



CA' FOSCARI
VENEZIA



UNIVERSITÀ
DI PADOVA



SCUOLA
DI SPECIALIZZAZIONE
PER L'INSEGNAMENTO
SECONDARIO



UNIVERSITÀ
DI VERONA



I. U. A.
VENEZIA

Summer School – Osimo 2005

Corso di “Metodi e tecniche della valutazione”

prof. Fiorino Tessaro

tessaro@unive.it

Testi di riferimento:

Dispense e materiali in rete

Tessaro F., *La valutazione dei processi formativi*, Armando, Roma 1997

Tessaro F., *Metodologia e didattica dell'insegnamento secondario*, Armando, Roma 2002

La valutazione dei processi

Stili e profili per
personalizzare i percorsi

Indicatori di processo per il profilo INTELLETTIVO

1. **PROBLEMATIZZARE**
2. **PERCEPIRE**
3. **SELEZIONARE**
4. **MEMORIZZARE**
5. **INVENTARE**
6. **PRODURRE**
7. **ESPLORARE**
8. **CONDIVIDERE**



Gli stili e i modi del conoscere ...



... interpretano i processi di apprendimento

Analisi dei problemi e Definizione delle ipotesi

STILE SISTEMATICO

- L'allievo procede per piccoli passi;
- considera tutte le variabili del problema;
- suddivide il compito;
- affina le strategie risolutive **durante** il lavoro.
- Rischia di soffermarsi solo sui particolari e di perdere molto tempo

STILE INTUITIVO

- L'allievo coglie il nocciolo del problema;
- formula ipotesi **all'inizio** e
- cerca poi di confermarle (o confutarle) attraverso la successiva analisi dei dati.
- Rischia di limitarsi a cercare la conferma della prima ipotesi.

Osservazione della realtà e Selezione percettiva

STILE ANALITICO

- L'allievo percepisce e si rappresenta in una situazione prima di tutto i **dettagli**, i singoli elementi.
- *"Vede prima gli alberi, poi la foresta"*.
- Tra due figure simili (ma diverse) riscontra le **differenze**.

STILE GLOBALE

- L'allievo percepisce e si rappresenta la situazione nella sua **totalità**, nell'insieme degli elementi.
- *"Vede prima la foresta, poi gli alberi"*.
- Tra due figure simili (ma diverse) riscontra le **somiglianze**.

Selezione informativa e Decisione cognitiva

STILE RIFLESSIVO

- L'allievo affronta **con calma** il compito;
- prende decisioni **mediate**, dopo aver ponderato minuziosamente i diversi risvolti.
- Presenta il vantaggio della **sensibilità metacognitiva**, ma ...
- rischia di **decidere in ritardo** nel caso di informazioni aggiuntive o in eccesso.

STILE IMPULSIVO

- L'allievo affronta **con rapidità** il compito;
- prende decisioni **immediate**, di getto, sulla base delle informazioni essenziali.
- Presenta il vantaggio della **rapidità**, ma ...
- rischia di prendere **decisioni sbagliate** se le informazioni sono poche o nulle

Memorizzazione e Organizzazione concettuale

STILE VERBALE

- L'allievo predilige i compiti verbali (la *lettura*, la *scrittura*, la *discussione*), e le discipline che prediligono il **codice verbale**;
- **impara per parole**;
- è attento alle spiegazioni orali, prende **appunti**, **studia ripetendo** ad alta voce;
- impara facilmente **poesie** (anche non in rima) e testi scritti

STILE VISUALE

- L'allievo predilige i compiti basati sulla **visualizzazione** (disegni, grafici, schemi);
- **impara per immagini**;
- ricorda i concetti se associati a **schemi**;
- usa molto il **colore** per evidenziare;
- ricorda il testo in base alla **disposizione** dei capitoli, paragrafi, titoli, figure.

