

# Lliures esterlines a noranta penics

Les acadèmies multimèdia d'idiomes permeten que l'alumne adapte la seua formació a qualsevol disponibilitat d'horari i garanteixen els resultats si es fan les classes necessàries. Però no tot és de color de rosa: són més cares i hi ha qui posa en dubte els nivells assolits.

MARC VILA



Wall Street Institute té 140 centres franquiciats a l'estat espanyol. Aquesta és l'acadèmia d'anglès més estesa als Països Catalans amb uns 30.000 alumnes inscrits.

**N**ecessitat personal, professional, de parlar anglès? Plaer d'aprendre la llengua amb què es pot anar per quasi tot el planeta i símbol de globalització? El fet és que cada dia hi ha més gent que s'hi apunta. A les quatre principals acadèmies que n'ensenyen als Països Catalans (hi tenen quaranta mil alumnes), cal afegir-n'hi una infinitat de petites. La darrera novetat són els anomenats centres multimèdia, generalment franquícies de multinacionals. Wall Street Institute, Bla-bla i English Opening School són els més grans. Amb una publicitat enorme, posen nerviosos els tradicionals grans del sector (International House i British Institute, sobretot) i obtenen una part dels alumnes amb la consigna d'un aprenentatge ràpid, còmode i d'horari flexible. Però no gens barat.

La Tere és de Pineda i estudia anglès al Wall Street Institute de Mataró des de fa dos mesos, aprofitant la pausa del dinar, si bé podria anar-hi a l'hora que li convingués. Dissenyadora de roba, diu que l'anglès li anirà molt bé perquè té molt de tracte amb estrangers i les revistes de moda que consulta són quasi totes en aquesta llengua. El curs li costa 190.000 pessetes, que paga en mensualitats. Anirà a classe fins el gener. Aleshores ha d'haver passat del nivell "S2" que li van adjudicar a la prova de nivell, el mes de maig, al "W2". A classe, la Tere té habitualment tractes amb un ordinador. Hi surten situacions i diàlegs

que ha d'entendre i repetir. La màquina, l'avisava quan no ho fa bé. Al final de cada lliçó, de tant en tant, té una entrevista amb el professor que comprova els seus progressos. Wall Street Institute li ha assegurat per escrit –com fa amb tots els clients– que la farà arribar al nivell “W2” sempre que vagi a classe quatre hores la setmana. La Tere n'està satisfeta.

En “David” –no és el seu nom real– també ha passat per Wall Street Institute i en té una altra opinió. Va apuntar-se al centre de la Gran Via de Barcelona, on se li havien compromès, també per escrit, a elevar el seu anglès al nivell de First Certificate. Ho havia de fer en divuit mesos i hi va arribar en quatre, tot, diu, amb “excel·lents resultats”. Es va presentar per compte propi a l'examen oficial de Cambridge i el van suspendre amb la pitjor nota: una E. Al Wall Street Institute no li van tornar els diners dels mesos que no havia fet servir les classes ni li van saber explicar el perquè d'un resultat tan nefast. No ho va denunciar enlloc i va donar per perdudes 240.000 pessetes.

Wall Street Institute, com English Opening School o Bla-bla són les noves ofertes per als qui volen aprendre anglès. L'ensenyament es fa amb ordinadors i un professor disponible quan es necessita i als moments acordats per endavant. La publicitat promet que l'alumne assolirà un nivell determinat en un temps fixat. Sempre, és clar, que vagi a classe un mínim d'hores. Garantim que aprendrà, però exigim dedicació, diu Jordi Pous, director general de Wall Street Institute per a Espanya. Aquesta exigència es reflecteix en un contracte que l'empresa esgrimeix quan l'alumne no arriba al nivell acordat en el temps previst, o avança massa ràpid i l'assoleix abans d'hora. En aquest cas, no li tornen els diners del temps no utilitzat, ans posen a disposició seva, fins al final del període pactat, tot el material didàctic de l'escola. “Tothom s'ha de protegir –diu Pous parlant del contracte–; el nostre interès no és de tornar els diners, ni ens passa pel cap, sinó



que l'alumne aprengui. Ara, no vull ningú enganyat als nostres centres”.

