

# Els locals

<b>Edat</b>	Caps de consell
<b>Objectius</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Analitzar la situació en què es troben els agrupaments de la vegueria</li><li>• Analitzar les necessitats de tenir un local</li><li>• Analitzar de quina manera aconseguim un local</li></ul>
<b>Paraules Clau</b>	Local, necessitats, administració, entorn
<b>Material</b>	Fulls de paper, bolígrafs.
<b>Durada</b>	Paper d'embalar, retoladors, fulls de paper i bolígrafs
<b>Número de Participants</b>	Mínim 12 persones
<b>Descripció de l'activitat</b>	<p>Fem 3 grups entre els participants de la dinàmica. L'ambientació pels 3 grups és la següent:</p> <p><i>Han enderrocat el vostre local per una remodelació urbanística del barri i us heu quedat al carrer! A sobre, el que abans era la plaça on fèieu la majoria d'activitats al carrer, s'ha transformat i desenvolupat en un centre comercial de 3 plantes que inclou ple de botigues, cafeteries, un super, sales de cinemes i fins i tot un espai de jocs recreatius per infants. Consideren que és una bona forma de revitalitzar l'economia del barri/poble, que això dona molts llocs de treball i procura serveis d'oci i lleure a la comunitat.</i></p> <p>Cada grup estarà compost de 4-5 persones, les quals es dividiran en 2 sub-grups: uns tindran el rol d'agrupament i els altres de representants de l'administració(2 i 2, 3 i 2...).</p> <p>A cada subgrup se li donarà el seu rol, explicant la situació en què es troben i quin mètode d'anàlisi han de seguir:</p> <p><b>Rol per l'Agrupament:</b> se'ls presenta una proposta alternativa a estar al carrer. Ells n'hauran de sopesar els pros i contres del model que els ha tocat, i definir una estratègia per arribar a les condicions que creuen mínimes / necessàries per a utilitzar l'espai.</p>

Rol per l'administració: tindrà la funció de valorar el context en què es troba el barri/poble, diferents factors de l'agrupament (quin tipus d'entitat són, la feina que es fa) per cedir-los i atorgar-los la proposta de canvi i potser les seves condicions!

Finalment caldrà fer una valoració analitzant diversos punts:

- Punts forts i febles de cada tipus de model de local: no tot és propietat.
  - o Escoles: Plans d'Entorn ("educació integral")
- Estat de l'agrupament i discurs: tot és un (segons la situació del cau, el nostre discurs/reforç serà més o menys fort).
  - o Què ens hem hagut de plantejar del nostre discurs com a agrupament?
- Mancances que tenim quan presentem l'agrupament (coses que suposem que ja es saben, canalitzar idees/necessitats...)
  - o On hem cedit i on no en les nostres demandes?
- Vehiculació d'un projecte i manteniment de propietat
  - o Tenir clar a qui pertany el local (mateix NIF d'EC, propietat de l'associació, "usufructuari" el Cau)
- Cada cau és un món i els contextos, conflictes, necessitats etc molt concrets!  
Cal fer un anàlisi profund en cada cas!

Finalment, la idea és explicar com es pot donar recolzament a tot això des de l'àrea de política de joventut, que es pot canalitzar a través de vegueries o escrivint un correu-e a exteriors ([exteriors@escoltes.org](mailto:exteriors@escoltes.org)).

## Temporització

### **FASE 1(15 min) Introducció grups i preparació.**

- Es fan els 3 grups i es reparteixen els rols.
- Cada subgrup pensa i discuteix internament l'objectiu que se li proposa en el seu rol. Els moderadors passen entre els grups per resoldre dubtes, aclarir coses, donar idees etc...

### **FASE 2(15 min) Negociació subgrups: ae – administració**

- Cada ae exposa a la seva administració corresponent el que se'ls ha plantejat en la fitxa / rol atorgada
  - o Han de tenir en compte en quina part del discurs posen l'accent fort: quin tipus d'entitat són, la tasca que fan, el que necessiten (condicions etc...)...
  - o les seves demandes, les "obligacions" d'uns i altres etc.
- L'administració els comenta els punts forts i febles del seu discurs (segons el barem indicat que han treballat abans de la trobada) i els transmet la seva decisió parcial (acceptar-los condicions, refusar demandes, etc...)
- Els dinamitzadors expliquen que fins ara s'han dut a terme les primeres negociacions entre agrupaments i administració, i que ara cal tornar als subgrups a reformular, si ho creiem necessari, aquells punts que hem tingut en dubte.

### **FASE 3(10 min) 2a preparació dels petits grups.**

- Els agrupaments tornen a preparar un segon discurs, havent vist quines coses els ha puntualitzat i ofert l'administració.
- L'administració valora quines coses els han transmès els agrupaments que els ha servit per valorar la seva realitat i la necessitat del local, i altres aspectes de la negociació com quin tipus de discurs han donat, quin projecte han presentat etc...(annex 1).

FASE 4(15 min) Negociació dels subgrups: ae – administració

- Cada ae exposa a la seva administració corresponent el que se'ls ha plantejat en la fitxa / rol atorgada
- o Els rol d'administració ha de tenir en compte en quina part del discurs posen l'accent fort: quin tipus d'entitat són, la tasca que fan, el que necessiten (condicions etc...)... o les seves demandes, les "obligacions" d'uns i altres etc.
- L'administració els comenta els punts forts i febles del seu discurs (segons el barem indicat que han treballat abans de la trobada) i els transmet la seva decisió parcial (acceptar-los condicions, refusar demandes, etc...)