Autonomia cognitiva e Costruzione del pensiero

STILE CONVERGENTE

- L'allievo affronta la realtà attraverso percorsi noti, conosciuti;
- *utilizza i vecchi schemi* anche per situazioni nuove;
- nelle questioni considera solo gli *aspetti usuali, tangibili e certi*.
- Tende ad applicare tecniche per **riprodurre** il pensiero.

STILE DIVERGENTE

- L'allievo cerca di trovare nuove soluzioni anche a problemi già risolti;
- *ristruttura i suoi schemi* cognitivi per comprendere il nuovo;
- valorizza gli *aspetti marginali e inusuali*.
- Tende ad inventare strategie per **produrre** il pensiero.

Dominio dell'azione e Interazione con la realtà

STILE SERIALE

- L'allievo esegue il compito attraverso azioni sequenziali, seguendo le **istruzioni per l'uso**;
- domina la realtà attraverso procedure **algoritmiche**;
- per procedere ha bisogno di istruzioni dettagliate e progressive;
- non si pone obiettivi elevati poiché teme di non poterli raggiungere;
- *agisce sulla realtà per adattarla alle proprie esigenze.*

STILE OLISTICO

- L'allievo agisce nella realtà dal di dentro; procede per **scenari** successivi, per costruzioni **euristiche**;
- non ha bisogno di istruzioni specifiche ma deve comprendere il punto di arrivo;
- a differenza del globale (che osserva il panorama dall'esterno) l'olistico *si immerge nella realtà per trasformarla e per trasformarsi.*

Acquisizione dei saperi e Costruzione dei concetti

STILE RICETTIVO

- L'allievo apprende i concetti già organizzati da altri e a lui comunicati.
- L'insegnante espone e trasmette i saperi. L'allievo *adatta, modifica o sostituisce* i propri concetti e conoscenze con quelli proposti.
- L'apprendimento per ricezione è **cumulativo**, efficiente e **rapido**, ma
- non garantisce la trasferibilità, l'efficacia e la durata a lungo termine.

STILE ESPLORATIVO

- L'allievo apprende **dalle situazioni**.
- Usa le conoscenze e i modelli cognitivi in suo possesso per comprendere il nuovo che *acquisisce per esperienze e inferenze*.
- Predilige l'azione diretta in contesti diversi e sconosciuti per mettere alla prova le sue potenzialità.
- Lento e spiccatamente **personale**, ma molto efficace e duraturo.

Condivisione dei saperi e Relazionalità cognitiva

STILE INTRAPERSONALE

- L'allievo predilige le situazioni di apprendimento solitario; per lo studio tende ad **isolarsi**.
- *Comunica* soltanto i **risultati essenziali** e conclusivi delle sue elaborazioni concettuali.
- Ama gli sport **individuali** e le **sfide eroiche**.
- La **competizione con se stesso** è la sua motivazione ad apprendere.

STILE INTERPERSONALE

- L'allievo predilige le situazioni di apprendimento in **gruppo** e studia con altri
- Mette a disposizione e **condivide i percorsi** di costruzione dei saperi. Sa integrare ruoli e compiti.
- Ama gli sport di **squadra**, le **epoee collettive**
- Avere un **pubblico** è la sua motivazione ad apprendere.

Il profilo intellettuale



	Stile prevalente	◀◀◀ +	◀◀ X	◀ -	▶ -	▶▶ X	▶▶▶ +	Stile prevalente	
SISTEMATICO	←	3	2	1	1	2	3	→	INTUITIVO
ANALITICO	←	3	2	1	1	2	3	→	GLOBALE
RIFLESSIVO	←	3	2	1	1	2	3	→	IMPULSIVO
VERBALE	←	3	2	1	1	2	3	→	VISUALE
CONVERGENTE	←	3	2	1	1	2	3	→	DIVERGENTE
SERIALE	←	3	2	1	1	2	3	→	OLISTICO
RICETTIVO	←	3	2	1	1	2	3	→	ESPLORATIVO
INTRAPERSONALE	←	3	2	1	1	2	3	→	INTERPERSONALE

