

OBRIM PORTES: OBRIM-NOS A LA COMUNITAT, OBRIM-NOS ALS BARRIS I A LA CIUTAT

Orientacions, experiències pràctiques
i 24 consells per construir comunitat
al voltant de les jornades de portes obertes



ÍNDEX

PRESENTACIÓ I AGRAÏMENTS 3

PART 1. PREPARAR-SE PER COMUNICAR: EINES I CONCEPTES BÀSICS

Comunicar en l'àmbit educatiu:	
per què és important?	5
Què vol dir comunicar?	6
• En les jornades de portes obertes, què hi busquem?	7
Dues variables clau	8
• Els missatges i continguts	8
• Els moments que cal gestionar	10

PART 2. EXPERIÈNCIES PRÀCTIQUES PER INSPIRAR-SE

Experiències per a cada moment	13
Experiències de reptes comuns	19

PART 3. 24 CONSELLS FINALS

Organitzem-nos i preparem-nos	25
Anticipem-nos	26
Transmetem solidesa	27
Connectem amb credibilitat	28
Entusiasmem	29
Aprofitem l'oportunitat	30
Una última reflexió: l'ou o la gallina?	31

PRESENTACIÓ I AGRAÏMENTS

PRESENTACIÓ

Compartir orientacions, experiències pràctiques i consells és el que ens proposem amb aquest document que us fem a mans. Són idees que ens poden ser útils no tan sols en l'organització d'unes jornades de portes obertes, sinó també en altres moments i situacions del nostre centre escolar.

Sens dubte, **la campanya de preinscripció és un dels moments comunicatius més importants de l'any**. Tota la comunitat educativa de Barcelona –formada per més de 20.000 educadors i professionals, més de 400 centres i 150.000 famílies– fem un gran esforç per obrir-nos a la ciutat i **mostrar el valor de la tasca educativa** que fem.

Conscients de la importància que les jornades de portes obertes tenen tant per a les famílies com per als mateixos centres, des de fa dos anys el Consorci d'Educació de Barcelona ofereix als centres educatius de la ciutat un **taller formatiu** que té per objectiu donar-nos un **espai de trobada als centres i un moment per pensar col·lectivament** l'organització de les jornades.

Tal com indica el títol d'aquest dossier, *Obrim portes: obrim-nos a la comunitat, obrim-nos als barris i a la ciutat*, la formació és, en realitat, una bona excusa per reflexionar al voltant de **com**

ens agradaria comunicar-nos i relacionar-nos amb les nostres comunitats educatives respectives, tant pel que fa a les persones que ja en formen part, com pel que fa a les que el centre es disposa a acollir.

Amb la intenció, sobretot, d'acompanyar a reflexionar, aquest dossier no pretén presentar un repertori de les millors bones pràctiques, sinó més aviat oferir un **marc d'eines i orientacions útils que serveixin a cada centre per definir la seva pròpia proposta d'acció** de jornades de portes obertes.

Hem après, en aquests moments compartits, que de la mateixa manera que tots els centres fem front a situacions comunes, també és cert que ho fem des de les respectives particularitats socials i territorials. Per això, no podem parlar de bones o males pràctiques com a models extrapolables, sinó més aviat d'aprenentatges i orientacions que poden ser-nos útils i inspiradors.

Des d'aquesta posició, doncs, us invitem a llegir aquestes pàgines amb les portes i ments ben obertes, perquè hi identifiqueu oportunitats que us serveixin per **teixir noves complicitats als vostres centres i comunitats educatives**.

AGRAÏMENTS

Aquest material s'ha elaborat a partir dels continguts formatius del taller «Portes obertes: com compartim el nostre projecte?», i també d'experiències compartides per diversos centres i professionals dels serveis educatius del Consorci. L'aportació de tots ha ajudat a sumar mirades, aprenentatges, idees i sensibilitats per a la primera edició d'aquest dossier.

A tots els qui hi heu participat, **us agraïm la vostra aportació** desinteressada i **les ganes incondicionals** que heu demostrat a l'hora **de compartir i fer equip**:

Escoles d'infantil i primària

Castella, Dovella, Eduard Marquina, Els Encants, Farigola del Clot, Francesc Macià, Octavio Paz i Rambleta

Instituts de secundària

Carrasco i Formiguera, Joan Brossa, Príncep de Girona, Poeta Maragall, Milà i Fontanals, Mundet, Moisès Broggi i Montjuïc

Serveis Educatius

PART 1 | PREPARAR-SE PER COMUNICAR: EINES I CONCEPTES BÀSICS

En aquesta primera part tractarem sobre algunes eines i conceptes de comunicació que ens seran útils en el disseny i la implementació de la jornada de portes obertes.

En realitat, però, si entenem bé aquests recursos comunicatius, els podrem aplicar també per pensar, dissenyar i implementar accions i estratègies de comunicació en altres moments i situacions que hem d'afrontar en la gestió d'un centre escolar: gestió d'equips, comunicació de claustre, impuls de nous programes per a professorat, reunions i comunicació amb les famílies, benvinguda d'inici de curs, preparació d'activitats de centre, etc.

COMUNICAR EN L'ÀMBIT EDUCATIU: PER QUÈ ÉS IMPORTANT?

La primera pregunta que ens fem és per què hem de saber comunicar en un àmbit com l'educatiu. En què ens ha d'ajudar? Respostes habituals a aquesta pregunta són:

- Hem de ser més clars: a vegades no sabem transmetre el que realment volem dir.
- Hem de saber ser més sintètics i donar la informació més concisa.
- Ens cal encertar més la forma d'explicar i el moment.
- Dubtem que determinades circulars tinguin gaire impacte comunicatiu.
- No entenen el projecte educatiu.
- A vegades no s'entén el valor d'una proposta escolar.
- No participen de l'escola, no s'hi impliquen.
- Hem de passar-nos-ho bé i hem de fer que gaudeixin.

De fet, més correctament, la pregunta que ens hauríem de fer és «per a què» hem de saber comunicar. I la resposta té a veure amb el significat de comunicar, d'una banda, i amb una condició bàsica de la tasca educativa, de l'altra. Vegem-ho.

Què vol dir comunicar? Si ens n'anem a l'arrel etimològica, comunicar ve del llatí *communica-re*, que significa 'compartir'. Si entenem, doncs, que comunicar és 'posar en comú', de seguida ens adonem que hi ha una diferència molt clara entre informar i comunicar. Comunicar ens porta, sobretot, a una dimensió relacional; compartir implica construir alguna cosa en un sentit no unidireccional.

Si ens fixem en l'educació, ens adonarem que té bastant a veure amb això mateix. De fet, hi ha una condició bàsica i necessària perquè l'educació tingui èxit. I aquesta condició bàsica és **fer equip**:

només si fem equip a l'aula, només si fem equip al centre, només si fem equip amb la comunitat, el barri o fins i tot a la ciutat, podem fer de l'educació un eina de transformació social generadora d'oportunitats per a infants, joves i adults.

Per tant, l'educació no és un acte unidireccional, una simple transmissió d'idees i coneixements. Com la comunicació, l'educació té una naturalesa dialèctica, constructiva i, en definitiva, una ànima relacional i de compartició.

Des d'aquesta òptica relacional, comunicar pot ser una eina molt interessant en l'àmbit educatiu perquè ens ajudarà a fer equip. Perquè, si la sabem utilitzar correctament, la comunicació ens ajudarà a fer millor la nostra tasca des d'una triple perspectiva:

a) Que l'equip *funcioni*

- Hem de ser més clars: a vegades no sabem transmetre el que realment volem dir.
- Hem de saber ser més sintètics i donar la informació més concisa.
- Dubtem que determinades circulars tinguin gaire impacte comunicatiu.

b) Que l'equip *valori allò que fem* i construïm plegats

- No entenen el projecte educatiu.
- A vegades no s'entén el valor d'una proposta escolar.

c) Que l'equip *se senti part* d'aquest equip

- No participen de l'escola, no s'hi impliquen.
- Hem de passar-nos-ho bé i hem de fer que gaudeixin.

Quan hàgiu de gestionar una situació comunicativa, pregunteu-vos...

**Estic fent equip?
En què l'estic ajudant
(funcionar, valorar o sentir)?**

QUÈ VOL DIR COMUNICAR?

Tenint presents aquestes premisses, doncs, com ens preparem per comunicar? Com sabrem si estem comunicant bé? Com sabrem si, realment, estem posant en comú i compartint... o simplement informant? Quines habilitats són necessàries per a bona comunicació?

Hi ha cinc habilitats que caracteritzen els bons comunicadors i que, si les sabem dominar, ens ajudaran a relacionar-nos millor. La bona notícia és que aquestes habilitats es poden desenvolupar. Si de manera espontània no les dominem, les podem aplicar i practicar de manera que podem fer-nos-les nostres.

