

Cómo aprovechar las asociaciones comunitarias para apoyar el bienestar de los padres

Serie de webinarios de Conexiones parentales

Guylaine Richard: Vamos a comenzar nuestro webinar y en realidad, esta tarde vamos a ver Cómo aprovechar las asociaciones comunitarias para apoyar el bienestar de los padres. Y como dije antes, este es el segundo webinar en nuestra serie Conexiones parentales. Y no se preocupen si no asistieron al primero. Vamos a retomarlo desde donde lo dejamos. Y muy pronto, creo que lo saben, van a conocer a los presentadores. Mientras les hablaba, no dije nada sobre mí misma a propósito, primero voy a darle el honor a nuestro líder en paternidad. Y, David, es todo tuyo, y regresaremos y nos detendremos en la mitad, y Lima definitivamente tendrá oportunidad para presentarse. Así que hola, David. Es todo tuyo.

David Jones: Muy bien, gracias, Guylaine. Sean todos bienvenidos. Como dijo, mi nombre es David Jones y soy el especialista principal del programa y codirector de los esfuerzos de la Oficina Nacional de Head Start. En nombre de Ann Linehan, nuestra directora interina en la Oficina Nacional de Head Start y mis colegas del Centro Nacional del Compromiso de Padres, Familias y Comunidad, me gustaría darles la bienvenida a nuestro segundo webinar: Cómo aprovechar las asociaciones comunitarias para apoyar el bienestar de los padres. Este trabajo es muy importante para la misión de la Oficina Nacional de Head Start para comprometer a las familias con un enfoque específico en los padres.

Estamos muy emocionados sobre esta serie de webinarios de tres partes por varias razones. Tenemos un equipo sólido de facilitadores calificados con mucha experiencia en el área. Y estamos incluyendo por primera vez a varias voces con las que podrían estar familiarizados, o más bien, con las que podrían no estar familiarizados. Campeones de la paternidad de todo el país. Nuestros campeones, como muchos de ustedes, son partidarios, defensores, promotores y seguidores que están luchando por una causa justa, mejorando los resultados para niños y familias al comprometer a padres y equipos de apoyo en nuestros esfuerzos para hacerlo. Muchos de ellos son padres. Una de nuestras campeonas es una madre.

Y aun así, todos conocen la Guía de programación de Head Start sobre la participación de los padres, desde el nacimiento hasta los cinco años. Y tienen historias maravillosas que contar que pueden apoyar sus esfuerzos de implementación. Nuestra discusión de hoy se basará en nuestro tema previo, que se enfocó en la necesidad de programas que sean reflexivos e intencionales cuando creen entornos acogedores y construyan relaciones sólidas con los padres.

El entorno puede sugerir inmediatamente que los padres son bienvenidos o en algunos casos esfuerzos bien intencionados pueden enviar mensajes conflictivos. Cuando construyes una relación con alguien, vas más allá porque tienes algo que ofrecer. Estás buscando mutualidad y reciprocidad. Entiendes que ellos también tienen algo que ofrecer, así que hay una expectativa de que conseguirás algo a cambio.

Esto crea un suelo fértil para una asociación que es esencial porque el verdadero compromiso realmente se trata de cómo nos asociamos con los padres al aprender qué es lo importante para ellos y sus familias. Cuando aprovechamos las posibilidades descubrimos las muchas fortalezas y numerosos roles que los padres desempeñan o pueden aprender a desempeñar en apoyo de sus hijos y familias. Y también podemos generar estrategias en conjunto para ayudar a los padres que tienen dificultades. Al final, nuestro objetivo es ser una entrega de servicios del programa personalizados culturalmente receptivo. Gracias por acompañarnos y espero que disfruten el webinar. ¿Guylaine?

Guylaine: Gracias, David. Muchas gracias por darnos tan buen resumen del propósito del objetivo que tenemos en esas áreas. Muchas gracias. Y tomaré un minuto rápido para presentarme. Como dijo David, somos, como probablemente, son campeones en el trabajo que realizamos con los padres. Soy Guylaine Richard y trabajo con el Centro Nacional del Compromiso de Padres, Familias y Comunidad, soy la directora de desarrollo de formación. Y me gustaría tomar un minuto para decirles que mi pasión por el compromiso con los padres provino de mi estrecha relación con mi propio padre.

Mi padre todavía está vivo, tiene 90 años, pero tenemos una relación estrecha. Él ha sido instrumental en crear la conexión para mí con los socios comunitarios que me han llevado hasta donde me encuentro actualmente.

Como, cualquier cosa que recuerdo, cualquier cosa que me encantaba hacer, cualquier cosa que quisiera hacer, él me dejaba y decía, "Bien, déjame probarlo primero y después de eso tú puedes". Así que terminó dándome la confianza que tengo como mujer para hacer cualquier cosa que los hombres pueden hacer.

Como pueden ver, soy de un país que era muy autoritario, de Haití, del Caribe, donde las mujeres no indagan en ciertas cosas. Pero en mi familia mi padre me dio esa seguridad. Así que me quedaré ahí y les diré que, para mí, este es uno de los temas por los cuales estoy apasionada debido a la experiencia personal, la relación que tengo con muchos, no solo mi padre, sino otros hombres en mi vida. Y dejaré que Lima continúe, y como un campeón, se presente. Lima, es todo tuyo.

