

ERSEA: Fortalecimiento de las prácticas de participación familiar y comunitaria en el reclutamiento

Alejandra Davis: Hola a todos y todas. Quiero darles una cordial bienvenida a nuestra sesión de “ERSEA: Fortalecimiento de las prácticas de participación familiar y comunitaria en el reclutamiento”. Déjenme decirles que he disfrutado mucho el Instituto desde la sesión de la plenaria hasta ahora y espero que ustedes también lo hayan hecho. Esperamos con interés tener esta conversación y estamos muy motivados por el tiempo en el que vamos a estar juntos.

Esta sesión nos va a ofrecer la oportunidad de fortalecer las estrategias de reclutamiento tanto para las familias como para los niños, y debemos de considerar cómo participar con las familias en este proceso y cómo llevar a cabo estas conversaciones. Mi nombre es Alejandra Davis, soy especialista en capacitación y asistencia técnica en el Centro Nacional de Compromiso de Padres, Familias y Comunidad. Es un placer para mí compartir este espacio con cada uno de ustedes y sé que es una oportunidad para todos y todas para seguir aprendiendo más de este tema, especialmente cuando pensamos desde la perspectiva de reclutamiento, que es muy importante y relevante para nuestros programas en estos días.

Así que, por favor, siéntanse en la mayor libertad durante nuestro tiempo juntos de ser parte de esta conversación. Los quiero invitar a usar la caja de preguntas y respuestas, donde usted va a poder no solo hacer comentarios, reflexiones, sino también van a poder intercambiar con nosotros diferentes experiencias. Les invito a ser parte de esta conversación y sean muy bienvenidos todos y cada uno de ustedes a esta sesión. Esta sesión tiene la oportunidad y nos da la oportunidad de explorar cada una de esas áreas de reclutamiento que a todos y a todas nos interesa mucho conocer.

Así que nos da la oportunidad de entender a través de acciones y estrategias, cómo podemos ser parte del reclutamiento. A través de las actividades y reflexiones del programa, usted va a poder identificar el papel que desempeña usted, el personal, los líderes y los padres. Por eso es que nos vamos a enfocar en dos objetivos. El primer objetivo es identificar cómo su programa puede promover y reforzar la participación de la familia en sus prácticas de ERSEA.

Pero al igual, vamos a tener la oportunidad de examinar las estrategias basadas en la investigación para que las familias trabajen mano a mano con el personal para promover el reclutamiento a través de la divulgación y la promoción de los programas de Head Start. Así que pensando en esto, me gustaría invitarlos a que hagamos una reflexión. Y esta reflexión es muy importante, porque es una reflexión que usted puede hacer desde su propia experiencia, desde su perspectiva. Y vamos a empezar pensando en el punto en el cual usted tuvo una oportunidad de afiliarse a un programa, a una causa o a una organización.

Piense en ese momento y quisiera dar algunos minutos en el chat o lo que nosotros llamamos la caja de preguntas y respuestas para que usted pueda compartir con nosotros cómo se sintió

usted durante ese momento en que alguien le invitó a incorporarse al programa, pero específicamente más enfocados en qué fue lo que hizo ese grupo, esa persona o ese programa para ayudarle a usted a sentirse parte de, a sentirse emocionado, a sentirse parte del grupo. Así que vamos a esperar un tiempo para ver en el chat qué podemos encontrar, qué reflexiones ustedes tienen para nosotros.

Vamos a dar unos segundos para ver qué encontramos en la caja de preguntas y respuestas. Ya estoy viendo algunos comentarios aquí. Alguien dice: “Me acerqué y me preguntó cómo estaba. Y realmente se preocupó por saberlo y me invitó a entrar”. Oh, esto es muy importante. Es decir, desde el principio lo hicieron sentirse bienvenido. También dice: “Cuando me hicieron sentir que encajaba en el grupo, me sentí aceptado”. Por supuesto, es muy importante la aceptación. “Compartieron conmigo desde el principio lo que podía aportar para el grupo”.

Alguien más dice: “Fue una invitación increíblemente abierta desde el comienzo de la relación”. Tenemos a alguien más que nos dice: “Me reconocieron como una persona importante para el grupo, quien podría aportar”. Tenemos otro mensaje acá. Están llegando muchos, así que voy a dejar que lleguen más, pero voy a leer este, este otro que dice: “Me acogieron invitándome a venir, compartiendo de sí mismos. Me invitaron a participar en la toma de decisiones”. Definitivamente.

