

“INTERVISTE AI GENITORI CHE LAVORANO”

Convegno di economia
“Il mondo dell’Economia visto con gli occhi dei
bambini”

12 Giugno 2009

di S. Dei Rossi

LE FASI DELL'INTERVISTA

flessibili e interdipendenti fra loro

- PRIMA:

la pianificazione in classe

l'accordo con il genitore

- DURANTE:

l'intervista

la registrazione e gli appunti

la raccolta di materiali

la presentazione di organizzatori anticipati o referenti concreti

- DOPO:

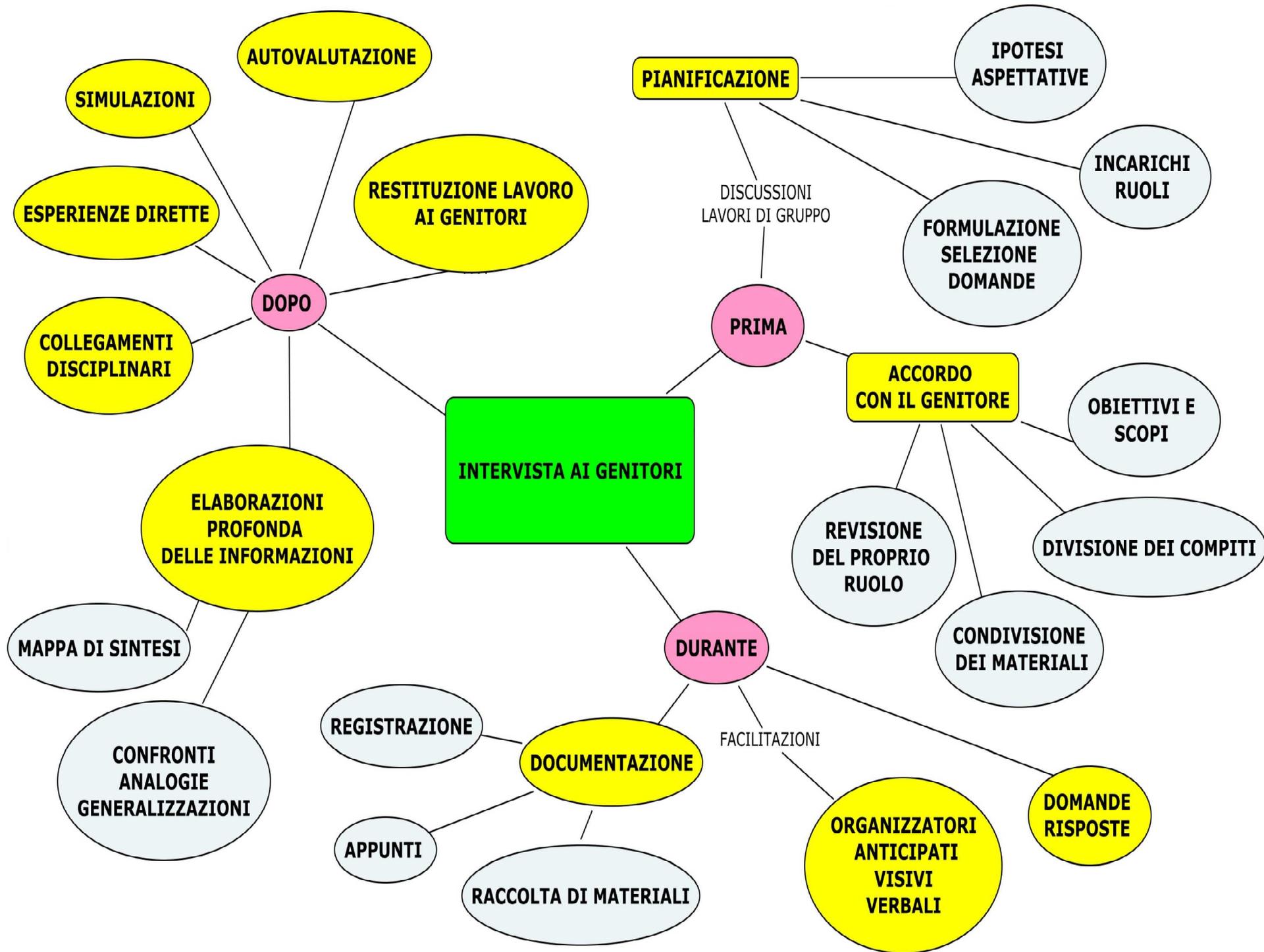
la mappa di sintesi

i collegamenti disciplinari

l'esperienze dirette

le simulazioni

la restituzione ai genitori del lavoro documentato



PRIMA: l'accordo con il genitore

Insegnante e genitore:

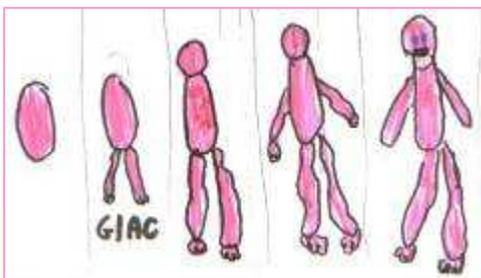
- concordano scopi e obiettivi di contenuto e di forma
- si dividono compiti
- condividono materiali
- “rivedono” il proprio ruolo durante l'intervista



PRIMA: la pianificazione in classe

L'insegnante:

- aiuta gli alunni a formulare domande, a fare ipotesi, a crearsi aspettative
- condivide con alunni obiettivi, scopi
- decide assieme agli alunni eventuali incarichi o ruoli



... tratto da una trascrizione di
Daniela Furlan (classe 1[^])

Domani verrà la mamma di Margherita, l'abbiamo invitata perché ha la "pancia", aspetta un bambino: che cosa viene a fare secondo voi? Ognuno dice ciò che pensa.

