

formazione. L'IST ha adottato i proficui metodi didattici dell'Organizzazione del Baccellierato

Una scuola internazionale a Treviso

La lingua d'insegnamento è l'inglese. Una porta per il mondo da scoprire nell'Open Day del 29 novembre



La International School of Treviso è una scuola internazionale che conta più di 180 alunni (di cui circa il 20% sono internazionali) suddivisi in tre ordini scolastici: scuola dell'infanzia, primaria e secondaria.

L'INIZIO DEL PERCORSO DI CRESCITA

Nel 2004 la famiglia Fabbrini, titolare di alcune importanti imprese della Marca, decide di rilevare l'International School of Treviso e di farla crescere. La scuola, quindi, avvia le pratiche per ottenere l'autorizzazione all'attuazione del programma didattico internazionale Primary Years Programme (PYP) dell'Organizzazione per il Baccellierato Internazionale (IBO) e l'anno dopo si trasferisce nella nuova sede di Olmi, in un edificio completamente ristrutturato ed più adatto ai progetti di espansione della scuola.

LA SCELTA DELL'IBO

L'International School ha scelto di aderire al programma dell'IBO perché, grazie all'aiuto di esperti del settore, l'IBO ha combinato la ricerca e la pratica dei migliori sistemi educativi nazionali a li-



Per realizzare le loro ricerche gli studenti utilizzano a pieno le molteplici risorse a disposizione: tra i punti di forza un'aula di informatica all'avanguardia

vello mondiale con la conoscenza e l'esperienza delle scuole internazionali ed ha così dato vita ad un innovativo metodo di insegnamento ed apprendimento.

IL METODO DI INSEGNAMENTO

Come impara un bambino che studia il PYP? Le parole chiave so-

no "ricerca autonoma strutturata", ossia, partendo da sei tematiche interdisciplinari, gli alunni studiano svolgendo una ricerca autonoma, per mezzo della quale esplorano le diverse materie. Durante il processo di ricerca essi sviluppano la comprensione di concetti, acquisiscono nuove

abilità e conoscenze, ed imparano ad essere socialmente responsabili. Al centro di questa filosofia vi è il "Profilo dello studente", costituito da una serie di caratteristiche che ogni scuola IBO deve mirare a sviluppare nei propri alunni, perché il bambino deve essere seguito anche nel suo svi-

luppo sociale ed emotivo e non solo in quello accademico. I bambini dovranno diventare: ricercatori, pensatori, persone pronte ad assumersi dei rischi, informati, comunicatori, premurosi, di mentalità aperta, equilibrati e riflessivi. Lo sviluppo di queste caratteristiche personali garantirà

2004

RIVOLUZIONE EDUCATIVA

Nel 2004 la famiglia Fabbrini ha scelto di investire per far crescere l'International School of Treviso e con essa il territorio, regalando una dimensione europea al mondo scolastico della Marca. Aspirazione culminata con l'accREDITAMENTO all'Organizzazione del Baccellierato Internazionale.

loro la capacità di vivere positivamente in un mondo in costante e rapido cambiamento.

UNA MARCIA IN PIÙ

Da settembre 2012, la scuola si è ampliata in una nuova sede, moderna, spaziosa e luminosa, costruita utilizzando tecniche di bioedilizia. È stata anche avviata la prima fase per l'implementazione del successivo programma IBO, il Middle Years Programme (MYP) per le scuole secondarie di primo grado, che finora sono state di tipo più tradizionale. Presso la IST la lingua ufficiale di insegnamento è l'inglese, quindi un ulteriore obiettivo didattico della scuola è di far raggiungere ai propri alunni il bilinguismo.

L'OPEN DAY

Il 29 novembre, la International School of Treviso apre le porte alle famiglie interessate a conoscere l'offerta formativa e visitare la scuola per meglio comprenderne la missione, la filosofia e l'ambiente in cui gli studenti operano. Sarà l'occasione giusta per analizzare da vicino un metodo educativo di comprovata qualità che negli anni ha formato con grande frutto ed in tutto il mondo migliaia di ragazzi.

l'intervista. È tra i maggiori esperti a livello internazionale e si divide tra gli studi di Treviso e Roma. Tra i tanti pazienti anche Costanzo

IL DOTTOR BEDENDO, IL DENTISTA CHE CURA GLI ATLETI

La continua ricerca l'ha portato ad affinare dispositivi medici che favoriscono l'equilibrio neuromuscolare e protezioni speciali

Il dottor Attilio Bedendo, medico trevigiano di caratura internazionale, è salito alla ribalta della cronaca per aver curato personaggi illustri, tra i quali anche Maurizio Costanzo e Kristian Ghedina.

