

Metodi e prassi per la partecipazione

Quartu S. Elena,
9 ottobre 2015

Stefano Sotgiu – Policy Snc

Le parole della partecipazione



Il Confronto Creativo, l'architettura di un processo partecipativo

Da “Confronto creativo”
di Marianella Sclavi e Lawrence E.
Susskind – Edizioni et al. 2011

Prima tappa: la convocazione

- Individuare i potenziali organizzatori (convocatore/garante)
- Tracciare una “mappa della situazione” e fare una valutazione etnografica
- Usare la valutazione etnografica per individuare i rappresentanti delle parti in causa
- Verificare quali rappresentanti sarebbero disposti a partecipare ad un CC

Prima tappa: la convocazione (conoscenza contestuale)

- Decidere se è il caso di adottare il CC
- Fare in modo che tutti coloro che potrebbero bloccare la messa in atto delle decisioni del CC siano informati e disponibili
- Usare la valutazione etnografica per individuare i rappresentanti delle parti in causa
- Verificare quali rappresentanti sarebbero disposti a partecipare ad un CC

Seconda tappa: assegnare ruoli e responsabilità, definire la mission e le regole di base

- Specificare chi si assume la responsabilità di convocare, facilitare, sintetizzare e presiedere gli incontri, chi rappresenta chi, chi si occupa di proporre ed invitare eventuali esperti
- Stabilire regole sulla presenza di osservatori e sui rapporti fra membri ufficiali del tavolo e loro sostituti
- Valutare come rendere efficace la comunicazione fra i partecipanti al CC ed i loro referenti sociali e fra il tavolo e l'intera comunità

Terza tappa: facilitare dinamiche di gruppo adatte alla gestione creativa di conflitti (Conoscenza processuale)

- Non transigere sulla trasparenza (scrivere e distribuire la sintesi di ogni singola riunione)
- Ricorrere all'esperienza di esperti ogni qualvolta l'indagine congiunta lo richieda
- Creare sottogruppi di lavoro quando opportuno
- Massimizzare i vantaggi reciproco con il brainstorming sui pacchetti di proposte

Terza tappa: facilitare dinamiche di gruppo adatte alla gestione creativa di conflitti

- Separare l'inventare dal prendere decisioni
- Ricorrere alle competenze di un bravo facilitator*
- Ricorrere alla procedura del testo unico
- Massimizzare i vantaggi reciproco con il brainstorming sui pacchetti di proposte
- Se è il caso, modificare il calendario degli incontri, le regole di base, la scadenza finale

Quarta tappa: confezionare l'accordo

- Cercare l'unanimità su un testo unico che presenta un pacchetto d'impegni reciproci
- Ricorrere a clausole contingenti per eventualità non facilmente prevedibili
- Nel prendere decisioni, attenersi alle regole di CC concordate in precedenza
- Chiedere sempre se qualcuno trova l'accordo finale inferiore alle proprie aspettative

Quarta tappa: confezionare l'accordo

- Tenere traccia di tutti i tentativi di accogliere le esigenze di chi non è soddisfatto
- Tenere aperto il dialogo con tutti i maggiori esponenti degli interessi in gioco e della più vasta comunità

Quinta tappa: il rispetto degli impegni sottoscritti

- Organizzare la ratifica della proposta finale da parte di tutte le basi sociali interessate
- Nella riunione finale, chiedere a tutti i presenti di apporre la propria firma in calce all'accordo
- Presentare il pacchetto di proposte finali a coloro che hanno l'autorità formale di renderle operative
- La formalizzazione giuridica di accordi ed impegni assunti informalmente

Quinta tappa: il rispetto degli impegni sottoscritti

- Se le autorità ritengono inadeguato il pacchetto di proposte, riconvocare le parti e verificare se sono possibili ulteriori cambiamenti
- Monitorare gli sviluppi dell'implementazione e riconvocarsi ogniqualvolta sia necessario

Le sette regole dell'arte di ascoltare (Marianella Sclavi)

1. non avere fretta di arrivare a delle conclusioni
2. quel che vedi dipende dal tuo punto di vista. Per riuscire a vedere il tuo punto di vista, devi cambiare punto di vista
3. se vuoi comprendere quel che un altro sta dicendo, devi assumere che abbia ragione e chiedergli di aiutarti a vedere le cose e gli eventi dalla sua prospettiva

Le sette regole dell'arte di ascoltare

4. le emozioni sono strumenti conoscitivi fondamentali se sai comprendere il loro linguaggio. Non ti informano su cosa vedi, ma su come guardi
5. un buon ascoltatore è un esploratore di mondi possibili. I segnali più importanti per lui sono quelli che si presentano trascurabili e fastidiosi, marginali e irritanti, perché incongruenti con le proprie certezze

Le sette regole dell'arte di ascoltare

6. un buon ascoltatore accoglie volentieri i paradossi del pensiero e della comunicazione. Affronta i dissensi come occasioni per esercitarsi in un campo che lo appassiona: la gestione creativa dei conflitti
7. per divenire esperto nell'arte di ascoltare devi adottare una metodologia umoristica. Ma quando hai imparato ad ascoltare, l'umorismo viene da sé