I aquestes cinc habilitats són:

- Un **llenguatge** compartit
És la condició més bàsica si volem garantir que compartim el nostre missatge amb les persones amb qui volem comunicar. Quan preparem una activitat, preguntem-nos: *Estem parlant clarament? Estem fent servir el mateix codi que la persona o persones a qui ens adreçem? Ens entendran?*
- Uns **espais** comuns
Comunicar és sobretot la voluntat de fer-ho. I ser-ne conscients ens porta a identificar quin és el moment, l'entorn i el canal més adequats. Pot semblar obvi, però encertar l'espai pot marcar la diferència entre comunicar o simplement llençar una informació al buit.
- Uns **interessos** compartits
La comunicació es produeix si hi ha una sintonia, si som capaços de connectar amb les inquietuds de qui tenim davant. Això demana un esforç: posar-nos al seu lloc, conèixer-los i trobar quelcom que ens hi uneixi o que capti la seva atenció. Si hi ha comunicació es pot dialogar.
- El **vinde emocional**
Aquesta habilitat ens recorda la necessitat de generar vincles: si sabem entusiasmar i engrescar, si il·lusionem i construïm vincles, estarem generant

empatia i implicant-hi els altres. No és el mateix ser un conegut que establir una amistat.

- L'habilitat definitiva: la capacitat d'**escolta**
Parar atenció, atendre i entendre són habilitats necessàries i que diferencien una comunicació correcta o d'una que no ho és. Perquè ens permeten **observar i adaptar el nostre missatge** de forma efectiva al llenguatge, als espais o canals i als interessos, i estimulen vincles emocionals: *Ens fem entendre o ens hem d'explicar d'una altra manera? És el moment o l'entorn adequat perquè aquestes persones s'hi impliquin? Mostren interès pel que els diem? Per què?*

Aquestes cinc habilitats de la comunicació marquen la diferència entre informar i comunicar, és a dir, compartir: amb un llenguatge comú i amb una voluntat de posar en comú, posant en relació i com a nexa d'unió alguna cosa o algun interès comú entre nosaltres i les persones a qui ens dirigim. Amb la comunicació hem de despertar un vinde emocional al voltant del projecte i la nostra comunitat educativa.

Quan estigueu comunicant, pregunteu-vos...

Estic utilitzant un llenguatge comú? Estic comunicant en un moment comú o canal adequat? Estic gestionant el seu interès? Estic despertant vincles emocionals? I si veig que alguna cosa no acaba de funcionar... estic escoltant prou?

EN LES JORNADES DE PORTES OBERTES, QUÈ HI BUSQUEM?

I, aleshores, què ens plantegem o què ens hauria de preocupar quan pensem a organitzar una jornada de portes obertes?

Segurament, la «motivació» més habitual per preparar unes jornades de portes obertes que tinguin èxit és aconseguir mostrar-nos de la manera millor i més convincent possible per tal d'aconseguir que moltes famílies s'il·lusionin amb la nostra proposta educativa de centre. I, per tant, tenir moltes sol·licituds de plaça.

Sense menystenir aquesta necessitat —saber transmetre il·lusió i confiança en el nostre projecte a les famílies que ens visitin—, hi ha almenys dos objectius que ens haurien d'ocupar en el moment de plantejar-nos com hem de treballar la jornada de portes obertes.

I és que unes jornades de portes obertes —en què milers de famílies de Barcelona es mobilitzen per conèixer personalment els equips de professionals, els centres i els projectes educatius dels barris de la ciutat— han de ser viscudes com una festa en positiu i com una oportunitat per:

1. **Fomentar la cultura participativa a l'escola.**

És a dir, ajudar a cohesionar l'equip de professionals del centre i tota la comunitat educativa. Sovint, sigui per inèrcies o per manca de dinàmiques internes, les jornades de portes obertes són poc més que una visita guiada al centre. Si, en canvi, hi és present tot l'equip docent, donarem una imatge sòlida d'equip a les famílies. I si, a més, impliquem el professorat o l'alumnat en activitats en què les famílies puguin participar o amb què puguin veure com és i com funciona el centre per dins..., això tindrà un efecte positiu enfora i un enriquiment en la vida interna del centre.

2. **Generar sentiment d'orgull de pertinença.**

Aquest és un element clau en l'èxit de qualsevol projecte comunitari. Per a molts centres, el fet de pensar com i què volen mostrar d'ells mateixos és una oportunitat per revisar-se i adonar-se de la bona feina que fan. Sempre hi ha aspectes millorables o que no ens agraden del centre, però aquest exercici ha de servir per reafirmar els punts forts, compartir-los i treballar-los amb orgull amb totes les persones amb qui fem equip cada dia.

Al moment de preparar les vostres jornades de portes obertes, pregunteu-vos...

Què vull aconseguir amb una bona jornada de portes obertes?

DUES VARIABLES CLAU

Un cop tenim clar des de quina posició ens posem a comunicar i quins objectius volem treballar, hi ha dues variables clau que hem de saber resoldre: els missatges i continguts, i la gestió dels moments comunicatius.

1 ELS MISSATGES I CONTINGUTS

Sabem enfocar?

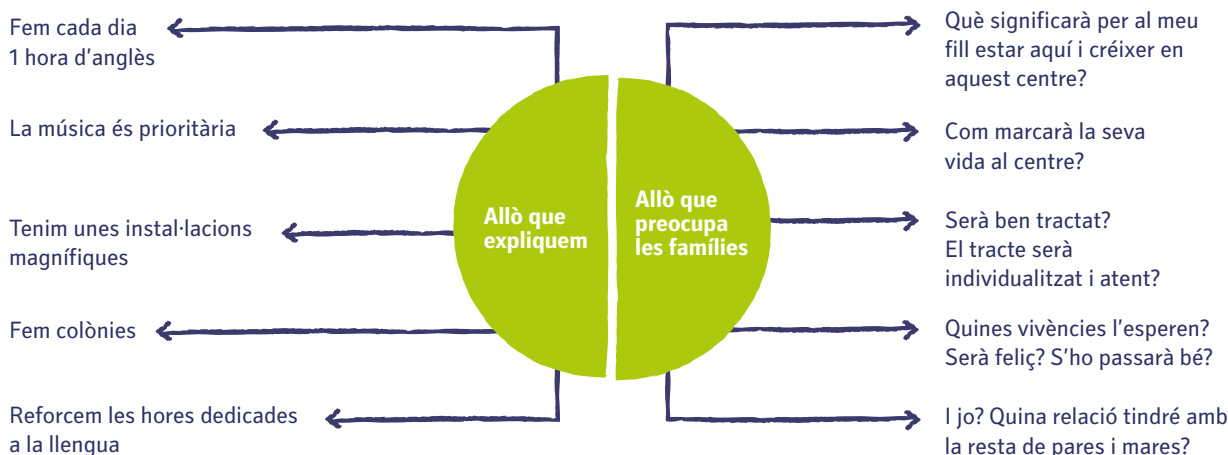
En el moment de gestionar la jornada de portes obertes, hem de tenir presents **dos punts de vista diferents**: allò que el centre educatiu vol explicar i allò que les famílies volen saber. Aquestes perspectives no sempre estan alineades, i pot passar que els missatges rellevants que volem transmetre com a centre no s'ajustin als **motius pels quals les mares i pares acaben decidint on inscriuran el seu fill o filla**.

Per aconseguir alinear-nos a les expectatives de les famílies, no sols és essencial referir-nos als aspectes més funcionals. També hem de saber recollir en el nostre relat de centre altres aspectes més vivencials i emocionals que realment preocupen les famílies i que aporten un valor afegit a allò que fem.

Sovint, com mostra la figura següent, estem més pendents d'explicar allò que fem i tenim (*fem, fem, fem..., tenim, tenim, tenim...*), que de transmetre la dimensió més experiencial, de significats, de contextos i vivències des del punt de vista dels fills i filles d'aquestes famílies.

Enfocar és tenir consciència que no fem la jornada de portes obertes per a nosaltres, sinó pensant en les famílies que vinguin al nostre centre. Pregunteu-vos...

Quines són les preguntes que ens faran les famílies?



Sabem argumentar?

Per tal de gestionar comunicativament els continguts i missatges de la jornada de portes obertes, podem partir d'un **marc argumental del relat** que podreu utilitzar per als vostres centres. Aquest marc, que es basa en l'experiència de diversos centres educatius, ens diu que hem de tenir en compte dos grans àmbits de relat (el **què** i el **qui**) i un petit apèndix (informació de **procés**):

EL QUÈ. EL CENTRE I EL PROJECTE

Projecte educatiu: Quin és el nostre projecte educatiu? El podem explicar a partir de tres o quatre elements clau? Quines activitats poden exemplificar el nostre projecte? I el nostre alumnat, com el viu?

Eix del projecte educatiu: Hi ha algun element del nostre projecte educatiu que sigui pal de paller? Alguna cosa que ens faci singulars? Podríem, fins i tot, fer-ne un lema que generi il·lusió i ens faci memorables?

