

Entra in azione nel quartiere con la scuola

2° tappa

1 COSA SERVE

- Penna
- Stampa del modulo Intervista che include una traccia di domande da effettuare durante la prima e la seconda visita
- Stampa di un certo numero di locandine* da portare agli esercenti
- Stampa del modulo Apriamo un dibattito

3 ANALISI DEI DATI RACCOLTI

Sulla base dei dati raccolti analizzate in classe gli esiti dell'iniziativa e aprite un dibattito in cui ognuno racconta le proprie impressioni e risponde alle domande sulla traccia del modulo Apriamo un dibattito

NOTA DIDATTICA

Adatto ai ragazzi che frequentano l'ultimo anno delle elementari e scuole medie inferiori. In aggiunta a quanto riportato dalla nota didattica di "Entra in azione a scuola" si suggerisce di impegnare i ragazzi fattivamente nel censimento dei sacchetti distribuiti nel comune o nel quartiere di riferimento. In comuni medio piccoli dove è in atto la campagna, i ragazzi, in concertazione con l'amministrazione comunale, si sono occupati di raccogliere i dati presso gli esercizi locali. L'elaborazione degli stessi offre spunti per introdurre semplici nozioni di statistica e relativi metodi grafici di rappresentazione dei risultati.

* Locandina Esercente scaricabile dalla sezione *Entra in azione* del sito: www.portalasporta.it

2 COME FARE

In classe

Fate un censimento dei negozi più in prossimità della scuola dove avviene una maggiore distribuzione di sacchetti (come gli alimentari) e concordate con l'insegnante un itinerario per visitare alcuni di questi esercizi durante una prossima uscita scolastica.

- **Prima uscita**
In occasione della visita decidete con l'insegnante chi di voi prenderà la parola nei vari negozi, in quale successione e cosa si andrà a dire. È importante premettere che avete fatto una ricerca in classe sull'uso dei sacchetti in plastica e delle conseguenze sull'ambiente e chiedete se il negoziante acconsente a rispondere a due-tre domande e a considerare una vostra proposta.
Fate la prima intervista servendovi del modulo Intervista 1 e, se l'esercente accetta, consegnate la locandina da esporre ben visibile alla cassa. Fissate inoltre la data per una nuova visita, dopo alcune settimane, in cui ritornerete per sentire cosa è successo.



- **Seconda uscita**
Durante la seconda visita programmata come la prima per quanto riguarda gli interventi e gli oratori chiedete un resoconto di quanto avvenuto dopo l'affissione della locandina, come hanno reagito i clienti e se si è verificata una diminuzione nella richiesta di sacchetti. Utilizzate come traccia la seconda parte del modulo Intervista 2

Intervista e proposta all' esercente per la prima visita

bla bla
bla...

Potrebbe dirci quanti sacchetti distribuite mediamente al giorno, alla settimana o al mese ?

Li fate pagare al cliente? (se la risposta è negativa chiedere perché)

Rispetto a altre spese ricorrenti di gestione dell'esercizio (affitto, bollette, ecc) la spesa per l'acquisto dei sacchetti rappresenta una spesa importante (poco-abbastanza-tanto)?

Sareste interessati a ridurre i sacchetti che distribuite esponendo una locandina di Porta la Sporta ben visibile vicino alla cassa a livello di esperimento e registrare le reazioni dei vostri clienti?

Altre eventuali domande o commenti ricevuti degni di nota

Intervista per la seconda visita

Durante la seconda visita chiedete al negoziante di raccontarvi cosa è successo dopo l'affissione della locandina come hanno reagito i clienti e se si è verificata una diminuzione nella richiesta di sacchetti.

Come hanno reagito i clienti (con indifferenza, interesse, commentando, ecc)?

Sono diminuite le richieste sacchetti ? A quale livello? (minimo-buono-notevole)

Quali sono stati i "nuovi" comportamenti più frequenti?

- a) i clienti escono più frequentemente di prima senza sacchetto mettendo in borsa o tenendo in mano l'acquisto _____
- b) portano una borsa riutilizzabile _____
- c) riusano un loro sacchetto in plastica _____

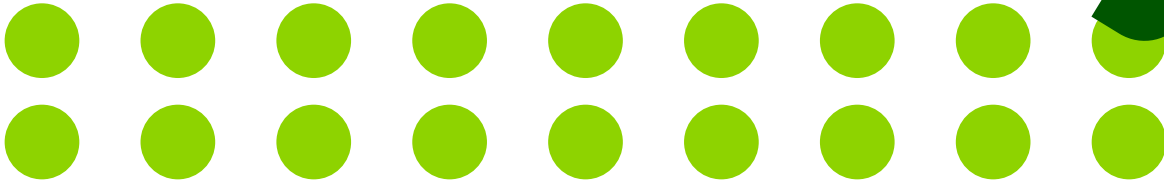
I clienti che hanno reagito più tempestivamente evitando il sacchetto sono clienti fedeli o occasionali? _____

Si ritiene soddisfatto degli esiti e pensa di continuare a tenere la locandina in vista?

Pensa di incentivare i suoi clienti a utilizzare sempre più borse riutilizzabili ?

Come ?

Apriamo un dibattito



-  Vale la pena provare a cambiare nostre abitudini che si rivelano prive di giustificazioni a favore di nuovi comportamenti più intelligenti e perché?
-  Vale la pena provare a cambiare in meglio la realtà che ci circonda cercando di coinvolgere il nostro prossimo soprattutto quando abbiamo delle alternative valide da proporre ?
-  Quanto può risultare difficile per le persone cambiare abitudini radicate e perché ?
-  Che cosa può esserci alla base di un comportamento “dannoso” per l'ambiente?
Mancanza di informazione, pigrizia, egoismo, indifferenza, incoscienza, superficialità, mancanza di buon senso o capacità logica?
-  Che ruolo possiamo avere noi nell'indurre gli altri a mettere in discussione quei comportamenti?
-  Quale efficacia possono avere i messaggi che scoraggiano comportamenti sbagliati o promuovono comportamenti corretti che arrivano dai media all'interno di programmi o spot televisivi, dai giornali, da internet ? Te ne ricordi qualcuno in particolare e di cosa si trattava ?
-  Che cosa viene stimolato nelle persone attraverso questi messaggi?
 - Voler stare dalla parte “giusta”
 - Sentirsi gratificati perché viene riconosciuto come corretto un proprio comportamento abituale
 - Senso di fastidio o imbarazzo perché si è “colti in fallo”
 - Spinta a modificare un proprio comportamento “criticabile” ...
-  Quando si deve trasmettere un messaggio di tipo ambientalista come quello di Porta la Sporta quanto è importante la comunicazione e il materiale visivo come locandine, volantini, foto, video filmati che la supporta ?
-  Quale è il mezzo di comunicazione che preferisci e che ti colpisce di più tra quelli citati e perché?