Decision-making methods

Voting

Delegate

Consultation

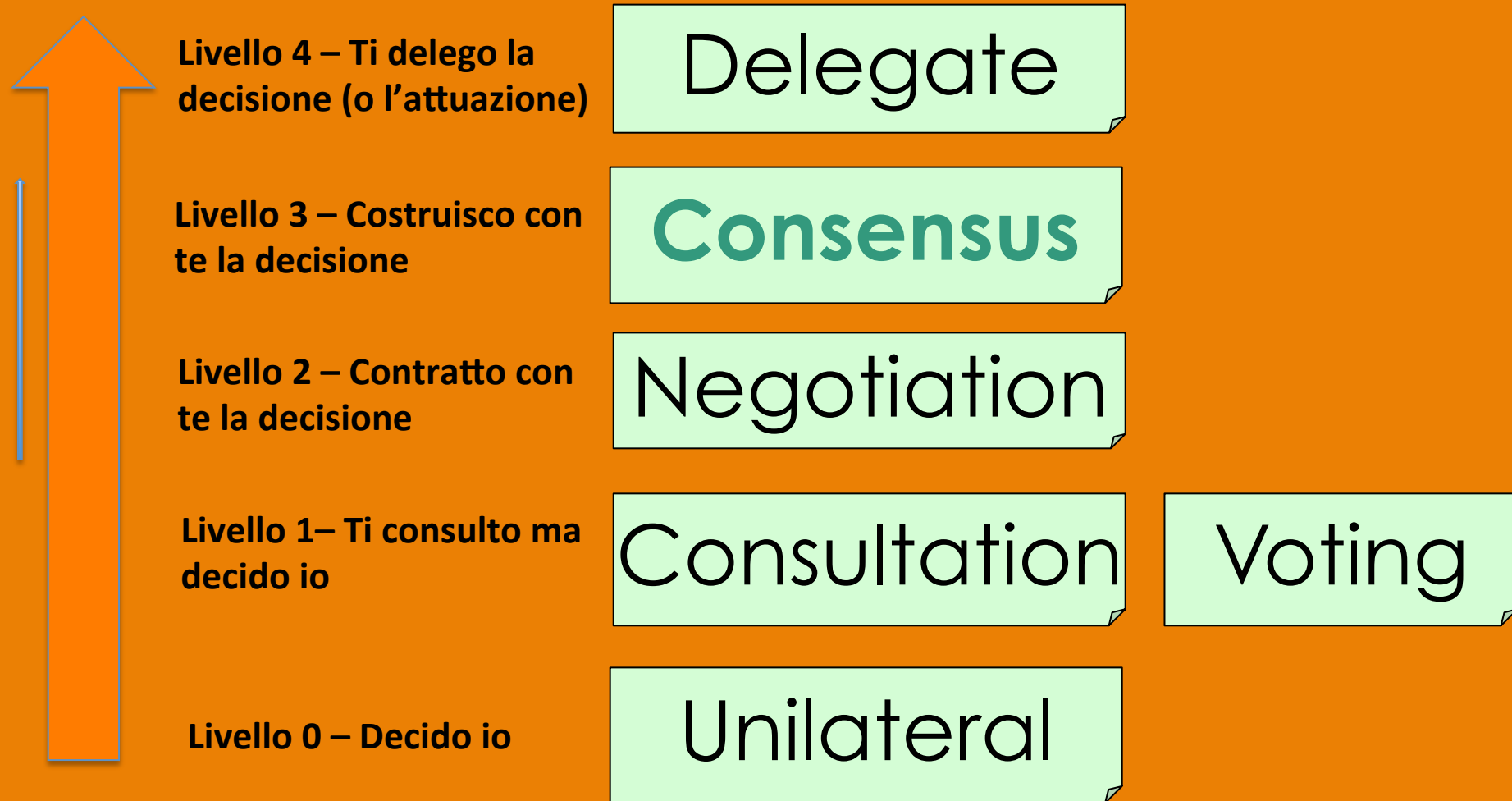
Negotiation

Unilateral

Consensus



Una classifica rispetto al coinvolgimento nel processo decisionale

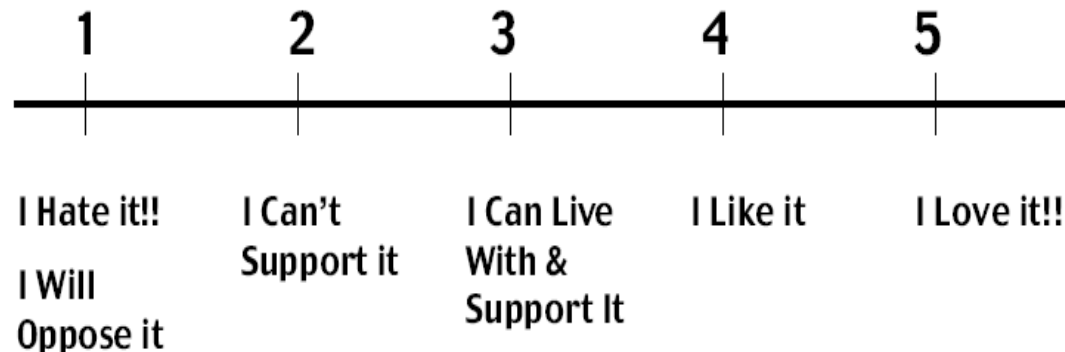


Building Consensus*

Put a proposal on the table and ask:

“Where are you on the scale?”

“What concerns keep you from choosing a higher number?”



Facilitating consensus

- listen
- suggest re-process
- limit own ideas
- link others' ideas
- encourage reactions
- ask questions
- check understanding
- summarise regularly
- balance contributions

