

PROVES D'ACCÉS A LA UNIVERSITAT

PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

CONVOCATÒRIA: JUNY 2019	CONVOCATORIA: JUNIO 2019
Assignatura: ITALIÀ	Asignatura: ITALIANO

BAREM DE L'EXAMEN:

BAREMO DEL EXAMEN:

Opción A: Vicino stalker terrorizzava famiglia

1 Una famiglia con cinque figli era arrivata al punto di evitare di usare l'asciugacapelli, di fare meno
docce possibili, di riempire di gommini le ante degli armadi, il tutto per non fare rumore e non
scatenare l'ira di quel vicino di casa che abitava al piano superiore. Per oltre un mese l'uomo li ha
terrorizzati con una serie di minacce: è stato arrestato dai carabinieri con le accuse di stalking e
5 lesioni perché, tra le altre cose, a metà gennaio scorso ha sferrato dei calci al padre dei cinque
bambini.

Più volte, stando alle indagini del pm di Milano Luca Gaglio, il vicino, dopo l'arrivo della famiglia
nell'appartamento a Melzo, nel Milanese, è andato a colpire con pugni violenti la porta della casa al
piano superiore, pronunciando frasi del tipo "se non apri ti faccio vedere io". Quando incontrava il
10 padre dei bimbi per le scale gli diceva: "Sali su pezzo di m.... che ti faccio la pelle, ti ammazzo".

I bambini, si legge nell'imputazione, dal timore avevano smesso "di giocare sul pavimento, se non
sopra un tappeto di plastica, e facevano colazione sul letto". Il 16 gennaio scorso, dopo aver
ricevuto la notifica di un provvedimento di divieto di dimora, l'uomo aveva aggredito il papà
colpendolo con tre calci e così in seguito è scattato l'arresto.

15 Gli atti delle indagini spiegano che quel vicino di casa avrebbe causato alla famiglia un "perdurante
stato di ansia", costringendoli tutti, bimbi compresi, "a mutare sensibilmente le proprie abitudini di
vita", tanto che cercavano di evitare in ogni modo "qualsiasi tipo di rumore e comportamento che
potesse" infastidirlo. I genitori erano arrivati anche al punto di chiudere le maniglie degli armadi
"con degli elastici per evitare che i bambini potessero estrarre oggetti rumorosi". Nessuno di loro,
20 poi, si affacciava più dal balcone e la madre dei piccoli aveva smesso "di uscire di casa da sola".

Già il giorno dell'ingresso al piano superiore della famiglia, lo scorso 15 dicembre, l'uomo si era
presentato alla porta della loro abitazione "e con fare arrogante li intimava a fare silenzio, evitando
rumori molesti, invitandoli a non fare camminare i bambini". E poi un'escalation di minacce e
insulti, un giorno dopo l'altro, anche nei confronti della proprietaria dell'appartamento che la
25 famiglia aveva preso in affitto. A nulla era servito il provvedimento di divieto di dimora nel
Comune di Melzo.

(La Repubblica, 8/03/2018)

Opción A: Vicino stalker terrorizzava famiglia

Parte A. Comprensione scritta

I. Rispondete alle seguenti domande, con le vostre parole e senza ricopiare le espressioni presenti nell'articolo

(2 x 1= 2 punti)

1. Fate un breve riassunto dell'argomento principale di questo articolo
2. Secondo il testo, quali sono le principali attività quotidiane che la famiglia non poteva svolgere tranquillamente, con naturalezza?

II. Indicate se le seguenti affermazioni sono Vere (V) o False (F). Copiate l'espressione esatta del testo su cui si basa la vostra scelta

(3 x 0,5 = 1,5 punti)

1. I genitori dei bambini hanno deciso di denunciare la persona che costringeva la famiglia a vivere terrorizzata nella casa che avevano affittato
2. Il padre ha preso finalmente a calci e pugni il vicino che tanto li metteva in ansia
3. La madre preferiva uscire o passare tutta la giornata affacciata dal balcone per non disturbare il vicino con i rumori delle faccende di casa

III. Trovate, nel testo, un sinonimo alle seguenti parole o espressioni

(6 x 0,25 = 1,5 punti)