Déjenme decirles que esto es fundamental, es muy importante cuando somos bienvenidos, cuando nos sentimos parte de. Así que pensando en esto, ¿qué les parece si empezamos a hablar de un tema muy importante que ya hablamos desde su experiencia? Y gracias por compartir, porque estas experiencias nos ayudan a entender mejor el concepto de reclutamiento desde una perspectiva personal. Así que mantén en mente estas experiencias mediante el tiempo que vamos a estar explorando este conocimiento.

Y la pregunta que me gustaría plantear, tan solo para reflexión, es ¿qué queremos decir con reclutamiento de Head Start? ¿Por qué es importante? Bueno, déjenme decirles que encontramos que para poder apoyar a las familias mediante servicios, necesitamos desarrollar e implementar un proceso de reclutamiento diseñado para informar activamente a todas las familias con niños elegibles dentro del área. Esto es fundamental. Esto va a permitir que ahí empiece el proceso de admisión.

Ahora, un programa debe incluir esfuerzos específicos para localizar y reclutar activamente a niños con discapacidades, otros niños que sean vulnerables, incluyendo niños que no tengan hogar, así como niños que se encuentren en hogares de crianza. Entonces, es muy importante comprender cada uno de los factores que influyen en el acceso y uso de los recursos por parte de las familias. Recuerde, es muy importante empezar pensando en las fortalezas, los intereses, los estilos de vida, los idiomas y las culturas de las familias. Estos son aspectos que van a ser determinantes cuando pensamos en reclutamiento.

Cuando las familias enfrentan desafíos, a menudo también podemos ver que van a ir a través de diferentes espacios o a través de diferentes estaciones, por decirlo de alguna forma.

Entonces, estas familias tienen que encontrar la forma, cómo lidiar con esos desafíos para poderle hacer frente a esos desafíos con seguridad. Y ahí es donde, si nosotros podemos ofrecerles a esas familias sistemas y servicios que estén disponibles para apoyarlos, se da esa conexión. Entonces, es muy importante considerar las experiencias y las percepciones familiares que van a afectar el acceso y el uso de los servicios por parte de las familias.

Y me gustaría decirles que recuerden que cuando hablamos de reclutamiento, lo vamos a querer encontrar en algún lugar y los quiero llevar al Marco de referencia, del compromiso del padre, de la familia y la comunidad, donde estoy segura que ahí podemos encontrar este sistema tan válido de reclutamiento. Ahora, los programas de Head Start buscan establecer comunicación con la familia sobre su experiencia dentro de Head Start desde el comienzo de los servicios hasta el final.

Y yo creo que esta es la parte más interesante de esto, que a través de esta relación nosotros empezamos a asociar con las familias. Y es una relación que, es más, algunos dicen que dura hasta después y por muchos años, después de que las familias han dejado de asistir a nuestros programas. Y yo creo que ese es un concepto muy válido. ¿Por qué? Porque nosotros apoyamos a las familias a través de las relaciones, las interacciones y las conversaciones que tenemos con ellos en la transición.

Ahora, en el marco de referencia, vamos a encontrar este enfoque desde la parte superior del marco, donde hablamos de relaciones positivas, donde hablamos de relaciones orientadas al logro de las metas. Ahora, ¿cómo son estas relaciones? Bueno, estas relaciones proporcionan oportunidades para la comunicación, pero no en la comunicación solo en un sentido, sino la comunicación en dos sentidos. Estas relaciones van a ayudar a reducir el estrés y el aislamiento. Estas relaciones van a impulsar los resultados y van a ayudar a las familias en la búsqueda de lograr y alcanzar sus metas, tanto familiares como las de sus niños.

Entonces, empezamos hablando que en el marco de referencia de la parte superior, vamos a ver la necesidad de crear espacios permanentes que nos ayuden a ofrecer a las familias oportunidades con base en la equidad, la inclusión y la capacidad de respuesta, tanto en el ámbito cultural como lingüístico. Es muy importante considerar tanto los fundamentos del programa como las áreas de impacto y las áreas de servicio para darnos cuenta que todas ellas trabajan en conjunto y que definitivamente el concepto de ERSEA y el concepto de reclutamiento en este caso se ven reflejados en cada una de estas áreas.

Así que pensando en esto, me gustaría llevarlos a la siguiente diapositiva, donde vamos a ver la relación que existe cuando hablamos de lo que realmente se tratan las relaciones. ¿De qué se tratan las relaciones? Bueno, déjenme decirles que el reclutamiento son relaciones. Desde el inicio del día, hasta el final del mismo y también desde el inicio de la relación, aún hasta después de que las familias y los niños han ido en transición al sistema escolar. Así que definitivamente estamos hablando sin lugar a duda de relaciones.

