



Regione Emilia Romagna
Associazione Guide e Scouts Cattolici Italiani
Via Rainaldi, 2 – 40139 Bologna
tel. +39 051 490065
fax +39 051 540104
www.emiroagesci.it
guidonciniverdi@emiro.agesci.it

Branca Esploratori e Guide

Vademecum Specialità di Squadriglia

ORIGINI DELLO STRUMENTO E PRINCIPALI RIFERIMENTI:

Regolamento Metodologico di Branca E/G (aggiornato CG 2015)

art. 16 – USCITE E MISSIONE DI SQUADRIGLIA

art. 17 – SPECIALITA' DI SQUADRIGLIA

art. 26 – IMPRESA

allegato 3 – ELENCO SPECIALITA'

UTILITA' DELLO STRUMENTO:

La specialità di squadriglia permette di vivere l'autonomia di Squadriglia e la capacità di giocare in prima persona nell'acquisizione di una competenza, condividendo con gli altri ciò che si è imparato.

Inoltre è occasione per far vivere esperienze in cui ogni E/G può vivere concretamente il proprio Sentiero, attraverso la conquista di Specialità e Brevetti o l'assunzione di impegni, per poter sperimentare un vero senso di utilità nei confronti della Squadriglia.

PRIMI PASSI:

È importante che le squadriglie siano a conoscenza della possibilità di cimentarsi in un'esperienza del genere, dopodiché saranno le Squadriglie che, compatibilmente con capacità, tempo e risorse a loro proprie, dovranno decidere se mettersi alla prova con questo strumento e autonomamente, passando per il Consiglio di Squadriglia, scegliere in quale filone specializzarsi.

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

COME PROSEGUIRE:

- ✦ **NUOVA SPECIALITA'**: la Squadriglia deve realizzare 2 IMPRESE e 1 MISSIONE;
- ✦ **RINNOVO SPECIALITA'** (possibile solo per l'anno seguente alla conquista di una nuova specialità): la Squadriglia deve realizzare 1 IMPRESA che dimostri almeno lo stesso grado di autonomia e competenza dell'anno precedente.



LE IMPRESE tenderanno a realizzare attività che portino, tramite l'insieme delle tecniche proprie della specialità, a una reale acquisizione da parte di tutta la Squadriglia di una competenza ben specifica.

Le Imprese dovranno essere contraddistinte da un progressivo aumento del livello tecnico da raggiungere.

Le Imprese non devono limitarsi ad una ricerca scolastica o essere semplici esercitazioni tecniche (senza poi mettere in pratica le cose imparate), ed è bene che abbiano un contenuto di avventura e, se possibile, di vita all'aria aperta.

LA MISSIONE di squadriglia è un'uscita in cui gli obiettivi e le tecniche per raggiungerli vengono indicati dai Capi e che può essere realizzata sia dopo il termine della prima Impresa sia dopo la seconda.

Ciò che deve essere sempre presente è che lo scopo finale della Missione è quello di far vivere alle Squadriglie una vera occasione in cui dimostrare una buona dose di autonomia e di competenza, tenendo a mente che gli obiettivi della Missione è bene che siano legati e abbiano riscontro con quanto svolto dalle Squadriglie durante le Imprese. Sarebbe bello che la Missione assegnata dai Capi Reparto, oltre a verificare le capacità acquisite dalla Squadriglia, lasciasse anche un segno sul territorio, ovvero che la Squadriglia lasciasse un segno del lavoro svolto.

Come accennato prima, la Specialità di Squadriglia comporta la realizzazione di due Imprese e lo stile con cui devono essere realizzate è il medesimo di un'Impresa di reparto:

- IDEAZIONE (utilizzo della mappa delle realizzazioni)
- LANCIO (eventualmente anche in presenza di tutto il Reparto)
- PROGETTAZIONE (utilizzo mappa delle opportunità)
- REALIZZAZIONE (attenzione ai tempi)
- VERIFICA (è bene riportare quanto emerso anche di fronte al Reparto)
- FIESTA

Ricordiamo che, per le Imprese di Squadriglia, i compiti del Consiglio di Impresa sono assunti dal Consiglio di Squadriglia, che distribuisce i posti d'azione e prepara la mappa delle opportunità in relazione al sentiero e alle competenze di ciascuno.

