



Didattica multicanale tra criticità e opportunità

Il lock down ha drasticamente accelerato la diffusione della didattica a distanza e ha aperto il dibattito sulle opportunità che offre, ma anche sulle criticità, culturali e tecnologiche, che porta con sé. Come superarle? Perché è necessario un approccio strategico? Perché, soprattutto, il vero modello su cui si deve riflettere è la didattica multicanale, più che quella a distanza? Nell'articolo le riflessioni su queste e altre domande.

Ti può interessare anche: **Ricerca ISTAT, "Spazi in casa e disponibilità di computer per bambini e ragazzi"**



Il 5 marzo 2020 resterà per la storia della didattica una data da ricordare, di quelle che dettano con una certa chiarezza un 'prima' e un 'dopo': nella complessità del contesto del lock down ormai imminente, il Governo italiano ordina la chiusura di tutte le scuole del Paese. **Senza alcun preavviso, le strutture si trovano a fare i conti con la didattica a distanza**, che improvvisamente non è più un percorso di innovazione parallelo, più o

meno battuto dalle varie realtà per contesti e situazioni specifici, ma il fulcro sui cui la scuola può e deve reggersi in un mondo costretto al distanziamento sociale forzato. In altre parole, **improvvisamente la didattica a distanza diventa urgente e al contempo fondamentale**.

Come hanno reagito le scuole e quali sono criticità e opportunità emerse? Quali sono le sfide sul piano culturale e tecnologico? Per-

ché la parola chiave per orientare gli sforzi dovrebbe essere 'didattica multicanale' più che 'didattica a distanza' e in che modo la qualità delle soluzioni riveste un ruolo chiave da questo punto di vista? Lo cerchiamo di capire nel corso di quest'articolo, anche attraverso dati e highlight di alcune ricerche svolte sul tema.

Nei box che accompagnano il testo trovate l'opinione di alcuni protagonisti del mondo AV, aziende che propongono soluzioni legate alla didattica multicanale e che, direttamente o attraverso il lavoro dei system integrator, stanno assistendo in prima linea ai percorsi di trasformazione di scuole e università. Abbiamo chiesto loro qual è, dal loro punto di vista, il valore differenziante che li rappresenta sul mercato.

Vi invitiamo a leggerli in parallelo per farvi un'idea delle soluzioni e dei diversi approcci che i vendor stanno avendo di fronte alle criticità e alle sfide di cui qui adiamo subito di seguito a parlare.

Le criticità della didattica a distanza

Ciò che emerge dalla lettura di alcune delle tante ricerche svolte sul tema negli ultimi tempi, è che esistono almeno **due criticità significative**:

1) **sul piano culturale, la scarsa preparazione e la poca abitudine alla didattica a distanza** (con le dovute eccezioni legate a persone, progetti, istituzioni con già una consolidata esperienza).

In particolare, i docenti hanno lamentato un forte sforzo nel ripensare le lezioni e le verifiche per renderle fruibili non line, uno sforzo soprattutto in termini di gestione del tempo. Alcuni hanno sintetizzato efficacemente così: "tante ore di lavoro per creare attività di pochi minuti". Gli studenti hanno invece lamentato la difficoltà nel mantenere alta l'attenzione; un problema che è anche riflesso della difficoltà dei docenti, in un contesto di urgenza e improvvisazione, a riadattare i programmi e a creare l'interattività e gli stimoli necessari alla didattica a distanza, ripensando anche tempi e ritmi di fruizione nonché gli equilibri tra attività di insegnamento frontale e altre forme di insegnamento innovative.