Y si vamos nuevamente a hablar de cómo encontramos esas familias, es muy importante conocer a las familias, dónde están las familias y usar las estrategias basadas en la investigación para un enfoque efectivo de reclutamiento. Ahora, la creación de este enfoque eficaz para el reclutamiento va a requerir que conozcamos dónde se encuentran y dónde están estas familias. Pero muy importante, que conozcamos a las familias. Y la forma de conocer a las familias es a través de un sistema flexible que sea multifacético, es decir, que responda a las familias y que de diferentes formas les ofrezca a las familias la adaptación de estos servicios a las necesidades o a los intereses de las familias.

Junto a las estrategias exitosas, que yo estoy segura que ya ustedes están implementando en sus programas, nos gustaría que usted considere algunas estrategias que definitivamente le pueden ayudar a mejorar este enfoque. Ahora, antes de empezar a hablar de estrategias, es muy importante que hablemos acerca del conocimiento que nosotros tenemos como profesionales, no solo de los servicios que ofrecemos, sino de las familias y las comunidades a las que queremos llegar. Ahora, un principio básico y que es muy importante es el dejar de proporcionar solo información a las familias y a las comunidades.

No se trata de dar grandes cantidades de información, sino cómo a través de esa información nosotros estamos respondiendo a esas familias, cómo estamos llegando a estas familias. Durante décadas, las familias con las que hemos trabajado lo hemos hecho a través, tal vez de métodos tradicionales de divulgación que han sido o que nos ha llevado a llevar a pensar, en cierta forma, que las familias son difíciles de alcanzar. Y es muy típico oír: “Oh, es que es muy difícil alcanzar a esta familia”, “Las familias son indiferentes”, “La familia no quiere cooperar”.

Y esa frase muchas veces no nos permite ver cuáles son las razones o los obstáculos por los cuales no estamos llegando a esas familias. Así que definir las familias como difíciles de alcanzar tampoco nos va a permitir reconocer esas fortalezas o entender esas perspectivas. Entonces, ¿qué tal si pensamos en una forma diferente y vamos a un concepto que nos demuestre que hay un cambio en la forma en que podemos llegar a esas familias?

Y que si bien es cierto, en algunas ocasiones no hemos podido servir a esas familias porque no hemos logrado alcanzarlas, existe una gran posibilidad de ampliar los servicios y los esfuerzos de reclutamiento para poder alcanzar esas familias, ahí donde ellas se encuentran. Ahora, al cambiar nuestra perspectiva y términos, vamos a tener la oportunidad de apoyar el derecho y la capacidad de las familias de elegir qué es lo mejor para sus familias.

Recuerden, este asunto de reclutamiento no es solo para algunos o para los que trabajan directamente en ERSEA, los que se encargan de hacer las aplicaciones o los que se encargan de ir a buscar a las familias, los promotores, este es un trabajo para todos y no es trabajo de los directores solos, pensar en estrategias y en planes. Todos juntos podemos trabajar para lograr llegar a cada una de las familias que se encuentran en nuestras comunidades. Por eso me gustaría ahora, de una forma muy especial, invitarlos a ir a revisar juntos las estrategias con las cuales podemos trabajar.

Ahora, en la pantalla vas a encontrar una lista de estrategias y esas estrategias nos pueden ayudar a establecer esos vínculos en los programas y en las comunidades para tener un enfoque efectivo de reclutamiento. Ahora, cuando pensamos en un enfoque efectivo, pensamos en una planeación estratégica como operativa, ¿correcto? Que es la que nos va a ayudar en los esfuerzos que estamos realizando para alcanzar estas familias. Y el objetivo es ser más eficaces, es decir, alcanzar las metas de reclutamiento, pero a la vez ser más efectivos que eso. Lo que significa es que vamos a utilizar todos los recursos que tengamos al alcance.

Ahora, en primer lugar en la lista, ustedes van a encontrar estrategias que van desde las relaciones con otros colaboradores, la necesidad de identificar los recursos, la importancia de tener políticas y procedimientos. Van a encontrar estrategias que están relacionadas con el uso de recursos humanos. Así como otras estrategias en la otra columna que nos van a hablar acerca del fortalecimiento de los servicios, nos van a hablar de la capacidad de poder responder culturalmente, así como el tener mensajes positivos. Eso es muy importante, tener un lenguaje claro y los diferentes medios de comunicación que podemos utilizar, que son muy efectivos.