Lima Pereira: Bueno, gracias, Guylaine. Buenas tardes a todos. Mi nombre es Lima Pereira y estoy emocionado de ser parte de la sesión de hoy. En realidad, estoy llamando desde Michigan. Solo quería asegurarme de que todos mis colegas de Michigan estén al tanto. Soy un proveedor de Capacitación y Asistencia Técnica especializado en Programación de Paternidad. Trabajo estrechamente con los programas para entregar los recursos y apoyo que los padres necesitan para darse cuenta de su potencial como ciudadanos productivos y padres comprometidos y responsables.

Con los años he aprendido que se requiere de una red de organizaciones trabajando juntas para poder lograr algunos de los resultados que estamos buscando. El propósito de nuestro mensaje es proporcionar ideas sobre cómo construir tus asociaciones comunitarias. Gracias.

Guylaine: Gracias, Lima. Mientras continuamos con la conversación, me gustaría llevar su -- Asegurarme de que la gente sepa que vamos a darles algunos de los... Cualquier cosa que tenemos aquí a excepción del PowerPoint podrán descargarlo en algún momento. Les avisaremos cómo pueden descargar los recursos que les estamos trayendo. Lo que me gustaría hacer ahora es observar lo que pretendemos hacer juntos en esta tarde.

Vamos a ver cómo aprovechar para descubrir la fortaleza para ayudar al padre con sus necesidades. Una de las cosas que vamos a estar haciendo es que vamos a usar el proceso de asociaciones con las familias para descubrir las fortalezas y las necesidades de los padres. Y nosotros entendemos que la colaboración comunitaria es muy importante y necesita ser establecida para apoyar el bienestar familiar.

Así que vamos a tratar de identificar durante nuestra conversación algunas oportunidades que la asociación comunitaria... que pueden examinar para apoyar el bienestar del padre. Esas son dos cosas que vamos a tener en mente mientras nos comprometemos juntos. Entonces, en un esfuerzo por

continuar y hacer que nos den un poco más de información sobre lo que hacemos, vamos a hacerles una pregunta.

Y en realidad es una pregunta de encuesta Y lo que nos interesa saber es: ¿cuál es su fuente de información primaria sobre las fortalezas y necesidades de los padres que tienen en su programa? Solamente elijan una, pueden votar en... Nos gustaría saber una de las fuentes. Si pueden enfocar su atención en una, eso sería lo mejor. Pero si tienen más de una, no lo duden. Continuemos. Vamos a darles dos minutos para completar la encuesta si no es que menos.

Lima: Guylaine, realmente estoy esperando ver la respuesta a esta pregunta.

Guylaine: Sí, sí. Me encantaría pedirle a alguien que ya me diera más información. Tengo aproximadamente a nueve personas que tienen hijos. Me encantaría saber eso porque creo que cuando los niños están tratando de estudiar, darles este tipo de información de su padre, eso dice mucho. Cualquiera que tenga algún ejemplo, dígame qué dicen los niños de su padre.

Lima: Hasta ahora parece que "Madres" es la respuesta más popular, seguida de cerca por "Procesos de establecimiento de metas". Eso habla de un tipo de información diferente que recibiremos. Eso me gusta. Vamos a cerrar la encuesta, y le pediré a Nina que publique los resultados para nosotros.

Gracias a todos por participar. Muy bien, maravilloso. Voy a leer los resultados por orden de rango. Entonces, "Madres" es la principal, con 38.9%, seguida por "Procesos de establecimiento de metas", que tiene 23.7%, seguida por "Formularios de inscripción" con 15.1%. Seguida por "Padres" con 14.5%. Y otra, que tal vez podrían compartir cuáles pudieran ser las otras, y la última en realidad era "Niños", con 3.2%. Tengo curiosidad si alguien descubrió el hecho de que los padres fueron el cuarto lugar.
¿Respuesta?

Me pregunto, y por favor respondan por el chat. Me pregunto si están sorprendidos por el porcentaje de respuesta para los padres. Mientras responden, déjenme cerrar la sección de encuesta diciendo que esto es solo una idea, cada uno de estos recursos ofrece diferentes tipos de información. Sin embargo, la comunicación directa con los padres es el mejor acercamiento para obtener información precisa sobre sus metas, intereses y necesidades. En este momento, le cederé la presentación de vuelta a Guylaine.

Guylaine: Muy bien, muchas gracias, Lima. Y en realidad, yo misma tenía mucha curiosidad sobre el trabajo para los niños porque realmente me encanta presumir sobre mi papá, así que esperaba que los niños también hablaran o presumieran sobre sus padres, porque es mucho lo que podemos aprender sobre un padre de su propio hijo. Muy bien, entonces mientras estábamos hablando, mencionamos que nos estamos enfocando en...

David: Quiero agregar un comentario antes de que regresemos a la encuesta. Estoy viendo el chat y algunos de ustedes están diciendo que esto es mediocre para el curso y están de acuerdo con ello y están apenados. Y eso habla de nuevo del nivel de integridad que tienen para el trabajo, pero es exactamente por eso que estamos realizando este webinar. Y esperamos que algunas de las cosas que vamos a compartir con ustedes les ayuden a crear algunas circunstancias y programas y que eso comience a cambiar.