És una “enganyifa”, assegura “l'Àngela”, una ex-treballadora de Wall Street que no vol que es publiqui el seu nom ni en quin centre va treballar. Segons ella, que hi va fer de comercial (“assessor didàctic”, segons l'argot intern) uns quants anys i que ho va deixar per dedicar-se a una altra feina, és freqüent que l'alumne estigui descontent, “sobretot quan no els dones més temps per arribar al nivell fixat”, però la gent no es queixa, perquè tothom se'n dóna la culpa, per no haver anat prou a classe. “Al principi, hi posen molta il·lusió, però després es van desanimant i deixen de venir”. Quan arriba el període pactat, si l'estudiant no ha assolit el nivell previst, o bé prova, després de tornar a pagar, un altre nivell, o bé ho deixa estar.

Molts alumnes, segons “l'Àngela”, deixen les classes precisament pel mateix motiu que s'hi van apuntar: per falta de temps. Però ningú no ho denuncia. L'Organització de Consumidors i Usuaris només ha rebut una denúncia contra les escoles multimèdia, en aquest cas contra English Opening School. “Ningú no vol reconèixer que ha llençat els diners”, conclou

“l'Àngela”. Jordi Pous, de Wall Street Institute, diu que les afirmacions de “l'Àngela” s'expliquen per una mena de ressentiment, i assegura que amb prou feines si hi ha un 0,1% dels alumnes que els hagi reclamat els diners. La majoria, diu, continuen, perquè un alumne satisfet ens en porta més.

Les crítiques de “l'Àngela” també van contra les tècniques de màrqueting de l'empresa. Al principi o al final del curs, diu, porten els comercials a fer un *training* de tres o quatre dies a un hotel, de Palma o de les Canàries, on els fan una “autèntica rentada de cervell”. En aquestes reunions d'empresa, segons “l'Àngela” entrenen els comercials a dir la frase que toca en el moment determinat de la conversa amb el possible client, per convèncer-lo i fer-lo signar. Aquestes reunions, explica, es fan en un ambient de gran tensió, perquè els diuen que els qui no serveixen se n'aniran al carrer. “Les convencions –replica Jordi Pous– serveixen per animar la gent i mostrar-los les noves campanyes de publicitat i els nous productes de la temporada següent”. “L'Àngela” no critica el mètode pedagògic de Wall Street, per més que el troba “desendreçat”, encara que pot ser bo per a qui en sàpiga treure profit. De fet, recorda el cas

**L'Institut Britànic és present a Barcelona, València i Palma. Es tracta d'un organisme oficial que a més de la llengua es dedica a divulgar la cultura britànica a l'exterior.**

## Una acadèmia vint-i-quatre hores el dia

Que les escoles multimèdia són disponibles moltes hores el dia i que l'estudiant hi va quan li convé és innegable: és el gran avantatge sobre les acadèmies "tradicionals", amb professor, que fan les classes a hores convingudes. Però hi ha un mètode d'ensenyament obert les vint-i-quatre hores del dia, set dies la setmana: Internet. Jonathan Dykes, d'International House, diu que el futur de l'ensenyament d'idiomes passa per la Xarxa. Segons ell, aquesta fase pot afectar, i molt, les escoles multimèdia.

Una de les primeres experiències ja funciona, i Dykes n'és un dels pares: l'acadèmia virtual. A [www.netlanguages.com](http://www.netlanguages.com), l'alumne matriculat –després de pagar unes 60.000 pessetes per un nivell– en pot obtenir tots els materials didàctics, repartits per "aules", "sala de professors", "biblioteca" i "sala d'estudiants" del centre virtual. També hi ha, és clar, una recepció virtual de lliure accés, amb informació sobre l'escola, on l'interessat pot fer-se un test de nivell, matricular-se...

