

IMPRESA E SPECIALITÀ DI SQUADRIGLIA

di Politi Virgilio Lorenzo – 25/1/2013

Il 14 dicembre 1911 un gruppo dei cinque norvegesi guidati da Roald Amundsen, con 16 cani e dopo un viaggio durato 99 giorni con una distanza percorsa di oltre 3000 chilometri, arriva al Polo Sud.

Nel 1947 il norvegese Thor Heyerdahl compie un viaggio di 400 miglia con una zattera con tronchi di balsa sul modello delle antiche imbarcazioni peruviane (ribattezzata Kon-Tiki) per attraversare l'Oceano Pacifico dal Sud America alle isole della Polinesia come venivano fatto in epoca precolombiana.

Il 29 maggio 1953 il neozelandese Sir Edmund Hillary e lo sherpa Tenzing Norgay, scalano dalla parete sud dell'Everest (Himalaya) e raggiungono per la prima volta la vetta che con i 8.848 metri di altezza la più alta della terra.

Il 21 luglio 1969 il modulo lunare chiamato "Eagle" si stacca dal modulo di comando, detto "Columbia", e si posa sulla Luna. L'astronauta americano Neil Armstrong scende la scaletta del modulo e compie una passeggiata sul suolo lunare. È la prima volta dell'uomo sulla Luna.

Il 3 dicembre 1967 il chirurgo sudafricano Christiaan Barnard, con un team di 30 persone e dopo 9 ore in sala chirurgica, impianta il cuore di una donna defunta nel corpo di un uomo riuscendo a farlo funzionare regolarmente. È il primo trapianto di cuore umano al mondo.

Amundsen, Heyerdahl, Hillary, Armstrong, Barnard hanno realizzato delle grandi imprese perché si sono messi in gioco sfruttando conoscenze e competenze acquisite in precedenza per realizzare qualcosa che nessuno prima di loro era riuscito di fare.

Ognuno di loro aveva una propria attività ordinaria di esploratore, navigatore, alpinista, pilota e medico in cui eccellevano, ma solo quando si sono lasciati in qualcosa d'impegnativo e difficile, hanno potuto realizzare delle imprese che hanno lasciato un segno importante nella storia.

PERCHÈ SI CHIAMA IMPRESA

Nel metodo scout, nel definire lo strumento impresa, si vuole proporre agli scout e alle guide una realizzazione fuori dall'ordinario delle attività per sperimentare le capacità già acquisite, per mettersi in gioco in modo più impegnativo e interessante, per essere capaci di lasciare un segno speciale nella storia del Reparto e della Squadriglia.

Con l'impresa (soprattutto quella di Squadriglia), si vuole far sperimentare ai ragazzi/e la forte spinta che viene dall'impegnarsi nel nuovo, dal mettersi in gioco per realizzare qualcosa di mai fatto prima (magari mai fatto da nessun altro!) e del vivere in pieno lo spirito dell'avventura che il motore dell'attività scout.

La storia passata piena di imprese di squadriglia bellissime, impegnative ed originali, oltre a scrivere pagine importanti, hanno fatto crescere una generazione di ragazzi/e capaci poi da adulti di lasciare segni importanti.

In questi ultimi anni, dopo un lungo periodo in cui lo strumento metodologico dell'impresa era stato scarsamente utilizzato perché considerato non utilizzabile dagli scouts e guide, c'è stata una sua riscoperta per i forti contenuti metodologici e riproposto nuovamente alle squadriglie. Merito di questa riscoperta sono state sicuramente le attività regionali dei Guidoncini Verdi e l'attività nazionale del 2011 di Coloriamo l'Italia d'impresa che hanno fatto vedere nuovamente l'impresa come attività per vivere l'avventura, sperimentare le tecniche, conquistare Specialità e Brevetti di competenza nel Sentiero scout.

Nonostante il grande lavoro formativo fatto con i Capi e i sussidi messi a disposizione agli scouts e guide, vediamo che esistono ancora aspetti non chiari legati probabilmente alle difficoltà che ragazzi/e hanno nel vivere lo scautismo così come viene proposto per mantenersi fedele ai principi educativi che stanno alla base del metodo.

La difficoltà maggiore nel capire **"COSA È O NON È UN' IMPRESA"** perché a volte si tende a considerare che qualsiasi attività nuova "mai fatta sia un'impresa. Spesso queste attività definite "imprese" risultano essere delle ordinarie attività che la squadriglia dovrebbe fare senza impegni e difficoltà particolari.

Per meglio aiutare a capire che **"COSA È UN'IMPRESA"** ecco le caratteristiche fondamentali che la definiscono.

È un **IMPRESA** se:

- ✓ c'è AVVENTURA, se è AVVINCENTE, se è un'esperienza IRRIPETIBILE;
- ✓ è un PROGETTO di tutta la Squadriglia e tutti si sentono COINVOLTI per realizzarla;
- ✓ richiede impegno e fatica superiore a quelli dell'ordinaria attività rimanendo comunque non impossibile da realizzare;
- ✓ la realizzazione è il raggiungimento del massimo della qualità che la squadriglia può raggiungere;
- ✓ CIASCUN COMPONENTE della Squadriglia ha un ruolo (POSTO D'AZIONE) determinante per la riuscita dell'impresa;
- ✓ è l'occasione per CIASCUN COMPONENTE della Squadriglia per IMPARARE QUALCOSA DI NUOVO;
- ✓ lascia un CAMBIAMENTO CONCRETO nel Sentiero di ogni squadrigliere perché permette di conquistare SPECIALITÀ o un BREVETTO di COMPETENZA, di realizzare un impegno o raggiungere una meta verso la tappa verso cui sono in cammino;
- ✓ viene vissuta in piena AUTONOMIA dalla Squadriglia;
- ✓ rispettato il percorso (le fasi dell'impresa) di ideazione, lancio, progettazione, realizzazione, verifica e festa.