Guylaine: Muchas gracias, David, gracias. Sí, vamos a ir y a mirar de verdad a... porque en la encuesta muchos de ustedes dijeron que estaban aprendiendo de padres. Mucha de la información que obtienen

es de los padres. Una de las formas en las que usualmente, sé que se comprometen con los padres durante el proceso de inscripción, pero también nos encantaría ver cómo los apoya a ustedes el proceso de la asociación con la familia y participar con los padres y hablar con ellos y descubrir sobre sus fortalezas, sus necesidades, sus metas e incluso también sus asociaciones comunitarias, incluso sus propios socios u otros socios en los que podrían incluso no haber pensado que están sirviendo a sus padres.

Para el proceso de asociación con la familia, de hecho ahora tengo destacado el recurso. Este es un nuevo recurso que hemos desarrollado en el Centro Nacional del Compromiso de Padres, Familias y Comunidad, para apoyarte a entender este proceso. Es este, pueden descargarlo desde la ECLKC. Este definitivamente es uno que encontrarán, y en realidad lo tenemos en nuestros recursos para descargar. ¿Saben? Voy a tomar un minuto rápidamente para contarles mientras ven los recursos para descargar.

Pueden descargarlos, pero uno de los pasos que nos gustaría recordarles mientras los descargan, si fueran a descargarlos ahora mismo, si resaltan uno de esos recursos, que en realidad al que me estoy refiriendo es el Proceso de asociaciones con las familias: Participando y estableciendo metas con las familias. Este es el tercero [Inaudible] que están viendo en el recuadro que están viendo del lado izquierdo de su computadora Participando y estableciendo metas con las familias. Si le dan clic, en verdad tienen que pasar al segundo paso. Al darle clic, no lo abrirá. No lo descargará. Tienen que ir al botón "Navegar a" Tienen que dar clic en ese botón "Navegar a" y podrán descargar este recurso. Vamos a hacer un pequeño recorrido por el recurso antes de hacer eso, de hecho, nos gustaría saber, solo otra charla en la que vamos a involucrarlos, pueden contestar en su chat. Vamos a hacerles esta pregunta. ¿Con quién desarrollan usualmente el acuerdo de asociaciones con la familia en su programa: las madres, los padres, o ambos padres ya sea juntos o individualmente?

Tómense el tiempo para responder eso. Y vamos a intentar... madres, ambos padres, madres. Parece que "Madres" está consiguiendo, ambos es posible pero están seleccionando "Madres". Creo que esto nos está dando... Básicamente mientras ingresan sus respuestas en el chat... realmente apreciamos el hecho de que nos lo dejen saber.

Y depende, y tengo a alguien, Ángela dice que depende de la cultura. Usualmente esto es algo a lo que deberíamos prestarle atención. Algunas veces vas a realizar un acuerdo de asociaciones con la familia, y quieres hablar con la madre, pero debido a la cultura familiar donde el hombre es la persona a la que te diriges, es a quien tienes que consultar antes de tomar cualquier decisión, puede ser que tengas que hacer el acuerdo de asociaciones en la presencia del padre o con el padre.

Pero por lo que podemos ver aquí, la gran mayoría, desafortunadamente no puedo ver la encuesta, pero yo diría basada en sus respuestas que la mayoría de nosotros está realizando el acuerdo de asociaciones con la familia con las madres. Pero la razón, la justificación detrás del proceso de asociaciones con la familia es que tienes la oportunidad de hacer eso no solo con las madres, sino también nos llaman a estar involucrados con los padres si en realidad son una parte de la vida del niño y quieren que los apoyemos en metas que tienen. Y ese proceso de asociaciones con la familia, no sé cuántos de ustedes ya hayan estado involucrados en esto. Lo que estamos observando... El proceso de asociaciones con la familia está realmente dividido. Podemos verlo como un proceso que pasa por seis fases y siete pasos.

La razón por la cual decimos seis fases y siete pasos -- y voy a resaltar las fases rápidamente para ustedes. Y cuando lleguemos a la cuarta fase... Mientras miran si tienen la oportunidad para, si tienen el libro frente a ustedes, si lo han descargado, si están observando esto, nos gustaría decir que cuando

lleguemos a la fase cuatro, de hecho vamos a cortar la gráfica y a llevar ese pedazo de la gráfica de la gráfica más grande porque es aquí donde entendemos, que vemos ocurrir el establecimiento de metas, y vamos a darles un esquema de cómo vemos que esto ocurre. Usualmente durante el reclutamiento y registro, muchos de ustedes ya lo han dicho, están involucrando a los padres, los están comprometiendo.

Así que hay un momento en que ellos pueden darles información sobre ellos. En la evaluación de la familia y el niño, este es otro momento, esta es otra fase, otra fuente de información, otra fuente de datos donde pueden descubrir mucho más sobre los padres y sus fortalezas, sobre qué es lo que quieren, sobre a dónde van. Y esta es la evaluación familiar. Usualmente en la evaluación familiar, como lo hacemos por el proceso de asociaciones con la familia, esperamos hacer eso con las madres, pero la familia, el padre también es parte de la familia. Así que es un buen hábito, es algo bueno para nosotros el hacerles preguntas al realizar esa evaluación sobre los padres. Y la tercera fase es la comunicación.

