

Cómo ayudar a las familias a avanzar hacia sus metas de movilidad económica a través de las asociaciones comunitarias

Sarah Spunt: Hola a todos. Buenas tardes. Estamos encantados de que se unan a nuestra sesión de hoy “Cómo ayudar a las familias a avanzar hacia sus metas de movilidad económica a través de las asociaciones comunitarias”. Antes de empezar con las presentaciones, quiero repasar algunas de las cosas que tienen en su consola para ayudarlos a optimizar su experiencia hoy. En la parte inferior de la pantalla, verán varias herramientas de participación.

Una de ellas es el Reproductor multimedia. Pueden utilizar esta herramienta para ver a los ponentes y cualquier video durante la sesión. La siguiente es Preguntas para los ponentes. Pueden utilizar esta herramienta para compartir sus preguntas o comentarios durante la sesión. A continuación, verán las Diapositivas. Pueden utilizar esta herramienta para mostrar las diapositivas de la presentación de PowerPoint en sus pantallas.

También tenemos un enlace de Recursos relacionados. Si compartimos algún recurso hoy en la sesión, pueden utilizar esta herramienta para ver la lista de recursos disponibles para descargar y los enlaces útiles. También pueden encontrar aquí su paquete de diapositivas y los materiales de la sesión y en el Centro de participación.

Las Biografías de los ponentes. Si desean saber un poco más sobre mí o sobre Brenda, mi copresentadora, pueden buscar ahí nuestras biografías y leer sobre nuestras trayectorias. Por último, aunque probablemente sea una de las cosas a las que más deban prestar atención, es el Certificado de asistencia. Pueden utilizar esta herramienta para acceder a sus certificados al final de esta sesión.

Deben cumplir los criterios para obtener el certificado. Estas herramientas de participación están en sus consolas y son redimensionables y movibles. Si minimizan alguna de estas herramientas, pueden hacer clic en los iconos de la parte inferior de su pantalla y hacer que aparezcan y reaparezcan y que tengan el tamaño que deseen.

Ahora un poco sobre mí. Me llamo Sarah Spunt y trabajo en el Centro Nacional de Compromiso de Padres, Familias y Comunidad. Soy la directora ejecutiva de LIFT-Chicago. Somos uno de los socios del Centro Nacional que se centra en la movilidad económica. Y ahora voy a ceder la palabra a Brenda, mi copresentadora, para que se presente.

Brenda Eiland-Williford: Hola a todos. Soy Brenda Eiland-Williford. Trabajo en el Centro Nacional de Compromiso de Padres, Familias y Comunidad. Soy la directora de calidad e impacto de la primera infancia en Start Early. Start Early es la organización a la que se adjudicó el contrato para implementar el Centro Nacional de Compromiso de Padres, Familias y Comunidad. Recientemente hemos cambiado nuestro nombre de Fondo de Prevención Alpha a Organización Start Early. Bienvenidos.

Sarah: Gracias, Brenda. Ahora voy a repasar nuestros objetivos de aprendizaje. El primero es repasar las mejores prácticas para crear asociaciones comunitarias y generar una lluvia de ideas sobre otras asociaciones. El siguiente es adquirir. Nos gustaría mostrar estrategias para detectar e involucrar a socios comunitarios eficaces que hayan experimentado una movilidad

económica, y explorar más ejemplos de procesos de derivación y de intercambio de datos. Por último, nos gustaría examinar las lecciones aprendidas de nuestras familias sobre las formas en que el personal del programa Head Start puede apoyar la retención, la educación y las asociaciones comunitarias.

Puede descargar el Marco de participación en Head Start de los padres, las familias y la comunidad en la sección de Herramientas. Nos gustaría destacar la "C" de comunidad para las asociaciones comunitarias, y hoy vamos a repasar algunas de estas herramientas. Los socios comunitarios proporcionan un apoyo tangible al desarrollo infantil y los recursos que las familias y el personal desean y necesitan. Los socios comunitarios amplían y mejoran los servicios prestados por los programas Head Start. Los programas establecen relaciones con los socios comunitarios para garantizar servicios de calidad, integrales y eficaces para las familias.