2) **sul piano tecnologico, di non riuscire a raggiungere gli studenti, in particolare a causa della mancanza di connettività broadband o di strumenti adatti.**

Da questo punto di vista, per farsi un'idea del panorama, molto interessanti sono alcuni

EPSON - *Monica Bua, Account Area Manager Professional Display, Epson Italia risponde alla nostra domanda: Qual è il vostro maggior valore differenziante?*

«Epson risponde efficacemente alle diverse esigenze del mercato Education, supportando insegnanti e relatori ad accendere l'interesse, mantenendo viva l'attenzione degli studenti, impiegando le più recenti tecnologie di videoproiezione. Epson si impegna costantemente per garantire al cliente:

- *Qualità dell'immagine: la sorgente luminosa Laser offre un elevato livello di luminosità anche quando l'ambiente è illuminato naturalmente o artificialmente. La tecnologia 3LCD permette la riproduzione delle immagini con colori vividi, naturali e fedeli al contenuto originale, senza sbavature. L'intelligibilità dei contenuti è garantita dall'alta risoluzione, compatibile al nuovo standard 4K;*
- *Ridotto TCO: Laser e LCD inorganici riducono al minimo la manutenzione ordinaria, garantendo nel tempo alte performance. L'impiego del Laser ha permesso di diminuire il consumo energetico, eliminando la lampada al mercurio altamente inquinante.*
- *Ergonomia: compattezza e design elegante facilitano l'impiego in qualsiasi ambiente di lavoro. I tool di configurazione e la completa connettività, semplificano l'integrazione con altri dispositivi.*
- *Supporto Dedicato: Epson si impegna a supportare il cliente sia dal punto di vista della progettazione che da quello del post vendita, offrendo sulla gamma professionale 5 anni di garanzia.»*

ni dati ISTAT in merito (vedi la ricerca tramite QR Code dedicato): nel periodo 2018-2019, **il 33,8% delle famiglie non ha computer o tablet in casa**, la quota scende al 14,3% tra le famiglie con almeno un minore. **Solo per il 22,2% delle famiglie ogni componente ha a disposizione un pc o tablet.** Ma attenzione, avere un pc in famiglia non è un requisito di per sé sufficiente: oltre la metà dei ragazzi condivide con la famiglia pc o tablet (che

BOSE - *Federico Carnevale, Sales Manager, Bose Professional Italy risponde alla nostra domanda: Qual è il vostro maggior valore differenziante?*

«In un mondo sempre meno centralizzato e segnato dall'ultima emergenza sanitaria, anche la didattica sta progressivamente integrando la fruizione a distanza. Il mondo della formazione, oltre alle classiche aule, ora può estendersi anche agli ambienti domestici e aprirsi in futuro ad altre numerose possibilità. Istituzioni, insegnanti e studenti sono alla ricerca di soluzioni che garantiscano intelligibilità audio, video cristallino e semplicità d'uso per migliorare la produttività durante le lezioni.

I prodotti Bose Professional consentono di creare un ecosistema conference completo per didattica on-site e a distanza: dai moduli MSA12X e dai diffusori EdgeMax, che garantiscono chiarezza vocale e copertura consistente, ai DSP ControlSpace EX per una gestione audio versatile e facilmente programmabile. E ancora, in attesa di lancio, le cuffie Bose NCH 700 UC con tecnologia noise cancelling e Bose Videobar VB1, sistema conferencing all-in-one per audio/video premium».

SHARP - Carlo Alberto Tenchini, Direttore Marketing e Comunicazione, Sharp risponde alla nostra domanda: Qual è il vostro maggior valore differenziante?

«L'aspetto più interessante della nostra proposta è il metodo che abbiamo sviluppato, partendo 4 anni fa, per la creazione di sistemi integrati per la didattica a distanza e per la progettazione e realizzazione di ambienti per l'apprendimento, sia in azienda che nelle scuole e università di ogni ordine e grado. Abbiamo oggi le tecnologie e le competenze per affrontare, insieme ai clienti, progetti innovativi garantendo un'installazione corretta e intelligente delle nostre soluzioni, supportando e accompagnando i clienti in questo percorso di installazione. I nostri sistemi per l'apprendimento prevedono l'integrazione di tecnologie quali i nostri schermi interattivi - i Big Pad di Sharp o il Windows Collaboration Display che abbiamo sviluppato insieme a Microsoft - e di soluzioni di collaborazione o comunicazione presidiati dal nostro personale specializzato che ne garantisce un utilizzo in sicurezza e in piena tutela della privacy».