Nos comunicamos con las familias. Con los padres tenemos una oportunidad para comunicarnos con ellos. Podemos llamarlos, podemos hablar con ellos cuando dejan a sus hijos. Podemos encontrar formas para conectar y hablar con ellos. Esta es otra fase. Esas tres fases son cosas que pueden pasar antes de iniciar el proceso de fijación de metas. Porque como sabemos, cuando comenzamos a establecer metas con alguien, nos gusta conocer a la persona. Es por eso que también tenemos este esquema, Creación de la asociación.

Este es otro recurso que puedes descargar, y eso te dará una oportunidad para ver cuán importante es el crear asociaciones antes de que comencemos incluso a establecer metas con alguien. Porque es muy difícil para ustedes si no tienen una relación con un padre decirle: "¿qué es lo que quiere? ¿Qué necesita? ¿Cuál es su objetivo?". Tal vez no sean receptivos a esto, pero si los conocen, si han construido una relación de confianza con ellos, es más probable que les contesten esa pregunta.

Entonces, cuando lleguemos después de todas las oportunidades para tener una conversación, para tener información, datos y función, podemos empezar con el establecimiento de metas. Y el proceso de establecimiento de metas, como pueden ver, es aquí donde decimos que vamos a dividirlo en siete pasos. Y los pasos están ahí para que puedan esbozar la asociación que existe entre ustedes y el padre. Usualmente cuando nos sentamos con el padre, nos gusta contar, "Bien, ¿qué es lo que quiere? ¿Cuál es su meta?". La meta, el establecimiento tiene que provenir del padre. El padre te dirá qué es lo que quieren. Pero puedes sentarte con ellos en una conversación. Como compañeros, también los estás involucrando para priorizar junto contigo porque ahora ambos están entrando en una asociación, y es aquí donde los siete pasos entran en juego.

Cuando el padre te haya dado, por ejemplo, por qué está interesado en su meta, ahora ambos tienen que tomarse un tiempo para analizar las habilidades que tienen, porque muchas veces no nos tomamos el tiempo de preguntarles: "¿cuáles son las habilidades, cuáles son las fortalezas que usted tiene? ¿Qué lo está estresando? Puede darme su meta y eso me estresa. Le diré lo relacionado con esta meta, gracias. Esto me estresa", por ejemplo. Si quiere obtener un título universitario y no aprobó su GED, por ejemplo, No tenía el GED y me dice que su meta es asistir a la universidad, pero no quiere sacar el GED. Eso podría estresarlo un poco. Necesitan ser capaces de discutir eso con los padres.

Y después de eso, lo que me gustaría decir y una vez que entren en esa conversación, comienzan a desarrollar las estrategias juntos. Pero una de las cosas que es importante aquí y se relaciona con lo que estamos hablando sobre aprovechar las asociaciones comunitarias, muchas veces tenemos que prestar

atención al apoyo que ya se encuentra ahí. ¿Cuál es el sistema de apoyo que tiene este padre? ¿Cuál es el sistema de apoyo que puede proporcionar la comunidad? ¿Qué tenemos nosotros en nuestro propio programa? Como puedes ver, parte de los siete pasos también es determinar el apoyo. Y por último pero no menos importante es determinar el éxito, monitorear el progreso y celebrar el éxito.

Cada vez que algo, algunas veces es importante, como socios, cuando lo ves con los padres, decir: quieres esto. ¿Cómo se verá? Al final, ¿qué sería el éxito para ti? Porque muchas veces la clase será exitosa. Tú no puedes ser exitoso, no puedes ser visto como exitoso por los padres. Así que necesitan, como socios, sentarse juntos, hablar entre ustedes y descubrir cuáles son esos elementos. Y los llamamos las siete S porque la mayoría de esas palabras que estamos evaluando comienzan con una "s".

Muy bien, finalmente, después de que hacemos esto, tampoco podemos terminar. El proceso familiar no está terminado solo porque ahora tengo una meta, he establecido las estrategias, y sé todo, mi socio me conoce, conozco a mi socio. Debemos continuar realizando el seguimiento y la revisión. El seguimiento es importante porque podrías tener que cambiar de curso. Podrías tener que cambiar cosas en el camino. Así que si no das seguimiento y no estás revisando, si no tomas tiempo para revisar lo que están haciendo con el padre, eso podría ser problemático en cierto punto.

Finalmente, la fase seis es la mejora continua del programa. Básicamente, mientras observamos las necesidades de nuestros padres en nuestro programa, eso verdaderamente puede informarle al programa hacia dónde ir en cuanto al apoyo para los padres, incluso desarrollando asociaciones, asociaciones comunitarias en apoyo de los padres en nuestro programa. Así que estoy segura de que... tendrán la oportunidad de, cuando descarguen su libro de consulta Estableciendo Metas con las Familias, tendrán más información.

Pero me gustaría tomar este momento para continuar y pedirles que le den una mirada más profunda, participando con los padres a través del proceso. Sé que dicen que es más fácil hacerlo con las madres, pero los padres también, todas esas fases, como pueden ver, los padres tienen su lugar en esto. Así que me gustaría, David, ¿hay algo que te gustaría agregar? ¿O algo, Lima? ¿Cualquier cosa que ustedes quieran agregar a la conversación antes de que prosiga, de que avance?

