



Esposizione Sintetica di una proposta

Giorgio Misuri - ideocoordinate@gmail.com

Esporre in modo sintetico e ordinato una proposta è essenziale per poter lavorare agevolmente insieme.

Qui trovate un esempio di scheda riassuntiva in dieci punti che serve come modello.

Perché è importante usare un simile schema lo trova te in queste slide.

L'assemblea non può entrare nel merito delle proposte, deve ricevere una sintesi del lavoro dei gruppi e decidere in base a quella. Se ci sono dubbi, si deve rimandare o altre persone entrano nel gruppo. E' bene che il gruppo si presenti con un documento di questo tipo:

1. **Idea generatrice del gruppo di lavoro.**
Le motivazioni della formazioni del gruppo di lavoro

2. **Modalità di espressione**
I membri del gruppo

3. **Dimensione, portata**
L'importanza del tema trattato, delle risorse richieste, dell'impatto delle decisioni

4. **Mezzi**
Risorse necessarie (tempo lavoro, finanziamenti, materiali)

5. **Finalità**
la finalità misurabile e verificabile del lavoro del gruppo (produzione documento, organizzazione manifestazione ecc.)

6. **Collocazione spaziale**
Luoghi (reali o in rete) dove svolgere l'attività.

7. **Collocazione temporale, fasi e tempi**
a) fasi (*tipicamente preparazione, realizzazione, conclusione*)

8. **b) tempi** (*di lavoro, durate delle fasi, diagrammi di Gantt, PERT*)

9. **Esperienze**
Documentazione esistente, leggi, regolamenti, esempi

10. **Fattori contingenti che possono aiutare od ostacolare**
Ostacoli e opportunità

11. **Previsioni di costi e ricavi**
Previsioni di quantità e uso delle risorse con relativi costi in tempo o finanziamenti

LA VOSTRA PROPOSTA

Adesso, seguendo questo schema, potete fare le vostre proposte

1. **Idea generatrice della proposta**
le motivazioni

2. **Modalità di espressione della proposta**
come realizzare la proposta

3. **Dimensione, portata della proposta**
il dominio di interesse della proposta (chi è coinvolto, quanto, l'importanza ecc.)

4. **Mezzi della proposta**
le risorse (finanziarie, umane, materiali) necessarie per realizzare la proposta

5. **Finalità della proposta**
cosa si vuole ottenere (l'”output”). La finalità deve essere misurabile numericamente (per esempio ricavi economici, numero di persone coinvolte in una manifestazione ecc.). Se la finalità non è misurabile, l'idea è campata in aria!

6. **Collocazione spaziale della proposta**
i luoghi reali o virtuali della proposta

7. **Collocazione temporale, fasi e tempi della proposta**
a) fasi (tipicamente preparazione, esecuzione, conclusione)

b) tempi (inizio, durata)

8. **Esperienze della proposta**
Precedenti, storia, documentazione esistente, competenze (know how)

9. **Fattori contingenti che possono aiutare od ostacolare la proposta**
Ostacoli e opportunità

10. **Previsioni di costi e ricavi della proposta**
A termine dell'attività, le previsioni potranno essere confrontate con le finalità per determinare quanto sia stata efficace la proposta.

Se sembra complicato, non spaventarsi. La vita non è semplice. Perseverare e i miglioramenti seguiranno.