

---

# 3° RIUNIONE ESPLORATIVA di SIETAR Italia

## Bologna, 5 ottobre 2007

Verbale redatto da Marianna Amy Crestani, con integrazioni di Elio Vera e Patrick Boylan

---

Il 5 ottobre 2007 dalle 11 alle 16 si è tenuta la terza riunione della SIETAR ITALIA, presso TCO in Via Ferrarese 3, Bologna, gentilmente messa a disposizione da David Trickey.

La riunione è stata indetta e gestita da Elio Vera, Patrick Boylan e David Trickey. Marianna Crestani ha accettato di fare il verbale.

Presenti anche Ariella Del Campo, Luigi Cosenza, Marco Muzzana, Roberto Ruffino, Morag McGill e Goffredo Diana.

Dopo una breve autopresentazione in cui si sono confermati i tre ambiti di provenienza dei membri della costituente SIETAR ITALIA – sociale, accademico e business – Patrick sollecita i presenti ad inviare una relazione sulla “FIDUCIA”. Su [www.sietar-italia.org](http://www.sietar-italia.org) è raccolto il materiale preparato da Patrick ed il modello di scheda da inviare. Unanime è il timore che il lavoro di ricerca sia forse troppo esteso e che possa scoraggiare le persone ad inviare le proprie relazioni. Tuttavia, la presentazione del caso inviato da Giovanni Intilla fa capire che, superata la prima impressione di complessità, preparare una scheda non è difficile. Basta fornire, come ha fatto Giovanni, il “materiale grezzo” e sarà poi compito di Patrick sistemarlo in categorie. I membri sono invitati a descrivere qualsiasi esperienza di “fiducia” in un contesto italiano a cui hanno partecipato o direttamente assistito e a mandare la scheda a Patrick in modo che si abbia materiale concreto da cui partire.

Elio spiega l’obiettivo a breve termine dei promotori di SIETAR Italia: inizialmente cercare di creare un gruppo compatto per poi, nel 2009, fondare legalmente l’associazione. Nel contempo possiamo essere attivi nell’ambito della Sietar Europa (l’iscrizione è di 100,00 euro, indirizzo: [www.sietar-europa.org](http://www.sietar-europa.org)).

Si prosegue con la presentazione di due attività da svolgere durante la riunione, gestite e guidate da David. In entrambi i casi, ci sono le basi per un potenziale progetto di ricerca.

---

### ATTIVITA' 1

Premessa: l’attività parte da una progetto ed usa materiale del WorldWork.

Svolgimento:

1. viene dato un foglietto a ciascuno con una domanda a cui rispondere. La domanda è “cosa è importante per te per poter avere fiducia nei membri di questo gruppo?”
2. a ciascuno vengono date 4 carte con 4 valori diversi relativi al concetto di fiducia.
3. riceviamo dal nostro vicino il foglietto (5° carta) da lui scritto con la risposta alla domanda del primo punto.
4. David chiede ad ognuno di mettere in ordine di importanza le 5 carte ora in nostro possesso
5. ci raggruppiamo in gruppi di massimo 3 persone. All’interno di ciascun gruppo dobbiamo negoziare i valori che possediamo in base ad una logica di scambio.
6. ci raggruppiamo in 2 gruppi di 5 persone con un totale di 25 carte all’interno di ciascun gruppo. Il compito è di arrivare a scegliere 5 carte che rappresentino i cinque valori più importanti per tutto il gruppo e di ordinarli per importanza.

Conclusioni: Ciascun gruppo illustra i propri 5 valori (riportati sotto). Nessuno dei due gruppi è arrivato ad ordinarli per importanza.

<b>GRUPPO A</b>	<b>GRUPPO B</b>
1. Non nascondere i sentimenti che si provano (es. noia) per paura di ferire gli altri – aspetto emotivo.	1. Comunicazione ecologica - ossia: è il rispetto reciproco di ogni parte del sistema, è la modalità per la regolazione della comunicazione all'interno del gruppo di cui l'elemento fondante è il feedback.
2. I membri devono essere aperti nell'esprimere le proprie esigenze ed obiettivi – aspetto razionale.	2. Reciproca dipendenza per raggiungere comuni obiettivi.
3. I membri devono dimostrarsi tolleranti anche davanti ad opinioni diverse dalle proprie con una successiva disponibilità a frenare la volontà di entrare in discussioni.	3. Competenze ed intenzioni chiaramente comunicate e rese note al gruppo – trasparenza.
4. Mantenere le promesse.	4. Coerenza tra dire e fare.
5. Coerenza tra valori e comportamenti.	5. Consistently support the team even when under pressure not to – questo valore è effettivamente stato comunicato dal gruppo 2 in inglese.
<p>NOTE:</p> <p>Il punto 3 è stato discusso ampiamente dal gruppo 1 per la scelta dell'aggettivo 'tollerante' in quanto non risulta proattivo.</p> <p>Il punto 5 è stato discusso ed il gruppo 1 è giunto alla conclusione che la giusta formulazione è: "lo esprimo i miei valori attraverso il mio comportamento".</p> <p>A questo riguardo, David ha riportato i risultati di una ricerca sul trust per cui il sesso femminile sembrerebbe più disposto ad accordare fiducia, ma fatica a recuperarla se viene tradita.</p> <p>Patrick aggiunge che le donne tendono a dare più fiducia in un contesto collaborativo e meno in un ambito competitivo.</p>	<p>NOTE:</p> <p>Relativamente al punto 2, David sottolinea che è l'obiettivo più difficile da raggiungere in un team internazionale, sebbene sia di fondamentale importanza. Si tratta, infatti, del 'common purpose statement'.</p> <p>Il punto 5 è stato largamente discusso in quanto diverse sono state le interpretazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- essere di supporto anche quando non è facile;</li> <li>- fidarsi o meno della parola data;</li> <li>- fare il voltagabbana contro i membri del gruppo per ingraziarsi il favore di un esterno.</li> </ul> <p>E' stato interessante osservare che il gruppo 1 ha illustrato e discusso i propri valori all'interno del gruppo stesso, senza l'interruzione del gruppo 2, mentre il gruppo 2 è stato ripetutamente interrotto dal gruppo 1 dando un concreto esempio di mancato rispetto del concetto di 'comunicazione ecologica'.</p>