Dovremo preparare delle domande...

Che cosa significa fare una domanda?

Per ora dovremo dirci tra di noi

Come immaginiamo che sia un bambino appena si forma...

Scriviamo alla lavagna la domanda " Come comincia un bambino?" Prima di rispondere ci alziamo e proviamo a toccare il nostro corpo per capire un po' come siamo fatti, dove si mette il bambino, cosa c'è nella pancia... tocchiamo la colonna vertebrale, le ossa del bacino (cos'è un bacino?), la pancia invece è molla... Poi andiamo al registratore a dire come pensiamo che "cominci" un bambino. Disegno sul foglietto; disegno della "storia" della formazione sul quaderno; testo sul quaderno; (vengono a dettarmi il testo che hanno scritto sul quaderno al computer)

PRIMA: la pianificazione in classe

COME PIANIFICARE UN'INTERVISTA?

- Attraverso momenti di discussione
- Attraverso momenti di raccolta di idee, domande, riflessioni scritte (“Che cosa vorresti sapere dalla mamma di...?”, “Quali sono le informazioni che già sai e dalle quali parti per...?”)
- Attraverso lavori di gruppi

L'insegnante potrebbe:

- raccogliere e riflettere sulle conoscenze che i bambini possiedono
- vedere quali domande intendono formulare e valutare come sono state poste per capire cosa approfondire
- riflettere sui collegamenti mancanti e sul modo in cui il genitore li può evidenziare durante l'intervista