Entonces, pensando en esto, me gustaría invitarlos a ir a la primera estrategia que tenemos. Y esta primera estrategia es una estrategia que se basa en priorizar el reclutamiento y trabajar para construir una comprensión compartida del reclutamiento y su importancia entre el personal y los socios. Bueno, déjenme decirles algo. Yo creo que aquí tenemos que hacer una pausa. Porque cuando hablamos de reclutamiento, es importante antes de salir a reclutar, tener un concepto definido, ¿correcto?

Y que la información de ese concepto de reclutamiento, que es la descripción de los servicios que podemos ofrecer, incluyendo los requisitos de elegibilidad, por ejemplo, sea algo que les permita a otros conocer más de cerca la organización. Entonces, es muy importante poder ofrecer a la hora de establecer internamente con el personal o con otras organizaciones, un concepto claro de reclutamiento. Y déjenme decirles, el tener un mensaje claro de qué significa el reclutamiento dentro de su programa, es lo que les va a permitir a otros poder hablar claramente acerca de lo que usted busca y por qué quiere llevarlo a esas familias.

Entonces, es muy importante cuando hacemos solicitudes para reclutar con otras agencias o con otros colaboradores, tanto interna como externamente, tener claro que debemos incorporar los requisitos, así como cubrir esta estrategia para obtener más información también acerca de los colaboradores. Nosotros siempre decimos que los padres son nuestros mejores socios, ¿correcto? Y decimos que ellos son los expertos, porque sabemos que son los expertos en cuestiones en el ámbito familiar, en cuestiones de familia.

Por lo tanto, es importante consultarles a los padres. Saber qué opinan, qué piensan, y de esta forma, fortalecer este concepto de reclutamiento. Los padres nos van a ayudar a entender de mejor forma las necesidades de las comunidades. Nos van a ayudar a entender de mejor forma qué es lo que está aconteciendo. Así que, considere la forma como usted quiere acercarse o cómo usted considera más estratégico acercarse a sus colaboradores tanto interna como externamente.

Y si usted tiene memorandos de entendimiento de colaboración en relaciones entre agencias, es muy importante revisar estos memorandos y establecer en estos memorandos las pautas que usted va a seguir, tanto en el área de desarrollo, de las estrategias, de la planeación de reclutamiento, como el seguimiento de las mismas. Así que, pensando en esto, creo que estamos listos para ir a nuestra próxima estrategia, donde vamos a estar hablando acerca de la importancia de asignar fondos para la contratación. Identifiquen las fuentes de financiamiento que existen y es importante saber si estas fuentes son flexibles.

Recuerde, existen diferentes oportunidades para obtener nuevos fondos, y usted puede considerar la búsqueda de estos fondos tanto en el campo irrestricto como en la colaboración con otras agencias. Así que, es importante asegurarse de que usted pueda asignar estos recursos, como, por ejemplo, la disposición de personal en horarios donde puedan apoyar el reclutamiento. Por ejemplo, la planificación de estos esfuerzos, cómo se van a llevar.

Al igual, usted puede considerar llevar a cabo estudios de comparabilidad salarial tomando en cuenta el diseño de los programas y cómo esos programas tienen que responder a las necesidades de la comunidad. Entonces, como podemos ver, estas son estrategias muy útiles. Ahora, si nos vamos a la próxima estrategia, nos vamos a encontrar con la importancia de los datos y la planificación. Es importante y necesario crear un plan de reclutamiento basado en datos.

Recuerde, este plan debe responder al enfoque de equidad, al enfoque de inclusión, a las necesidades lingüísticas y culturales, como parte de las acciones para poder establecer ese acceso a los programas. Entonces, integren el plan de comunicación general de su agencia. Esta información, tomando en consideración las localidades y las comunidades, la información que ellos tengan le va a ayudar a usted a entender mejor lo que está aconteciendo en la comunidad. Esto le va a ayudar a llegar a las familias.

¿Por qué? Porque es un trabajo que permite que, de la mano con socios de la comunidad, podamos identificar información que va a ser muy valiosa para la toma de decisiones. Identifique los recursos que usted necesita para este plan, como, por ejemplo, el uso de la evaluación de la comunidad.

Siempre he dicho que es como una radiografía, y a través de esa radiografía, usted puede saber qué es lo que acontece en su comunidad y puede responder mejor a través de los servicios y la oferta de los servicios, especialmente, cuando estamos hablando de reclutamiento, para poder llegar a las familias que todos queremos llegar, porque sabemos que de esta forma vamos a poder identificar, no solamente recursos y oportunidades de reclutamiento, sino también alianzas y la necesidad de mejorar y adaptar los servicios para responder a esas necesidades.