#### Altri punti emersi da questa attività

- a. all'interno di un qualsiasi gruppo ci sono elevate probabilità che si sviluppino meccanismi di 'ricatto morale' (Goffredo)
- b. la discussione ha rivelato il problema di condivisione del significato di termini come 'commitment, trust' (Patrick)
- c. è emersa la difficoltà di individuazione dell'elemento invariabile nella variabile del concetto di fiducia e la sua integrazione in un contesto interculturale (Luigi)
- d. l'obiettivo del gruppo non è quello di definire il concetto di fiducia, bensì di aiutare i membri non italiani a capire cosa significa essere italiano e viceversa (Morag)
- e. è stata discussa l'importanza delle variabili situazionali (Marianna)
- f. l'obiettivo di questo progetto sulla fiducia è di renderlo "IL" progetto iniziale della costituente SIETAR Italia da presentare a Granada nell'ottobre 2008 (Elio).

---

## ATTIVITA' 2

---

Premessa: Si tratta di un'altra attività gestita da David con materiale di TCO.

Contesto: *Stiamo lavorando per un team geograficamente disperso e siamo insoddisfatti con una persona con il nostro stesso background culturale perché non ha rispettato i termini del progetto in quanto a qualità e scadenze. Dobbiamo, singolarmente, scrivere un'email a questa persona tenendo conto che:*

- 1. questa persona è molto importante per il progetto;*
- 2. appartiene al nostro stesso livello gerarchico;*
- 3. non l'abbiamo mai incontrata personalmente.*

*L'obiettivo dell'email è anche quello di dare inizio ad un processo di feedback con questa persona.*

*Il dilemma da risolvere è: fino a che punto possiamo essere trasparenti con un mezzo quale l'email? Quindi, c'è un chiaro riferimento alla variabile di Low e High Context.*

Svolgimento: ognuno scrive la propria email (con specificato: emittente X, destinatario Y, Cc, oggetto della comunicazione) e veniamo suddivisi in due gruppi A e B. Ciascun membro dei 2 gruppi legge un'email scritta da un membro dell'altro gruppo e lo commenta sul retro dello stesso foglio dando un giudizio sul livello low / high context in una scala da 1 a 10 - dove 1 indica low context e 10 high – nonché specificando la reazione emotiva che ha avuto dalla lettura in termini di positività, neutralità o negatività.

Dopo aver letto e valutato tutte le email all'interno di ciascun gruppo, si decide qual è la migliore.

Ad ognuno viene restituita la propria email e chiesto di fare una media del punteggio low / high context e della reazione emotiva.

Risultati: normalmente chi ha ottenuto una migliore risposta emotiva ha meno possibilità di essere colui che ha scritto l'email più efficace perché ha un elevato punteggio di high context. L'unica eccezione è Luigi che è riuscito a conciliare trasparenza, efficacia e instaurazione di un rapporto armonioso con il destinatario dell'email.

### **A) PROPOSTA DI ESTENSIONE DEL PROGETTO**

David propone di estendere il progetto in questo modo:

- Ognuno di noi sottopone i propri clienti o studenti all'attività sopra descritta e comunica i risultati a SIETAR ITALIA.
- All'interno di [www.sietar-italia.org](http://www.sietar-italia.org) si aggiunge un link con il quale la gente che svolge l'attività può visionare il materiale preparato da David (4 schede: 2 schede contenenti 2 email campione, ciascuna scritta in risposta all'attività sopra descritta; una scheda con una tabella da completare in cui si chiede di commentare problem type, weight of the message, feedback, language choice, focus e tone delle 4 email e l'ultima scheda con la tabella già completata).
- Ad ognuno vengono date queste quattro schede. Tutti i dati raccolti sono conservati da SIETAR Italia.

