

7 Pedagogía del contrato

- Es la negociación del desarrollo de la unidad entre el alumno (en clase, fuera de ella, en grandes o pequeños grupos, de forma individual) y el profesor. Necesita adultos contrastantes (docentes o no, con lo cual se puede incorporar al proceso a la familia del alumno).
- Instrumento para el desarrollo positivo: libertad para elegir (expresión, actuación, utilizar sus facultades) y por lo tanto favorecer la autonomía. Es también una fuente de motivación: orientado, dentro del marco expuesto, a los intereses del alumno y a sus disposiciones propias. Instrumento de socialización: iniciar en autonomía y responsabilidad, comunicar mejor con los demás en procesos de negociación, expresarse en sus inquietudes con iguales y con profesores-adultos, resolver los conflictos que el mismo proceso plantea, comprometerse en el desarrollo elaborando reglas de funcionamiento.
- Instrumento para la diferenciación de contenidos: mediar en la rigidez de la institución escolar actual, y reorganizar el programa. Es un instrumento igualmente para la diferenciación de procesos: Phillips 6.6 (dividir en grupos de 6 personas durante 6 minutos).
- Principios fundamentales: consentimiento mutuo, aceptación positiva del alumno, negociación de todos los elementos del contrato (incluyendo la mayor temporalización posible), obligaciones recíprocas.
- Análisis exploratorio: las razones que han conducido al contrato (si hay un problema debe afrontarse); las expectativas que genera por ambas partes; la situación escolar y personal (evaluación sumativa y normativa, es decir, a partir de otra experiencia educativa; evaluación formativa, desde el punto de vista de operaciones que tienen que desarrollar los alumnos; evaluación formadora para la autoevaluación).
- El contrato ayuda a clarificar la intencionalidad del proceso educativo y al desarrollo motivacional de la actividad. La formulación del objetivo, en cualquier caso, no depende exclusivamente del profesor sino que también se establece de forma contractual, incluyendo en él:
 - Indicadores y criterios de éxito que el adulto exige eventualmente.
 - Descripción de las etapas principales de la tarea a realizar.
 - Mención de las consecuencias que tiene.
 - Lista de medios, ayudas, recursos disponibles.
 - (O vinculación a una ficha metodológica.)
- Negociación del contrato:
 - Durante la negociación de partida se proponen soluciones y se eligen opciones determinadas.
 - Se comienza negociando el resultado final, y se continúa por los medios, soportes, ayudas utilizadas... Se negocia el plazo o plazos y la evaluación final.
- La evaluación del contrato debe conllevar tanto una evaluación parcial como una evaluación global del mismo.
- TIPOS DE CONTRATO: didáctico, de éxito, de proyecto, de resolución de un conflicto, institucional.