Funcionament del centre: Quins són els horaris i les normatives bàsiques del nostre centre? I del curs que començarà? Com funcionen les tutories? Oferim activitats i serveis (extraescolars, migdia...)?

EL QUI. LA COMUNITAT EDUCATIVA

Alumnat: Com és el nostre alumnat? Quines eines posem al seu abast per escoltar-los i acompanyar-los? Com gaudeixen del centre? Com viuen la seva adaptació els infants de P3 o els joves de primer curs de secundària? Com els acullen els altres cursos i com s'integren a l'institut?

Equip educatiu: Qui participa en la tasca educadora al centre? Qui hi col·labora i és part important del dia a dia de l'alumnat? Quina és la nostra trajectòria? Com som i com ho vivim? Què ens mou?

Família i entorn de vida: Quin suc poden treure de les nostres instal·lacions les famílies i l'alumnat? Quina relació hi ha entre l'escola i les famílies? I aquestes, com participen en la vida escolar?

Entorn i xarxa educativa: En quin marc treballem? Quines oportunitats ens ofereix el nostre barri o el nostre districte? Quin suport rebem de les diferents institucions educatives? A quins centres estem adscrits? En quins projectes participem?

Per tant, ens fem més propers i creïbles quan expliquem anècdotes i vivències que poden donar-nos emoció i veracitat.

Quines anècdotes, vivències o projectes visuals tenim per explicar?

I UN PETIT APÈNDIX. INFORMACIÓ DE PROCÉS

Matriculació i oferta

Com funciona el procés? Quantes places oferim? Quantes ja n'omplim amb germans? Com funciona el sistema de punts? Quants punts han calgut fins ara per entrar al nostre centre? Com transmetem confiança en el sistema?

Ara bé, com podem aplicar aquest esquema? Sobre aquesta qüestió, hem de tenir en compte tres aspectes.

El primer és la **flexibilitat**. Aquest marc és un recurs flexible, i es pot adaptar a la realitat de cada centre de primària o secundària. Cal modular-lo com convingui **per arribar de manera adequada (llenguatge, interessos, vincles emocionals...) a les famílies de cada entorn**.

En segon lloc, també és necessari saber organitzar i prioritzar els missatges essencials sense perdre de vista la complexitat. Prioritzar implica, sovint, simplificar. **De cada bloc de continguts, quins aspectes en destacarem?**

I, finalment, no podem oblidar un ingredient essencial. Sobretot, davant un públic tan singular com són les famílies. A més de flexibilitzar i prioritzar, hem de comunicar amb un punt de **poesia**. Hem viscut alguna experiència que ens hagi emocionat especialment? Hi ha quelcom de què ens sentim molt orgullosos? Podem explicar algun aspecte del nostre centre d'una manera visual i poètica?

Compartir allò que més valorem de nosaltres en format d'**història** o **projecte visual** pot ser el punt més memorable del nostre **relat**!

2 ELS MOMENTS A GESTIONAR

Un aprenentatge que ens han transmès molts centres és que planificar una jornada de portes obertes vol dir atendre tres moments diferents. Els esforços no es poden centrar en un únic moment. A continuació expliquem aquests tres moments i us suggerim algunes propostes molt bàsiques. En el segon apartat del document presentem algunes fitxes d'accions i experiències amb més detall.

Fase 1 Prèvia o de convocatòria

Aconseguir omplir la jornada de portes obertes és una tasca que s'ha de treballar dedicant temps a convocar i implicar els agents del nostre entorn.

Com captem l'atenció de les famílies? Què hem de fer perquè el dia de la jornada vinguin més famílies?

Alguns exemples

- Repartir informació personalment a les escoles bressol.
- Convidar les famílies i l'alumnat de les escoles bressol a passar un dia a P3.
- Oferir un taller dirigit per alumnes de cicle mitjà o superior per als alumnes de l'escola bressol.
- Penjar cartells pel barri a càrrec de l'AMPA.
- Fer exposicions i mostres de treballs, projectes i/o activitats realitzades per l'alumnat en espais del barri visibles.
- Preparar activitats o projectes amb entitats i equipaments del barri.
- Treballar en xarxa amb la resta de centres educatius de la zona.
- Preparar materials (imatges, vídeos...) i missatges comunicatius i fer-ne difusió a través de les xarxes socials.
- Demanar la col·laboració de les famílies del centre: que facin boca-orella i difusió dels materials i que convidin famílies conegudes.

Frase 2 Jornada

El moment de la jornada ha d'estar planificat tenint cura dels continguts que preveiem que interessaran a les famílies.

Quina ha de ser l'operativa de la jornada? Qui hi participa? Qui parla? Què hi succeeix? Quan la fem? On la fem, quins espais fem servir?

Alguns exemples

- Animar l'alumnat a participar en la visita guiada.
- Suggestir a les nostres famílies que organitzin un pica-pica i que expliquin la seva vivència al centre.
- Preparar un taller per a les famílies que ens visiten a fi que aprenguin, per mitjà de la pràctica, els continguts curriculars del centre i/o les metodologies de treball.
- Projectar un vídeo gravat prèviament amb testimonis i vivències dels alumnes i els professionals del centre. Les famílies també hi poden ser presents.
- Editar una revista, un díptic o una postal amb els moments més especials viscuts per les famílies que ja formen part del centre, amb imatges i testimonis, que es pot entregar durant la jornada.

Fase 3 Seguiment

En tot procés de decisió cal fer un acompanyament. I en aquest cas cal acompanyar les famílies fins al moment en què escullen un centre concret. **Quines accions podem dur a terme per ser memorables entre les famílies i acompanyar la decisió final?**

Alguns exemples

- Demanar als assistents que ens han visitat que omplin una breu enquesta. Les preguntes han de ser molt senzilles i ràpides de respondre. Després cal fer-ne un buidatge.
- Extreure de les enquestes elements engrescadors que els hagin sorprès i fer un full de mà per enviar per correu electrònic a les famílies.
- Invitar-los a alguna activitat posterior del centre, perquè puguin conèixer-nos en un context diferent.
- Recollir les dades dels assistents (adreça de correu electrònic), sempre que vulguin donar-les, i planificar dos o tres enviaments de seguiment (per exemple, compartir més endavant un vídeo motivador molt senzill preparat amb els alumnes).

Si volem captar l'atenció, il·lusionar i convèncer les famílies, hem de pensar i treballar en accions a cada una de les fases.

Què podem fer en cada una de les fases?

Per tant, en el moment de pensar quina estratègia de comunicació farem per a la jornada de portes obertes, hauríem de pensar en un quadre com el següent. D'aquesta manera, hi podem anotar totes les accions.

FASE	ACCIÓ	DESCRIPCIÓ
CONVOCATÒRIA		
JORNADA		
SEGUIMENT		

I una vegada dibuixada l'estratègia general, hem de preveure com la podem completar recordant les tres preguntes inicials. Així, amb aquestes accions...

- Estem fent que l'equip funcioni?
- Estem ajudant que l'equip entengui el valor del que fem i se'n senti orgullós?
- Estem fent que l'equip s'ho passi bé i se senti part del projecte?

PART 2 | EXPERIÈNCIES PRÀCTIQUES PER INSPIRAR-NOS

Després de veure a la primera part del document algunes eines i conceptes generals de comunicació, en aquest segon bloc volem compartir algunes experiències que ens serveixin d'exemples orientatius tant per a centres de primària i secundària. Els exemples es presenten en format de fitxa per a recollir els aspectes de major interès.

D'una banda, un primer conjunt de 6 casos fan referència als tres supòsits de moments o fases que hem comentat en l'apartat anterior (accions prèvies o de convocatòria; accions de jornada; i accions de seguiment) agrupades per experiències relatives a centres d'infantil i primària i instituts de secundària respectivament:

Experiències de primària

- L'escola, en boca de tothom
- La posada en escena ajuda a entendre el projecte educatiu
- No podien faltar els pòstits!

Experiències de secundària

- Visitar el centre: veure o experimentar?
- Famílies i alumnes: 1 jornada, 2 itineraris de visita
- Comunicar després de la jornada: una relació amb les famílies i el barri

D'altra banda, s'han elaborat també 5 experiències associades a reptes habituals que, indiferentment de si som centre d'infantil i primària o de secundària, podrem gestionar eventualment: diversitat idiomàtica, gestió de prejudicis, millorar la convocatòria de famílies, fer front a unes instal·lacions poc atractives o gestionar visites "massives".

- Diversitat lingüística: els alumnes prenen la paraula!
- Confrontar els prejudicis: obrir-se a la realitat
- Visites a mida per a cada escola: què voleu conèixer?
- L'essencial és invisible als ulls
- Visita en grup... o vivència en equip?