El temps lliure, l'alumne el pot passar a la "cafeteria", on pot conversar (*chat*) amb els altres estudiants, fer servir jocs, llegir revistes i diaris o col·laborar en una revista virtual. L'alumne pot estudiar en línia o descarregar-se el curs l'ordina-

dor per treballar-hi quan vulgui. I el tracte amb el professor? Per correu electrònic (*email* o *voicemail*, que permet missatges sonors) o per telèfon. Net Languages, d'International House, ha nascut a Barcelona, fa poc més d'un mes que funciona i ja té trenta estudiants matriculats, entre els quals, segons Dykes, russos, veneçolans i hispanos de Califòrnia. L'Institut Britànic també usa Internet com un mètode d'aprenentatge. El Bulletin Board System del British Council permet que tots els alumnes dels 127 centres d'ensenyament que en depenen, escampats per 109 països, puguin comunicar-se entre ells. L'alumne, quan es matricula a l'Institut Britànic, rep una adreça de correu electrònic i una contrasenya d'accés. John Manning, director d'estudis a l'Institut Britànic de Barcelona, diu que el sistema és força utilitzat pels alumnes de Barcelona, més que no pas pels de Madrid. Els alumnes el fan servir tant a les hores de classe –com una activitat pedagògica més–, com a les hores lliures, quan tenen els aparells a disposició. Si poden connectar-se a Internet des de casa, és d'aquí estant que poden conversar (*chat*) amb un col·lega de l'Institut Britànic de Singapur o intercanviar informació cultural o turística amb un de Hong-Kong. **A. F.**



Aquests vuit quaderns van destinats a l'alumnat del 2n i 3r cicle de primària. Entre les seues característiques destaquem: l'ús intuïtiu de l'ortografia, el treball sistemàtic que parteix de les dificultats reals de l'alumnat, l'aplicació del concepte d'ensenyament significatiu. També l'ordre alfabètic, el diccionari, les majúscules i les minúscules, les sigles i abreviatures, els signes de puntuació.

**EDICIONS DEL BULLENT**

d'un alumne que va aprendre'n molt: "era molt intel·ligent i s'ho va guar molt".

Als centres de Wall Street Institute de Catalunya, Balears i País Valencià, hi estudien, segons Pous, pràcticament la meitat dels 63.000 alumnes que la cadena té a tot l'estat espanyol, on factura més de 12.000 milions de pessetes. A tot el món, té 250 centres pels quals han passat mig milió d'estudiants. La cadena, que funciona en franquícia, és participada per l'empresa nord-americana Sylvan Learning Systems i té la seu central a Baltimore (EUA). Que una bona part del seu negoci és a l'estat espanyol ho demostra que hi tingui 140 dels seus 250 centres. I, dins de l'estat, Catalunya en té la part principal: trenta. Jordi Pous assegura que no han notat la competència de les altres cadenes. "No fem sinó créixer –diu–, el mercat s'ha expandit".

English Opening School és una altra de les cadenes multimèdia que funcionen pel sistema de franquícia. La seva publicitat assegura que garanteixen per escrit l'assoliment d'un nivell determinat i, en cas contrari, que tornen els diners i que l'alumne rep 100.000 pesse-

tes d'indemnització. Els documents especifiquen que aquest, l'alumne, ha d'assolir un determinat nivell en un trimestre i ha d'haver "estudiat" un mínim de quatre hores setmanals, si vol recuperar l'import pagat. Els preus d'English Opening són, si fa no fa, similars als de Wall Street Institute. Però tant l'una franquícia com l'altra no paren de fer promocions i descomptes de tota mena: per als menors de vint-i-cinc anys, per als qui tenen un familiar que estudia al mateix centre o, fins i tot, per als alumnes que els porten un amic per informar-se'n. English Opening School garanteix tres mesos d'estudi gratuïts, però en realitat torna diners ja pagats i sempre sota la condició de no haver assolit el "nivell final previst". David Pannon, que actualment estudia a l'Opening, i que també ho havia fet al Wall Street, diu que aclarir el preu a qualsevol d'aquestes dues acadèmies és un autèntic regateig.

English Opening té 65 centres a l'estat espanyol, dels quals una tercera part al Principat (22), cinc al País Valencià i un a Palma. Aparentment, tenen clar que el seu competidor és Wall Street Institute. Prova n'és que tres dels seus centres són a unes poques desenes de metres dels de la competència (a Cornellà, a Mataró i a Barcelona, a la Rambla Catalunya). Fonts externes de l'empresa han coincidit a assenyalar que English Opening fou creada per un antic directiu de Wall Street Institute, però no ens ha estat possible de confirmar aquesta informació a English Opening.

