

A GESTÃO DA RELAÇÃO ESCOLA-FAMÍLIA



Ao escolher uma escola para seus filhos, o que as famílias estão comprando? Qual o produto que a escola “vende”? Quem determina as especificações desse produto e, principalmente, quem determina a qualidade que esse produto terá? Essas são, talvez, as mais complexas questões que se colocam para as equipes gestoras das escolas privadas que, frequentemente caem na grande armadilha de fazer da educação um produto como outro qualquer. A educação, enquanto “produto” que a escola “vende”, faz parte de uma categoria especial. Televisores, geladeiras, carros e alimentos são produtos acabados que tem especificações próprias que podem ser facilmente comparadas com os interesses, as necessidades e as expectativas dos clientes que os compram. A Educação é um processo que pressupõe crenças, valores e procedimentos que dificultam que ela tenha especificações prévias que garantam o resultado final. Se, por um lado, é possível garantir a nitidez da imagem de uma TV ou

Qual o produto que a escola “vende”?

a cremosidade de um iogurte, por outro, a escola somente pode garantir que os processos serão bem executados dentro das crenças e valores anunciados em sua proposta. A efetividade do resultado dependerá, em muito, do quanto a família verdadeiramente “comprou” de forma consciente as crenças, valores e procedimentos que estão embutidos na proposta pedagógica da escola. Eis aqui a importância de a escola apresentar de forma objetiva e firme a sua proposta pedagógica antes da efetivação da matrícula e deixar claro para os pais que ao assinar o contrato, estarão formalizando a “compra” de tal proposta e de tudo o que ela trás com ela.

Cabe, nesse momento, lembrar ou quem sabe esclarecer o papel da escola e o papel da família enquanto instituições educadoras. Em síntese, a família educa no âmbito privado, individual e a escola educa no âmbito público, coletivo. É equivocada a ideia tão difundida hoje em dia de que cabe à escola apenas ensinar conteúdos e à família, educar para a aquisição de posturas e atitudes. Tanto escola quanto família educam. Cada uma no seu contexto específico. O foco da família é o ser individual, com suas características particulares no desenvolvimento de seus valores e atitudes. O foco da escola é o ser em processo coletivo no desenvolvimento de suas características de interação, responsabilidade e participação. A criança e o adolescente precisam ter claras essas diferenças. Em casa ele pode escolher o lugar onde sentar ou a hora em que fará as atividades. A escola, por ser um ensaio para a vida em sociedade, determina horários, critérios e procedimentos. Não podemos esquecer, porém, que a educação >>>



Quem compra, muitas vezes não sabe o que significa um produto de qualidade, ao contrário do que acontece com uma geladeira ou com uma picanha

da família deve possibilitar a educação da escola. Espera-se, minimamente, que a criança chegue à escola em condições de ser educada. A escola possui limitações para desenvolver o seu papel de educadora e precisa contar com a família quando esbarra em situações que extrapolam suas possibilidades. Logo, se escola e família precisam de sintonia para que o “produto” comprado pela família tenha qualidade.

Outra questão que aumenta a importância da integração família escola é o fato de que não há unanimidade entre as pessoas (nem mesmo grande maioria) com relação ao que é uma educação de qualidade. Algumas famílias podem achar que rigidez é ingrediente essencial numa educação e qualidade enquanto outras ele-

gem a liberdade de escolha como tal. Surge, nesse momento, a necessidade de a escola esclarecer fundamentadamente as famílias sobre esse conceito. Eis a grande especificidade do produto educação. Quem compra, muitas vezes não sabe o que significa um produto de qualidade, ao contrário do que acontece com uma geladeira ou com uma peça de picanha. Além disso, muitas vezes o cliente precisa ser desagradado para que o processo tenha qualidade (repreensões, castigos, notas baixas, etc.). Coloque tudo isso numa balança e pense sobre a real importância de uma boa parceria escola-família.

A escola hoje precisa incorporar um novo papel: o de chamar a família para o diálogo e estabelecer claramente os limites de ação de cada uma. É papel da escola o desenvolvimento de valores e atitudes que viabilizem o trabalho coletivo. A escola é o “útero da sociedade” e como tal não pode prescindir dessa tarefa. Os professores não podem esperar alunos dóceis e prontos para receber o conteúdo que consta no currículo. Educá-los com relação aos valores e atitudes que viabilizam o convívio em grupo é sim tarefa da escola e por tabela é tarefa dos professores. É na escola que muitas crianças pela primeira vez se depa-ram com situações coletivas como esperar a vez numa fila ou esperar sua vez para falar. Precisamos assumir com bom senso o compromisso que deve caracterizar o ato de educar para identificar qual é o limite da educação escolar, sob pena da escola “lavar as mãos” diante da mínima difícil-

dade que surgir. Mais uma vez recaímos na importância da gestão de uma boa relação escola-família.

Essa gestão é tão importante que merece planejamento específico e envolvimento de toda a escola. Não estamos, aqui, falando apenas de calendário de reunião de pais ou de planejamento de festas que envolvam a família. Essas atividades são fundamentais e devem fazer parte do plano, mas é essencial que escola planeje atividades de assessoramento e reflexão sobre o processo educacional da escola e a forma de educar da família. Promover discussões sobre temas como colocação de limites, ensino de valores, uso da internet, desenvolvimento da autonomia, importância e gestão do dever de casa, etc. é essencial para se criar uma base intercambiável que torne possível uma educação de qualidade. Ao escolher uma escola para os seus filhos, as famílias estão comprando um “título de sócio” de uma instituição que, de forma clara e convicta, precisa apresentar sua proposta. Ao vender o “produto” educação, a escola deve estar consciente de sua responsabilidade de gerir competentemente a relação com esse cliente chamado família, através de uma relação bem planejada de parceria. •



Júlio Furtado
Educador e palestrante
www.juliofurtado.com.br