Ti può interessare anche: **"Fare Scuola da Casa a Casa", ricerca La Fabbrica**



magari durante il lock down (l'aveva bisogno per lavorare in smart working) e **solo il 6,1% vive in famiglie dove è disponibile almeno un computer per ogni componente.**

Il problema è poi la connessione internet: sebbene la maggior parte delle persone in età scolare vive in famiglie che dispongono di un accesso a Internet (95,1%), l'accesso alla rete spesso non è sinonimo di un buon segnale, necessario per le soluzioni di apprendimento a distanza: oltre 4 minori su 10 vivono in condizioni di sovraffollamento abitativo e molto

spesso la banda non è potenziata in modo adeguato rispetto alle utenze (esigenze).

Non possiamo approfondire, ma menzioniamo anche i freni dovuti a condizioni familiari problematiche, alla **mancanza di**

Il 33,8% delle famiglie non ha computer o tablet in casa e solo per il 22,2% delle famiglie ogni componente ha a disposizione un pc o un tablet.

EXHIBO - Sara Fumagalli, Marketing & Communication Coordinator, Exhibo risponde alla nostra domanda: Qual è il vostro maggior valore differenziante?

«Grazie al know how acquisito in più di sessant'anni di esperienza nel mercato audio, Exhibo si contraddistingue per la rinomata capacità progettuale, di ascolto e comprensione delle esigenze del cliente.

Al passo con l'evoluzione digitale, può contare su soluzioni e prodotti riconosciuti per elevata qualità tecnologica e certificati con le più importanti piattaforme softcodec in uso in ambito educational (Zoom, Teams, Gotowebinar...).

Una rete commerciale capillare ed efficiente è garanzia del presidio territoriale e del nostro impegno per lo sviluppo di nuove opportunità di business».

uno spazio di lavoro riservato e agli impegni dei genitori che rendono loro difficile seguire i figli nelle attività didattiche (la collaborazione delle famiglie è indispensabile soprattutto con i più piccoli).

Da segnalare anche un altro elemento significativo ai fini delle nostre riflessioni (dati rilevati dalla ricerca svolta su un panel di 1072 docenti distribuiti tra i vari gradi di scuola da La Fabbrica, vedi QR Code dedicato): **solo per il 7% del panel dei docenti intervistati pesa, per la riuscita della didattica da remoto, la scarsa risposta degli allievi.** La generazione Z (quella che segue ai Millennials, costituita dai nati tra il 1995 fino all'anno 2010) ha le competenze per muoversi sulle piattaforme necessarie a impostare questi percorsi d'apprendimento, e lo conferma un altro dato, in linea con il primo: **solo un 4% degli studenti ha avuto difficoltà a muoversi nella classe virtuale.**

Serve un approccio strategico

Cosa ci dicono questi dati? Intanto, una riflessione magari banale, ma fondamentale: **le soluzioni per una buona didattica a distanza ci sono, il problema è che non sono diffuse:** esistono piattaforme per la didattica a distanza (sulla pagina del Ministero dell'Istruzione dedicata all'emergenza troviamo per esempio Google Suite for Education, Office 365 Education A1, Weschool <https://www.istruzione.it/coronavirus/didattica-a-distanza.html>), esiste non ovunque ma in buona parte del territorio la possibilità di avere una banda internet adeguata ed esistono evidentemente in commercio, a prezzi relativamente accessibili, pc e tablet in grado di supportare le funzionalità necessarie. **Il problema è piuttosto il ritmo lento e scostante con cui, prima dell'emergenza Coronavirus, si è affrontato il capitolo della didattica a distanza,** ritmo che ha avuto come risultato l'impreparazione sul fronte tecnologico che abbiamo raccontato.

