

Kommunal organisering af partnerskaber mellem kulturinstitutioner og dagtilbud

.....

En guide til kommunale konsulenter

TEMA: Samarbejde og partnerskaber



Indledning

Med Den styrkede pædagogiske læreplan er interessen og behovet steget for at udvikle kulturelle tilbud, som er målrettet børn i dagtilbud. Fokus på at inddrage lokalsamfundet og give børnene kulturelle oplevelser er øget. Nogle kulturinstitutioner oplever at skulle tage imod nye målgrupper og er usikre på, hvordan det bedst gribes an. Samtidig skal det pædagogiske personale til at opbygge en kultur for brug af og kendskab til de kulturelle muligheder, der kan benyttes i lokalområdet. Her kan videndeling på tværs af professioner og institutioner medvirke til at skabe udvikling på et ellers ukendt område.

I denne proces kan kommunen spille en afgørende rolle. Ofte efterspørges der nemlig hjælp til at organisere og styre tværgående samarbejder. Når du som kommunal konsulent er tovholder, får institutionerne hjælp til at rammesætte et arbejde, der kan være svært at igangsætte alene.

Guiden til organisering af partnerskaber er et håndgribeligt redskab, der giver et bud på, hvordan du kan sætte rammen for et udviklingsforløb, hvor der både bliver samarbejdet i små og store fællesskaber med det formål at udvikle nye kulturelle tilbud til børn.

Små Partnerskaber

Denne guide er inspireret af udviklingsprojektet Små Partnerskaber, som fandt sted i Hjørring Kommune i 2020. Her blev der indgået fire partnerskabsaftaler. Hvert partnerskab bestod af 1-2 medarbejdere fra en kulturinstitution samt børn og 1-2 medarbejdere fra en børnehave.

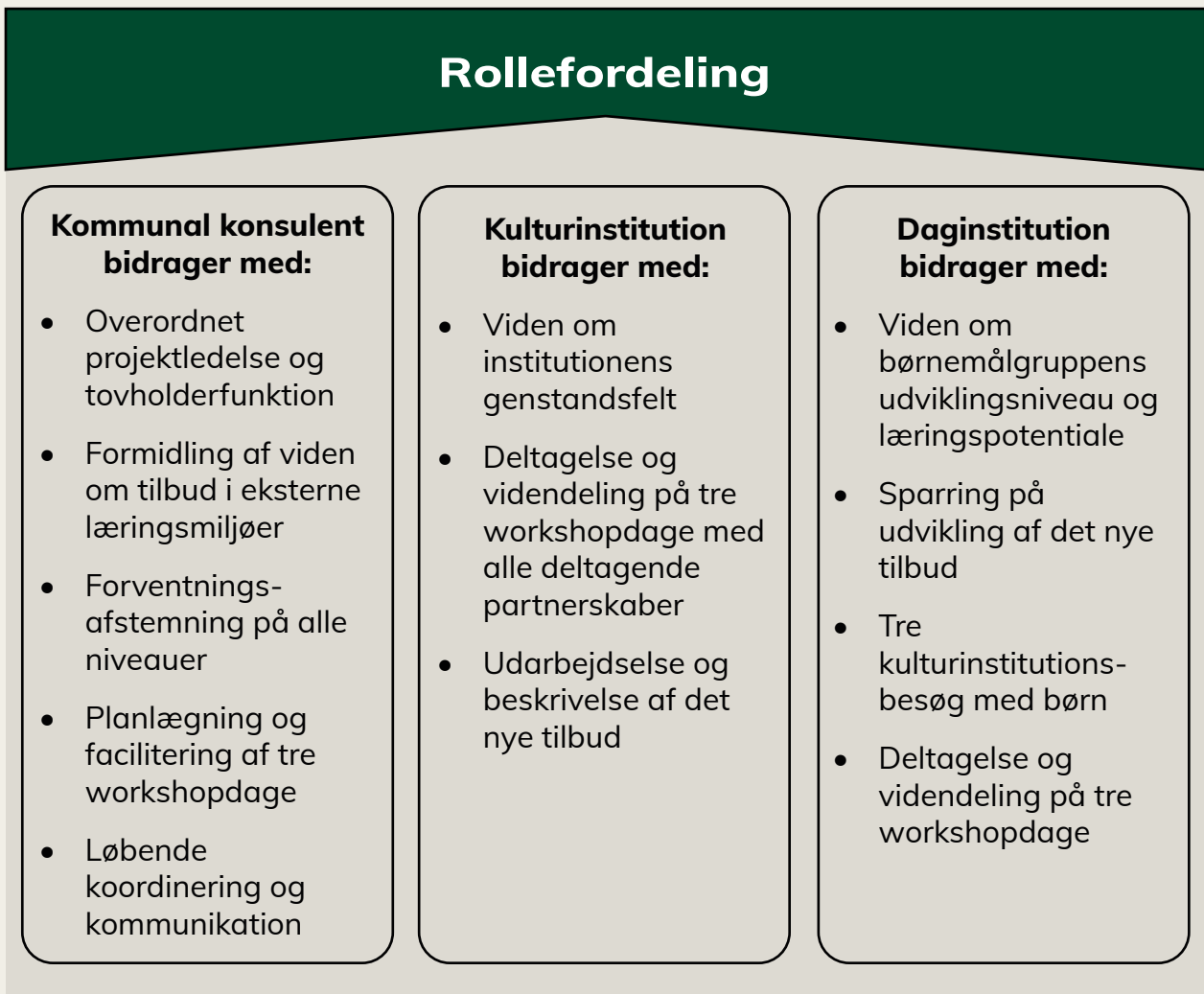
Baggrunden var dels et ønske om at få flere børn på kulturinstitutionerne og dels at skabe en bredere, fast udbudt tilbudsvifte af kulturelle tilbud af høj kvalitet til de 2-5-årige. De deltagende institutioner fik ikke tilført ekstra ressourcer for at kunne deltage, og det var frivilligt at deltage.