Deseamos priorizar la atención a estas asociaciones porque a menudo las asociaciones comunitarias pueden ayudar a las familias a alcanzar sus metas generales en torno a la movilidad económica y el bienestar familiar. Las asociaciones comunitarias ofrecen oportunidades para el seguimiento a las familias y una aplicación de los servicios a su debido tiempo. Ahora tengo algunas preguntas para todos ustedes en la audiencia. La primera es: "¿Trabajan actualmente con socios comunitarios para apoyar las metas de movilidad económica?". Voy a esperar a que vayan llegando las respuestas en el chat.

Genial. Gracias por compartir todos sus comentarios sobre el tipo de asociaciones con las que trabajan actualmente. Y no pasa nada si no están trabajando actualmente con socios de la comunidad porque vamos a ofrecerles algunas estrategias para que establezcan estas asociaciones. Algunos ejemplos que hemos compartido hasta ahora, nuestros socios centrados en las metas financieras, específicamente se asocian con algunos bancos locales para hacer presentaciones sobre las instituciones financieras.

También vemos a algunas personas que se asocian con programas de desarrollo de la fuerza laboral o con universidades comunitarias locales para ayudar a los padres a trabajar también en sus metas profesionales y educativas. Todos esos son muy buenos ejemplos de socios comunitarios que apoyan las metas de movilidad económica.

La siguiente pregunta: "¿Qué hicieron para establecer estas asociaciones?". Sé que a veces esa es una respuesta más larga, unos segundos para teclear y hablar del proceso de desarrollo de algunas de estas asociaciones.

Muy bien. Gracias por tomarse el tiempo de responder también a esta pregunta: "¿Qué hicieron para desarrollar estas asociaciones?". Hay una gran variedad de formas de establecer asociaciones comunitarias. Lo que estoy viendo es, observar los diferentes servicios de apoyo que hay en su comunidad local, formas de buscar a través de otras organizaciones de base comunitaria, programas del gobierno local, tal vez la oficina local de TANF, y utilizar su propia red personal también. A menudo, también, las familias pueden ayudar a identificar diferentes sistemas de apoyo en la comunidad. Tal vez haya otra organización con la que hayan trabajado o de la que hayan oído hablar y a la que quieran echar un vistazo. Todas esas son formas estupendas de empezar a establecer asociaciones.

Cuando pensamos en la participación de los padres, las familias y la comunidad y en examinar las asociaciones, las estrategias son sistemáticas, integradas y exhaustivas. Cuando queremos decir que las asociaciones son sistemáticas, los programas Head Start desempeñan un papel vital en la comunidad. Hay muchas formas de ofrecer sistemas de apoyo. Es importante trabajar con otras organizaciones comunitarias, con servicios sociales, con líderes de la comunidad para prestar servicios y promover el compromiso de los padres, las familias y la comunidad.

También es importante que busquemos formas de integrar a los socios comunitarios en nuestro programa. Dentro de la comunidad de Head Start, es importante trabajar en equipo para colaborar dentro del programa y coordinar con los socios de la comunidad y asegurarse de que los recursos de la comunidad se comparten regularmente con los programas Head Start a través de los canales de comunicación del equipo y las reuniones del personal.

Por último, es importante que nuestras asociaciones sean integrales. Es importante adoptar un enfoque holístico y asegurarnos de que existen diversas asociaciones comunitarias y de que comprendemos las prioridades de la zona y el impacto que tienen. Por ejemplo, ofrecer programas de interés para los padres, como abordar la movilidad económica familiar, ayuda a aumentar el compromiso de los padres. Cuando ayudamos a aumentar el compromiso de los padres, eso conduce a un aumento de la asistencia a la escuela y de los resultados del aprendizaje.

Ahora voy a darle la palabra a Brenda, y vamos a adentrarnos en un ejemplo de lo que representa establecer una asociación comunitaria. Brenda nos va a guiar a través de las diferentes etapas, y estoy muy emocionada de que hable de esta asociación comunitaria porque hemos tenido la oportunidad de crearla juntas. Brenda, adelante.

Brenda: Gracias, Sarah. Establecer asociaciones comunitarias exitosas puede ser algo abrumador, pero no dejen que eso los detenga. Merece mucho la pena, y eso está bien. Para que las asociaciones tengan éxito, se necesita mucha comunicación, intercambio de información y transparencia cuando se necesita corregir el rumbo y fomentar la confianza.