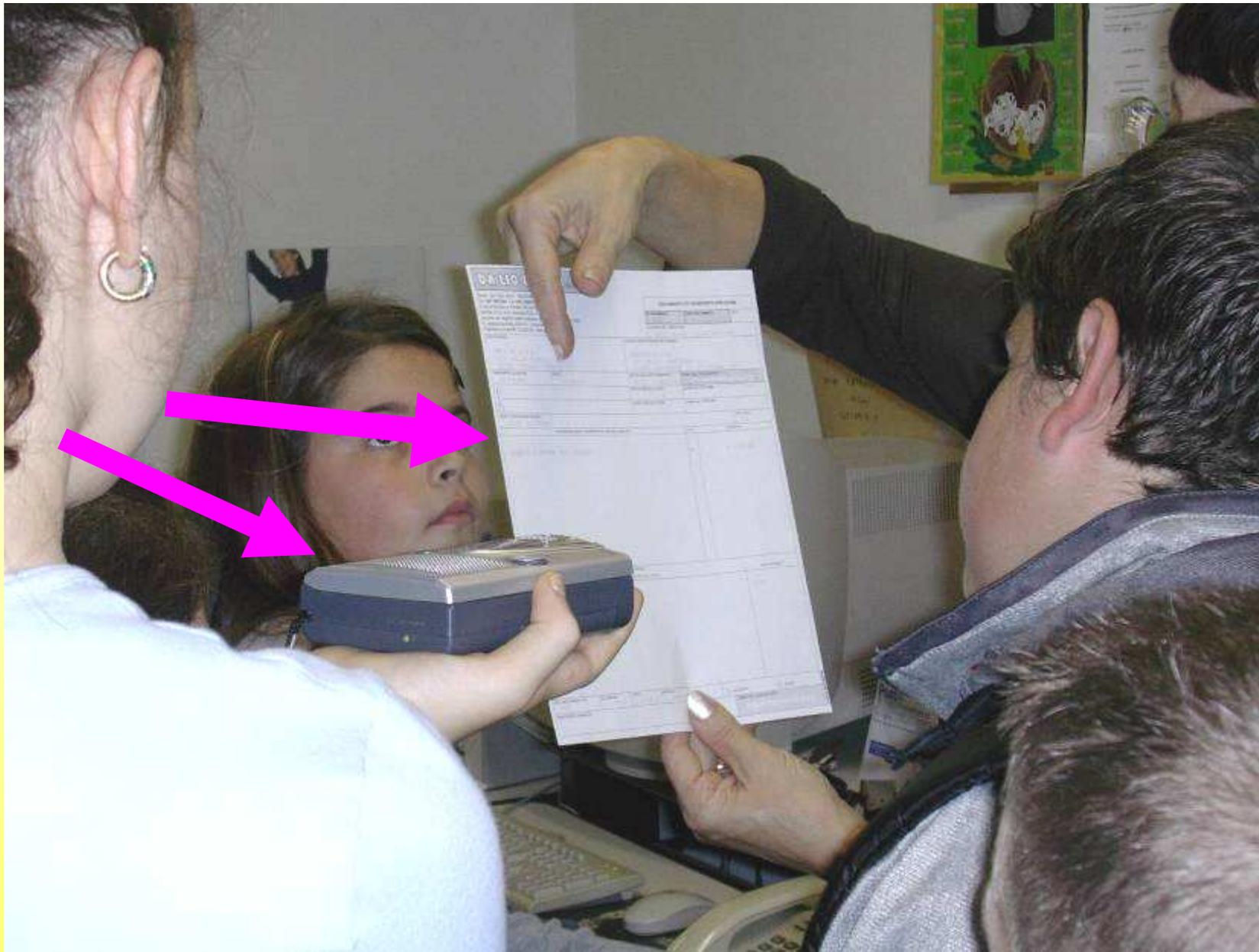
DURANTE: i genitori

- rispondono alle domande dei bambini
- fanno domande
- fanno esempi concreti per aiutare i bambini a comprendere un linguaggio “economico”
- mostrano eventuali materiali



DURANTE: gli insegnanti

- usano anticipatori organizzati
- registrano (il genitore, i bambini)
- riassumono informazioni
- fanno domande agli alunni per monitorare la situazione “Avete capito il discorso dei ruoli? È un po’ come quando voi lavorate in gruppo”
- fanno domande al genitore per chiedere chiarimenti
- guidano i bambini



DURANTE: gli alunni

- ascoltano un'esperienza diretta, vissuta quotidianamente dal genitore
- prendono appunti (strategia efficace per mantenere l'attenzione)
- documentano
- registrano
- riassumono e schematizzano (preparano mappe e organizzano le informazioni)



DURANTE: gli alunni

DAL PUNTO DI VISTA COGNITIVO COSA SUCCEDE?