Ahora, cuando usted haga eso, usted puede utilizar diferentes tipos de información. Puede utilizar datos sobre grupos de familias que usan o no usan los servicios, es decir, familias que tal vez no están representadas, están subrepresentadas en su programa. Usted puede usar la

información que ha obtenido sobre tipos de estrategias de reclutamiento y cómo hacer estas estrategias más efectivas. Usted podría pensar en capacitar al personal de forma que el personal pueda llegar a la comunidad y pueda, de esta forma, involucrarse más activamente.

Usted podría hacer planes para evaluar esos esfuerzos a largo plazo, porque sí, es muy entendible, todos queremos ver resultados y queremos ver cómo los esfuerzos que realizamos van a contribuir. Ahora, nuestra próxima estrategia es la estrategia que nos habla acerca de políticas y procedimientos en los procesos. Es importante desarrollar y mejorar las políticas o procedimientos y procesos. No hay puertas equivocadas. Y siempre hay una oportunidad para abrir una ventana de servicio.

Siempre se debe considerar el mejoramiento continuo como una forma efectiva de responder a las familias y a las necesidades que tienen los programas. Y de esta forma, como dijimos anteriormente, ser más eficaces y eficientes. Eficaces porque alcanzamos las metas y eficientes porque maximizamos los recursos. Al referirnos a este concepto, es muy importante pensar en forma holística.

Porque este concepto nos dice que nuestros sistemas, políticas, procesos y procedimientos van a ofrecer al programa, a los servicios, a las familias y a la comunidad la flexibilidad que se necesita para que puedan acceder a los servicios y los servicios se puedan dar de forma eficiente. Entonces, es muy importante explorar las oportunidades para equipos de múltiples agencias o roles del personal en estas agencias, y considerar cómo estas oportunidades de conexión con otras agencias, internamente nos pueden ayudar para fortalecer esos servicios.

Es muy importante equipar a los socios o a los colaboradores con información y materiales sobre servicios. En la medida en que ellos entiendan mejor nuestros servicios, ellos van a poder apoyarlos en esta tarea de reclutamiento y vamos a poder unir esfuerzos. Aprovechar esas relaciones existentes. Hemos hablado de relaciones, son fundamentales y todos las necesitamos. Y cuando hablamos de reclutamiento, las necesitamos aún más. Colaborar con otras agencias para establecer y trabajar hacia metas que nos ayuden a conectar efectivamente.

Y de esta forma, con respecto a procedimientos, nos podemos enfocar acerca del uso de la tecnología. Ahora, esta estrategia que vemos en la pantalla, es la estrategia de recursos humanos y nos habla acerca de la importancia de dedicar personal o contratar personal que esté dispuesto a involucrarse en forma creativa y ayudarnos a crear estas conexiones para tener más embajadores en nuestras comunidades. Es muy importante que el personal sea parte del reclutamiento.

Como dijimos, no es el trabajo de una persona, no es el trabajo del director, es el trabajo de todos. Y solo juntos lo vamos a poder llevar a cabo. Y cuando hablamos especialmente de relaciones y asociaciones con las familias, es la única forma en la que todos podemos asegurarnos que lleguemos a todas esas familias en las comunidades a las cuales no hemos

logrado servir. Entonces, es muy importante establecer vínculos, tanto con el personal como con las familias y la comunidad.

Evalúe si sería útil asociarse e involucrar a un líder comunitario como un enlace familiar. Para motivar esta reflexión, queremos poner en la pantalla un video que les va a ayudar a ver las estrategias implementadas y aplicadas en los programas. En su pantalla, ustedes podrán ver una reflexión en la cual nosotros queremos ver los beneficios de la participación familiar. Y mientras usted lea y vea este video, le pedimos que busque los ejemplos de conexiones de reclutamiento y cómo estos están ligados a las siguientes cinco estrategias.

Así que, ¿qué les parece si vamos y vemos este video?

[Inicio del video]

Los beneficios y el impacto de la participación familiar.

Daisy: ¡Sí, bravo! Glose está aquí hoy. ¿Quién vino hoy? ¡Delilah está aquí hoy! Son increíbles. Están ahí. Están ahí para ayudarte todo el tiempo. Desde el personal de recepción, hasta los maestros, el personal de la cocina, la recepcionista, todos son fenomenales. Han abierto un mundo nuevo.

Hombre: Gracias.

Mujer 1: Gracias, cariño. ¡Que tenga buen día!

Hombre: Igualmente.

Daisy: Este es como mi segundo hogar. Llevo cinco, seis meses aquí. ¡Adiós! ¡Di adiós!

