

## **Valutate la vostra esperienza "visionaria"**

<b>L'ambito di visionarietà</b>	<b>Le domande</b>	<b>La vostra esperienza</b>	<b>Punti (da 0 a 5)</b>
<b>LA "MANIA" PEDAGOGICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'idea portante non riguarda aspetti organizzativi o gestionali, ma è invece in relazione profonda con la vostra visione della funzione pedagogica della scuola?</li> <li>• Quali sono le "grandi questioni" che la vostra idea portante affronta?</li> </ul>	•	
<b>LE NORME, LE REGOLE, LA FLESSIBILITA'</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nello sviluppo della vostra esperienza, vi troverete spesso di fronte alla domanda "ma si può fare?" Siete disposti ad assumere a vostro principio di riferimento quello originario dell'Autonomia: <b>"ciò che non è espressamente vietato è permesso"</b>?</li> </ul>	•	
<b>IL FASCINO AMMALIANTE (E DISTORCENTE) DELLA VISIBILITA'</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Siete sicuri di non aver intrapreso il percorso attirati dalla prospettiva della gratificazione della visibilità o di possibili finanziamenti (i soldi non possono "orientare" la scuola; casomai, se la scuola intraprende una direzione con le risorse che già possiede, si possono "intercettare" i finanziamenti coerenti con quella direzione)?</li> </ul>	•	
<b>LA REALTA' DELLA PROPRIA SCUOLA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avete valutato attentamente le "barriere" o i "facilitatori" presenti nella vostra scuola in riferimento all'idea portante, in modo da prevedere ragionevolmente quanto e come possa supportarvi o ostacolarvi?</li> </ul>	•	
<b>CHI REMA CONTRO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vi siete chiesti a chi può dare fastidio la direzione che avete intrapreso e quali spazi di persuasione e negoziazione sono nelle vostre disponibilità?</li> <li>• Avete definito chiaramente la vostra proposta, individuando quali siano gli aspetti che la identificano in modo essenziale e irrinunciabile?</li> <li>• Siete sinceramente disponibili a sfruttare tutti quegli spazi di negoziazione, se necessario rinunciando a parti "secondarie" della vostra proposta, purchè abbiate il via libera sugli aspetti essenziali e irrinunciabili?</li> </ul>	•	
<b>IL CERCHIO MAGICO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avete sicuramente bisogno di un gruppo di entusiasti intorno a voi per realizzare ciò che avete intrapreso, ma...vi siete chiesti perché qualcuno dovrebbe seguirvi e lavorare per voi?</li> <li>• Avete determinato di quali ruoli e funzioni avrete bisogno?</li> <li>• Avete individuato, tra le persone che vi circondano, quelle dotate delle caratteristiche e delle competenze idonee?</li> <li>• Se non sono reperibili all'interno, disponete di risorse aggiuntive per acquisire le competenze adeguate all'esterno?</li> </ul>	•	

<b>L'ambito di visionarietà</b>	<b>Le domande</b>	<b>La vostra esperienza</b>	<b>Punti (da 0 a 5)</b>
<b>LE ISTITUZIONI, IL TERRITORIO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• In che modo l'idea portante si estende all'esterno, oltre la vostra scuola?</li> <li>• Quali altri attori, istituzionali e non, sono necessariamente o possono eventualmente essere coinvolti?</li> <li>• Siete in grado di comprendere (non di giudicare!) la "logica interna" di tutti gli attori coinvolti, oltre la vostra? Avete studiato le "lingue straniere"?</li> <li>• Se potete rispondere affermativamente alla domanda precedente (altrimenti è meglio lasciar perdere...) vi siete posti le seguenti domande: <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Quali sono gli interessi in gioco di tutte le parti coinvolte?</li> <li>b) Esistono "intersezioni" tra quegli interessi e, se sì, quali sono (sono i "punti di forza" dell'idea su cui far leva)?</li> <li>c) Siete disposti a "perderci, per guadagnarci" (cioè a rinunciare, o procrastinare, eventuali vantaggi immediati per la vostra scuola in favore di risultati più generali e condivisi da tutti gli attori, che solo "poi" ricadranno su di voi)?</li> </ul> </li> </ul>	•	
<b>LA PROMOZIONE, LA COMUNICAZIONE, LA DIFFUSIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avete predisposto risorse (umane e finanziarie) e materiali multimediali fruibili attraverso diversi canali comunicativi per queste attività, che devono essere costantemente assicurate per tutta la durata dell'esperienza?</li> </ul>	•	
<b>LA VALUTAZIONE DEGLI ESITI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vi siete assicurati che la valutazione non sia autoreferenziale, ma adottate strategie che possano intercettare i punti di vista a voi più lontani?</li> </ul>	•	
<b>LA "MANUTENZIONE"</b>	<p>Una volta "lanciata" l'idea, si pone il problema di implementarla e mantenerla, in particolare in riferimento ai seguenti aspetti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Standardizzazione:</b> occorre semplificare e standardizzare (anche per economizzare sforzi e risorse) le procedure e le azioni caratterizzanti che nuovi e successivi soggetti aderenti devono adottare per risultare "dentro" all'idea</li> <li>• <b>Rinforzi:</b> occorre determinare e "proceduralizzare" i risultati (il più possibile tangibili) a breve e a medio termine che otterranno i partecipanti, in modo da rinforzare la motivazione a partecipare</li> <li>• <b>Crescita e durata:</b> la crescita (in termini di diffusione e di complessità) della proposta impone un tempo sempre maggiore impegnato nella ricerca di nuove risorse (umane e finanziarie); la sua durata impone un crescente impegno in termini di formazione e di trasferimento di know-how a chi subentra</li> </ul>	•	
<b>TOTALE (su 50)</b>			