Indicatori per il profilo SOCIO-RELAZIONALE

- 
- A cartoon illustration of a diverse group of children of various ethnicities and ages, smiling and interacting. The children are drawn in a simple, friendly style with large heads and small bodies. They are set against a light green background with a subtle pattern of small flowers or dots. The children are wearing various colorful clothing, including shirts, dresses, and pants. The overall mood is positive and social.
1. INTERAZIONE
 2. SOLIDARIETA'
 3. CAPACITA' DI ASCOLTO
 4. RICONOSCIMENTO SOCIALE
 5. COOPERAZIONE
 6. SENSO DELL'UMORISMO
 7. MEDIAZIONE SOCIALE
 8. PARTECIPAZIONE

Per il profilo socio-relazionale

1. Interazione

Descrittori a polarità positiva

- L'allievo si inserisce bene nei gruppi di lavoro;
- vive favorevolmente lo scambio interpersonale;
- manifesta le sue idee, i suoi sentimenti, e rispetta quelli degli altri.

Descrittori a polarità negativa

- L'allievo tende ad isolarsi, ad estraniarsi dal gruppo;
- a ricercare l'attenzione degli altri in modi inadeguati e impropri;
- non comunica il suo punto di vista; deride le opinioni altrui.

Per il profilo socio-relazionale

2. Solidarietà

Descrittori a polarità positiva

- L'allievo si mostra solidale e partecipe;
- offre spontaneamente il proprio aiuto ai compagni in difficoltà;
- sa chiedere aiuto agli altri, in caso di bisogno, e
- ne riconosce i meriti.

Descrittori a polarità negativa

- L'allievo è egoista; trattiene per sé ciò che sa;
- è poco disposto a condividere le sue cose;
- è indifferente e non partecipa alle difficoltà altrui, ma
- pretende attenzione alle proprie.

Per il profilo socio-relazionale

3. Capacità di ascolto

Descrittori a polarità positiva

- L'allievo ascolta gli altri, li lascia parlare;
- cerca di comprendere a fondo le idee espresse, mettendosi nei loro panni;
- chiede chiarimenti di ciò che non capisce;
- rispetta le posizioni che non condivide.

Descrittori a polarità negativa

- L'allievo non si interessa dell'opinione degli altri, li interrompe sempre;
- tende ad imporre sempre le proprie idee e nega quelle altrui;
- si irrita se l'altro non lo ascolta;
- denigra le posizioni che non condivide.

Per il profilo socio-relazionale

4. Riconoscimento sociale

Descrittori a polarità positiva

- L'allievo, nel lavoro, apprezza il valore e distingue i meriti suoi e degli altri;
- riconosce l'importanza della reciprocità e dello scambio;
- manifesta riconoscenza per il supporto ricevuto.

Descrittori a polarità negativa

- L'allievo manifesta indifferenza o gelosia di fronte ai successi degli altri, ne contesta l'importanza;
- magnifica i propri meriti, nega o scredita quelli altrui;
- è ingrato nell'aiuto.

Per il profilo socio-relazionale

5. Cooperazione

Descrittori a polarità positiva

- L'allievo, nel lavoro con gli altri, dà informazioni, fa proposte, esprime le proprie opinioni;
- accetta e sostiene il ruolo affidatogli;
- si raccorda con gli altri per il successo comune.

Descrittori a polarità negativa

- L'allievo vede solo il proprio tornaconto;
- è passivo e refrattario all'azione comune;
- non accetta i compiti assegnati, si intromette e contesta il lavoro degli altri.

Per il profilo socio-relazionale

6. Umorismo

Descrittori a polarità positiva

- L'allievo sa cogliere il lato umoristico delle cose;
- Sdrammatizza le situazioni difficili ricorrendo al paradosso e all'ironia;
- sa stare agli scherzi e scherza volentieri, nel rispetto della tolleranza altrui.

Descrittori a polarità negativa

- L'allievo non ha il senso dell'umorismo;
- reagisce con permalosità agli scherzi;
- tratta gli altri con derisione e sarcasmo
- è rigido, non comprende gli aspetti paradossali e contraddittori.