"Nosaltres utilitzem la tecnologia, però sempre en mans del professor", diu Stephen Jenkinson, director de Centres d'Ensenyament de l'Institut Britànic de Barcelona, que assegura que no han perdut gaires alumnes amb la irrupció dels multimèdia, i els que han perdut, preveu, "tornaran". El British Institute és un organisme oficial, parcialment subvencionat pel Foreign Office britànic. Ensenya anglès, però, per Jenkinson, també és un mecanisme de "diplomàcia cultural" del Regne



MARC VILA

L'English Opening ha seguit els passos de Wall Street Institute quant a funcionament i mètodes d'ensenyament. Actualment té una trentena de centres oberts als Països Catalans.

## Creem professionals de futur



### peluqueria i estètica



**CENTRES DE FORMACIÓ**

**C/ Bailén, 36. VALÈNCIA**

**Tel. 963 411 969**

**C/ Blasco Ibáñez, 6. TORRENT**

**Tel. 961 574 926**



# 28 Premis Octubre



## Premi d'assaig

### JOAN FUSTER

**JURAT:** Xavier Bru de Sala, Daniel Giralt-Miracle, Carles Hac Mor, Joan F. Mira, Xavier Rubert de Ventós.

**Premi dotat amb 1.000.000 pessetes**

## Premi de narrativa

### ANDRÒMINA

**JURAT:** Dolors Oller, Josep Piera, Ponç Puigdevall, Francesc Sellés, Màrius Serra.

**Premi dotat amb 2.000.000 pessetes**

## Premi de poesia

### VICENT ANDRÉS ESTELLÉS

**JURAT:** Vicenç Altaió, Francesc Calafat, David Castillo, Narcís Comadira, Francesc Parcerisas.

**Premi dotat amb 500.000 pessetes**

Les obres aspirants a qualsevol d'aquests premis hauran de ser presentades en l'Editorial Tres i Quatre (C/ Pérez Bayer, 11. 46002 València) abans del 15 de setembre de 1999.

314

Unit, amb la qual cosa, a més de l'ensenyament lingüístic estricte, els centres que té a Barcelona, Terrassa, Palma i València –amb uns 4.500 estudiants d'anglès– acullen tot d'activitats culturals.

“La llengua és interacció –diu Jenkinson– no pas seure davant un ordinador i prou”. I la interacció, l'Institut Britànic la proporciona amb un professor a classe. “No reinventem la roda”, diu Jenkinson. Els preus dels cursos per a adults de l'Institut Britànic es mouen entre les 42.000 i les 98.000 pessetes el trimestre, segons el nombre d'hores de classe, i si l'alumne deixa d'anar-hi, no paga el trimestre següent. La seva publicitat és relativament discreta. Jenkinson creu que el 90% dels nostres estudiants ens arriben perquè n'han sentit parlar bé.

Una impressió semblant sobre com els arriben els alumnes d'*Eastern Spain* (així en diuen del conjunt del Principat, les Illes i Aragó) és la de Jonathan Dykes, director general d'International House. Hi tenen vuit escoles que funcionen amb un sistema “similar a la franquícia”, amb uns 5.500 alumnes. Els nivells d'International House també funcionen per trimestres, i Dykes assegura que, si l'alumne paga el curs per endavant, i es veu obligat a deixar-lo a mitges, li tornen la part proporcional de les classes no utilitzades. A International House, un curs escolar sencer pot costar entre 70.000 i 100.000 pessetes, segons el centre i el nombre d'hores.

Dykes destaca que el 70% dels ingressos de les acadèmies “tradicionals” com International House són per a pagar el professorat (una despesa molt menor en el cas de les escoles multimèdia). “En conseqüència –diu Dykes– tenen més marge per a fer més publicitat, i és més agressiva”. Pous, de Wall Street Institute, en canvi, no en diu agressiva, sinó “directa”, i recorda que per Nadal van fer una campanya anunciant un acord amb la Fundació Vicent Ferrer per a construir onze escoles a l'Índia.

Albert Font