

*Progetto formativo*

# UN FUTURO DI BUONA VOLONTÀ

III EDIZIONE

SCUOLA & VOLONTARIATO

*attenzioni per*

**COSTRUIRE UN BUON RAPPORTO**

# CON LA SCUOLA

DALLA TEORIA ALLA PRATICA

*appunti & spunti*

# SCUOLA & VOLONTARIATO

Costruire un buon rapporto non è questione di “performance” (prestanti, perfetti, protagonisti), ma di **relazione** (ecosistema collaborativo fra insegnanti, student\*, volonatar\*., abitanti....).

**BUON RAPPORTO =  
RELAZIONE CHE GENERA  
PARTECIPAZIONE**

*quali attenzioni?*

**INDIVIDUARE E PRESENTARE  
I VANTAGGI RECIPROCI**

**INTERESSARE E MOTIVARE  
L'INSEGNANTE**

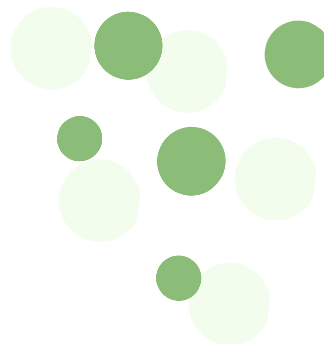
**STIMOLARE E VALORIZZARE  
IL PROTAGONISMO DELLA SCUOLA**

**PRENDERSI CURA E NUTRIRE  
LE RELAZIONI**

*La scuola è....*

## UN MONDO!

- Dirigente scolastico
- Collegio docenti
- Consiglio di Istituto / di Circolo
- Consiglio di Classe
- Comitato studentesco di Istituto
- Consulta degli Studenti
- Forum Nazionale delle Associazioni Studentesche



## PTOF

**PIANO TRIENNALE DELL'OFFERTA FORMATIVA**

Rappresenta  
**l'identità culturale e progettuale**  
di ogni singola “scuola”  
(in relazione alle esigenze del territorio)



# La scuola e il volontariato...

- INSEGNANTI
- STUDENTI/STUDENTESSE
- VOLONTARI/VOLONTARIE
- COMUNITÀ

**PERSONE IMPEGNATE A  
IMMAGINARE  
&  
CREARE**

**UN MONDO  
MIGLIORE**

## Interessi comuni

### **EDUCAZIONE CIVICA**

#### **COSTITUZIONE**

(diritto, legalità, solidarietà)

#### **SVILUPPO SOSTENIBILE**

(Agenda 2030, educ. ambient., tutela)

#### **CITTADINANZA DIGITALE**

(uso consapevole e responsabile dei media)

## Alleati

#### > **SC. SEC. 1°**

ITALIANO, STORIA, GEOGRAFIA ARTE E IMMAGINE,...

#### > **SC. SEC. 2°**

LINGUA E LETTERATURA, STORIA E GEOGRAFIA, FILOSOFIA E SCIENZE UMANE, DIRITTO ED ECONOMIA, TECNOLOGIE E TECNICHE DI RAPPRESENTAZIONE GRAFICA,....

## Quali attenzioni?

**INDIVIDUARE E PRESENTARE  
I VANTAGGI RECIPROCI**

**INTERESSARE E MOTIVARE  
L'INSEGNANTE**

**STIMOLARE E VALORIZZARE  
IL PROTAGONISMO DELLA SCUOLA**

**PRENDERSI CURA E NUTRIRE  
LE RELAZIONI**

PRENDERSI CURA E NUTRIRE  
LE RELAZIONI

PER GENERARE PARTECIPAZIONE

*La partecipazione è*

**SCEGLIERE DI FARE (NON “DOVER FARE”)  
SENTIMENTO DI FIDUCIA (SIGNIFICATI CONDIVISI)  
COINVOLGIMENTO (VANTAGGIO RECIPROCO)**

## CONOSCERE L'INTERLOCUTORE

**Ogni scuola ha le proprie esigenze, aspirazioni e aspettative verso il possibile contributo del volontariato al loro mondo**

(PRE)

Ci facciamo un'idea degli interessi (sito della scuola/delle scuole)  
Analizziamo l'offerta formativa degli anni precedenti  
Individuiamo i temi già di interesse per la scuola  
(oppure) Individuiamo i temi che ancora la scuola non sta affrontando  
Definiamo i “ponti” tra i temi individuati e la nostra realtà  
Mettiamo a fuoco i “contenuti” e i “benefici” che possiamo offrire  
Formuliamo una proposta  
(un intervento in classe, un'esperienza, un progetto,...)

## ENTRARE IN CONTATTO CON L'INTERLOCUTORE

**La scuola è un sistema complesso, non tutti possono essere interessati e coinvolti; puntiamo ad agganciare uno o due insegnanti motivati (nel tempo, loro ingaggeranno altri)**

(CONTATTO da FREDDO a ...)

Anticipiamo la proposta alla scuola, proponendo un **incontro interlocutorio** (con la/il dirigente e uno o due insegnanti di riferimento), nel quale:  
presentiamo la proposta, valorizzando il beneficio (per l'insegnante, per gli studenti) e il protagonismo della scuola (visibilità, promozione, contatti interessanti, ecc.);  
sottolineiamo le connessioni tra i contenuti che offriamo e gli obiettivi educativi della scuola;  
sollecitiamo l'emersione e condivisione di “insegnanti potenzialmente interessati”;  
rilanciamo con un invito “speciale” dedicato a questi “insegnanti potenzialmente interessati” (un tour guidato presso la propria sede, ospiti d'onore in occasione di un'iniziativa);  
salutiamo, lasciando un “promemoria”  
(qualcosa di tangibile e utile che ricordi alla scuola il nostro valore nella e per la comunità).

## SVILUPPARE IL CONTATTO CON L'INTERLOCUTORE

**Per interessare l'insegnante è importante partire dalle sue necessità ed aspettative, valorizzando il confronto anche per “progettare” meglio l'offerta**

(... a CONTATTO CALDO)

Organizziamo il **momento speciale** per gli “insegnanti potenzialmente interessati”:  
effettuiamo una comunicazione mirata, sottolineando il valore del loro interesse, oltre alle info logistiche;  
viviamo il momento come occasione di reciproca conoscenza (ascolto e dialogo attivo);  
condividiamo la proposta, affinandola attraverso loro consigli (coinvolgimento nella progettazione);  
valutiamo assieme aspettative e attenzioni da porre verso la classe;  
definiamo insieme modalità e tempistiche.







*farsi buone domande*

## **QUAL È IL BENEFICIO?**

**Chi mi ascolterà o leggerà  
perché dovrebbe farlo e (poi) aver voglia di  
interagire e prendere parte?**

Quale beneficio (diretto o indiretto)  
posso concretamente offrire ai miei interlocutori  
(insegnanti/studenti/studentesse...)?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