Alcune famiglie sarebbero state comunque frenate dalle difficoltà economiche, ma molte altre, se la didattica a distanza fosse stata introdotta con altre modalità, avrebbero avuto i mezzi per organizzarsi. Semplicemente non hanno avuto il tempo per farlo. Una questione 'logistica'.

La seconda riflessione, conseguente alla prima, è che non basta appunto un approccio tattico, ma è necessario su un tema così com-



“ Se è vero che ascoltare una lezione frontale “unidirezionale” diventa più pesante da remoto, è vero anche che può essere l’occasione per sganciarsi dal modello tradizionale per integrarlo con altre modalità didattiche, più interattive, personalizzate e in grado di sviluppare l’autonomia dello studente.

plesso un approccio strategico e sistematico. **Le ‘pezze’ messe dal governo per ovviare alle carenze tecnologiche e incrementare il numero di tablet e pc in circolazione hanno aiutato, ma evidentemente non sono il disegno evolutivo programmato e ragionato di cui si avrebbe bisogno.** Soprattutto ora che il contesto ha dettato per tutti un ritmo d’azione accelerato, è fondamentale infatti non procedere per progetti isolati e azioni sparse, ma sulla base di un disegno ragionato fatto a braccetto con chi – consulenti e fornitori con una adeguata esperienza - ha le competenze per farlo.

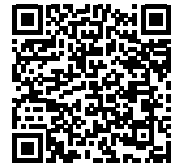
Sono le stesse riflessioni sulle criticità culturali a suggerire questa strada. La didattica a distanza non è fare da remoto ciò che prima si faceva di persona, ma **ripensare i programmi e le lezioni in modo diverso, per renderle fruibili e piacevoli attraverso gli strumenti virtuali.** Si tratta, presa consapevolezza dei limiti legati all’impossibilità di condividere lo stesso spazio fisico, di mantenere alta l’efficacia dell’insegnamento sfruttando l’interattività e le opportunità che la didattica a distanza offre. Se è vero infatti che ascoltare una lezione frontale ‘unidirezionale’ diventa più pesante da remoto, è vero anche che può essere l’occasione per sganciarsi da quel modello tradizionale per integrarlo con altre modalità didattiche, più interattive, persona-

lizzate e in grado di sviluppare l’autonomia dello studente. Ed ecco l’opportunità.

||||| **Le opportunità della didattica a distanza**

I docenti intervistati per il White paper “Covid-19 ed educazione in emergenza” sviluppata da Viviana Brun, studiosa appassionata della tematica (vedi QR Code dedicato), hanno individuato in particolare alcune op-

Ti può interessare anche: **White paper “Covid-19 ed educazione in emergenza”**



COMM-TEC EXERTIS - Matteo Ambrosi, Channel Manager Collaboration Unified Communication, Comm-Tec Exertis risponde alla nostra domanda: Qual è il vostro maggior valore differenziante?

«La configurazione aziendale, le competenze a 360° del nostro entourage di professionisti e l’affiancamento al cliente, sono solo alcuni tra i punti di forza della nostra azienda. Con oltre 50 brand all’attivo, Comm-Tec Exertis è configurata con una struttura suddivisa a canali, ciascuno dei quali organizzato con un ventaglio di prodotti integrati per creare tra loro delle soluzioni a valore aggiunto.

La responsabilità di ogni canale è a carico del Channel Manager, che presenta un alto profilo professionale, con competenze non solo commerciali, ma anche tecnico specialistiche; e ciascuno è coadiuvato da un team di lavoro qualificato, in grado di dare ai clienti risposte di qualsiasi natura. Affianchiamo i system integrator dando servizio pre e post vendita, accompagnandolo nella scelta della soluzione giusta. Siamo quindi un distributore che non fa solo box moving, ma offre valore aggiunto affiancando il cliente durante tutta la fase di vita dei prodotti e dei progetti in essere.»