- Imparano a problematizzare: ascoltando il genitore esperto possono emergere problemi, conflitti cognitivi che stimolano gli alunni a problematizzare conoscenze possedute
- Imparano a definire un problema: ascoltando il genitore esperto gli alunni comprendono e chiariscono dubbi e definiscono eventualmente i problemi di tipo economico
- Attivano conoscenze precedenti (fanno inferenze e collegamenti)
- Integrano conoscenze precedenti con le nuove informazioni
- Diventano flessibili: aggiustano l'intervista, modificando le domande o aggiungendone di nuove



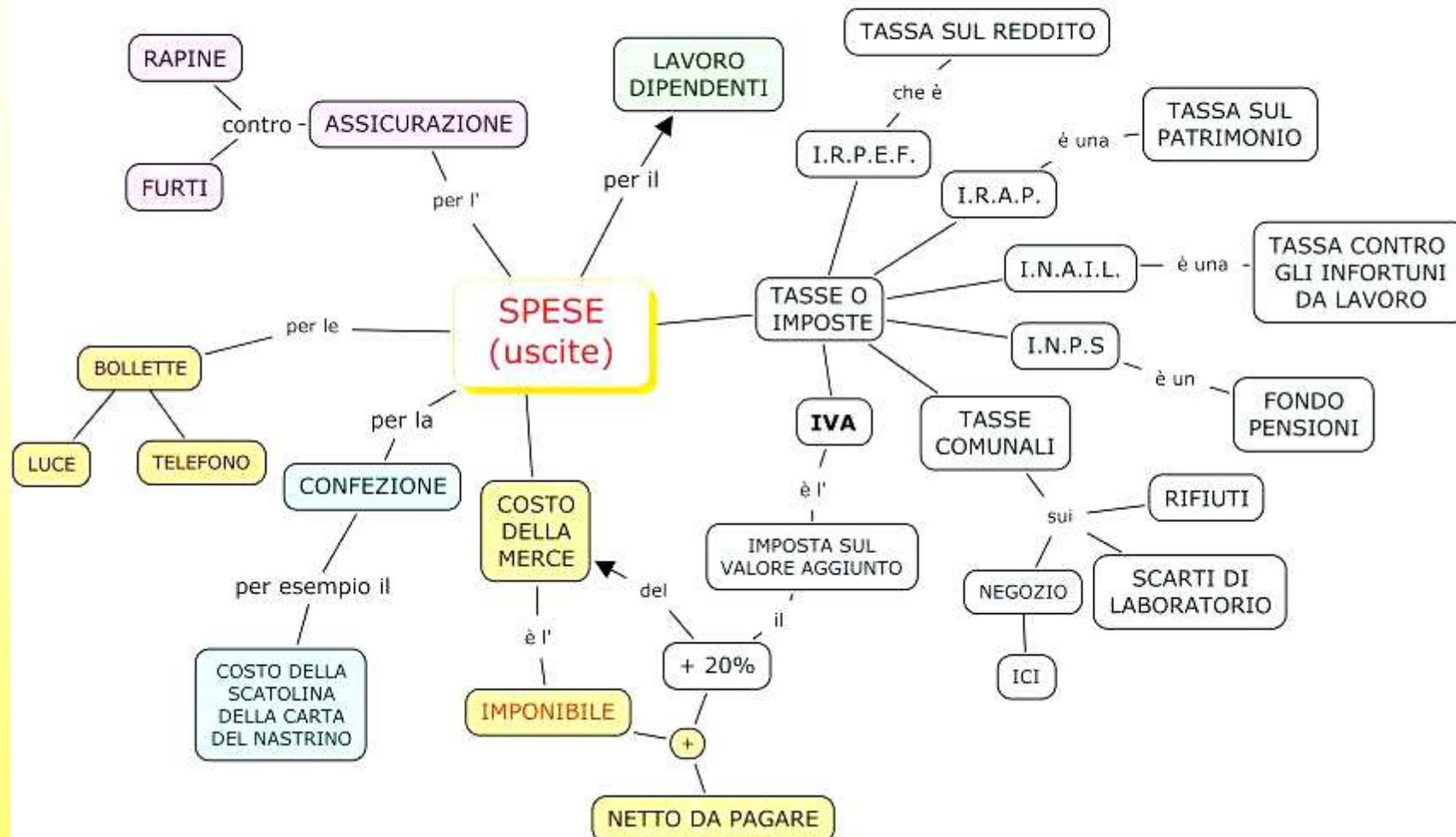
DOPO: gli insegnanti

- ascoltano eventuali verbalizzazioni sulle informazioni ottenute
- stimolano discussioni, confronti, fanno verificare delle ipotesi.. stimolano commenti
- fanno domande per vedere cosa i bambini hanno capito
- integrano con materiali visivi, referenti concreti...o successivamente con esperienze dirette (visite in negozio o alla fabbrica..) o simulazioni in classe dove ci si esercita

DOPO: gli insegnanti

- Valutano come i bambini hanno:
 - o preso appunti
 - o fatto collegamenti con informazioni già possedute
 - o organizzato le informazioni in mappe
 - o approfondito in modo personale alcune informazioni
 - o formulato domande (sono state flessibili? ripetute?..)
 - o gestito l'intervista
- Chiedono ai bambini un'autovalutazione, un riscontro sull'intervista per verificare se sono stati raggiunti gli obiettivi (“Hai ottenuto le informazioni di cui avevi bisogno? Hai chiarito i tuoi dubbi o ne hai ancora? Hai altre domande da fare?”)