Il gruppo approva all'unanimità la proposta di David.

---

## ATTIVITA' 3

---

Elio chiede a tutti di scrivere su un foglio i due vantaggi più importanti che ci aspettiamo da SIETAR Italia. Di seguito, i vantaggi attesi dai 10 partecipanti. I primi 3 sono espressi da donne, i seguenti 7 da uomini. Il "genere" costituisce una diversità, forse da considerare.

1. *Beneficiare delle diverse conoscenze dei suoi membri, creando anche un network efficace - Dare una veste ufficiale che funzioni anche da stimolo all'ICC in Italia*
2. *Creazione di una rete di autoaggiornamento - Scambio di esperienze nel settore della ricerca e della formazione*
3. *Avere con altre persone uno scambio culturale e un confronto su approccio, metodo, esperienze - Dare all'Italia una finestra interessante sull'Europa e per dare a Sietar Europa una finestra e una "sonda" sull'Italia*
4. *Allargare il mio network oltre il mio abituale contesto - Sviluppare competenze e creatività*
5. *Professional development opportunities via: Workshops / Annual Conference / Newsletter - I need to be able to refer some clients to intercultural experts who can extend IC training work beyond awareness-raising*
6. *Condividere e sviluppare le conoscenze nel campo della comunicazione interculturale. Creare una rete di scambio di informazioni nel nostro campo.*
7. *Dare visibilità e autorità in Italia allo studio dell'interculturalità e delle sue applicazioni. Essere riconosciuto come "socio fondatore" dell'organizzazione.*
8. *Access to research focus to support my professional training activity - Have fun with people who are interested in the topic of "interculturalità" - "shoot the shit together".*
9. *Avere un gruppo interdisciplinare entro il quale confrontare / discuter questioni interculturali - Aggiornarsi su quanto avviene in questo settore.*
10. *Individuare l'origine psico-sociologica sia della resistenza che dell'attrazione verso culture sentite "diverse", sia che le si ritenga migliori (noi italiani tendiamo a sottovalutarci nei confronti di "certi" stranieri), sia che le sentiamo estranee e inferiori (fenomeno crescente in Italia) - Effettuare la ricerca sulla "fiducia" come opportunità fortemente aggregante su un tema assai delicato in Italia, per poi estendere questa ricerca all'estero per confronto, al fine anche di effettuare una presentazione dei risultati della ricerca in occasione del congresso mondiale SIETAR a GRANADA nell'ottobre 2008*

### **B) PROGETTI APPROVATI E DA AVVIARE**

- a. Attività 2 proposta da David
- b. Ricerca sulla fiducia con scheda da completare proposta da Patrick. A questo si aggiungerà una lista di link a fonti bibliografiche sul tema della fiducia.
- c. Si invitano tutti i membri di SIETAR ITALIA di compilare e inviare a Patrick il proprio profilo da pubblicare su [www.sietar-italia.org](http://www.sietar-italia.org) nella sezione 'profili professionali degli attuali partecipanti'. In alternativa, David propone di preparare un questionario più agevole da consultare e da compilare che verrà messo a disposizione degli utenti e dei membri.
- d. Elio chiede che al ricevimento del presente verbale, anche i non presenti eseguano l'attività (indicare i due vantaggi più importanti attesi da SIETAR Italia) e gli mandino le risposte.

### **C) LINGUE DA ADOTTARE**

- 1) Italiano nel corso degli incontri.
- 2) Bilinguismo del sito.
- 3) Sostanziale flessibilità tra italiano ed inglese in tutte le comunicazioni.

### **D) SITO di SIETAR Italia**

Per il momento per evitare di sostenere costi ulteriori oltre a quelli sostenuti da Elio per la registrazione del dominio, si decide di continuare a essere ospiti di *Interculture* di Patrick.

### **E) SKYPE**

Si chiede a tutti i membri di inviare ad Elio il proprio indirizzo di posta elettronica e contatto **SKYPE**. Il software gratuito si scarica da [www.skype.com](http://www.skype.com) Se si ha ADSL, ci vogliono 4 minuti.

### **F) FORUM**

Goffredo propone di inserire un forum all'interno del sito del SIETAR Italia.

### **G) PROSSIMO INCONTRO**

I partecipanti esprimono il desiderio di ritrovarsi per un incontro di lavoro di maggiore durata, vista la ricchezza dei temi da affrontare.

Si decide per **Venerdì 7 e Sabato 8, dalle 18 di venerdì alle 18 di sabato, a Roma**

presso :

Byron Language Development - Via Piemonte 127 (zona via Veneto) - 00187 Roma - Tel: 06 42014436 - Fax: 06 4828556 - e-mail: [bobratto@byrnschool.it](mailto:bobratto@byrnschool.it) - skype address: bob.ratto1 –

**Bob Ratto** ci metterà a disposizione una sala da 40 persone e ci segnalerà un hotel e un B&B convenienti in zona.