L'ESCOLA, EN BOCA DE TOTHOM

PER A CENTRES EDUCATIUS DE...	Primària	
EN QUIN MOMENT?	Fase prèvia o convocatòria	
ÉS COMPLICADA?	És realitzable	
T'INSPIRARÀ SI VOLS...	- Aconseguir que les famílies de l'escola facin de prescriptors i la recomanin a altres famílies. - Donar a conèixer les accions que organitza l'escola d'una manera més atractiva, gràcies a informació gràfica i de tipus vivencial a través dels canals digitals.	
A QUI ES DIRIGEIX?	Famílies	
QUI NECESSITEM IMPLICAR-HI?	- Professorat i equip directiu - Pares i mares de l'AFA	
DESCRIPCIÓ DE L'ACCIÓ	Cuidar les famílies és cuidar un boca-orella espontani i positiu Per a l'escola, el canal de comunicació més efectiu és el boca-orella que fan, de manera espontània, els pares i mares de l'AFA. Habitualment, es permet que les famílies entrin a l'escola en horari lectiu i hi participin activament. Això les fa sentir satisfetes i confiar en el projecte educatiu, sentiments que després transmetran amb il·lusió i naturalitat a l'hora de recomanar l'escola a altres famílies. Aprofitar les possibilitats d'Internet: mostrar experiències - La vida de l'escola es mostra gràcies a una presència molt activa al seu web i a les xarxes socials, concretament a Twitter. L'equip directiu és conscient que cada cop més famílies busquen informació a Internet. Per això procura mantenir actualitzat el seu web amb notícies del dia a dia de l'escola i de les activitats que s'hi organitzen, com ara les accions de portes obertes. - El web de l'escola s'alimenta de les aportacions de l'equip directiu, el professorat i l'AFA. La seva finalitat és informar tant les famílies de l'escola com d'altres que hi puguin estar interessades.	
RECURSOS NECESSARIS	- Activitats habituals en horari lectiu en les quals puguin participar les famílies. - Espais de diàleg i boca-orella entre els pares i mares de l'AFA i les famílies a les jornades de portes obertes. - Informació actualitzada al web del centre. - Activitat regular a través de les xarxes socials (Twitter).	
ELEMENTS CLAU	No es tracta de voler «promocionar» la vida del centre, sinó de cultivar una cultura de proximitat amb les famílies. Oferir una escola molt transparent i oberta a les famílies genera confiança. És un element essencial que, per si sol, genera un boca-orella positiu per a la comunitat. Igualment, mantenir els canals d'informació digitals actualitzats forma part d'aquest diàleg constant perquè tant les famílies de l'escola com les famílies interessades en la preinscripció s'assabentin de les activitats. És clau tenir una o dues persones responsables al centre per gestionar els canals digitals, així com la proactivitat de tot el professorat a l'hora de reportar o facilitar continguts (imatges, breu descripció de l'activitat).	
RESULTATS I VALORACIONS FINALS	L'escola aconsegueix una gran afluència de famílies a les accions que organitza durant les jornades de portes obertes. En aquestes jornades, i gràcies a la implicació de l'equip directiu, el professorat i l'AFA, procura oferir als visitants una atenció personalitzada.	

LA POSADA EN ESCENA AJUDA A ENTENDRE EL PROJECTE EDUCATIU

PER A CENTRES EDUCATIUS DE...	Primària	
EN QUIN MOMENT?	Jornada	
ÉS COMPLICADA?	És realitzable	
T'INSPIRARÀ SI VOLS...	- Donar a conèixer el projecte educatiu i el tarannà de l'escola d'una manera entenedora. - Oferir atenció personalitzada a les famílies en el cas que el volum d'assistents a la jornada sigui elevat.	
A QUI ES DIRIGEIX?	Famílies	
QUI NECESSITEM IMPLICAR-HI?	- Professorat i equip directiu - Pares i mares de l'AFA - Alumnes	
DESCRIPCIÓ DE L'ACCIÓ	Les famílies s'endinsen en el projecte educatiu - L'escola organitza una jornada exclusiva per a adults, de manera que les famílies puguin centrar tota la seva atenció a conèixer el projecte educatiu. - Les famílies visitants reben una primera formació breu i de caràcter teòric, que té com a finalitat presentar el projecte pedagògic i explicar el tarannà del centre. - En un segon moment, i dividides en petits grups, les famílies visiten els diferents nivells de l'escola. A cada nivell, troben els espais tal com els troben els infants cada matí. Amb l'ajuda del professorat, pares i mares de l'AFA i el mateix alumnat, les famílies poden descobrir els espais al seu ritme. - Un cop feta la visita, tots els grups es retroben amb l'equip directiu per aclarir dubtes. Veure i conversar en primera persona - Les famílies poden remenar i manipular els espais al seu gust. Gràcies a aquesta experiència personal, comproven el que viuen els alumnes en el dia a dia. Cada visitant pot passar el temps que vulgui a cada espai. - Als diferents espais, les famílies tenen l'oportunitat de conversar una estona amb mestres, membres de l'AFA i infants.	
RECURSOS NECESSARIS	- Presentació visual sobre el projecte pedagògic. - Espais de treball habituals dels alumnes a classe.	
ELEMENTS CLAU	És decisiu mantenir la coherència entre el missatge inicial i allò que els visitants van descobrint durant el recorregut, així com la flexibilitat que es dona a les famílies per experimentar, al seu ritme, els diferents espais. També hi té un paper clau la implicació del professorat i la presència dels representants de l'AFA. Gràcies a ells, es pot fer una acollida personal de les nombroses famílies visitants i presentar-los el projecte educatiu d'una manera eficaç.	
RESULTATS I VALORACIONS FINALS	Aquesta acció és molt ben rebuda pels visitants. Adaptar-se al temps que cada família necessita per descobrir els espais no només permet que entenguin millor el projecte educatiu, sinó que també els transmet la idea que, si l'escola mostra aquesta flexibilitat amb els adults, també ho fa amb els infants. A més, les famílies valoren el tracte proper i personalitzat de l'equip de l'escola.	

NO HI PODIEN FALTAR LES NOTES ADHESIVES!

PER A CENTRES EDUCATIUS DE...	Primària	EP
EN QUIN MOMENT?	Seguiment	
ÉS COMPLICADA?	Gens	
T'INSPIRARÀ SI VOLS...	- Aconseguir que les famílies visquin la jornada de forma àgil. Contactar amb les famílies per continuar compartint amb elles el projecte educatiu més enllà de la jornada.	
A QUI ES DIRIGEIX?	Famílies	
QUI NECESSITEM IMPLICAR-HI?	Professorat organitzador de la jornada	
DESCRIPCIÓ DE L'ACCIÓ	Recollir les valoracions de les famílies - Es col·loca un gran mural en blanc a la sortida de l'escola, i una taula amb notes adhesives de diferents colors i retoladors just al davant. - A la part de dalt del mural, un títol que diu: «Què us ha semblat la jornada de portes obertes?». - El mural es divideix en tres grans parts, cadascuna amb un d'aquests títols: «Què us ha agradat més?», «Què heu trobat a faltar?», «Què no era necessari?». Es pot fer sense escriure al mural aquestes tres preguntes. I les famílies hi posen una mica allò que volen. També funciona molt bé. Agafar adreces de correu electrònic Tenint molt present la normativa sobre protecció de dades, s'aprofita la jornada per agafar adreces de correu electrònic de les famílies i, al cap d'unes setmanes, se'ls fa arribar un correu amb informació sobre el centre (alguna activitat o celebració) que es relaciona amb el projecte, i es recorda el termini de lliurament de la sol·licitud de preinscripció.	
RECURSOS NECESSARIS	- Mural i notes adhesives. - Correu amb peça comunicativa que relaciona el projecte educatiu amb alguna activitat.	
ELEMENTS CLAU	Animar les famílies a deixar els seus comentaris abans de marxar, i recollir les seves adreces de contacte.	
RESULTATS I VALORACIONS FINALS	És molt útil per tenir més informació sobre què funciona i què no funciona pel que fa a les activitats que es duen a terme durant la jornada de portes obertes, i així poder fer propostes de millora. Així mateix, el correu que s'envia després obliga a pensar maneres d'obrir més les activitats al barri i a les famílies, i dona l'oportunitat de donar a conèixer el centre.	

VISITAR EL CENTRE: VEURE O EXPERIMENTAR?