“Un’immagine nitida e un audio intelligibile sono essenziali per rendere godibili ed efficaci le lezioni, così come è essenziale che i sistemi touch siano efficienti e che, spostandosi verso la componente software, le soluzioni abbiano un utilizzo intuitivo e inglobino o ricalchino le caratteristiche degli strumenti consumer più noti.



CRESTRON - Paolo Bravin, Business Development Manager, Crestron Europe risponde alla nostra domanda: Qual è il vostro maggior valore differenziante?

«In un ambiente ibrido, con lezioni che possono avvenire in presenza e in remoto, l'esperienza utente deve essere la più omogenea possibile, senza che le prestazioni ne risultino compromesse in nessuno dei due casi.

La soluzione di Crestron permette di distribuire tutte le sorgenti audio video all'interno dell'infrastruttura utilizzando la rete IP, con una qualità lossless e una latenza prossima allo zero, permettendo il room combining tra qualsiasi spazio che disponga di una connessione Ethernet IP.

Qualsiasi area può diventare l'estensione della classe, in maniera dinamica e semplice. Non solo all'interno del campus: qualsiasi sorgente può essere transcodificata in formati che possano essere distribuiti su Internet e, grazie alla piattaforma Flex, integrata in una Team o Zoom room mantenendo le funzionalità BYOD, rendendo disponibili tutte le funzioni di UC all'interno della soluzione integrata. Ovviamente tutto questo può essere controllato da processori fisici o virtuali, monitorato e gestito dalla piattaforma XiO Cloud e combinato con sistemi di prenotazione, conta persone e BMS».

- opportunità che l'esperienza lock down ha fatto emergere. Scorrendo l'elenco, ritroviamo
- citate le modalità didattiche innovative a cui
- abbiamo accennato poco fa. Le opportunità
- legate alla didattica a distanza sottolineate
- nel White paper sono:
- - **Coinvolgere gli studenti nella ricerca**

di informazioni, piuttosto che trasmettere semplicemente concetti e contenuti;

- **Sperimentare un livello superiore d'interazione e collaborazione con le famiglie;**

- **Scoprire molti strumenti digitali per la creazione di contenuti multimediali interattivi**, integrabili efficacemente anche nell'insegnamento tradizionale;

- **Mettere in pratica modalità di insegnamento diverse**, prima conosciute solo a livello teorico;

- **Essere in grado di pianificare attività interdisciplinari con il supporto di contenuti multimediali.**

A queste aggiungiamo:

- **Sviluppare percorsi di apprendimento più personalizzati** diversificando lezioni, compiti e modalità di lavoro sulla base delle peculiarità dello studente;

- **Liberarsi dal vincolo spazio-temporale che caratterizza la routine scolastica** grazie a contenuti (es. lezioni, video di approfondimento) che possono essere fruibili dagli studenti anche registrati e grazie ad attività che prevedono un maggior grado di autonomia, e che possono essere realizzate più liberamente negli orari più comodi allo studente (utile per superare il problema legato alle assenze, per esempio).

Verso una didattica multicanale

Torniamo quindi a quanto detto qualche riga sopra; per cogliere le opportunità della didattica a distanza e superarne le criticità non basta muoversi in modo tattico, serve strategia. Serve certamente un processo di formazione di docenti e studenti, ma anche la creazione di ecosistemi digitali in grado di supportare queste modalità didattiche innovative fatte di ricerche autonome, interattività, attività interdisciplinari, personalizzazione, ecc.