David: Sí, Guylaine, solo un par de puntos rápidos. En mi experiencia en relación con el establecimiento de metas, este es un lugar donde los proveedores tienden a tener más dificultad. Y en parte es porque el lugar fácil para aterrizar es apoyar a los padres alrededor de su rol como proveedores financieros.

Pero es realmente importante, en ese proceso del que hablamos la vez pasada donde estás entablando una relación y estás aprendiendo quién es el padre y qué es importante para él con relación a su rol en la familia, es importante aprender algunas cosas sobre su temperamento, sus deseos intrínsecos y extrínsecos para apoyar el desarrollo de metas realistas porque algunas veces ellos tienen metas que no están necesariamente basadas en la realidad. Y luego, de esa forma podemos comenzar a evaluar: 1. Si vas a enfocarte en una meta de empleo, el tipo de trabajo para el que tal vez sea más apto para que en verdad pueda enfrentar con éxito.

También creo, al comentario de Marilyn, que la mayoría de los padres no están con las madres. Yo diría, una pregunta que les pediría que consideraran: ¿eso es oficialmente o extraoficialmente? Porque algunas veces existen implicaciones culturales para los padres el estar conectados a la familia cuando se inscriben en un programa, así como implicaciones económicas. Así que yo les pediría que consideren

eso. Y también, las madres usualmente tienen un poco más de experiencia navegando y negociando los sistemas de servicio.

Así que, cierto, usualmente es la madre la que viene, pero parte de entablar una relación con los padres, si creamos esos entornos que discutimos en el primer webinar, con el tiempo podrían llegar a un lugar donde se sientan cómodos en nuestro entorno. Y la última parte de nuevo está conectada al webinar pasado. Se requiere un poco más de esfuerzo al inicio cuando estás participando con los padres, pero no creo que tengas que hacer nada distinto con ellos que lo que haces cuando participas con las madres. Aún es un padre. Esta aún es una relación, y aún tienes que comunicarte con ellos de una forma respetuosa. ¿Lima?

Lima: Gracias, David. Excelente comentario. Y lo que siempre resuena en mi mente al hablar con los médicos, ya sean trabajadores de servicios familiares, trabajamos en un negocio dirigido por las relaciones, sin duda alguna. Y ciertamente podría ser ligeramente incómodo trabajar inicialmente con padres porque algunas veces son muy estoicos. Son personas muy amables. Pero creo que lo que estamos intentando realizar hoy en términos de la serie y webinars sobre paternidad es realmente darnos una plataforma y algo de entendimiento y contexto sobre cómo estar realmente involucrados con los papás.

Dicho eso, hemos pasado a la siguiente diapositiva, y el enfoque aquí es la asociación comunitaria. Así que quiero que todos se tomen un segundo, piensen en cuánto saben sobre organizaciones atendiendo a los padres en su comunidad. Y siéntanse libres de escribir sus opiniones en el chat. Mientras tanto, me gustaría compartir mi experiencia trabajando con un socio comunitario.

Cuando era un gerente de programa de paternidad, nuestra información reveló que un tercio de los padres de nuestro programa no vivían con su niño de Head Start, y la mayoría de ellos estaban atrasados en su manutención. Si han trabajado con padres que sufren problemas de manutención, saben lo sobrecogedor que puede ser en sus vidas y cómo eso impacta a la familia entera, incluyendo la participación parental. Nuestro programa no ofrecía servicio de manutención infantil, pero necesitábamos abordar el problema. Trabajamos con los programas de difusión del gobierno local que habíamos identificado dentro del área de servicio del código postal en el que trabajábamos, y pudieron sentarse, entender cuáles eran sus expectativas y metas.

Ellos tenían un programa de divulgación que nos permitió aprovechar servicios de educación gratuitos relacionados con la oficina de manutención infantil y cómo navegar el sistema. Lo que hizo por nosotros, ciertamente nos permitió expandir nuestros servicios a los padres, que de nuevo, nosotros no proveíamos ese tipo de servicios porque no era parte de nuestro programa central. Sin embargo, realmente fue una doble victoria. Así que fue una situación beneficiosa para todos en el sentido que pudimos expandir los servicios, pero el socio también fue capaz de expandir sus oportunidades para reunirse con más padres y proporcionar los servicios.

Voy a continuar a la siguiente parte de esto. Y la segunda parte es la discusión que realmente se enfoca en qué saben sobre los socios comunitarios. Y... lo siento. ¿Qué saben tus socios comunitarios sobre tu trabajo con los padres? Y mientras echamos un vistazo y pensamos en eso, tal vez no sepan la respuesta a esa pregunta, pero deberían tener una estrategia establecida que mantenga su programa como una prioridad y el programa líder en la comunidad para los padres. Querrán asegurarse de que todos sus vecinos, esos negocios y organizaciones que operan dentro de su área de servicio que cuando piensen en el programa de ustedes, digan: "Ah, eso. Trabajan mucho con los padres". Y es ahí hacia donde

queremos evolucionar al final, que no solo somos un secreto bien guardado, sino que las personas están conscientes de lo que ofrecemos.

Una estrategia táctica que pueden incluir es asegurarse de invitar electores y organizaciones locales a actividades para padres. Y a lo que me refiero es que muchos programas se abstienen de invitar a electores del lado de la política del negocio. No invitan a suficientes líderes empresariales, miembros de la junta escolar. Queremos involucrar a funcionarios de gobierno. Queremos a todos estos representantes diferentes en nuestra comunidad para que sean parte de nuestras actividades. Invítenlos para que puedan ver de primera mano el buen trabajo que están realizando en su programa. Espero que esta diapositiva haya sido útil. Ahora le cederemos esto a Guylaine.

