

Los procesos de innovación y mejora son costosos, difíciles y tienen peligros. No es posible sólo añadir, siempre que se gana en algo se pierde en otras cosas. Es más fácil en un modelo jerarquizado que por la vía de los consensos.

1. Importante y necesaria para

- El crecimiento personal y grupal!
- Cambiar la realidad- las visiones- los participantes
- Mantener la tensión y la ilusión profesional... nuevos retos/apalancamiento
- Cohesionar e ilusionar grupos y estructuras (puede usarse para lo contrario también)
- Un valor fundamental en el activo del centro.
- Sin ella no hay innovación (formación como indicador de dinamismo de los profesionales)

2. Profesorado formado y en formación

2.1. Niveles de formación de prof.:

- Materia (mate, plástica,...)
- Aspectos psicopedagógicos, didácticos... (características edad, intervención,...)
- En este centro (PEC, características metodológicas)

Los tres ámbitos son importantes. Si pudiéramos "fichar" al profesorado ¿cuál sería el fundamental? ¿Cómo complementaríamos los otros?

2.2 Niveles de formación en equipo etapa ciclos

- Materia (mate, plástica,...)
- Aspectos psicopedagógicos, didácticos... (características edad, intervención,...)
- En este centro (PEC, características metodológicas,...)

3. Ligada a la práctica desde y para la practica (perpetuo debate teoría-práctica) (los sabios investigan y nosotros aplicamos! trabajo manual-trabajo intelectual investigación-acción! konw-how y los modelos de calidad)

- Para impulsar procesos de mejora continua
- Para dar respuesta a las necesidades que se dan en nuestra práctica
- Para cuestionar nuestra práctica (imposible mejorarla sin cambiarla)
- Desde el conocimiento y el compromiso-implicación ser capaces de llegar a trabajo individual y grupal
- Permite diversidad entre el profesorado (diversidad es riqueza pero sobre todo divergencia! los consensos son muy laboriosos, como ejemplo nosotros mismos).
- Evitando
 - El academicismo (sumar títulos, competir en curriculum vitae, ...)(Ej. C. SAE- C Infantil /habilitaciones)
 - El escape, eludir la tarea, la implicación... de la práctica con pajas mentales ("vamos de cursillo" "mira que artículo más interesante" saber por saber, para estar a la última, competir...)
 - El suplir carencias o aspiraciones personales (legítimas pero no que no compete al centro subsanar! no saber hacer aquello para lo que se está titulado, habilitado,... / la formación como bien de consumo!...)
 - La copia... No se debate para elegir una corriente y se aplicarla después estrictamente, cada cual debe metabolizarla-interiorizarla y aplicarla a nuestra realidad y a nuestro pec.

4. Imprescindible hacer opciones (formación-implicación / consensos posibles). Elegimos caminos y descartamos otros, siempre lo hemos hecho (Ej. Principios: son los de la escuela nueva / Si leemos a Montessori vemos mucho de nuestro infantil, enseñamos lenguas con una metodología comunicativa, aplicamos el constructivismo y no el conductismo, etc. ¿Qué sucede si las de psicomotricidad dicen que deberíamos elegir una vía u otra (AucouturierLapierre) y ellas están en situación de 2 a 1 por su formación inicial.? El constructivismo y los "ismos" Cuantos más se tienen mas pura es la cuestión pero también más excluyente lzartxulo y la formación voluntaria dentro de horario

5. Estructura

5.1. Desde personas, ciclos, seminarios, ...

- Necesidades/demandas: Individuales; Grupales (inquietudes, afinidad,...); Estructuras (Ciclos, seminarios, ED, económica, deportes, asesores...)
- Quién detecta, pide, propone...
- Como y cuando
- Quién decide prioridades y descartes (a qué se dice no y por qué). Recursos limitados (económicos y de tiempo). Prioridades sin consenso en las estructuras

5.2. Desde el equipo directivo! coordinación seminario! coordinación de ciclos La que se quiere promover para llevar a cabo los diferentes planes.

Cuestiones de debate

"Formación fundamentada en la concepción que emana del proyecto educativo" Requiere una explicitación

Habría que arbitrar quién es árbitro

- Directivos fomentan o entorpecen: cómo, con que tipo de compromisos concretos... Tiene conexiones con el poder, el rango, status, el prestigio, el lugar que ocupa cada uno y el peso de sus opiniones. Está marcada por la ideología, trayectoria, valores,..., de cada cual. Según de la mano de quién venga...
- Existe la percepción, por parte de algunos de nosotros, de que los directivos de Amara Berri no vemos con buenos ojos las actividades de formación que tienen que ver con contactos con el exterior porque tenemos miedo a la disgregación, por poca confianza en la sintonía del equipo de profesores con su proyecto educativo, porque no revierte en el centro,...
- Cuando hemos ido abriendo la vía participativa de propuestas en el tema de la formación no siempre nos bien colocados..., y podemos vivirlas más como fuente de problema que como ganas de algunos colectivos de aportar y avanzar,...
- En la formación qué entendemos por sistema abierto
 - "se genera desde dentro no uniendo
 - En lo endogámico no nos presenta divergencias... Sí a la hora de abordar "lo externo"
 - Según quién de, de la mano de quien, por cuanto tiempo, para hacer qué
 - Temas –
 - Propios: Miembros del ED, C Seminario, profesorado experto,... Ver como rentabilizarlos mejor, como activar algunos que puedan estar dormidos,..., no menospreciarlos ni tampoco caer en la omnipotencia. Planes con responsables y tareas concretas.
 - Externos Círculos de conocidos y contactos personales
 - Expertos: Consulta, contraste, evaluación, asesoramiento,...
 - Publicaciones, revistas especializadas, libros, Internet... (no tenemos biblioteca de profesorado ni estamos suscritos a ninguna revista .. ¿normal?)
 - Otros centros y experiencias. Visitas, cursillos,...
 - Instituciones educativas Berritzegune, IDC, IRALE, GARATU, Universidades...
- La cuestión del realismo Disponibilidad horaria, de recursos económicos,...
 - Valorar en su medida las ganas que el colectivo pueda tener o no. Búsqueda de equilibrio para atender a los que demandan mucho, incentivar a los que no,...
 - Hay que ser eficaces
 - Valorar costos