Per il profilo socio-relazionale

7. Mediazione sociale

Descrittori a polarità positiva

- L'allievo nei dissidi ricerca elementi di interesse per soluzioni condivise;
- cerca di conciliare le sue idee con quelle degli altri;
- ammette i propri errori.

Descrittori a polarità negativa

- L'allievo lascia che le divergenze degenerino in conflitto;
- è competitivo fino all'exasperazione;
- considera il concorrente come un nemico.

Per il profilo socio-relazionale

8. Partecipazione

Descrittori a polarità positiva

- L'allievo interviene in modo pertinente e appropriato;
- pone domande per approfondire e per capire;
- esprime le sue idee per promuovere la crescita del gruppo.

Descrittori a polarità negativa

- L'allievo non interviene mai, neppure se continuamente stimolato;
- non pone domande; non avanza innovazioni ed ostacola l'adozione dei cambiamenti proposti dagli altri.

Il profilo socio-relazionale



	◀◀◀	◀◀	◀	▶	▶▶	▶▶▶	Negativo x eccesso
INTERAZIONE	3	●	1	-1	-2	-3	↑
SOLIDARIETA'	3	2	1	-1	-2	-3	●
CAPACITA' DI ASCOLTO	3	2	1	●	-2	-3	↑
RICONOSCIMENTO SOCIALE	3	2	1	-1	-2	●	↑
COOPERAZIONE	3	●	1	-1	-2	-3	↑
UMORISMO	3	2	1	-1	●	-3	↑
MEDIAZIONE SOCIALE	3	2	●	-1	-2	-3	↑
PARTECIPAZIONE	●	2	1	-1	-2	-3	↑

Indicatori per il profilo dello sviluppo del sè

- 1. PERCEZIONE DI SE'**
- 2. PERCEZIONE DEGLI ALTRI**
- 3. PERCEZIONE DELLA REALTA'**
- 4. CONTROLLO EMOTIVO**
- 5. TOLLERANZA FRUSTRAZIONE**
- 6. CONTROLLO PENS-AZIONE**
- 7. PERSISTENZA**
- 8. AUTONOMIA**

Il profilo di sviluppo del sé

	◀◀◀	◀◀	◀	▶	▶▶	▶▶▶	Negativo x eccesso
PERCEZIONE DI SE'	3	2	1	●	-2	-3	↑
PERCEZIONE DEGLI ALTRI	3	2	1	●	-2	-3	↑
PERCEZIONE DELLA REALTA'	3	2	●	-1	-2	-3	↑
CONTROLLO EMOTIVO	3	2	1	-1	●	-3	↑
TOLLERANZA FRUSTRAZIONE	3	2	1	-1	-2	●	↑
CONTROLLO PENS-AZIONE	3	●	1	-1	-2	-3	↑
PERSISTENZA	3	2	1	-1	●	-3	↑
AUTONOMIA	3	2	1	●	-2	-3	↑

Indicatori per il profilo operativo

- 1. RESPONSABILITA'**
- 2. PRODUTTIVITA'**
- 3. SICUREZZA DI SE'**
- 4. CONSAPEVOL. CAPACITA'**
- 5. IMPEGNO**
- 6. ATTENZIONE**
- 7. ORGANIZZAZIONE**
- 8. AUTOCONTROLLO**

Il profilo operativo

		◀◀◀	◀◀	◀	▶	▶▶	▶▶▶	Negativo x eccesso
RESPONSABILITA'	3	●	1	-1	-2	-3	↑	
PRODUTTIVITA'	3	2	1	-1	-2	-3	●	
SICUREZZA DI SE'	3	2	1	●	-2	-3	↑	
CONSAPEVOL. CAPACITA'	3	2	1	-1	-2	●	↑	
IMPEGNO	3	●	1	-1	-2	-3	↑	
ATTENZIONE	3	2	1	-1	●	-3	↑	
ORGANIZZAZIONE	3	2	●	-1	-2	-3	↑	
AUTOCONTROLLO	●	2	1	-1	-2	-3	↑	