Masedonio: Realmente acogen a nuestros hijos. Es decir, de verdad quieren a nuestro hijo e hija. Sabes, también quieren a los otros estudiantes. Se nota que es amor genuino.

María: Nos muestran amor, nos entienden. Y si existe alguna forma en que puedan ayudarnos... ¡Hola! ¿Cómo están? ¡Me alegro!

Mujer 2: ¿Qué tal pasaron las vacaciones de primavera?

María: Si pasamos por tiempos difíciles, están ahí para apoyarnos con recursos y cosas que nos pueden ayudar a salir del atolladero donde estemos.

Norma: Saben lo que sucede en lo personal. Uno puede hablar con ellos. Tienen las puertas abiertas cuando los necesites.

Lizette: Yo reflexiono con nuestros padres frecuentemente. Les pregunto, ¿qué significa esto para ustedes? ¿Qué es exactamente lo que desean que hagamos para ayudar a su hijo? Y realmente enterarme de lo que ellos valoran como padres e incluso más allá, en su calidad de primeros maestros del niño.

Masedonio: Ellos tienen actividades en las que uno se sienta con ellos y juega con ellos y les habla, y fabrica instrumentos con ellos, y es muy interactivo.

Perla: No me daba cuenta de que simplemente con contar los pasos con él o indicar los colores que hay en el supermercado, le estaba ayudando. Ahora aprovecho cada oportunidad para ayudarlo.

Mujer 2: ¿Cómo se llama ella?

Masedonio: Ella puede hablar, puede contar, puede usar lenguaje de señas. Y apenas tiene 2 años, ¿qué te parece?

Perla: Sí, y a una edad tierna ya demuestra compasión. Si un compañero de clase llora, se le acerca y lo abraza. Y le dice "Shh, shh" para calmarlo y tratar de ver qué es lo que le pasa. Es verdaderamente lindo ver eso, porque sé que cuando tenía a mi hijo en casa claro, él no expresaba esos sentimientos. Ver a mi hija hacerlo, me parece fantástico.

Lizette: Ah, ¿como los niños grandes? Cualquiera que sea nuestro tema de conversación, es obvio que hablan con fervor, reflejando sus valores y quiero asegurarme de que el padre se sienta validado cien por ciento.

Mujer 3: Estoy aquí. Estoy aquí. Aquí mismo, contigo. Todo está bien.

Daisy: Ahora, gracias a este programa, puedo abogar mejor por mi hija.

María: Jamás pensé que los padres tuviéramos voz. ¿Quieres presionar el botón? Y mis hijos, lo ven, y por eso harán lo mismo, porque lo están viendo a través de mí.

Masedonio: Es muy alentador, como padre de familia, permanecer en una escuela en la que se nota que todos creen en el sistema.

Mujer 4: ¿Más agua? ¿Más?

Masedonio: No vemos a ningún maestro que solamente se la lleve con calma, como si no les importara, a todos les importa. Se ve por la manera en que enseñan y cómo interactúan con nuestros hijos y cómo interactúan con nosotros.

Daisy: Les digo a diario, ustedes son increíbles. ¿Dónde estaban cuando tuve a mi hijo que ahora tiene 17 años? Así que estoy muy agradecida.

[Fin del video]

Alejandra: Bueno, después de ver este video y pensando en qué oportunidades de ERSEA tenemos, en el ámbito de nuestros programas para utilizar los líderes y el personal para encontrar las familias donde están. Vamos a ir a las siguientes estrategias, pero recuerde, en este video están representadas las estrategias que ya revisamos y las que vamos a revisar. Y luego, vamos a tener un tiempo para reflexionar acerca de estas estrategias y cómo podemos impulsar estas estrategias de una forma más efectiva.

Ahora bien, hablemos acerca del fortalecimiento de los servicios. El averiguar las características del servicio va a ser muy importante para las familias. En la medida en que nosotros recopilemos y analicemos los datos de las familias con las que trabajamos, vamos a tener la oportunidad de que nuestros sistemas y nuestros servicios sean más fuertes, pero a la vez, vamos a poder llevar la fortaleza de esos servicios y esos sistemas cuando vamos a reclutar.

Y es maravilloso lo que pasa cuando reclutamos y cuando le podemos decir a las familias las grandes cosas que hacemos en nuestros programas. Porque yo creo que es muy importante para las familias poder comprender, a través del mensaje, el servicio integral de todo lo que pasa en nuestros centros.