FASE 5 (25 min)Plenari

- 1) Cada subgrup d'ae explica en quin local estava, i quins punts forts i febles han valorat que tenien en la seva situació. Es pot anar recollint en un paper kraft les diverses situacions i els seus pros i contres.
- 2) En segon lloc podem fer un valoració de quins d'aquests locals eren adequats, o complien les necessitats mínimes que ens havíem plantejat entre tots a la primera dinàmica (targetes).

	AE TAL	AE PASCUAL	AE IOU
Pros			
Contres			
Necessitats			

- 3) En un altre suport, valorarem la part de "negociacions" de la dinàmica, per veure com han canalitzat a l'administració l'anàlisi de la seva situació, què se'ls ha valorat negativament i positivament de la reunió i extreure'n idees mencionades a la valoració de l'apartat metodologia.

Com hem plantejat la negociació? (*en què hem basat el discurs?...*)

Què ens han criticat/han trobat a faltar? (*anàlisi del local, projecte, discurs...*)

Com hem plantejat la visió del rol? (*anàlisi de la vessant de l'administració: context en què treballen, realitat d'associacions, demandes...*)

Què esperavem d'ells a la negociació? (*què ens han explicat i què no?...*)

*\*En cursiva inputs per als dinamitzadors*

# Els locals - Annex 1

## *Administració*

Valorar el local on són ara:

- Posar en dubte la necessitat d'un altre local, donades les seves realitats d'agrupament (coses com què necessitem i què volem, la nostra realitat respon a això?)
- Veure el procés d'anàlisi que fa el propi agrupament d'on està: només punts negatius? O també mencionen punts positius?

Valorar el seu projecte:

- Quin objectiu té? És necessari? A qui arriba? Per què l'hem de prendre seriosament, i valorar la necessitat d'agilitzar el procés del local per l'agrupament? (ex: "ja hi ha un espai de jocs al centre comercial")

Quin paper té l'administració?

- Quines demandes pot canalitzar i quines no? Depèn del context en què es trobi cada entorn local? En quin moment i de quina manera prioritza una iniciativa o una altra? Quins barems de valoració estableix en aquest cas?

# Els locals - Annex AE 1

## **AE Ducar**

*La vostra proposta de local és un Centre Cívic del barri. És un espai on s'hi apleguen algunes entitats d'àmbits diferents (per exemple, hi ha un esplai, un club d'excursionisme, els diables...), i també gent del barri que s'acosta al Centre a fer les activitats que hi programen, a utilitzar les sales comunes etc. El vostre contacte és amb la direcció del Centre, que us ha ofert 2 sales i el gimnàs, sempre que ho utilitzeu de 16:30 a 19h, que és dins de l'horari laboral del conserge del Centre Cívic. Per altra banda us han deixat un petit armari de material on hi podeu encabir les tendes i una mica de material fungible de cada unitat.*

1. Valoreu els punts forts i febles que té aquesta alternativa (aspectes de qualitat educativa, de convivència, de sentiment d'agrupament i complicitat, de participació local, de visibilitat...)

## **Punts Forts**

## **Punts Febles**

2. Valoreu quines necessitats no cobertes sorgeixen d'aquesta situació, i com les canalitzaríeu en la vostra reunió amb l'administració.

## Els locals - Annex AE 2

### AE Ri

*La vostra proposta de local és un hotel d'entitats. És un espai on s'hi apleguen entitats d'àmbits diferents (educació, culturals, polítiques...), amb integrants ben variats (gent jove, gent gran) i amb activitats que a vegades coincideixen amb les vostres activitats de Cau!*

*Teniu un contacte que és el director de l'hotel d'entitats que us cedeix l'espai els dissabtes i diumenges, compartint espais amb les altres entitats amb qui conviuu.*

1. Valoreu els punts forts i febles que té aquesta alternativa (aspectes de qualitat educativa, de convivència, de sentiment d'agrupament i complicitat, de participació local, de visibilitat...)

### Punts Forts

### Punts Febles

2. Valoreu quines necessitats no cobertes sorgeixen d'aquesta situació, i com les canalitzaríeu en la vostra reunió amb l'administració.

## Els locals - Annex AE 3

### **AE Ducar**

*La vostra proposta de local és un Centre Cívic del barri. És un espai on s'hi apleguen algunes entitats d'àmbits diferents (per exemple, hi ha un esplai, un club d'excursionisme, els diables...), i també gent del barri que s'acosta al Centre a fer les activitats que hi programen, a utilitzar les sales comunes etc. El vostre contacte és amb la direcció del Centre, que us ha ofert 2 sales i el gimnàs, sempre que ho utilitzeu de 16:30 a 19h, que és dins de l'horari laboral del conserge del Centre Cívic. Per altra banda us han deixat un petit armari de material on hi podeu encabir les tendes i una mica de material fungible de cada unitat.*

1. Valoreu els punts forts i febles que té aquesta alternativa (aspectes de qualitat educativa, de convivència, de sentiment d'agrupament i complicitat, de participació local, de visibilitat...)

### **Punts Forts**

### **Punts Febles**

2. Valoreu quines necessitats no cobertes sorgeixen d'aquesta situació, i com les canalitzaríeu en la vostra reunió amb l'administració.