PERCHÈ SI CHIAMA SPECIALITÀ DI SQUADRIGLIA

La conquista di una Specialità comporta per uno scout o guida l'acquisizione di specifiche abilità. Per farlo si deve impegnare a realizzare con successo alcuni lavori con i quali impara tecniche e acquisisce abilità nuove. La Specialità è un elemento importante del Sentiero scout sia per l'impegno che richiede per conquistarle che per l'acquisizione di nuove conoscenze.

Ma esiste un'altra tipologia di Specialità che non riguarda il singolo scout o guida, ma un intero gruppo : la Specialità di Squadriglia. Anche qui per conquistarla necessario impegnarsi a fare delle attività per acquisire nuove tecniche ed abilità che interessano non una singola persona ma per l'intero gruppo della Squadriglia. Le attività richieste ad una Squadriglia per conquistare la Specialità sono 2 imprese e una missione. La richiesta sembra abbastanza chiara e l'unica difficoltà dovrebbe essere rappresentata dai tempi di realizzazione che devono essere dentro l'anno scout. L'esperienza di questi anni dei Guidoncini Verdi ci dice che sia l'abbinamento delle 2 imprese che la missione sono stati oggetto di controverse interpretazioni, evidenziando come sia necessario dare ulteriori indicazioni per fare chiarezza sia sui contenuti che nelle modalità di conquista della Specialità di Squadriglia.

Per prima cosa quando si decide lavorare per una Specialità di Squadriglia bisogna decidere quale scegliere tra questi ambiti di conquista:

- 1) Alpinismo
- 2) Artigiano
- 3) Campismo
- 4) Civitas
- 5) Esplorazione
- 6) Espressione
- 7) Giornalismo
- 8) Internazionale
- 9) Natura
- 10) Nautica
- 11) Olimpia
- 12) Pronto Intervento

Una volta deciso quale Specialità di squadriglia si vuole conquistare, bisogna ideare le 2 imprese si vogliono realizzare tenendo presente che:

- ✓ le 2 imprese scelte devono essere delle **vere imprese** con lo svolgimento di tutte le fasi previste (spesso si considerano 2 imprese separate quando in realtà è una stessa impresa!);
- ✓ le 2 imprese possono essere anche diverse tra loro ma importante che **siano coerenti** con l'ambito della Specialità prescelto (spesso le 2 imprese sono talmente diverse e trattano argomenti non coerenti);
- ✓ non possibile cambiare la tipologia della Specialità dopo aver fatto la prima impresa per dare coerenza alla seconda.

Per riuscire a portare a termine la Specialità di squadriglia importante tenere presente che:

- ✓ Il progetto deve prevedere tempi adeguati per le 2 imprese e la missione per evitare accavallamenti, sovraccarichi o slittamenti infiniti delle varie fasi;
- ✓ bisogna dare gradualità al percorso tra le due imprese e la missione sia nell'ambito tecnico che nella responsabilità/autonomia/vita di Sq.;
- ✓ importantissimo documentare, raccontare, presentare tutto il percorso vissuto mettendoci cura, originalità, creatività e fantasia!

Per meglio aiutare a capire di come spesso vengono considerate 2 imprese quando in realtà è solo **UN'UNICA IMPRESA** ecco alcuni esempi esemplificativi.

NON SONO 2 IMPRESE se viene considerato:

- ✓ come prima impresa "andare a trovare un esperto e imparare una tecnica" e come seconda "la realizzazione con la tecnica acquisita";
- ✓ come prima impresa "fare un corso o partecipare ad una simulazione di qualche tecnica" e come seconda "ripresentare quello che si è imparato da altri e/o mettere in pratica la tecnica acquisita";
- ✓ come prima impresa "una realizzazione in qualsiasi ambito tecnico" e come seconda "la sua presentazione con un video, un giornalino, una mostra, ecc. per presentarlo";
- ✓ come prima impresa "una realizzazione in qualsiasi ambito tecnico" e come seconda "utilizzare quanto prima realizzato";
- ✓ come prima impresa "fare un plastico" e come seconda "la realizzazione di quanto progettato nel plastico".

LA MISSIONE DI SQUADRIGLIA

È un'attività che la squadriglia compie su un "ordine di missione" preparato dal Capo Reparto. Nell'ordine di missione viene proposto alla squadriglia un'attività di una giornata (di solito un'uscita) in cui sono indicati sia gli obiettivi che le tecniche per raggiungerli. Inserita nel percorso di conquista della Specialità di Squadriglia può essere realizzata sia dopo il termine della prima Impresa sia dopo la seconda. Lo scopo finale della Missione quello di far vivere un'occasione in cui la Squadriglia deve dimostrare una l'autonomia e la competenza. È importante che il Capo Reparto nel proporre la Missione sia attento che questa abbia coerenza con l'ambito di conquista scelto dalla Squadriglia.

LA SPECIALITÀ DI SQUADRIGLIA PUÒ ESSERE RINNOVATA

L'anno successivo la conquista della Specialità di Squadriglia, la squadriglia che lo desidera può rinnovarla. Per farlo sufficiente fare una nuova impresa (ne basta per il rinnovo solo una) che sia coerente con l'ambito precedentemente prescelto. Dopo aver fatto richiesta di rinnovo, da presentare la documentazione che attesti la realizzazione.