Attenzione poi a un punto fondamentale, un passo avanti nel ragionamento finora fatto e che non possiamo più rimandare: la didattica a distanza non è che un tassello del quadro da comporre. Immaginando la 'scuola ideale' di domani, la didattica a distanza non è infatti di per sé il modello di riferimento. Piuttosto, **l'idea a cui tendere è una didattica multicanale, che sfrutta cioè in modo integrato tutti i canali, sia quelli 'reali, fisici' che quelli virtuali. Una didattica fatta di momenti di compresenza e di momenti di e-learning, dove le forme di didattica più tradizionali si alternano a modalità più innovative, divenute anch'esse 'familiari'** a studenti e docenti. La scuola migliore che possiamo immaginare è una scuola dove esiste anche l'alternativa per ciascuno studente tra presenza fisica o remota e tra fruizione 'in diretta' o 'in differita', ovvero dove chi è impossibilitato a essere presente fisicamente possa seguire la lezione da remoto, e dove chi è assente possa recuperare la lezione in un secondo momento. **Nella malaugurata ipotesi di un nuovo lockdown, la scuola ideale a cui mirare sa diventare tutta on line senza stravolgere sé stessa, poiché ha già in sé, consolidato, l'utilizzo di quei canali virtuali, conosce già 'le regole del gioco'**.

Senza entrare nel merito della questione strettamente didattica (su quale sia cioè il giusto equilibrio tra tutti questi elementi), ciò che ci preme qui affermare è che sul piano tecnologico si deve puntare a offrire:

- Una piattaforma con **tante funzionalità** diverse per concretizzare forme di didattica più innovative e interattive e che sfruttano elementi multimediali quali video e contenuti web.

- Queste funzionalità devono essere disponibili sia per chi è in classe tramite device personali o comuni in aula, sia dagli studenti a casa: si deve offrire da questo punto di vista

PANASONIC -Stefano Tura, Project Sales Manager - Visual System Business Unit, Panasonic risponde alla nostra domanda: Qual è il vostro maggior valore differenziante? «Per molte università la didattica a distanza era un tema già presente, o perlomeno considerato come alternativa alla didattica in presenza, attraverso l'utilizzo di sistemi di Lecture Capture per la registrazione e la archiviazione di lezioni e contenuti. Parlando di didattica a distanza la categoria di prodotti che ha visto crescere la richiesta è quella delle telecamere PTZ. Se le lezioni a distanza devono davvero rappresentare un'alternativa valida a quelle in presenza, la qualità delle immagini, dell'audio, della condivisione dei documenti diventa fondamentale. Raramente come Panasonic riusciamo ad essere il prodotto di 'primo prezzo' ma in questo caso abbiamo avuto diverse richieste da parte delle università di poter realizzare demo di prodotto con particolare attenzione ai software per l'auto tracking, una soluzione che consente al docente in aula di muoversi in modo naturale senza doversi preoccupare di 'uscire dall'inquadratura' della telecamera né di doversi preoccupare della tecnologia. Poi ovviamente c'è la qualità video, perché le differenze esistono; abbiamo registrato un'attenzione particolare alla qualità, perché non si tratta 'solo' di registrare e offrire un servizio accessorio alla didattica, ma ne va della qualità della didattica stessa. Infine, funzionalità quali streaming ND HX e Virtual USB, alimentazione PoE e controllo via web sono le caratteristiche che facilitano l'installazione e la gestione al dipartimento IT».

la **massima flessibilità** delle soluzioni.

- Essenziale è, come già accennato, **l'integrazione tra l'ambiente-aula e la fruizione on line**: ciò che avviene in aula dovrebbe essere accessibile anche da remoto seguendo un modello di 'scuola estesa'.

- Importante anche l'archiviazione e la fruibilità dei contenuti: uno dei grandi vantaggi che il digitale offre è la possibilità di rendere **i contenuti disponibili sempre**, anche in dif-

VESTEL - Bianca Staglianò, Product Marketing Manager, Vestel risponde alla nostra domanda: Qual è il vostro maggior valore differenziante?