1. Con atteggiamento prepotente; con tono insolente
2. Ha tirato, ha lanciato, ha mollato
3. Passato
4. Stare zitti, tacere
5. Ti uccido (1)
6. Ti uccido (2)

IV. Scegliete l'espressione equivalente tra le opzioni date (a, b, c)

(4 x 0,25 = 1 punto)

1. l'ira di quel vicino di casa che abitava al piano superiore

- a) quel vicino di casa chi abitava
- b) quel vicino di casa il quale abitava
- c) quel vicino di casa cui abitava

2. l'uomo li ha terrorizzati con una serie di minacce: è stato arrestato dai carabinieri

- a) l'uomo li ha terrorizzati con una serie di minacce: è stato arrestato per i carabinieri
- b) I carabinieri hanno arrestato l'uomo chi li ha terrorizzati con una serie di minacce
- c) I carabinieri hanno arrestato l'uomo che li ha terrorizzati con una serie di minacce

3. È stato arrestato dai carabinieri con le accuse di stalking e lesioni perché a metà gennaio scorso ha sferrato dei calci al padre dei cinque bambini.

- a) Siccome a metà gennaio scorso ha sferrato dei calci al padre dei cinque bambini è stato arrestato dai carabinieri con le accuse di stalking e lesioni
- b) È stato arrestato dai carabinieri con le accuse di stalking e lesioni perché a metà gennaio scorso avesse sferrato dei calci al padre dei cinque bambini.
- c) È stato arrestato dai carabinieri con le accuse di stalking e lesioni anche se a metà gennaio scorso ha sferrato dei calci al padre dei cinque bambini.

4. Il 16 gennaio scorso [...] l'uomo aveva aggredito il papà colpendolo con tre calci e così in seguito è scattato l'arresto.

- a) l'uomo aveva aggredito il papà che lo ha colpito con tre calci
- b) l'uomo aveva aggredito il papà chi lo ha colpito con tre calci
- c) l'uomo aveva aggredito il papà e lo aveva colpito con tre calci

Parte B. Espressione scritta.

Componimento scritto in 130-150 parole. (4 punti)

Scrivi un testo esprimendo la tua posizione sull'argomento e, se fosse il caso, racconta la tua esperienza in merito. Immagina di partecipare ad un foro pubblico sulla questione

PROVES D'ACCÉS A LA UNIVERSITAT

PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

CONVOCATÒRIA: JUNY 2019	CONVOCATORIA: JUNIO 2019
Assignatura: ITALIÀ	Asignatura: ITALIANO

BAREM DE L'EXAMEN:

BAREMO DEL EXAMEN:

Opción B: Al supermercato

1 Come riempiamo il carrello della spesa? [...] E' una decisione difficile o semplice? Per molti di noi, potrebbe essere abbastanza complicato perché entrano in gioco diversi fattori: il prezzo, la qualità e anche la fedeltà ad un certo marchio possono influenzare le nostre scelte d'acquisto. Per questo, sono stati sviluppati dei veri e propri modelli matematici a volte molto complessi. Ma ora uno studio del MIT

5 svela che in realtà il cervello fa dei ragionamenti molto più semplici e si limita ad elaborare una sorta di classifica dei vari prodotti che viene stilata quasi in automatico sulla base delle informazioni che abbiamo sui vari articoli da acquistare.

Lo studio dei comportamenti umani ci dice che mediamente ognuno di noi si trova coinvolto in circa 10mila contesti decisionali, più o meno importanti, che vanno dalla scelta del mezzo pubblico da

10 prendere fino all'acquisto di un abito nuovo. Si tratta nella maggior parte dei casi di decisioni su attività ricorrenti nella nostra vita, di cui conosciamo le caratteristiche e i rischi. Ecco perché il cervello le affronta attivando la modalità 'pilota automatico'. "La ricerca del MIT ci fa capire che quella d'acquisto è una strategia molto semplice e flessibile", commenta l'esperta Gabriella Pravettoni. "Questo significa che le persone stilano continuamente delle classifiche dei prodotti e possono anche modificarle".