PER A CENTRES EDUCATIUS DE...	Secundària	
EN QUIN MOMENT?	Fase prèvia o convocatòria	
ÉS COMPLICADA?	És realitzable	
T'INSPIRARÀ SI VOLS...	- Aportar valor afegit a la visita de les escoles adscrites, transformant-la en una activitat educativa. - Reforçar la coordinació entre l'institut i les escoles.	
A QUI ES DIRIGEIX?	Alumnat	
QUI NECESSITEM IMPLICAR-HI?	- Professorat i equip directiu - Alumnes de 1r, 3r i 4t d'ESO	
DESCRIPCIÓ DE L'ACCIÓ	Convertir la visita en una experiència viscuda - El centre ofereix a les escoles adscrites la possibilitat de complementar la visita amb un taller al laboratori. Aquest taller és preparat conjuntament per l'institut i l'escola. - El dia de la visita, l'equip directiu i alguns professors i alumnes reben els infants i els expliquen les diferències entre el dia a dia a l'escola i a l'institut. - Al laboratori, els infants fan el taller per grups. Cada grup compta amb l'ajuda d'un alumne de 3r o 4t d'ESO. Estimular el vincle i les relacions personals - Després, fan un recorregut pel centre i poden descobrir algun dels projectes que s'hi fan. En acabar, al pati, coincideixen amb alumnes de 1r d'ESO que han estudiat a la seva escola. - Els infants reben una invitació que convida les famílies a les portes obertes. Els alumnes, autèntics amfitrions La implicació d'alumnes de diferents cursos és molt important. Els de 3r i 4t d'ESO guien els infants en la pràctica i resolen els seus dubtes. Els de 1r comparteixen jocs amb ells i els expliquen la seva experiència al centre.	
RECURSOS NECESSARIS	- Presentació visual sobre els canvis entre l'escola i l'institut. <i>Lipdub</i> fet al centre educatiu. - Taller de laboratori específic per als alumnes visitants. - Invitació per convidar les famílies a les portes obertes.	
ELEMENTS CLAU	El fet de poder gaudir d'una experiència educativa mentre fan la visita és molt ben rebut pels tutors de les escoles adscrites. I, sobretot, resulta determinant l'oportunitat d'interactuar amb els alumnes de secundària , tant amb els més grans com amb els petits.	
RESULTATS I VALORACIONS FINALS	La relació amb els professors de les escoles adscrites és profitosa en tots dos sentits . A més d'aprendre del treball conjunt, el centre pot identificar els aspectes que cal millorar d'aquesta acció gràcies a la valoració posterior de les escoles. D'altra banda, l'experiència és molt emotiva i socialitzadora per als alumnes del centre, que es mostren orgullosos d'ensenyar el seu institut als visitants i reforcen així el seu sentiment de pertinença .	

FAMÍLIES I ALUMNES: UNA JORNADA, DOS ITINERARIS DE VISITA

PER A CENTRES EDUCATIUS DE...	Secundària	
EN QUIN MOMENT?	Jornada	
ÉS COMPLICADA?	És realitzable	
T'INSPIRARÀ SI VOLS...	• Parar una atenció especial als futurs alumnes i aconseguir que tinguin una percepció més vivencial del centre. • Traslladar no només el projecte educatiu, sinó també la manera com es treballen els continguts curriculars. • Potenciar dinàmiques internes de treball en equip del professorat i l'alumnat del centre gràcies a les jornades.	
A QUI ES DIRIGEIX?	• Famílies • Alumnat	
QUI NECESSITEM IMPLICAR-HI?	• Professorat i equip directiu • Alumnat de tots els cicles	
DESCRIPCIÓ DE L'ACCIÓ	Espais diferenciats i protagonisme per als futurs alumnes 1. El centre convida a la jornada no només els pares i mares, sinó també els alumnes, que són els qui han de triar el centre. 2. Els visitants es divideixen en dos grups diferenciats: famílies i alumnes. Mentre les primeres descobreixen el projecte educatiu, els alumnes s'organitzen en petits grups. Quan és possible, se'ls ajunta en funció de la seva escola d'origen. 3. Els alumnes recorren les instal·lacions en una visita combinada. D'una banda, a cada espai alguns professors i alumnes de diversos cursos de l'institut (tant d'ESO com de batxillerat) els expliquen què s'hi fa i com és l'aprenentatge. D'altra banda, també participen en diferents tallers pràctics de curta durada amb l'ajuda dels alumnes del centre. 4. Paral·lelament, els pares i mares visiten les instal·lacions i poden veure els seus fills participant activament en els tallers de la presentació inicial del projecte educatiu. Apoderar l'alumnat: orgullosos de col·laborar-hi! Els alumnes que imparteixen els tallers als nouvinguts hi col·laboren voluntàriament. Això permet que s'impliquin en l'activitat amb ganes i que, alhora, reforcin el seu sentiment de pertinença al centre.	
RECURSOS NECESSARIS	• Fullet informatiu sobre el projecte educatiu de centre.	
ELEMENTS CLAU	El fet d'aportar un caràcter dinàmic i participatiu a la jornada, donant un paper rellevant als alumnes que han de triar el centre on estudiaran, és determinant. Els visitants no només coneixen les instal·lacions, sinó que, a més, viuen de primera mà el projecte educatiu. Una altra peça clau és la participació activa i voluntària tant dels alumnes com dels professors del centre. Aquesta implicació permet que la jornada es construeixi com un projecte en equip. Així mateix, fa creïble la jornada per ella mateixa, impregnada per la diversitat de personalitats i habilitats dels alumnes amb els quals es relacionen les famílies.	
RESULTATS I VALORACIONS FINALS	L'experiència de participar de manera activa en els tallers és un dels motius pels quals alguns dels nous alumnes trien finalment el centre. Aquesta acció també ajuda a reforçar el sentiment d'orgull envers el centre dels alumnes que hi col·laboren impartint els tallers. En tot cas, és important parar atenció al temps dedicat a cada taller. Els horaris han d'estar ben ajustats per tal que el pas dels alumnes pels diferents espais sigui fluid.	

COMUNICAR DESPRÉS DE LA JORNADA: UNA RELACIÓ AMB LES FAMÍLIES I EL BARRI

PER A CENTRES EDUCATIUS DE...	Secundària	ES
EN QUIN MOMENT?	Jornada Seguiment	 
ÉS COMPLICADA?	És realitzable	
T'INSPIRARÀ SI VOLS...	• Apropar el centre als futurs alumnes d'una manera fresca i natural. • Disposar d'una agenda de contactes que permeti mantenir un vincle entre el centre i les famílies després de la jornada.	
A QUI ES DIRIGEIX?	• Famílies • Alumnat	
QUI NECESSITEM IMPLICAR-HI?	• Professorat i equip directiu • Alumnat de tots els cicles	
DESCRIPCIÓ DE L'ACCIÓ	Una jornada personalitzada per a cada públic 1. Durant la jornada, el centre atén per separat les famílies i els alumnes. Mentre l'equip directiu explica el model educatiu a les primeres, alguns alumnes voluntaris del centre guien els nois i les noies visitants per les instal·lacions. 2. El contacte amb altres joves fa que els futurs alumnes se sentin més còmodes a l'hora de plantejar dubtes o qüestions. A més, alguns professors voluntaris desenvolupen petits tallers pràctics per als visitants. Ser proactius i mantenir la comunicació després de la jornada 1. En acabar, els pares i mares reben una enquesta per valorar la jornada i expressar les seves expectatives respecte del centre. 2. A més de recollir l'opinió dels visitants, l'enquesta permet crear una agenda de contactes. Posteriorment, el centre contacta amb aquestes famílies per recordar-los les dates i la documentació necessària per a la matrícula. 3. Les famílies també són convidades a diverses activitats de lleure: esportives, artístiques, etc. Gràcies a això, els futurs alumnes tenen l'oportunitat de reforçar els vincles amb altres joves que poden arribar a ser companys seus. El centre es constitueix en punt de trobada i convivència al barri.	
RECURSOS NECESSARIS	• Enquestes per valorar la jornada.	
ELEMENTS CLAU	L'enquesta de valoració que omplen els pares i mares és molt útil a l'hora de millorar les accions de la jornada: ajuda a afinar el contingut i el format de la sessió presencial en funció de les necessitats expressades per les famílies. Però també permet generar una agenda per mantenir-hi el contacte.	
RESULTATS I VALORACIONS FINALS	Les famílies valoren positivament que el centre organitzi sessions especialitzades per a pares i mares i per a futurs alumnes. L'acompanyament de l'alumnat voluntari del centre fa que els visitants se sentin més còmodes a l'hora de participar-hi. Quant al tracte amb les famílies, es fa un esforç per atendre-les correctament, escoltar-les i buscar la manera d'establir-hi un vincle més proper i durador. L'enquesta és un bon recurs per fer tangible aquesta voluntat de diàleg i escolta.	

REpte: DIFICULTAT IDIOMÀTICA

DIVERSITAT LINGÜÍSTICA: ELS ALUMNES PRENEN LA PARAULA!