È essenziale che al termine dell'Impresa si verifichi quanto è stato vissuto, perché a tutti sia chiara la situazione del gruppo e dei singoli; ciò è compito del Consiglio di Squadriglia.

In una buona impresa si realizza qualcosa che il singolo non può fare da solo, in modo che ognuno della Squadriglia ci metta del proprio.

Una bella impresa di Sq., in particolare se finalizzata alla conquista della specialità di Sq., dovrebbe essere avventurosa, possibilmente all'aria aperta e mettere realmente alla prova la Sq.; in questo modo potrà entusiasmare gli E/G e incidere effettivamente sulla loro competenza. Alcune indicazioni utili per indirizzare la rotta si trovano sul sito internet regionale, nella pagina di branca EG e sul "Manuale delle specialità EG"; non sono ovviamente indicazioni vincolanti per la conquista della specialità di Sq., ma solo uno strumento che vuole essere d'aiuto.

LASCIAMO UNA TRACCIA:

Per lasciare una traccia di ciò che è stato fatto la Squadriglia ha a disposizione il DIARIO DI BORDO in cui si presenta e racconta l'avventura vissuta durante le 2 Imprese e la Missione.

La forma e il mezzo per presentare il diario ha un solo limite: la fantasia delle Squadriglie.

Importante è però stimolare nei ragazzi/e la curiosità e l'entusiasmo che li porta a redigere il diario di bordo non alla fine delle imprese, ma durante le varie fasi che si succedono, così come si dovrebbe fare con il quaderno di caccia. Entusiasmo nel predisporre un qualcosa che poi serve per "fare sapere a tutti" le belle e importanti esperienze che si sono vissute. Per esempio, è ottimo inserire nel diario di bordo la mappa delle realizzazioni e quella delle opportunità.

Alcuni suggerimento per scrivere un buon DIARIO DI BORDO si trovano nel documento per le Sq. "GV_Diario di Bordo.pdf" caricato sul sito regionale.

In aggiunta al diario, le Sq. devono compilare la GRIGLIA DI VERIFICA; è sufficiente stampare il modello disponibile sul sito, compilarlo e consegnarlo insieme al diario di bordo agli incaricati di branca della vostra zona.

Tale modello NON va personalizzato.

Infine, deve essere prodotta, sulla base del modello disponibile anch'esso sul sito regionale ("Relazione_CR.pdf"), una RELAZIONE A CURA DEI CAPI REPARTO, i quali dovranno descrivere lo stile col quale la Squadriglia ha portato avanti la Specialità, quindi: serietà, responsabilità, partecipazione, effetti sul sentiero dei ragazzi, etc., ed eventuali "imprevisti" che hanno influito positivamente o negativamente durante il percorso fatto dalla Squadriglia.

La relazione deve analizzare l'intero percorso e, quindi, sia le imprese sia la missione.

FINALMENTE ALLA FINE:

Se la Squadriglia è arrivata a questo punto, è rimasto ormai davvero poco da fare: il materiale prodotto, diario di bordo e relazione, deve essere consegnato agli incaricati E/G della propria zona, che provvederanno a inoltrarlo agli incaricati E/G regionali, che a loro volta esamineranno quanto fatto dalla Squadriglia. Se tutto è stato fatto come richiesto e, quindi, la Sq. è ritenuta idonea a conquistare la Specialità, gli incaricati regionali alla prima occasione consegneranno il GUIDONCINO di SPECIALITA'.

LA SPECIALITA' CONSEGUITA E' VALIDA PER TUTTO L'ANNO SCOUT SUCCESSIVO A QUELLO IN CUI E' STATA CONQUISTATA ED E' RINNOVABILE PER UN SOLO ULTERIORE ANNO, realizzando un'Impresa affine. Nel caso non si voglia rinnovare la specialità l'anno successivo, oppure se è già stata rinnovata l'anno precedente, si potrà ripartire eventualmente alla conquista di una nuova (realizzando due Imprese e una Missione)

OCCHI APERTI:

Alcuni consigli:

