e si ha la possibilità di concentrare la spesa nel tempo e nello spazio, pianificandola in modo più razionale.

La vendita a libero servizio può presentare, però, parecchie insidie per un consumatore poco attento e preparato; la disposizione della merce sugli scaffali, per esempio, non è casuale: all'altezza dello sguardo sono disposti in genere i prodotti più costosi, mentre i meno cari sono spesso sistemati in posizioni poco evidenti. Ci sono poi i cosiddetti "prodotti civetta", proposti a prezzi molto bassi per richiamare i clienti in una zona dove poi finiscono per comperare anche altri articoli ben più costosi. Ancora, bisogna valutare con attenzione le offerte speciali (tipo 3 per 2) e le promozioni, che possono indurre ad acquistare quantità esagerate di prodotto, invogliati dal basso costo.

Insomma, far bene la spesa e muoversi con sicurezza al super non è poi così semplice; prima di tutto bisogna conoscerlo bene. Proprio per questo è stata progettata, in alcune scuole italiane, un'attività di simulazione, che ha lo scopo di portare gli alunni a conoscenza delle tecniche di persuasione più comunemente usate nei punti vendita nella grande distribuzione.

(adattato da *La cucina italiana online*, aprile 2006)

A. Comprensione (5 punti; uno per ogni domanda)

1. Rispondere alle seguenti domande con parole proprie:

- a) Quali sono i vantaggi del *self-service*?
- b) E gli svantaggi?
- c) Che cosa sono i cosiddetti "prodotti civetta"?

2. Indicare se le seguenti affermazioni sono vere o false, giustificando la risposta con l'aiuto di parole o frasi del testo:

- a) Nei supermercati le merci più care sono collocate nei ripiani più bassi.
- b) Nelle scuole italiane si spiega agli alunni come funzionano le strategie di vendita nei supermercati.

B. Uso della lingua (2 punti; uno per ogni domanda)

- a) Indicare il contrario dell'aggettivo *casuale* (riga n° 6)
- b) Riscrivere la seguente frase con altre parole senza cambiarne il significato:
La vendita a libero servizio può presentare parecchie insidie per un consumatore poco attento (r. n° 4)

C. Redazione di un testo (100 parole circa) (3 punti)

Scegliere uno dei seguenti argomenti:

- a) Preferisci fare la spesa al supermercato o nei negozi tradizionali?
- b) Il consumismo nella società contemporanea.