PER A CENTRES EDUCATIUS DE...	Primària	EP
EN QUIN MOMENT?	Jornada	
ÉS COMPLICADA?	És realitzable	
T'INSPIRARÀ SI VOLS...	- Comunicar-te de manera eficaç amb les famílies nouvingudes interessades per l'escola que no parlen català ni castellà. - Transmetre no només el model pedagògic del centre, sinó principalment el seu tarannà.	
A QUI ES DIRIGEIX?	Famílies	
QUI NECESSITEM IMPLICAR-HI?	- Alumnes de cicle superior - Professorat i equip directiu	
DESCRIPCIÓ DE L'ACCIÓ	Superar els obstacles comunicatius amb els millors portaveus - L'acció requereix una tasca prèvia de preparació amb els tutors. Un cop identificada la procedència de les famílies nouvingudes que han de visitar l'escola, es busquen alguns alumnes que parlin les llengües corresponents i vulguin fer de guies als visitants. - D'entrada, es trien alumnes de cicle superior per fer aquest acompanyament. Si entre els alumnes més grans no n'hi ha cap que parli alguna de les llengües requerides, se'n busquen representants en cursos inferiors. Alumnes amb veu pròpia - Durant la jornada, les famílies es divideixen en diferents grups segons la llengua que parlen. Cada grup té l'acompanyament d'un alumne de cicle superior que fa de traductor entre els visitants i l'equip directiu. - Aquests alumnes també poden explicar com és l'escola amb les seves pròpies paraules. Ells decideixen com es volen presentar a les famílies i què els volen explicar, i responen amb llibertat les seves preguntes.	
RECURSOS NECESSARIS	- Durant la visita a l'escola, només acompanyament personal. - En acabar el recorregut, una presentació com a suport visual.	
ELEMENTS CLAU	Els alumnes són, sens dubte, els grans responsables de l'èxit d'aquesta acció. Tot i que compten amb el suport del professorat i de l'equip directiu a través de tutories, els infants decideixen per ells mateixos què diran durant les visites. Només d'aquesta manera poden transmetre el tarannà del centre amb sinceritat i naturalitat.	
RESULTATS I VALORACIONS FINALS	La reacció dels visitants és molt bona. Si l'escola ja està ben considerada al barri, aquesta acció fa que les famílies la puguin sentir més propera, més seva . La jornada no només atreu famílies interessades en la preinscripció, sinó també altres veïns del barri. Perquè una acció com aquesta tingui èxit, però, cal donar llibertat als alumnes per expressar què pensen i senten sobre l'escola.	

REpte: PREJUDICIS BEN GESTIONATS

CONFRONTAR ELS PREJUDICIS: OBRIR-SE A LA REALITAT

PER A CENTRES EDUCATIUS DE...	Primària	EP
EN QUIN MOMENT?	Jornada	
ÉS COMPLICADA?	Gens	
T'INSPIRARÀ SI VOLS...	- Lluitar contra els prejudicis que comporta ser l'escola d'un barri complicat. - Donar visibilitat a l'escola, especialment entre aquelles persones que la coneixen de portes enfora, però que no hi han entrat mai.	
A QUI ES DIRIGEIX?	Famílies	
QUI NECESSITEM IMPLICAR-HI?	- Professorat i equip directiu - Alumnat de 6è de primària	
DESCRIPCIÓ DE L'ACCIÓ	El dia a dia del centre: mostrem el que som 1. La finalitat de la jornada és mostrar amb transparència el funcionament de l'escola. En comptes de fer una xerrada magistral sobre el projecte educatiu, s'opta per obrir les portes del centre al públic en horari lectiu i mostrar com és un dia al centre, sense canviar-hi res ni preparar cap activitat especial. 2. Tothom pot visitar l'escola, tant les famílies interessades en la preinscripció com altres pares i mares del barri. També tenen la possibilitat d'assistir-hi les famílies amb fills a l'escola. Complicitat a través de l'idioma Per superar les dificultats de comunicació amb les famílies nouvingudes, el centre els assigna, com a acompanyants, alumnes de 6è que parlen el seu idioma. Aquests infants fan explicacions i tradueixen puntualment les paraules dels professors i de l'equip directiu.	
RECURSOS NECESSARIS	Tríptic amb informació bàsica de l'escola.	
ELEMENTS CLAU	Per tal que les famílies s'emportin una sensació real de l'escola, cal ser molt transparents i no «disfressar» el centre organitzant un dia diferent del que és habitual. Això fa que es visqui la visita amb naturalitat i comoditat per part de tothom. D'altra banda, també és decisiu l'acompanyament dels alumnes que parlen el mateix idioma dels visitants.	
RESULTATS I VALORACIONS FINALS	Sense comportar cap extra organitzatiu, l'acció obté molt bons resultats. Els visitants valoren positivament l'ambient familiar de l'escola i el tracte proper del professorat i de l'equip directiu. En centres condicionats per l'entorn socioeconòmic, aquesta proximitat en el tracte és essencial per transmetre confiança i crear vincles amb les famílies. Per esdevenir, en definitiva, un referent fiable.	

REpte: «NO VENEN A LES JORNADES»

VISITES A MIDA PER A CADA ESCOLA: QUÈ VOLEU CONÈIXER?

PER A CENTRES EDUCATIUS DE...	Secundària	ES
EN QUIN MOMENT?	Fase prèvia o convocatòria	
ÉS COMPLICADA?	Requereix temps de dedicació	
T'INSPIRARÀ SI VOLS...	• Establir una relació més estreta amb les escoles adscrites. • Connectar amb l'alumnat visitant a través d'un interlocutor en qui es pugui emmirallar: l'alumnat del centre.	
A QUI ES DIRIGEIX?	• Alumnat • Pares i mares de l'AFA	
QUI NECESSITEM IMPLICAR-HI?	• Professorat i equip directiu • Alumnat de secundària	
DESCRIPCIÓ DE L'ACCIÓ	Personalitzar i optimitzar les visites 1. L'equip directiu contacta amb les escoles de primària adscrites per demanar-los què els interessa conèixer del centre. D'aquesta manera, les visites poden ser personalitzades: des d'un simple recorregut per veure les instal·lacions fins a una explicació detallada dels projectes del centre. 2. Les escoles que volen conèixer els projectes que es fan al centre compten amb l'acompanyament d'alumnes de secundària. Són els encarregats d'explicar els projectes i les activitats als visitants, i de respondre les preguntes sobre el dia a dia a classe. Un membre de l'equip directiu guia el grup i complementa les explicacions de l'alumnat. Contactes directes amb les famílies En alguns casos, membres de l'equip directiu del centre es desplacen fins a les escoles adscrites per conversar amb membres de l'AFA i respondre les seves consultes.	
RECURSOS NECESSARIS	• Preparació prèvia de les visites. • Explicacions dels alumnes de secundària.	
ELEMENTS CLAU	L'acompanyament dels alumnes de secundària és determinant, sobretot perquè, sempre que és possible, es trien nois i noies que han estudiat a l'escola visitant .	
RESULTATS I VALORACIONS FINALS	Organitzar les visites a mida permet que siguin més profitoses per a les escoles adscrites. D'altra banda, la implicació dels alumnes de secundària en l'acció ajuda a reforçar el seu sentiment de pertinença al centre.	

REpte: INSTAL·LACIONS POC ATRACTIVES

L'ESSENCIAL ÉS INVISIBLE ALS ULLS

PER A CENTRES EDUCATIUS DE...	Primària	EP
EN QUIN MOMENT?	Jornada	
ÉS COMPLICADA?	Gens	
T'INSPIRARÀ SI VOLS...	- Evitar que unes instal·lacions poc atractives puguin fer ombra al projecte educatiu. Explicar el nou model pedagògic de l'escola de manera entenedora.	
A QUI ES DIRIGEIX?	Famílies	
QUI NECESSITEM IMPLICAR-HI?	Professorat i equip directiu	
DESCRIPCIÓ DE L'ACCIÓ	Una escola amb fortaleces i debilitats L'escola ha decidit apostar per un nou model pedagògic basat en els alumnes com a centre d'atenció. Vol donar a conèixer aquest canvi metodològic a les famílies, però té un obstacle important: és una escola de màxima complexitat, molt antiga i amb unes instal·lacions deficitàries. La «poesia» com a recurs per destacar els punts forts - Per explicar el projecte educatiu, es reparteix entre les famílies una sèrie de fotografies amb diferents escenes del treball a l'aula. En ajuntar aquestes imatges, els visitants comproven que formen part d'una única fotografia que mostra, en conjunt, tot el que els alumnes fan a classe alhora. - Abans de visitar les instal·lacions, es mostren a les famílies dues capses: la primera és nova i bonica, amb un llaç vermell; la segona, vella i embolicada amb paper desgastat. Es dona l'opció que els pares obrin les capses. I, un cop obertes, tothom veu que la capsa nova és buida i que dins la vella hi ha una rosa. Amb aquest símil, l'equip directiu demana a les famílies que no fixin només en l'exterior de l'escola (l'edifici), sinó que mirin el que hi ha a dins: el nou projecte educatiu i el tarannà familiar de la comunitat del centre.	
RECURSOS NECESSARIS	- Fotografies d'alumnes a classe que formen un trencaclosques. - Dues capses, material per embolicar i una rosa.	
ELEMENTS CLAU	Les dinàmiques capten l'interès de les famílies gràcies a l'originalitat i el factor sorpresa. També és decisiva la sinceritat a l'hora d'abordar el problema de les instal·lacions: no es tracta d'amagar les deficiències de l'escola, sinó de treure importància a aquests punts febles tot destacant-ne els punts forts.	
RESULTATS I VALORACIONS FINALS	Gràcies a la difusió externa prèvia a la jornada (tríptics distribuïts a escoles bressol i presència a les xarxes socials), s'ha duplicat el nombre de famílies que han assistit a les portes obertes respecte de l'any anterior. Durant la jornada, les dues dinàmiques preparades per l'equip directiu sorprenen les famílies i els fan arribar, de manera eficaç, el missatge que es vol transmetre.	