- Producono assieme agli alunni materiale di vario tipo: immagini, fotografie, mappe, immagini mentali che potrebbero aiutare a ricordare delle parole di economia, materiale audiovisivo, parole chiave, associazioni, classificazioni, analogie, confronti

GESTIONE DI UN NEGOZIO DI OREFICERIA



DOPO: gli alunni

- Fanno un'elaborazione profonda delle informazioni ottenute (generalizzazioni, confronti, analogie, sintesi ...)
- Fanno esperienze diverse o simulazioni in classe



INTERVISTA: UNO STRUMENTO DI APPRENDIMENTO (Comoglio M., *“I diversi modelli di gestione della classe”*)

- Si apprende meglio quando si è attivamente coinvolti nell'apprendimento

Il livello di attenzione e di partecipazione aumenta quando si è responsabilmente impegnati nel formulare domande, prendere appunti, sintetizzare informazioni, collegare informazioni fra loro (i bambini sono impegnati in maniera diretta e attiva)

- Si apprende meglio quando la conoscenza si sviluppa o si fonda o nasce da ciò che già si conosce

L'esperienza (fare le spese, comprare una macchina...), la vita quotidiana contribuiscono ogni giorno a costruire e ricostruire la conoscenza preesistente. Tale conoscenza ha un gran peso sul pensare e sull'agire quotidiano, oltre che sull'apprendimento di nuove conoscenze.

INTERVISTA: UNO STRUMENTO DI APPRENDIMENTO

- Si apprende meglio quando si collabora e c'è interazione.

Il lavoro di gruppo, la discussione, il confronto sono risorse o vie privilegiate da seguire per raggiungere uno scopo. È importante che essi riflettano sui processi, sulle loro conoscenze economiche e parlino di ciò che fanno, ponendo domande sia al genitore, sia al gruppo classe. Il parlare e il riflettere su ciò che si è appreso e come lo si è appreso sono davvero essenziali per un apprendimento efficace.