- Curare bene la fase della progettazione (non bisogna aver paura di mettere su carta come sarà articolata la Specialità: date, incarichi, ecc.);
- Nella fase della realizzazione è importante che: ogni membro della Squadriglia abbia ricevuto il suo posto d'azione; gli impegni presi nella realizzazione della Specialità di Squadriglia abbiano un effettivo riscontro nel sentiero di ogni ragazzo;
- Prevedere momenti di verifica, anche intermedi, del percorso fatto fino a quel momento;
- Pensare la Missione in modo che faccia capire se il livello di autonomia e competenza prefissato e sviluppato durante le Imprese è stato realmente acquisito.
- Attenzione ai tempi: le Imprese non devono essere troppo lunghe, ma neanche troppo corte (la durata temporale di una uscita o un fine settimana va bene solo per la Missione);
- Nella relazione è importante evidenziare se la Specialità ha prodotto dei reali cambiamenti nel sentiero dei ragazzi e chi ha conquistato quali e quante specialità;
- E' bene che a mandare avanti la Specialità non sia una sola persona;

Autofinanziamenti: come e perché?

Esempio 1:

In fase di progettazione della Specialità, la Sq. decide di fare come prima Impresa un autofinanziamento e come seconda l'acquisizione di una competenza.

Fare un autofinanziamento fine a sé stesso non ha grande significato, in quanto può essere fatto in qualsiasi momento dell'anno e anche non inserito all'interno della Specialità di Sq.

In quest'ottica l'autofinanziamento è superfluo, quindi si rende necessario ritoccare la progettazione della Specialità con le Sq.

Esempio 2:

In fase di progettazione della Specialità, la Sq. decide di fare al termine della prima Impresa un autofinanziamento con una doppia finalità: applicare le competenze apprese fino a quel momento, reperire i fondi per acquistare i materiali necessari allo svolgimento della seconda Impresa.

In una situazione analoga all'esempio 2, dove l'autofinanziamento è stato progettato come parte sostanziale e funzionale per la riuscita della Specialità di Squadriglia, esso assume un senso ben preciso nel percorso verso la Specialità e non è una mera raccolta di soldi.

Ricapitolando:

- non vale l'equivalenza Autofinanziamento=Impresa;
- non deve essere una raccolta di soldi slegata dal contesto e fine a sé stessa;
- non necessariamente deve esserci un autofinanziamento;

In conclusione: attenzione a come si utilizzano gli autofinanziamenti di Squadriglia e a come si inseriscono all'interno della conquista della Specialità.

Maestri di specialità: come e perché?

Esempio 1:

Conclusa la prima impresa, la Sq. decide che la seconda impresa sarà quella di andare da un esperto solo per un fine settimana per imparare una tecnica.

Un'impresa che dura il tempo di un'uscita, non è un'impresa.

In un tempo così ridotto è forte il rischio di fare solo un semplice esercizio di tecnica.

E' stato davvero possibile vivere l'avventura? La Sq. ha realmente partecipato tutta?
In un caso come questo è necessario, di concerto con la Squadriglia, rivedere la progettazione e realizzare più momenti che permettano una reale acquisizione di competenze.

Esempio 2:

In fase di progettazione della Specialità, la Squadriglia decide di fare all'inizio della prima Impresa un'uscita da un Maestro di Specialità che insegni loro le basi della tecnica.

Dopo alcune riunioni senza l'aiuto del Maestro, la Squadriglia decide di tornare da lui per un'ulteriore uscita per misurare i progressi fatti e imparare nuove tecniche che serviranno per la seconda Impresa.

In una situazione analoga all'esempio 2, la figura del Maestro è ben definita e le uscite fatte dalla Squadriglia sono inserite in un percorso ben preciso.

Ricapitolando:

- non vale l'equivalenza "andare in uscita da un esperto"=Impresa;

In conclusione: attenzione a come si inseriscono le figure dei Maestri di Specialità all'interno della conquista della Specialità.

Con queste ultime battute crediamo di aver evidenziato i passi più importanti verso la conquista della Specialità e di aver dato qualche spunto di riflessione a chiunque leggerà questo vademecum.

Fraternamente

Incaricati Regionali di Branca E/G e Pattuglia Guidoncini Verdi
AGESCI Emilia Romagna