Guylaine: Muchas gracias, Lima. Y de hecho, ahora vamos a explorar algunos consejos. Vamos a examinar algunos consejos que podemos usar mientras intentamos hacer este trabajo sobre aprovechar las asociaciones comunitarias. Otra cosa que queremos hacer primero, al examinar formas para ser sistemáticos en nuestro enfoque. La mejor forma cuando examinas un sistema es que estés observando lo que está ocurriendo en todos los niveles de tu programa.

Así que deben pensar en desarrollar un plan de acción. Un plan de acción como un programa basado en la fortaleza y confianza y necesidades de los padres a los que sirven. Y para esto nos gustaría en verdad traer a su atención que tenemos un recurso. Tenemos un recurso que realmente puede apoyar a este programa central. En realidad, este recurso, puede que algunos estén familiarizados con ello. Es un gran libro naranja que llamamos Señales de Progreso. Pero tenemos una versión digital. Y en realidad esta versión puede ser descargada desde ECLKC, y contiene un plan de acción.

El plan de acción realmente te ayudará como un programa [Inaudible] ¿Dónde estás? ¿Dónde te encuentras en el trabajo que estás realizando con los padres y dónde quieres estar? Algunos de nosotros estaremos en el punto de partida, lo que significa que está bien estar en el punto de partida. Y el punto de partida, en este recurso encontrarán información sobre qué es lo que significa estar en el punto de partida en cuanto a la participación de las familias. Y pueden observar la participación con los padres en ese sentido.

Así que como dijo David, cosas que estamos haciendo por las madres podemos hacerlas por los padres. Así que no es que sea muy diferente, pero tenemos que prestar atención. Y la forma, si hacemos eso como programa de una forma sistemática, examinamos qué es lo que vamos a hacer.

Así que este libro, es una herramienta valiosa, [Inaudible] valiosa para ustedes y realmente les da una forma como programa para avanzar del punto de partida para llegar a otro nivel, y tiene tres niveles. Y ahora esto es, ¿estoy en el punto de partida? ¿Estoy en el punto de implementación? Creo que en realidad estoy usando el término incorrecto. Sé que existe otro, y otro innovador. Innovar es cuando definitivamente estás haciendo algo que está más allá, y eso puede ser ejemplar, pero todos nosotros tenemos que comenzar en algún punto y esta es la oportunidad que tienen, al examinar este recurso. Y de nuevo voy a cederle la palabra a Lima. Y Lima va a examinar otro consejo que podemos usar, va a darles un segundo consejo que podría serles útil mientras lo implementan.

Lima: Muchas gracias, Guylaine. Consejo #2: Discurso de ventas. Esto me encanta porque creo que el discurso de ventas es importante y espero poder tocar un par de puntos que resuenen con todos ustedes. Se llama discurso de ventas porque es un discurso que puedes entregar en 30-60 segundos, esencialmente el tiempo que toma subir o bajar en un elevador. Es un discurso para los socios

potenciales que resume el valor de tu programa. Y deberían incluir resultados cuantificables si los tienen.

Siempre queremos asegurarnos de que podamos guardar 45 por ciento de esto, o X cantidad de participantes que sean capaces de lograr ciertos objetivos. Eso realmente resuena con los socios potenciales. Revisemos los puntos clave de un discurso de ventas. Empezaremos con el primero. Asegúrense de incluir las metas de su programa para involucrar a los padres. Por ejemplo, su meta podría ser ofrecer cursos de educación parental. Eso podría ser esencial para su grupo. Debería proporcionar un perfil de los padres a los que sirven, cosas importantes tales como demografía, ya sea si no son padres residentes o si son padres residentes.

También debería ofrecer una oportunidad de asociación con la organización que están promoviendo. Y a lo que me refiero es que si se han tomado el tiempo para investigar, realmente entender los servicios o los recursos que ese socio o socio potencial en particular podría ofrecer, deben mencionar eso en su conversación. Podrían decir algo como intentar mencionar el beneficio de cómo sus servicios les ofrecerían a los padres una oportunidad que sería beneficiosa.

Finalmente, deben asegurarse de tener una llamada a la acción. Y a lo que me refiero es que es maravilloso tener un discurso, pero si no le dan algo de urgencia, si no los llaman a pasar a la acción, realmente no llegará a ningún lado. Te mirarán y sonreirán. Y lo que queremos hacer es pedirle al socio potencial una cita para discutir la oportunidad con más detalle. Creo que eso es crítico al presentar un discurso.

Ahora, cerremos ese discurso para que podamos involucrarnos con el segundo paso de esta conversación. Una vez que tengan establecida una asociación, los términos deberían ser fundados por un memorando de entendimiento. Asegúrate de facilitar una reforma efectiva para que la relación sea mantenida entre el programa, los socios comunitarios y el padre. Y supongo que mi última observación es que el discurso de ventas debería ser un mensaje universal a través de todo el programa, lo que significa que cada persona del equipo debería comunicar el mismo mensaje. No deberíamos tener cinco o seis mensajes diferentes. Cuando vemos a un padre potencial por primera vez, a un socio potencial, nuestro mensaje debería ser el mismo en toda la organización.