Cuando les comunicamos la información que entregamos, en la conversación que tenemos con la familia, que nuestros servicios son integrales, que nuestros ambientes son limpios, son seguros, que ofrecen a los niños la capacidad de desarrollar y a las familias desarrollar habilidades en diferentes áreas, y que es una experiencia que le va a preparar a la familia no solo para el sistema escolar, sino para la vida. Entonces, tenemos que abordar el tema de los servicios desde un punto de vista que ofrezca al programa abrir las puertas y las ventanas de nuestros centros para que las familias que ya asisten puedan hablarles a otros de lo que pasa en nuestros centros.

Y para aquellos que tal vez solo nos conocen por el nombre, puedan ver las fortalezas que nosotros tenemos en nuestros servicios. Entonces, pensando en esto, qué les parece si vamos a nuestra próxima estrategia, donde vamos a estar hablando de un tema que hablamos durante el tiempo que hablamos del Marco de referencia del compromiso del padre, la familia y la comunidad.

Y en la capacidad de responder a las perspectivas culturales de las familias. Recuerde, nuestras relaciones dijimos que son positivas, ¿correcto? Que son orientadas a motivar a las familias a alcanzar sus metas, basados en esa equidad, esa inclusividad, ese deseo que tenemos de que se sientan parte de y pertenezcan a nuestros programas, porque somos cultural y lingüísticamente sensibles. Es muy probable que las perspectivas de las familias influyan en el cuándo, en el dónde, en el cómo se da ese reclutamiento, por supuesto, porque vamos a responder a las necesidades de esas familias y las vamos a hallar donde ellos se encuentren.

Pero recuerde tomar en cuenta el que nosotros buscamos llevar un mensaje que le hable a las familias, que nuestro deseo es encontrarnos con ellos para poder apoyarles a alcanzar sus metas y sus sueños. Elija imágenes en sus materiales que representen a todas las familias de su comunidad. Es muy importante este concepto de diversidad. Describa el compromiso que tiene su agencia con la comunidad. El interés que tenemos de apoyar a las familias y considere siempre explorar cómo puede involucrar tanto a los padres que están en el programa como los que anteriormente fueron parte del programa. Siempre hay oportunidades para todos los padres para seguir siendo parte de nuestros programas.

Ahora bien, nuestros mensajes son mensajes positivos y basados en fortalezas. Siempre me ha gustado decir, y más refiriéndome al área de mercadeo, que no solo debemos ser buenos, sino que también podemos decirlo. Es decir, somos exitosos como centros en el trabajo que realizamos. Los demás quieren saber eso, porque los padres quieren llevar a sus hijos y dejarlos en manos de personas que se sienten exitosas en lo que hacen.

Es bueno hablar de la calidad y la capacidad de nuestro personal, de todo el trabajo que hacemos para que ellos estén capacitados y puedan responder a las necesidades de las familias. Los mensajes basados en las fortalezas van a reflejar aspectos muy importantes, como que los padres pueden ser parte de la toma de decisiones, que nosotros somos usuarios ingeniosos, en el sentido de que vamos a integrar a la familia como parte del proyecto que tenemos en los centros de las iniciativas. ¿Por qué? Porque de la mano de la familia buscamos el bienestar de sus hijos.

Que tenemos fuentes confiables con las familias y que estas fuentes confiables de información nos pueden ayudar a entender mejor cómo servir a las familias. Que contamos con un liderazgo que promueve servicios y programas de calidad que sirven a la comunidad mejor. Todos estos mensajes positivos van a ser enfocados en el rol, en el papel, no solo del personal, sino de los padres, que nos pueden ayudar en gran manera a reclutar a través del boca a boca, a través de sus experiencias. ¿Por qué? Porque los padres son los primeros maestros de sus hijos en casa. Ellos van a querer contarles a otros cuántos beneficios reciben de nuestros servicios.

Mientras pensamos en un lenguaje claro y comprensible y una comunicación efectiva, queremos recordarles que hay una sesión de mercadeo que vamos a estar ofreciendo durante este Instituto, que le va a dar a usted ideas muy innovadoras y creativas acerca de cómo hacer el mercadeo o lo que conocemos como marketing. Así que, les invito también a pensar en ello. Vamos a seguir con la siguiente estrategia, y pensando en el mercadeo, cómo lo podemos promover e implementar.

