

"Terza pagina" - n. 18 - febbraio 2009
(periodico trimestrale di editoria e cultura - Sovera editore, Roma)

IL TABU' DELLA SCUOLA-AZIENDA

a cura di Antonella Ventura - antonella.ventura@tiscali.it

In un passo poco noto dei *Pensieri*, Leopardi ipotizza la figura dell'ascoltatore di professione. Ascoltare può essere così noioso che il grande poeta e filosofo propone di rendere "materia di lucro una cosa finora infruttifera, che sono gli orecchi", prevedendo la tariffa di uno scudo per la prima ora, due scudi per la seconda e quattro per la terza ora di ascolto della prosa; compenso doppio per l'ascolto della poesia; restituzione di un terzo della paga se l'ascoltatore si addormenta.

Pensieri ancora attuali che mi fanno sorridere e ripensare ai miei ex insegnanti: alcuni li ricordo con un misto di affetto, rispetto e gratitudine, ma altri... C'era quello che chiacchierava del più e del meno, come lo trovavamo simpatico e come passavano in fretta le sue ore! E quell'altro che ci rovesciava addosso come un automa tutte le nozioni che aveva ingurgitato la sera prima, sempre le stesse dai tempi dell'università! Due insegnanti che incarnano modi opposti di fare lezione: il primo lo liquido subito perché di fatto non lavorava e, proponendo una sorta di lezione-intrattenimento, finiva per insegnarci poco o nulla. Il secondo lavorava, certo, ma era così centrato su se stesso che finiva per ignorarci; il suo insegnamento era nozionistico, dogmatico e autoritario; nella peggiore tradizione della *lectio* medievale, seguiva una strategia di tipo espositivo a senso unico che rasentava il monologo e diventava sterile ripetizione del contenuto del manuale. Dava per scontati i prerequisiti e non si curava delle nostre esigenze o capacità di apprendimento; non mirava a soddisfare il nostro interesse quando c'era, né a crearlo quando non c'era; non stimolava l'attenzione, né si preoccupava di mantenerla viva.

Tra questi due estremi la terza via può essere quella di organizzare l'attività didattica in funzione di chi apprende, tenendo conto delle sue conoscenze, capacità, atteggiamenti e comportamenti. L'insegnante, cioè, dovrebbe porre lo studente al centro del processo di apprendimento, realizzando quella che è stata definita la "rivoluzione copernicana della didattica": un atteggiamento che favorisce l'apertura della lezione al metodo della ricerca e la trasforma in una strategia euristica in grado di destare l'interesse degli studenti. Rispetto ai modelli deteriori del professore che intrattiene l'alunno e di quello che non lo vede proprio, questo modello mette l'apprendimento in primo piano. Né vuota chiacchiera, dunque, né monologo, ma un discorso coerente con il programma della disciplina e al tempo stesso attento al feedback degli alunni. Immagino un docente che programmi le lezioni e organizzi seriamente il suo lavoro, che abbia chiari gli obiettivi da raggiungere e i mezzi da utilizzare. Certamente la migliore lezione è quella programmata e non dettata da criteri improvvisati; ma quando si ha a che fare con esseri umani non si può prevedere

tutto, anzi in molte occasioni si è costretti a deviare: essere flessibili è fondamentale quanto avere chiaro in mente dove si vuole andare.

Un'attenzione particolare, poi, andrebbe dedicata alla scelta degli strumenti di lavoro: il libro di testo -spesso adottato in base alla capacità persuasiva del promotore editoriale- non può essere l'unico strumento didattico di cui avvalersi, ma va integrato con altri supporti non necessariamente didattici, altri libri, saggi freschi di stampa, film, quotidiani, riviste e tutti i materiali che si possono proporre anche in forma ludica. Il mondo esterno deve fare il suo ingresso in aula... è come aprire la finestra per far entrare aria buona: l'insegnamento di qualità dovrebbe approdare alla vita quotidiana e non è vero che non tutte le materie si prestino, perché tutte le materie sono espressione della nostra cultura, c'entrano con la vita umana e quindi con quella dei nostri studenti e si può cercare anche col loro aiuto il collegamento tra contenuti da studiare e vita vera.

Ho visto all'opera un docente universitario di fisica che si atteneva al principio di "non parlare mai di cose che non puoi mostrare"; ne veniva fuori un insegnamento tanto spettacolare quanto rigoroso, tanto ludico quanto scientifico: un ottimo argomento per rispondere a chi ritiene che 'apprendimento' non possa far rima con 'divertimento' ma solo con 'lacrime e sangue'. Chi segue lezioni di questo genere non viene indottrinato: capisce!