Prosigamos al siguiente consejo. [Risas] Consejo #3: Aprovecha las Asociaciones Existentes. Aquí, el énfasis es desarrollar campeones de la paternidad dentro de nuestro programa. Obviamente no podemos hacerlo solos. Requiere a más que el equipo para poder tener un impacto cuantificable. Así que déjenme comenzar diciendo que es importante reconocer conocimiento, habilidades, experiencia, y campeones existentes en tu programa. Y creo que uno de los enfoques es proporcionarles oportunidades a los padres para incrementar su participación en los planes del programa.

A menudo nos sentimos muy cómodos de que tenemos todas las respuestas y que queremos proporcionar algo de liderazgo hacia donde se dirige el programa. Intentemos asegurarnos de empoderar a los padres para que tengan una oportunidad de ser una parte integral de nuestros planes de programa. Otro enfoque podría ser involucrar a las parejas de los padres o consejeros de gobernanza de padres para ayudar a crear, cultivar asociaciones con agencias en representación de los padres. El enfoque realmente es construir una red comunitaria fuerte utilizando a los participantes del programa.

Recuerdo que yo iba a un número de diferentes introducciones que teníamos para la comunidad las cuales yo supervisaba, y nosotros siempre les dábamos una oportunidad a los padres para ponerse de

pie y hablar sobre cómo Head Start realmente los había afectado positivamente en términos de su relación con su hijo. Y deben asegurarse de que cuando tengan ese tipo de audiencia también tengan a socios comunitarios presentes porque el mensaje que los padres pueden compartir con socios potenciales, resuena y conmueve para ver que realmente están haciendo un trabajo tremendo.

Así que quería compartir eso con ustedes, y lo que les diría es que una gran referencia para las asociaciones comunitarias puede encontrarse en la Guía de programación de Head Start sobre la participación de los pares, desde el nacimiento hasta los cinco años. Está en las páginas 41-46. En este punto le entregaré la presentación a David.

David: Gracias, Lima. Estaba escuchando a Guylaine y a Lima, estaba muy emocionado de ver el chat. Me encantan todas las formas en que están participando con los padres. Hay mucha sensibilidad cultural, y también mucha creatividad. Y esto es algo grandioso, pero también es muy importante entender que alguien escribió una nota en el chat sobre el crecimiento, el movimiento positivo que ha ocurrido en los últimos 10-15-20 años. Sobre lo que vamos a hablar ahora es el hecho de que realmente no tienen que hacerlo solos. Y existen algunas circunstancias donde las asociaciones de las que hablaba Lima requieren que tengan asociaciones significativas con algunos de los colaboradores comunitarios. Entonces, ¿a qué nos referimos con circunstancias especiales? Bueno, circunstancias especiales puede significar varias cosas. Sin embargo, en mi experiencia, realmente requiere una profunda inversión de parte del equipo para proporcionar un apoyo concreto al inicio, y luego, después de algún nivel de evaluación, referir al padre a un entorno más apropiado.

Escuchen, sabemos que los programas de Head Start hacen mucho. Sin embargo, no pueden abordar todos los problemas. Por eso, establecer asociaciones efectivas como Lima lo describió es muy importante. Y a menudo los programas se enfrentan con la decisión de adentrarse más, y no tienen la capacidad interna de hacerlo. Ven esto como una barrera para el suministro de servicios. Y aunque existen una serie de barreras, los programas pueden encontrar los recursos para abordarlas. Sin embargo, es por esto que nos asociamos, porque hay y siempre habrá otra entidad dentro de la comunidad que pueda mejorar nuestra entrega de servicios, sin importar cuán fuerte pueda ser.

En esta encrucijada, ya se ha desarrollado la confianza, así que un padre en esta situación confiará en su juicio cuando decidan cómo ayudarlo a resolver este problema. Y como mencionó Lima, las páginas 41-46 de la guía proporcionan ejemplos realmente buenos de los tipos de colaboraciones, programas que necesitamos para apoyar a los padres. Puedo darles algunos ejemplos y hablamos sobre las circunstancias especiales, hay adolescentes, o algunas personas se refieren a ellos como padres adolescentes. Hay padres que regresan del ejército.

Hay padres que pueden tener necesidades de alfabetización o educacionales. O puede haber padres que podrían estar involucrados en el sistema de bienestar infantil. Pero todos requieren un enfoque diferente. Entonces, ¿qué pueden hacer los programas? Bueno, los especialistas en participación familiar podrían decir: "puedo abordar esto, aunque me siento un poco incómodo abordando esto". Y es ahí donde conectas con tu asesor de salud mental. Ellos pueden ayudarte proporcionando orientación y el desarrollo de un plan, pero tienes que asegurarte de que el padre esté de acuerdo con cada paso del camino.

También es importante notar que los programas que evalúan las asociaciones han hecho su investigación, y ya han tenido algo de éxito, participando y desarrollando relaciones sólidas de las que

hablábamos en el primer webinar. Sean reflexivos al crear sus asociaciones. Seleccionando socios que compartan un enfoque filosófico similar para servir [Inaudible] cuando sea posible.