- Si è più motivati quando si scopre che ciò che si apprende sfida a un certo livello di fattibilità e ha un significato

L'intervista coinvolge gli alunni che preparano e pensano alle domande e le fanno, devono raggiungere degli obiettivi con l'intervista.

Le informazioni che ottengono durante l'intervista presentano un carattere di novità, originalità, unicità.

INTERVISTA: UNO STRUMENTO DI APPRENDIMENTO

- Si apprende meglio se ciò che si apprende ha molte possibilità di essere trasferito o applicato.

I bambini provano un sincero interesse ad ottenere informazioni che servono per attività di classe future o per altre esperienze.

- Si apprende meglio quando si dà un senso o ci si trova emotivamente coinvolti in ciò che si apprende (atteggiamento attivo)

Esiste una tendenza innata a cercare e a dare un senso a ciò che si apprende ed esiste una stretta connessione tra cognitivo ed emotivo. L'impegno e il coinvolgimento nell'attività di apprendimento sono maggiori se si comprende il senso, il significato di quello che si sta facendo e se si trova interesse nel farlo.

L'intervista non è una situazione competitiva che crea ansia, l'alunno trova soddisfazione nell'ottenere informazioni e raggiungere i suoi obiettivi.

GLI ALUNNI in sintesi

- imparano a pianificare l'intervista (imparano a problematizzare), danno un senso alle domande che vanno a fare, elaborano conoscenze già possedute, percepiscono che stanno imparando qualcosa di significativo per loro che poi gli potrà servire successivamente
- diventano autonomi: formulano le domande al genitore, gestiscono l'intervista e hanno il controllo su essa (ciò incrementa il loro senso di autoefficacia)
- sviluppano flessibilità nel momento in cui formulano domande non preparate (il genitore potrebbe dare informazioni che destrutturano la scaletta delle domande)
- si autoregolano prendendo appunti e documentando l'intervista, ampliano i loro schemi di conoscenza, integrano informazioni che provengono da fonti diverse

LE DOMANDE DEI BAMBINI



Domande che contengono informazioni di tipo economico	“Che spese avete per fare il vostro lavoro?” “Chi decide il costo delle macchine?” “Cosa sono le fatture?” “Che cos’è l’IVA?”
Domande che si riferiscono a rapporti fra le persone	“Lavorate da soli o avete dei colleghi?” “Hai un capo che ti dà gli ordini?” “Chi fa le riunioni aziendali e a cosa servono?” “Chi sono i dipendenti?”
Domande generali sul lavoro	“Come si svolge il tuo lavoro?” “Com’è la tua giornata di lavoro?” “In cosa consiste il suo lavoro”?
Domande specifiche	“Vendete solo pesce o anche crostacei e molluschi?”

Domande generali sul proprio settore	“Che cos’è un’azienda?” “Come nasce un’azienda?”
Domande sull’ambiente di lavoro	“Com’è l’ambiente in cui lavorate? È grande?” “Dove va a comprare i gioielli?”

Domande "se"	<p>"Se vi rimane il pesce da più giorni cosa fate?"</p> <p>"Se voi lo preparate il pesce costa di più?"</p> <p>"Se i gioielli non si vendono cosa si fa?"</p>
Domande "problema"	<p>"Come mai il mercato all'ingrosso si trova a Venezia?"</p> <p>"Come fate a decidere se il pesce che si può vendere è fresco oppure no?"</p> <p>"Perché i prezzi degli stessi oggetti hanno a volte prezzi diversi?"</p>
Domande che contengono delle ipotesi	<p>"Il prezzo del pesce dipende da quanto ce n'è o da quanto è pregiato?"</p> <p>"Prima che ti arrivino nuovi gioielli devi vendere tutti quelli che hai o non è che li metti via da qualche parte in magazzino?"</p>
Domande che contengono inferenze	<p>"Il negozio si trova vicino al mare?" (chiede un bambino al genitore che vende pesce)</p>
Domande di confronto o di chiarimento	<p>"Si assomigliano i vostri lavori? (domanda posta a due genitori: un pescivendolo e un grossista)"</p> <p>"Qual è la differenza tra fare la revisione o fare il tagliando ad una macchina?"</p>