Quello che parte dall'esperienza per tornare all'esperienza è un metodo capace di dare un senso al nostro lavoro, perché avrà prima dato un senso al loro studio, avrà risposto o risponde o risponderà ai loro perché, nella migliore tradizione della *quaestio* medievale. Naturalmente all'impegno del docente deve corrispondere l'impegno dello studente (sia a casa che a scuola), perché se è vero che il docente da solo non produce apprendimento, è altrettanto vero che se il docente fa poco lo studente non fa nulla.

Un altro modo per fare entrare aria buona nelle aule scolastiche può essere quello di accostare la pedagogia all'economia per analizzare le tecniche di comunicazione persuasiva.

Anche se non ne condivido affatto gli intenti manipolatori, sono i pubblicitari ad insegnarci che il "come" si dice è più importante di "cosa" si dice. Applicando questo insegnamento alla didattica, credo che possiamo migliorare la nostra comunicazione attraverso il sapiente dosaggio di *logos*, cioè i contenuti logici e razionali della lezione; *ethos*, la coerenza tra ciò che diciamo e ciò che siamo; e *pathos*, la passione che mettiamo in ciò che diciamo.

E sono ancora i pubblicitari a insegnarci che la programmazione neurolinguistica (P.N.L.) ha individuato tre diversi stili cognitivi: il visivo, l'uditivo e il cenestesico (che si basa su sensazioni corporee, tatto, gusto e olfatto). Facendo leva sulle caratteristiche cognitive del consumatore, il pubblicitario cerca di manipolarlo per riuscire a vendergli più prodotti che può. E noi insegnanti? Non potremmo servirci dei suggerimenti della P.N.L. a fin di bene, per capire che i nostri alunni non sono tutti uguali ma hanno uno stile cognitivo e dunque di apprendimento preferito? Anziché

pasticciare con test clinici per fare diagnosi gratuite ai nostri studenti, potremmo essere più efficaci garantendo la varietà dei canali di comunicazione in modo da non privilegiare un solo stile cognitivo ma da attivarli tutti e tre alternativamente o in parallelo: i nostri alunni visivi potranno trarre beneficio dalla lettura o dalla visione di immagini, lavagne, schermi o simili; gli auditivi dall'ascolto di ciò che viene detto o letto; i cenestesici dalla sottolineatura del testo o dalla costruzione di schemi. Tutti parteciperanno alle tre modalità, traendo vantaggio da quella che sono naturalmente portati a preferire.

Oltre alle tecniche di comunicazione, la scuola può apprendere dall'azienda anche l'organizzazione, l'efficienza, la razionalizzazione delle risorse, la meritocrazia. So che alcune di queste parole nella scuola sono tabù, ma non è un caso che proprio gli economisti siano più interessati degli insegnanti alla psicologia: gli uni ne abusano, gli altri la ignorano. Gli uomini di marketing ce la mettono tutta per escogitare la strategia più efficace per indurre un certo comportamento nel cliente; mi leverei tanto di cappello per i risultati che ottengono, se non fossero dei manipolatori che considerano gli esseri umani semplicemente come potenziali consumatori. Molti insegnanti, invece, non si preoccupano di come si realizzi quella modificazione del comportamento che è l'apprendimento, perché partono dal presupposto che l'interesse ad apprendere sia appannaggio degli studenti. Se un simile atteggiamento persiste è perché nella scuola anche produttività e valutazione dell'insegnante sono tabù.

Nel mondo dell'economia se una strategia si rivela non conveniente viene immediatamente eliminata o modificata... insomma, si interviene! Nel mondo della scuola, invece, non ci si prende manco la briga di vedere se un metodo abbia funzionato o no, si continua a ripetere un'azione solo perché si è sempre fatto così. E se i risultati sono scarsi? Non importa! Mi viene in mente il passo della *Lettera a una professoressa* dove viene fatta l'originale proposta di pagare a cottimo gli insegnanti: "un tanto per ragazzo che impara tutte le materie" oppure "multa per ogni ragazzo che non ne impara una"; ciò allo scopo di costringere gli insegnanti a escogitare il sistema migliore per non perdere neanche un alunno: solo così la scuola sarebbe "degnata di essere chiamata scuola".

Sembra, invece, che alcune scuole abbiano stipulato un tacito accordo al ribasso, spartendosi gli iscritti secondo il modello delle "quote latte", un circolo vizioso che spiega sia l'orientamento scolastico fatto sciattamente che la didattica abbandonata a se stessa. Ma sarà sufficiente che anche solo una scuola compia la rivoluzione copernicana della didattica, per inaugurare un circolo virtuoso nel quale gli studenti sceglieranno gli istituti in base ai risultati che sono in grado di garantire. Ne deriverebbe una sana competizione tra scuole, finalmente costrette a investire sulla qualità e a insegnare davvero, senza più indottrinare né intrattenere.

La logica del mercato può anche non piacere, ma in regime di libera concorrenza c'è poco da scegliere: farsi pagare a cottimo in base ai risultati, oppure pagare gli alunni per farsi ascoltare.