

COMUNICACIÓ ATRACTIVA

1

IL·LUSIONAR

Quan comuniquem les coses a les famílies, les paraules i el to ho són gairebé tot. Podem només informar sobre l'AMPA... o podem il·lusionar. Tot depèn de com diguem les coses. I a l'hora d'atraure, amb la informació no n'hi ha prou, sovint. Fem servir expressions positives, plantejem reptes, expliquem quins beneficis en treuen els alumnes i el centre.

2

REPTES

Els reptes sempre són atractius. Podem fer una llista de reptes que l'AMPA té per aquest curs i transmetre'ls a les famílies. Col·laborar per aconseguir-los pot ser molt motivador!

3

ÈXITS

Quan pares i mares saben que l'AMPA obté resultats, aconsegueix objectius, mostren més interès en participar-hi. Durant el curs, s'obtenen molts èxits (petits o grans) que cal explicar a les famílies. Millors preus de llibres de text, recursos per activitats esportives, tecnologia pel·l entre, millora de la biblioteca... Fem-les sentir-se orgulloses de l'AMPA.

4

PROPOSTES DE PARTICIPACIÓ

Per tal que més famílies sentin interès en participar, la comunicació durant el curs ha d'incloure propostes concretes de participació. Molts pares i mares s'acostaran més a l'AMPA si, en lloc de demanar "participació" demanem "participació en iniciatives concretes". Cada comissió ha de generar propostes de col·laboració, petites coses en les quals les famílies puguin ajudar. Propostes de diferent grau i temps d'implicació.

5

EXPERTESA DE MARES I PARES

La comunicació a les famílies és més atractiva si proposem aprofitar els seus coneixements (personals i professionals). Podem demanar la col·laboració d'un pare/mare amb coneixements econòmics per fer un pressupost, o d'un pare/mare cuiner o nutricionista, per aconsellar la comissió de menjador.

6

ESCOLTAR

La comunicació és més atractiva quan té dos sentits. L'AMPA no només ha de parlar, sinó que també ha d'escoltar. No ens cansem de demanar propostes, idees i opinions