15 Ciò si verifica, ad esempio, quando nei supermercati ci sono delle offerte speciali ed allora decidiamo di mettere in cima alla nostra lista quel prodotto che inizialmente non avevamo preso in considerazione. Già qualche anno fa i ricercatori della Stanford University scoprirono che nel cervello c'è una sorta di 'centralina' addetta agli acquisti. "Quando andiamo a fare shopping il nostro cervello ci accompagna - spiega Pravettoni -. Entrando in un negozio l'oggetto che vogliamo comprare ci attrae mentre il suo

20 prezzo ci respinge. Comprare un oggetto è ciò che ci dà piacere mentre il potenziale dolore è indotto dalla separazione dal denaro". Studi effettuati con la risonanza magnetica funzionale mostrano che la preferenza per un prodotto è correlata all'attivazione di una struttura molto profonda del nostro cervello che si attiva in situazioni di piacere e di ricompensa, mentre la visione del suo prezzo è correlata all'attivazione di un'altra parte del cervello (l'insula) che si attiva in risposta a stimoli spiacevoli. "Se

25 l'insula si attiva intensamente è molto probabile che non compreremo il prodotto perché il nostro cervello è troppo infastidito dal dover sborsare dei soldi", dice l'esperta.

(Adattato da Irma D'Aria, *La Repubblica*, 2/02/2016)

Parte A. Comprensione scritta

I. Rispondete alle seguenti domande, con le vostre parole e senza ricopiare le espressioni presenti nell'articolo

(2 x 1= 2 punti)

1. Fate un breve riassunto dell'argomento principale di questo articolo
2. Secondo il testo, come decidiamo le spese da fare, come scegliamo i prodotti da acquistare?

II. Indicate se le seguenti affermazioni sono Vere (V) o False (F). Copiate l'espressione esatta del testo su cui si basa la vostra scelta

(3 x 0,5 = 1,5 punti)

1. Anche se abbiamo già stabilito le nostre classifiche dei prodotti da acquistare, siamo in grado di rifarle se ci troviamo di fronte a nuovi prodotti che ci stimolano
2. C'è uno studio del MIT che afferma che il cervello ragiona in modo molto complesso e certamente non segue nessuna logica per fare le liste della spesa
3. La scelta di un prodotto che ci serve viene sempre determinata dal prezzo e cerchiamo sempre quello che ci risulta più conveniente economicamente

III. Trovate, nel testo, un sinonimo alle seguenti parole o espressioni

(6 x 0,25 = 1,5 punti)

1. A disagio, irritato, scomodo
2. Implicato, reso complice
3. Intervengono per raggiungere un obiettivo; partecipano
4. Mettere ai primi posti, ritenere più importante
5. Pagare, spendere
6. Pericoli

IV. Scegliete l'espressione equivalente tra le opzioni date (a, b, c)

(4 x 0,25 = 1 punto)

1. Lo studio dei comportamenti umani ci dice che mediamente ognuno di noi si trova coinvolto in circa 10mila contesti decisionali

- a) uno di noi
- b) nessuno di noi
- c) ciascuno di noi

2. Si tratta di decisioni su attività ricorrenti nella nostra vita, di cui conosciamo le caratteristiche e i rischi.

- a) delle quali
- b) che
- c) di chi

3. Se l'insula si attiva intensamente è molto probabile che non comprenderemo il prodotto perché il nostro cervello è troppo infastidito dal dover sborsare dei soldi over sborsare dei soldi

- a) Se l'insula si attiva intensamente, siccome il nostro cervello è troppo infastidito dal dover sborsare dei soldi, è molto probabile che non comprenderemo il prodotto.
- b) Se l'insula si attiva intensamente è molto probabile che non comprenderemo il prodotto perché il nostro cervello sia troppo infastidito dal dover sborsare dei soldi.
- c) Se l'insula si attiva intensamente è molto probabile che non comprenderemo il prodotto anche se il nostro cervello è troppo infastidito dal dover sborsare dei soldi.

4. Già qualche anno fa i ricercatori della Stanford University scoprirono che nel cervello c'è una sorta di 'centralina' addetta agli acquisti.

- a) ogni anno
- b) diversi anni fa
- c) da anni

Parte B. Espressione scritta.

Componimento scritto in 130-150 parole. (4 punti)

Scrivi un testo esprimendo la tua posizione sull'argomento e, se fosse il caso, racconta la tua esperienza in merito. Immagina di partecipare ad un foro pubblico sulla questione