Projektet resulterede i fire færdige forløb på Nordsøen Oceanarium, Herregården Odden, Kornets Hus og Vendsyssel Teater, der nu kan bookes som faste tilbud af alle kommunens børnehaver.

Rammer og rollefordeling

Arbejdet med guiden forudsætter, at der indgås en række samarbejdsaftaler mellem kulturinstitutioner og et tilsvarende antal daginstitutioner med fokus på en børnegruppe inden for samme aldersgruppe. Et partnerskab består i udgangspunktet af 1-2 formidlingsmedarbejdere fra en kulturinstitution og 1-2 pædagogiske medarbejdere samt en børnegruppe fra en daginstitution. Som kommunal konsulent varetager du den overordnede projektledelse og har ansvar for tre workshopdage, hvor alle deltagende partnerskaber er med. De øvrige aktiviteter i forløbet foregår i det enkelte partnerskab i perioderne mellem workshopdagene.

Det anbefales, at du fra start gør det tydeligt, hvilken rolle den enkelte deltager har, samt hvor mange ressourcer/timer den enkelte deltager forventes at skulle investere i forløbet.



Den kommunale konsulents opgaver

Som kommunal konsulent har du det overordnede ansvar både før, under og efter udviklingsperioden. Gennem hele forløbet vil der være behov for løbende koordinering, kommunikation og sparring med deltagerne mv. Herudover anbefales det, at du som tovholder gennemfører følgende opgaver:

Før

Inden forløbet opstartes, skal deltagerne findes. Invitation til deltagelse bør begynde på ledelsesniveau for at sikre en ledelsesmæssig forankring fra start.

- ◆ Præsentation af projekt på kommunalt, strategisk niveau
- ◆ Præsentation af projekt for kulturinstitutionsledere
- ◆ Præsentation af projekt for dagtilbudsledere

Under

De tre workshops er konsulentens vigtigste opgave i projektet. Den primære funktion er at bidrage med ny viden og inspiration samt at rammesætte, at videndeling på tværs af fagligheder finder sted.

- ◆ Planlægning og facilitering af opstartsworkshop
- ◆ Planlægning og facilitering af midtvejsworkshop
- ◆ Planlægning og facilitering af afslutningsworkshop

Efter

- ◆ Afrapportering til kulturinstitutionsledere
- ◆ Afrapportering til dagtilbudsledere
- ◆ Afrapportering til kommunalt, strategisk niveau
- ◆ Markedsføring af de nye tilbud (sociale medier, plakater og mails mv.)

De tre workshops i Små Partnerskaber

Opstartsworkshop

På den første workshop blev proces, rollefordeling og forventningsafstemning for hele projektet drøftet. Herefter viste den kommunale konsulent eksempler på tilbud til daginstitutioner, som er udviklet i andre sammenhænge: På små ben i billedrum (ARKEN Museum for Moderne Kunst samt Ishøj og Rødovre Kommune 2018), Lille Valdemars Eventyr (Museum Vestsjælland 2019), Katten Katharina (Vendsyssel Kunstmuseum, Vendsyssel Historiske Museum, Hjørring Bibliotekerne og Børnehaven Bjørnen 2019). Erfaringer fra disse forløb blev videregivet og koblet med viden om, hvordan børn i denne målgruppe lærer bedst (se bl.a. Skoletjenestens værktøjer inden for temaet Børnehaver og vuggestuer).

På den baggrund fandt de enkelte partnerskaber frem til tre overordnede nøgleord, der skulle være fremtrædende i det tilbud, de skulle udvikle: Fx "bruge kroppen", "brug af sanser" samt "enkle opgaver".

Midtvejsworkshop

På denne workshop præsenterede de enkelte partnerskaber deres første udkast, og resten af gruppen gav herefter feedback. Derudover skulle hvert udkast udsættes for et kreativt benspænd. Eksempler på benspænd: Hvordan vil tilbuddet se ud, hvis børnene skal bevæge sig hele tiden, eller hvis børnene skal bruge alle andre sanser end synssansen? Tanken med feedback og benspænd var at give partnerskaberne nye idéer, der kunne kvalificere tilbuddet.

Afslutningsworkshop

På den sidste workshop delte partnerskaberne billeder og erfaringer fra de færdigafprøvede tilbud. Herefter arbejdede de i grupper, hvor de gav feedback på skriftlige beskrivelser af tilbuddene, som skulle sendes bredt ud i kommunen. Som afslutning blev udbyttet af deltagelsen i projektet evalueret.

Økonomi

Arbejdet med forløbet fra partnerskabsguiden forudsætter ikke tilførsel af ekstra ressourcer til de deltagende parter, og selve partnerskaberne kan gennemføres uden særskilt økonomi. Som kommune kan I overveje at reservere en mindre pulje til eventuelle indkøb, som er afgørende for at kunne etablere det enkelte tilbud.

Partnerskabsmodel