Esperienza, studio, formazione continua. Qual è il segreto del suo successo?

Ho sempre lavorato con grande passione e dedizione: mettere anima e corpo in quello che si fa è un buon punto di partenza. La mia professione richiede una grande preparazione, un metodo di lavoro e un aggiornamento continuo: le riviste internazionali rappresentano il riferimento. Serve poi la capacità manuale, che è una dote che non tutti hanno: la tecnologia aiuta, ma sono le capacità del professionista a fare la differenza. Inoltre bisogna prestare attenzione ai dettagli e utilizzare materiali nobili come l'oro, il platino e il palladio. Considero il mio lavoro come quello del cardiocirurgo: lui

ha in mano la vita di un paziente, io la cura della bocca, un organo molto importante che serve non solo a masticare ma a sorridere e a parlare. È il biglietto da visita che ti permette di relazionarti con gli altri. Per offrire il massimo ai miei pazienti mi avvalgo di un team qualificato: io in particolare mi occupo di protesi e di parodontologia.

Da Maurizio Costanzo a Kristian Ghedina, come conquistare il paziente?

Un giorno ho ricevuto una telefonata dalla segreteria di Maurizio Costanzo che mi chiedeva un consulto. Ho fissato un appuntamento nel mio studio di Roma e ho iniziato le terapie che hanno dato ottimi risultati, tanto che Costanzo ha voluto diffondere un comunicato stampa sui media. Per conquistare il paziente bisogna saper fare il proprio lavoro: il passaparola vale più di qualsiasi pubblicità. È quello che succede quotidianamente con i pazienti ed è quello che sta succedendo con gli atleti. I cam-

pioni dello sport, tra cui Kristian Ghedina, hanno bisogno di avere qualcuno che sappia rispondere alle loro esigenze, spesso in tempi brevi. Nei riguardi dell'atleta è importante studiare sempre una strategia, valutare quando intervenire e quando invece aspettare per non creare disagi durante i periodi delle gare. Curare gli atleti è una grande responsabilità, anche un mal di denti può compromettere un importante risultato.

In tempi di crisi va sempre più di moda il dentista "low cost". Cosa ne pensa? Come sopravvivere in tempi di crisi?

Per chi punta sul low cost vince il basso costo, io valorizzo la qualità. Le persone scelgono il mio studio perché sanno che possono trovare la professionalità. Infatti per abbattere i costi bisogna ridurre i tempi di dedizione al paziente, utilizzare materiali poco costosi e di scarsa qualità. La bocca però è un organo molto sofisticato, deve essere curata nel migliore dei



Kristian Ghedina, vincitore di 13 gare di Coppa del Mondo, di 2 argenti e un bronzo mondiale si è affidato alle sue mani

modi. Mi capita spesso di dover intervenire su pazienti che hanno ricevuto cure di scarsa qualità. Il rischio del low cost è di dover poi spendere di più per reintervenire su cure non ottimali. La mia risposta per vincere la crisi è la qualità.

Che valore ha il rapporto "umano" con il cliente?

Il rapporto di fiducia che si instaura con il paziente è fondamentale: chi viene nel mio studio ha la certezza di essere seguito con la massima attenzione

dall'inizio alla fine della cura. I miei pazienti li conosco per nome, li ho accompagnati dalla prima visita perché voglio che si sentano "a casa propria" ed escano dal mio studio soddisfatti. Ogni paziente è una storia clinica a sé e la soddisfazione del paziente è la mia soddisfazione.

La sua prossima sfida?

La prossima sfida è quella di perfezionare e migliorare il mio metodo di lavoro dedicato agli atleti professionisti. Ultimamente, per molti di loro, sto realizzando degli speciali dispositivi, chiamati bite plane, che favoriscono l'equilibrio neuromuscolare. Questi apparecchi sono particolarmente utili non solo per gli atleti professionisti, ma anche per chi pratica abitualmente sci, basket, ciclismo, golf, tiro a volo etc. Per i rugbisti, i pugili e i karatechi invece costruiamo dei dispositivi di protezione chiamati mouth guard. Per ogni sportivo, la sua cura.