«Vestel si impegna da sempre a garantire la massima qualità e attenzione nei dettagli in tutte le gamme di prodotti professionali che offre sul mercato. In particolare, i nostri punti di forza alla base delle nostre produzioni sono principalmente due: uno studio costante a livello R&D per andare incontro alle esigenze del mondo EDU e collaboration in generale, sempre pronto a cogliere le principali innovazioni e trend di mercato; e un controllo qualità rigoroso su hardware, software e imballi per ridurre al minimo i danni da trasporto e i problemi di post-vendita.

Proprio su questo ultimo punto, la nostra presenza è capillare e puntuale per assicurare continuità al lavoro dei nostri clienti. Non da ultimo, ricordiamo anche l'elevata capacità produttiva in un complesso, Vestel City, di oltre 1,3 milioni di mq coperti in grado di garantire sempre un'ampia disponibilità di prodotti sul mercato».

BENQ - Alessandra Ollano, Product Manager & Distribution Manager B2B, BenQ risponde alla nostra domanda: Qual è il vostro maggior valore differenziante?

«L'attenzione dedicata all'inclusione e alla promozione dell'interazione nel settore Education si riflette totalmente nell'approccio adottato da BenQ nella ricerca e sviluppo dei prodotti dedicati a questo settore, gli Interactive Flat Panels (IFP).

L'ecosistema Education studiato da BenQ è in grado di integrarsi ed essere sfruttato appieno non solo nel contesto di didattica a distanza che già conosciamo, ma anche nello scenario che ci apprestiamo a sperimentare in questa fase di avvio del nuovo anno scolastico: la didattica 'mista', ovvero in aula e a distanza. I nuovi strumenti tecnologici devono necessariamente poter essere utilizzati agevolmente e in sicurezza da un pubblico vasto e sicuramente vario, nativi digitali e non: per questo motivo, la piattaforma in cloud EZWrite in combinazione con la tecnologia Classroomcare rappresenta la direzione ideale verso una nuova didattica, basata sull'innovazione e 'future proof'. Una lavagna in cloud che elimina le barriere della distanza e si aggiunge alle tecnologie 'health care' come lo schermo antibatterico, il sensore della qualità dell'aria e la soluzione Smart Eye-Care».

- ferita; è un'opportunità da cogliere.
- - Tutto deve essere **FutureProof**, ovvero integrabile con strumenti hardware e software che potrebbero rendersi necessari nel tempo.
- - Gli **strumenti hardware e software devono essere di qualità**: un'immagine nitida e un audio intelligibile sono essenziali per rendere godibili ed efficaci le lezioni, così come è essenziale che i sistemi touch siano

efficienti e che, spostandosi verso la componente software, le soluzioni abbiano un utilizzo intuitivo e inglobino o ricalchino le caratteristiche degli strumenti consumer più noti.

Il ruolo del mondo AV

Servono telecamere e microfoni intelligenti per lo streaming delle lezioni, servono monitor interattivi e videoproiettori, servono sistemi per archiviare e gestire la fruizione dei contenuti, servono strumenti per garantire scambio e interattività durante lo streaming delle lezioni, servono spazi virtuali per i lavori di gruppo condivisi, servono piattaforme in grado di integrare tutti gli strumenti e renderli interoperabili.

Soprattutto, servono agli istituti scolastici figure e aziende che conoscano le criticità e sappiano tenerle lontane dagli errori e guidarle per realizzare insieme a loro un percorso strategico a lungo termine.

Il ruolo dei vendor e dei system integrator è quindi quello, in questo caso più che mai, di essere non solo fornitori, ma una guida per indirizzare le scuole in questi percorsi complessi, facendo leva sulle esperienze accumulate in questi anni di 'prove generali', prima che il lock down imponesse a tutti di cambiare passo. ■

“L'idea a cui tendere è una didattica multicanale, che sfrutta cioè in modo integrato tutti i canali, sia quelli 'reali, fisici' che quelli virtuali. Una didattica fatta di momenti di presenza e di momenti di e-learning, dove le forme di didattica più tradizionali si alternano a modalità più innovative, divenute anch'esse 'familiari'”