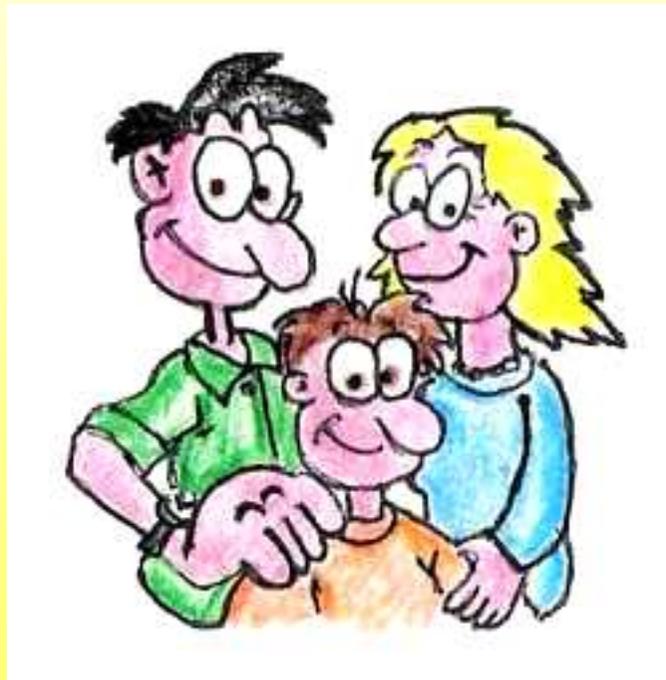
Domande che partono dal vissuto dei bambini

“Quando vado in colonia faccio l’inventario, quando arrivo sul letto metto tutti i miei vestiti, li conto, poi quando vado via lo rifaccio e così se manca un calzino lo capisco, fate anche voi l’inventario qualche volta? Quando?”

Domande che richiedono risposte personali, soggettive

“E’ faticoso il vostro lavoro”?
“Siete contenti del vostro lavoro”?

LE RISPOSTE DEI GENITORI



Specificano	<p><i>“L’incasso non è il guadagno”</i></p> <p>“Ci sono diversi tipi di fattura: di vendita, di consulenza, o del servizio o dei pezzi di ricambio”</p>
Mettono in evidenza relazioni di causa-effetto	<p>“I prezzi a volte sono diversi perché si vendono delle imitazioni, sono prezzi di concorrenza, sono prezzi diversi che riguardano i pezzi che si assomigliano, ma che non sono uguali, sono prezzi sottocosto”</p> <p><i>“Una volta c’erano delle regole, per esempio se c’era un negozio di pane, vicino non si poteva aprirne un altro a fianco che vendeva sempre il pane, adesso con il libero mercato ci possono essere anche 5 negozi di pane tutti in fila”</i></p> <p>“In alcune città, tipo Roma, riparano le macchine di notte perché loro hanno bisogno di giorno delle macchine, addirittura pagano il doppio purché riparino le macchine di notte, fanno il doppio del prezzo però così i rappresentanti non perdono un giorno di lavoro”</p>

Danno risposte motivanti, che attirano l'attenzione	<p>“Sapete che corso ho fatto? Sicuramente piacerà a qualcuno di voi, sono stato via tre giorni solo a guidare macchine”</p> <p><i>“Attenti, è un po’ difficile ma ve lo spiego”</i></p>
Danno informazioni nuove	<p><i>“Una cosa molto importante oggi che costa molto sapete cos’è? La formazione delle persone”</i></p>
Fanno esempi concreti su altri prodotti diversi da quello di cui stanno parlando	<p><i>“Il costo delle macchine lo fissa chi produce le macchine, però mette un prezzo consigliato, la Nutella per esempio ha un prezzo fissato dalla Ferrero, però se tu vai in un negozio la puoi trovare per di meno..”</i></p>