REpte: GESTIONAR VISITES MASSIVES

VISITA EN GRUP...
O VIVÈNCIA EN EQUIP?

PER A CENTRES EDUCATIUS DE...	Primària	EP
EN QUIN MOMENT?	Jornada	
ÉS COMPLICADA?	És realitzable	
T'INSPIRARÀ SI VOLS...	• Ensenyar l'escola i explicar el seu projecte educatiu d'una manera diferent i organitzada a una gran quantitat de famílies. • Incorporar un component vivencial i emocional a la jornada, en especial a través de la visió de l'alumnat. • Assegurar que es mostra tot allò que es vol comunicar sobre el projecte i l'escola.	
A QUI ES DIRIGEIX?	• Famílies	
QUI NECESSITEM IMPLICAR-HI?	• Professorat i equip directiu • Alumnat de cycle superior • Pares i mares de l'AFA • Institucions implicades en el projecte educatiu de centre	
DESCRIPCIÓ DE L'ACCIÓ	Replantar el concepte de visita en grup 1. S'organitzen quatre grups de pares i mares que fan un circuit de forma simultània per l'escola, per veure activitats i espais tant de l'etapa d'educació infantil com de la resta de nivells. 2. Cada grup és rebut i acompanyat per un equip amb representants dels diferents col·lectius de l'escola: un mestre o mestra o membre de l'equip directiu, alumnes de cycle superior, una persona en representació de l'AFA i una altra de les institucions o administracions vinculades al projecte. Una manera natural de fer visible tothom qui està implicat i d'aportar valor en el dia a dia del centre. 3. Al final de la visita, els quatre grups coincideixen en un espai comú on es responen les seves preguntes, consensuades al voltant de quatre eixos temàtics per «racons»: «Com aprenem», «Comencem P3», «Temps de migdia i extraescolars» i «Participació de les famílies». L'alumnat, més protagonista L'alumnat de cycle superior hi té un paper protagonista: guia i acompanya les famílies durant la visita. La resta dels nens i nenes hi són presents a través d'una exposició amb les seves fotografies a les parets, que reflecteix la seva visió de l'escola.	
RECURSOS NECESSARIS	• Material de l'exposició sobre la visió de l'alumnat. • Díptic sobre el projecte educatiu de centre. • Full informatiu específic sobre el funcionament a P3.	
ELEMENTS CLAU	Són imprescindibles la incorporació de la part vivencial i emocional a la jornada, el format en què s'organitza i la implicació tant de l'alumnat com de l'equip docent.	
RESULTATS I VALORACIONS FINALS	El nou format de jornada serveix per captar l'interès de les famílies i millorar el seu coneixement sobre el projecte educatiu de centre. Moltes d'aquestes famílies han triat el centre com a primera opció, i la matrícula ha augmentat de manera considerable. I, sobretot, s'aconsegueix fer créixer el sentiment de pertinença al centre tant de l'alumnat com de l'equip docent.	

PART 3 | 24

CONSELLS FINALS

Com a darrer apartat de continguts, no volíem deixar passar aquesta ocasió per compartir 24 consells pràctics a mode de “no oblidis” que resumeixen els aprenentatges compartits pels centres i professionals que han participat en aquest procés de treball.

Són 24 recordatoris que organitzem en sis blocs i que ens ajudaran a:

- Organitzar-nos i preparar-nos
- Anticipar-nos
- Transmetre solidesa
- Connectar amb credibilitat
- Entusiasmar
- Aprofitar l'oportunitat

ORGANITZEM-NOS I PREPAREM-NOS

1

RESERVEM-NOS DOS MESOS PER PREPARAR EL QUÈ, EL QUI I EL COM

Improvisar pot ser positiu a vegades. Però en cap cas en unes jornades de portes obertes. És essencial preparar-se. Pensem i **marquem uns objectius** (volem replantejar algun aspecte?, volem arribar a un perfil concret?, què farem?). Ordenem bé les idees, els missatges i el **mapa argumental** (pàg. 9). I no ho resolguem sols: impliquem-hi **altres agents** del centre (professorat, alumnat i famílies).

2

CALENDARI: COORDINEM DATES AMB EL TERRITORI

És millor procurar coordinar les dates i els horaris amb la resta de centres del districte. Les famílies ho agrairan. Fins i tot, podem **organitzar presentacions col·lectives de zones** amb grups de famílies que visitin diferents centres en un mateix dia. En qualsevol cas, recomanem fer les jornades entre febrer i març, després de les sessions informatives als districtes.

3

FEM EQUIP AMB ELS CENTRES

Fer equip amb altres centres transmet **a les famílies confiança en la xarxa educativa**. Si som un centre de primària ens coordinarem amb les escoles bressol. I si som un institut, ho farem amb els centres de primària. No es tracta només de coordinar-nos en relació amb la informació que donem a les famílies. Plantegem-nos també d'organitzar una **activitat conjunta per a les famílies o l'alumnat**.

4

DILEMES PER AL DIA L'HORA? DONEM OPCIONS :)

Donem diferents opcions a les famílies per visitar el centre: **matí, tarda, laborable i també cap de setmana**. Segons una enquesta del CEB, més de la meitat de centres fan almenys dues jornades de portes obertes. **Dissabte, dimecres i dijous** són els dies més recurrents. Tot i que, majoritàriament, es fan en horari no lectiu, veure el funcionament del centre pot ser atractiu per a algunes famílies.

ANTICIPEM-NOS

1

EL PROJECTE EDUCATIU, CLAR I SENZILL TOT L'ANY

Compartir el nostre projecte educatiu amb les famílies i la resta de la comunitat educativa és un **repte en molts moments**. Esperar-se a la jornada de portes obertes per fer-ho sembla poc encertat. És millor anticipar-nos. Al cap i a la fi és un objectiu que transcendeix aquest moment, oi?

2

LES XARXES SOCIALS, UNA EINA QUOTIDIANA

Fer un **humil i senzill** pla de xarxes socials vol dir pensar quines temàtiques i continguts voldrem compartir al llarg del calendari escolar. I, sobretot, quins responsables (guàrdies) ho faran possible. Si som **proactius a les xarxes durant el curs**, tindrem una eina comunicativa molt eficient, també, en el marc de les portes obertes.

3

EL CENTRE EDUCATIU, PROTAGONISTA EN LA VIDA COMUNITÀRIA

Els centres educatius són part de la vida dels barris. Si la nostra comunitat educativa s'estén més enllà del centre i som proactius a l'hora **d'obrir al barri les activitats que fem al llarg de l'any**, les noves famílies ja ens coneixeran i l'esforç al moment de convocar, les portes obertes, dinamitzar-les i fer-ne el seguiment.

4

UNA BONA ACCIÓ, HO ÉS, SI ÉS SOSTENIBLE

De bones idees n'hi ha moltes. Mirem que siguin viables i sostenibles d'un any a l'altre. És fonamental posar en marxa accions que la nostra comunitat educativa pugui **assumir sense desgast** a la jornada d'enguany i a la del curs vinent.

TRANSMETEM SOLIDESA

1

UNA XARXA DE CIUTAT AL SERVEI DEL CENTRE EDUCATIU

Barcelona té un gran capital educador. No oblidem explicar a les famílies tots els recursos que ofereix l'entorn i que **complementen la tasca educadora i formativa dels centres**: professionals de l'educació (CRP, EAP...); equipaments i serveis culturals, esportius i recreatius; entitats de lleure; etc. Cada barri té les seves singularitats i iniciatives que fan de la ciutat un gran equip educador.

2

LLUIR PROJECTES PROPIS I COMPARTITS

Tots els centres estem immersos en projectes de millora i innovació educativa. Tan important és per a les famílies saber **què singularitza el nostre projecte** de centre o els mètodes pedagògics dins l'aula, com **visualitzar allò que fem en el marc del sistema**: els projectes compartits i la coordinació (pedagògica, curricular i organitzativa) entre centres adscrits.