[Inicio del video]

Los programas Head Start y Early Head Start ayudan a fomentar la confianza y la resiliencia. Ayudamos a los niños a desarrollar el lenguaje, el aprendizaje y las habilidades sociales. Invertimos en la salud, la nutrición y el bienestar de los niños. Formamos alianzas con familias

como la tuya en su camino hacia el bienestar y el éxito. Para obtener más información sobre los servicios de Head Start en su área, visite: afc.hhs.gov/HeadStart

[Fin del video]

Alejandra: ¿Qué les parece? Es un mensaje corto. No requiere muchas palabras, no requiere de muchas imágenes. Pero el lenguaje es claro y comprensible. 30 segundos. 60 segundos pueden ser un video impactante. Utilice un lenguaje que sea coherente y sencillo, que le permita a usted hacer llegar a las personas con pocas palabras. Recuerde, los mensajes entre más claros, como el que puede ver en su pantalla, que le ofrecen información de los requisitos de elegibilidad, que le ofrecen información de los servicios, les van a ayudar a las familias a comprender mejor.

Es un lenguaje coherente. Evite usar jerga. A lo que me refiero con la palabra jerga es conceptos muy rebuscados. A veces queremos decir las cosas de cierta forma, pero no es tan claro. Entonces, es muy importante que los mensajes que nosotros llevemos a la comunidad sean mensajes que sean entendibles para todos. Ahora bien, hablemos de la última estrategia, la comunicación eficaz. Seleccione canales y medios de comunicación. Existen, hoy en día, muchas formas gratuitas, ya no es solo la televisión o el radio. Lo puede hacer a través de medios sociales.

Los padres están muy familiarizados, algunos de ellos, con estos sistemas. Lo puede hacer a través de texto o también puede utilizar sistemas en Internet que otras agencias están utilizando y vincular esfuerzos. De esta manera, no solamente necesitamos usar correos electrónicos, sino también podemos usar boletines electrónicos y otro tipo de medios para mantenernos en contacto y en comunicación con las familias. Y por último, ustedes verán ahora en la pantalla las diez estrategias representadas.

Y quiero hacer una pausa ahí para definir cómo estas estrategias, y de acuerdo a lo que usted vio en el video, le podrían ayudar a usted a incluir estas estrategias en sus programas. Y de esta forma, usted podría pensar en cómo utilizar estas estrategias en el día a día en este trabajo que hace de reclutamiento. Vamos a ver en el chat, voy a leer en la caja de preguntas y respuestas, qué puede compartir usted, ¿cuál de esas estrategias o cuáles estrategias a usted le gustaría implementar o reforzar?

Bueno, veo algunos mensajes aquí que dicen: “Quiero implementar las estrategias de la uno a la diez, porque creo que cada una de ellas son muy importantes y me van a ayudar mucho en mi programa”. Cierto. Cada una de estas estrategias son muy relevantes. “En la estrategia diez me quiero enfocar, quiero enfocarme en comunicación efectiva”. Dice: “Deseo fortalecer la forma que usamos para comunicarnos con las familias en la comunidad, porque hay una variedad de recursos disponibles que me gustaría incorporar”. Claro que sí.

Existen muchos recursos, solo los tenemos que incorporar y de esta manera podemos hacerlos parte de nuestro programa. Alguien más dice: “Estrategia dos, quiero enfocarme en recursos de

financiamiento, en esta estrategia veo cómo puedo involucrar la convicción, el conectar y maximizar los recursos disponibles en la comunidad”. Todo nos lleva a lo mismo. Seguimos hablando de relaciones, seguimos hablando de lo que pasa en la comunidad, que lo podemos traer a nuestros programas.

Y yo lo invito a seguir pensando en esta línea y compartir con nosotros en la caja de preguntas y respuestas más ideas y más reflexiones acerca de este tema. Ahora, también lo invito a unirse y a continuar esta conversación en los eventos que tenemos, donde vamos a tener diálogo, espacios abiertos para comunicarnos y entrelazarnos. Pero no me quiero despedir sin leer este proverbio, que es muy importante, dice: “Podemos aprender a vernos los unos a los otros y a vernos a nosotros en los demás, y reconocer que los seres humanos nos asemejamos más de lo que nos desasemejamos”, es decir, más de lo que creemos que no nos parecemos.

Así que, con este pensamiento en mente, me gustaría invitarlo a revisar los recursos que están disponibles, adicionales, para que usted pueda evaluar las estrategias de alcance familiar en el área de recursos. Bueno, creo que hemos llegado al tiempo final. Quiero agradecerles por su tiempo, por su participación. Ha sido una gran oportunidad para estar juntos y compartir. Y por favor, siga conectado a través de su Instituto, que hay mucho que le va a ofrecer. Vaya al centro de ayuda, visítelo. Tenemos también un centro de bienestar. Hay áreas donde usted se va a poder conectar y espacios con nosotros para seguir esta conversación. Muchas gracias y les deseo un feliz día.