Mettono in evidenza le relazioni tra variabili economiche	<i>“La formazione costa moltissimo perché le macchine hanno sempre più cose e quindi bisogna prepararsi sempre di più, poi costa il viaggio, la benzina, a noi l’azienda paga tutto compreso l’albergo”</i>
Semplificano	<i>“Quando c’è scritto “interessi zero”, bisogna stare attenti a quello che c’è scritto sotto, alle sigle “taeg” e “tan”, non vi spiego cosa significano perché è troppo complicato, se però c’è scritto “tasso zero” e “taeg 3%” vuol dire che non è a tasso zero, è una bugia, si vendono anche le bugie purtroppo”</i>
Consigliano	<i>“Dovete dire ai vostri genitori che quello non è tasso zero, sarà un tasso basso, ma non è tasso zero”</i>
Usano termini specifici che poi successivamente si potrebbero approfondire se necessario	<i>“Imponibile”</i> <i>“Camera del commercio”</i>
Evidenziano delle somiglianze	<i>“In un’azienda, come in una scuola, è importante rispettare i ruoli”</i>

<p>Fanno esempi che coinvolgono gli stessi bambini</p>	<p>Ad esempio per spiegare le rate a tasso zero: “Tu Manuel mi dai le tue figurine e decidiamo che sono 5 euro, mi dici: “Possiamo fare due accordi: mi dai un euro al mese a tasso zero alla fine di 5 mesi se ti ho dato un euro al mese ti ho dato 5 euro” oppure mi dici: “Guarda tu mi dai i soldi un po’ alla volta però mi dai un po’ di interessi, quindi un po’ più di soldi in più quindi dopo 5 rate ti do non 5 euro ma magari 5 euro e 50 cent, questo non è a tasso zero”</p> <p><i>“Io e Cristiano facciamo un’azienda, decidiamo di andare a pulire le strade, è un’azienda di riciclaggio dei rifiuti, allora lo scriviamo (per spiegare il significato di “Oggetto sociale”)</i></p>
<p>Aiutano i bambini a modificare i loro “pregiudizi”</p>	<p><i>“L’azienda dobbiamo vederla non tanto come una cosa oggettiva che si possa toccare, tu dicevi che sono delle case, non è detto che siano delle case, uno potrebbe avere un’azienda sua e lavorare su internet o a casa, non c’è sempre un luogo fisico chiamato azienda”</i></p>
<p>Evidenziano i problemi, le difficoltà del proprio lavoro, i “trucchi”</p>	<p><i>“Se non vendiamo cominciamo a fare anche la pubblicità che costa moltissimo, incide tantissimo sui prezzi”</i></p> <p>“Sapete cosa fanno le case? Io lo so perché compro i pezzi delle macchine, studiano perché gli altri non copino i pezzi, per esempio, con le cartucce delle stampanti o prendi quelle o non ci sono altre di concorrenza o compatibili, studiano dei trucchetti così tu devi comprare solo quelle”</p>

GENITORE RISORSA DELLA SCUOLA



- è partnership della scuola, è vantaggioso renderlo partecipe al lavoro di classe, fa riscoprire il piacere di lavorare insieme genitori - insegnanti - alunni, diventa un riconoscimento dell'altro attraverso l'apprezzamento e la valorizzazione del proprio lavoro, delle proprie competenze, permette alla scuola di aprirsi al territorio e non di rimanere chiusa
- è semplice da contattare.. al momento dell'uscita da scuola, durante un colloquio individuale gli si può chiedere la sua disponibilità ad intervenire in classe come esperto
- è disponibile anche successivamente all'intervista per eventuali precisazioni (risposte via email)
- con le sue risposte apre discorsi che l'insegnante non aprirebbe non essendo esperto di quel settore