Los programas evolucionan con el tiempo, y maduran. El tiempo entre los temas que cubrimos en el primer webinar y los que estamos discutiendo hoy puede variar enormemente entre programas. Y se requiere esfuerzo para construir y mantener asociaciones significativas. Manténganse comprometidos. Manténganse enfocados. Confíen en ustedes mismos. Y confíen en el proceso.

Guylaine: Muchas gracias, David. Muchas gracias. Ahora vamos a proseguir a los pasos siguientes. Y espero que esta tarde tengamos la oportunidad no solo de explorar las cosas buenas que ya estamos haciendo, sino también de aprovechar esos consejos, y aprovechar la mayoría de -- mantener nuestra mente en la población especial y las cosas especiales que David nos alentó a realizar.

Así que [Inaudible] siguiente paso. ¿Qué sigue? ¿Qué vamos a hacer? Primero que nada, sé que probablemente están ansiosos de saber: ¿voy a obtener un certificado por esto? Sí, lo obtendrán. Pero lo que me encantaría que hicieran por nosotros es que también contestaran una encuesta que tenemos sobre la interacción que tuvimos esta tarde. Y se les enviará esta encuesta, al correo que proporcionaron, con el que los invitamos. Ellos les enviarán una encuesta, y mientras contesten la encuesta, podrán descargar su certificado. Esto se les enviará hoy o mañana. Así que estén atentos a ello.

Y ahora me gustaría tomar un segundo para resaltar uno de los, no sé si alguno de ustedes esté familiarizado con esta guía pero esta Guía de Programación de Head Start sobre la participación de los padres, desde el nacimiento hasta los cinco años es uno de los recursos en los que la Oficina Nacional de Head Start y el Centro Nacional realmente nos estamos enfocando para apoyar el trabajo que realizamos con los padres. Realmente los alentamos a que procedan y la descarguen. Tiene muy buenas ideas, dudas, todo lo que necesitarán mientras desarrollan su plan, mientras establecen lo que necesitan en apoyo de los padres. Y de nuevo, está disponible en ECLKC. Y está bajo el título, "Guía de programación de Head Start sobre la participación de los padres".

Y sé que si observan su recurso de nuevo, repito, pueden descargarlo, pero recuerden que es un proceso de dos pasos. Lo descargan, le dan clic y navegan. Y así es como podrán descargarlo. ¿Muy bien? Bueno. Entonces, ¿qué sigue? ¿Adivinen qué? Aún no terminamos. El 25 de mayo, comenzamos una conversación alrededor de recibir a nuestros padres en los entornos del programa y también asociaciones sólidas con la familia.

Hoy hablamos sobre cómo podemos aprovechar las asociaciones comunitarias para apoyar el bienestar de los padres. El 22 de junio tenemos, nos gustaría que se reunieran de nuevo con nosotros ya que estamos tratando de, examinaremos cómo involucrar a los padres y a sus hijos en su desarrollo de aprendizaje. Recibirán una invitación. Esperamos que siempre aprovechen la oportunidad de venir a conversar con nosotros de nuevo sobre cómo involucrar a los padres en el aprendizaje y desarrollo de sus hijos.

Y ahora nos encantaría, porque vamos a continuar con el diálogo. Fueron muy valiosos manteniéndose en contacto a través del chat general. Así que continuaremos dándoles esta oportunidad. Vamos a permanecer conectados hasta la 4:15, hora del este. Y vamos a continuar discutiendo. Vamos a poder hacer eso en el chat, así que vamos a seguir hablándoles. Ustedes pueden continuar hablando entre ustedes. Y a las 4:15 cerraremos este webinar de manera oficial. Y también nos gustaría aprovechar

esta oportunidad para invitarlos a inscribirse al boletín "Conexiones parentales". Es un boletín trimestral que nosotros tenemos, así que si se inscriben, estarán en nuestra lista de correo. Y por último pero no menos importante, nos gustaría continuar dialogando con ustedes, y esta es la información de donde pueden encontrarnos, donde pueden enviarnos notas, donde pueden enviarnos un correo y llamarnos marcando este número en la pantalla: 866-763-6481. O pueden encontrarnos en ECLKC. Y esto es...

En realidad, acabo de recordar algo, somos, por último, el centro familiar internacional al abrir bajo ECLKC, verán todos los centros nacionales en un lado, y nosotros somos el último, pero no el menos importante. Muchas gracias por su participación esta tarde, y me gustaría darles la última palabra, David o Lima, si tienen algo más que decirles a nuestros participantes. Pero una de las cosas que tenemos que decir en nombre del Centro Nacional del Compromiso de Padres, Familias y Comunidad, nos gustaría agradecerles por su participación. Fue increíble.

Lima: Estoy totalmente de acuerdo. Lo fue. La retroalimentación y la participación, es educativo para mí el solo obtener algunas ideas sobre qué ocurre en el país. Aprecio enormemente la participación de todos. Muchas gracias.

David: Sí, lo mismo que Guylaine y Lima acaban de compartir, y también me gustaría decirles que si alguno de ustedes está interesado en unirse a nuestro grupo de campeones de la paternidad, voy a escribir mi correo en el chat. Envíenme un correo. Hablemos y veamos si pueden ayudarnos a avanzar en este trabajo. Gracias a todos.

Guylaine: Gracias, chicos. Y recuerden que nos quedamos en el chat para platicar con ustedes. Así que pueden quedarse y seguir platicando. Gracias.