3

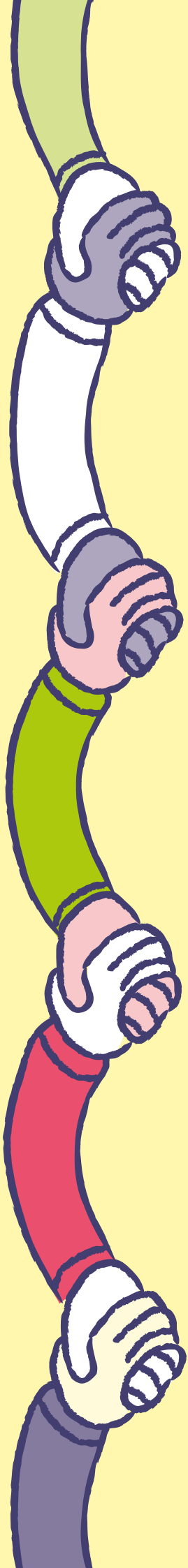
CONFIANÇA EN LES SEGONES OPCIONS

La preocupació, legítima, de les famílies és entrar en la primera opció. Com a agents que formem part de la xarxa educativa de Barcelona, hem de **transmetre confiança** en el sistema. Els serveis educatius de la ciutat i el conjunt de centres estem fent un enorme esforç perquè cada infant i jove de la ciutat rebi una **educació de qualitat i equivalent**, sigui quin sigui el centre on assisteix.

4

SI FEM PEDAGOGIA DEL SISTEMA, TOTS HI GUANYEM

Les famílies viuen amb angoixa aquest procés. És per aquest motiu que **és convenient aixecar el focus de la mirada de les famílies**. Tots hem de saber transmetre la idea compartida que hi ha una **aposta educativa de Barcelona: fer equip**. La xarxa educativa de la ciutat no som un «sumatori». Som més de 400 centres, 20.000 professionals i 150.000 famílies que formem un equip.



CONNECTEM AMB CREDIBILITAT

1

ADAPTEM-NOS I PENSEM EN LES PERSONES QUE ENS ESCOLTEN

Comunicar és posar-se en la pell de qui ens escolta: cal preparar els missatges vinculant el que «volem dir» amb el que «volen escoltar» (pàg. 8). També hem de ser **flexibles en el llenguatge** i l'ordre dels arguments, si ens sembla que en algun moment és més adequat i hi guanyem en **comoditat**. En el diàleg amb les famílies no hi ha arguments lineals, sinó diàlegs diversos i plurals.

2

PROPERES I DISPONIBLES: INICIEM UNA RELACIÓ!

Una jornada de portes obertes no és una acció ni informativa ni publicitària. És, sobretot, relacional. Ens obrim a la comunitat dels nostres barris, a les famílies. I **ens aproparem més** a les famílies i l'alumnat si els rebem saludant-los personalment, si els donem veu, per exemple, en un espai de reflexió sobre centre educatiu volen.

3

TESTIMONIS: VALEN MÉS DEL QUE DIUEN ;)

Les famílies volen escoltar i tenir punts de vista diversos. I no hi ha dubte que en el que més confien és en l'opinió d'altres famílies que han passat pel mateix. Hem de procurar un **espai de trobada i diàleg distès entre les famílies** que visitaran els nostres centres i les famílies actuals. Implicar l'AFA ens ajudarà també a reforçar la imatge de gran família educativa.

4

LA JORNADA NO S'EXPLICA. ES VIU!

No es tracta de jugar a ser els més creatius, sinó de **mostrar allò que sabem fer bé** per ajudar les famílies que s'emportin una idea de quin centre educatiu som. Informar no és suficient. Hem de fer-los viure i **experimentar quines metodologies i vivències** tindran els seus fills i filles. Podem preparar una activitat de contextos i racons per als pares i mares?

ENTUSIASMEM

1

POSITIUS, TOT I LES DIFICULTATS

Hi ha qui diu que, per no deixar-les a la intempèrie, alberga esperances (Ferran Fernández). La realitat que hem de gestionar és difícil i, de vegades, desespera. Però qui lidera un projecte ha de fer front a les dificultats i **encoratjar tot l'equip**. Podem exposar les dificultats i els reptes, si. Però també hem d'engrescar a tothom a treballar per superar-les i exposar estratègies per aconseguir-ho.

2

LA POESIA ÉS UNA ARMA CARREGADA DE FUTUR

Comunicar és compartir i emocionar. Incloure algun element poètic o de bellesa en el nostre relat és fonamental. Quan rebem molta informació, ens ajuda a entendre-la algun **element memorable**. Podem explicar una història que emocionï? Podem representar una obra? Podem fer una escultura que comuniqui i inspiï? Fem-ho!

3

L'ALUMNAT: MODEL D'ÈXIT I PROTAGONISTA

L'alumnat és el centre del procés educatiu. Fem-ho, també, en les portes obertes. Comptem-hi amb ells per definir i dur a terme les activitats que farem: podem pensar juntament amb els alumnes actuals com podem rebre el nou alumnat? Fem-los sentir **protagonistes d'una nova etapa i estimulem les seves pròpies expectatives** amb el relat d'antics alumnes d'èxit.

4

FEM-HO AMB UNA CONDICIÓN: PASSAR-NOS-HO BÉ

Si ens ho passem bé al llarg del curs fent activitats o celebrant moments especials, la jornada de portes obertes no ha de ser diferent. Pensem-la de manera que tots els qui hi participem en podem gaudir. Convertim-la en un joc, en interaccions amb les famílies i tota la comunitat educativa que ens enriqueixin i diverteixin. Sabem que **és a través del joc que comuniquem millor i aprenem més**.



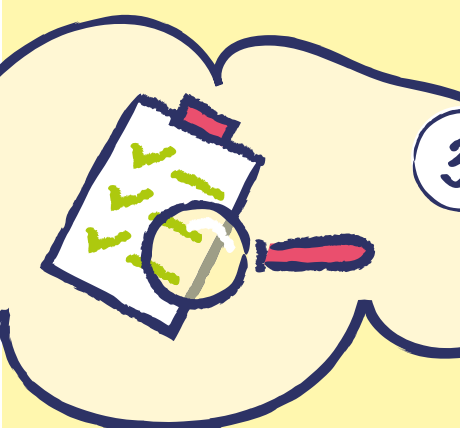
APROFITEM L'OPORTUNITAT



1

FOMENTEM MÉS LA PARTICIPACIÓ EN EL CENTRE

L'organització de la jornada de portes obertes és una bona oportunitat per activar **dinàmiques de participació** de la nostra comunitat educativa al voltant del projecte de centre. I, en clau interna, una oportunitat per **compartir i alinear com ens expliquem**: què fem i com treballem.



2

ESTIMULEM L'ORGULL DE PERTINENÇA

Els sentiments d'orgull i d'admiració són indispensables per estimar i construir projectes compartits. Obrir les portes dels nostres centres i preguntar-nos què volem mostrar ha de servir per reconèixer i valorar allò que fem. I, per tant, per **treure pit i engrescar-nos** amb el projecte educatiu que generem.



3

TREBALLEM PERQUÈ ELS JOVES I INFANTS FACIN UN APRENENTATGE

La **participació i el lideratge de joves i infants** en l'organització i la realització de les jornades pot ser una bona oportunitat per a l'aprenentatge. Aprofitem-la!

4

REPLANTEGEM-NOS I AUTOOBSERVEM-NOS

Unes jornades de portes obertes ens porten a fer-nos preguntes sobre com ens mostrem, com funcionem i com ens relacionem... És habitual, doncs, que molts equips ens **qüestionem aspectes del nostre centre**. No es tracta d'abordar-ho tot, però aprofitem-ho com una oportunitat d'autoobservació per moure coses i **iniciar canvis o millores**.

UNA ÚLTIMA REFLEXIÓ: L'OU O LA GALLINA

Arribats en aquest punt és moment de posar-se a treballar. Sabrem transmetre projecte i confiança? Sabrem fer que s'ho passin bé?

Afrontem-ho **sense pressió**, però amb **convicció**.

No es tracta d'inventar-se artificis o fer volar coloms.
de ser el que no som,
de mostrar el que no podem ni sabrem mostrar,
de desgastar-se en va.

Es tracta de fer les coses amb **sentit comú**,
de posar-nos en el seu lloc, el de les famílies i l'alumnat que volem rebre,
de creure'ns **el valor d'allò que fem**,
d'assumir les limitacions que tenim,
de fer les coses **amb naturalitat**, tal com ho sabem fer i ho vivim en la
nostra professió d'educadors.

Perquè la millor jornada de portes obertes no és la que ens omple les sol·licituds en primeres opcions.

La millor jornada de portes obertes és aquella
que ho és **tot l'any**,
que ho és **construint xarxa**,
en què ha participat la **comunitat**,
en què **ens mostrem positivament**,
que hem sabut preparar **amb temps**,
en què hem **ensenyat** i hem **apprès**,
que ens **carrega d'energia** per seguir lluitant, tot i les dificultats del dia a dia.

Si som capaços de viure-ho amb aquest esperit, voldrà dir que estarem fent equip. I això ens ajudarà a **sumar-hi** nous membres.

No pensem en què volem mostrar i com agradar. No pensem en què ve abans: l'ou o la gallina?

Pensem, sobretot, **en el que volem ser**.
Pensem en **fer-ho realitat**.

Gràcies per fer equip
amb Barcelona