Ahora voy a repasar cómo trabajamos juntas, Sarah y yo, para establecer nuestra asociación comunitaria cuando yo era la directora de Educare Chicago, un programa de Early Head Start y Head Start en South Side, Chicago, y Sarah era la directora de proyectos en LIFT. Una cosa importante a tener en cuenta, quiero mencionarlo aquí, es que fuera de nuestros propios ingresos, no había ninguna financiación que respaldara esta asociación. Era un programa basado en el sitio, que es con la escuela Educare, y la organización comunitaria LIFT, que se unieron para apoyar a los padres en sus metas de movilidad económica.

Esta diapositiva habla de identificar las asociaciones de colaboración. ¿Cómo se hace eso, cuando se habla de la movilidad económica de los padres? Si aún no se tiene ese tipo de asociación, ¿cómo se hace para conseguir una de esas asociaciones? Si ya tienen esas asociaciones, ¿cómo consiguieron la asociación?

He aquí algunas formas de identificar posibles socios comunitarios. A través de sus evaluaciones de las necesidades de la comunidad - si ustedes son un programa Head Start/Early Head Start, están haciendo una evaluación de las necesidades de la comunidad, y cuando están reuniendo la información y los recursos dentro de las comunidades, potencialmente, hay organizaciones y

programas que ofrecen oportunidades para que las familias desarrollen metas de movilidad económica.

Otra forma es utilizar sus propias redes sociales, e involucrar a los socios comunitarios que tiene actualmente y preguntarles qué saben sobre lo que hay disponible en la comunidad para apoyar a los padres en sus metas económicas. Otra forma de identificar socios colaboradores es preguntar a los padres de sus programas. Esos padres son una excelente fuente de información y saben lo que hay en las comunidades en las que viven.

Tienen recursos comunitarios con los que están conectados, y saben de recursos comunitarios, además de los que el programa Head Start puede encontrar ya disponibles y valiosos. Otra forma de identificar a los socios colaboradores es a través de los boletines informativos, los periódicos, Internet, los boletines comunitarios y los recursos escritos que pueda obtener de otros socios comunitarios o de los padres de sus programas.

Utilización del financiamiento del Plan de Rescate Estadounidense. Estos son fondos que se han dado a los programas y los programas pueden considerar la posibilidad de utilizar la financiación del Plan de Rescate Estadounidense para establecer nuevas asociaciones destinadas a apoyar la movilidad económica de las familias. Un ejemplo de la forma en que puede utilizar estos Planes de Rescate Estadounidense es que puede contratar a una persona a tiempo parcial para que salga y establezca relaciones, que indague qué hay en la comunidad y que establezca asociaciones con organizaciones potenciales. Esa es una forma en la que pueden pensar con respecto a la utilización de los fondos de este Plan de Rescate Estadounidense.

Voy a guiarlos en cada paso indicado en esta herramienta que ven aquí: Seis pasos para la planificación de asociaciones comunitarias. Es un recurso muy bueno. Se encuentra en el Centro de Aprendizaje y Conocimiento en la Primera Infancia de la Oficina de Head Start. Voy a guiarlos a través de los pasos esbozados en esta asociación, y vamos a hablar sobre cómo trabajamos juntos para formar una asociación que fue mutuamente beneficiosa para ambas organizaciones, y que redundó en un fuerte impacto en el trabajo que realizamos con los padres de nuestro programa.

El primer paso que surgió de esa herramienta fue definir el propósito de la asociación. Piensen en lo que esperan conseguir a través de una asociación comunitaria. En nuestro programa Head Start, cuando trabajé con nuestro programa en South Side, en Chicago, hicimos mucho hincapié en la importancia de las relaciones. Queríamos asegurarnos de que cualquier organización con la que nos asociáramos mantuviera esas relaciones como algo importante y las alimentara.

Nuestros padres, como primeros educadores, dejaron claro que querían que las asociaciones fueran asociaciones con las que se sintieran cómodos. Nos quedó claro que LIFT compartía esos valores de invertir en los padres, de establecer esas relaciones y mantener las oportunidades para que los padres conocieran al personal y el programa. Ellos creen en dejar que los padres tomen las riendas mientras trabajan en sus metas de movilidad económica.

Era importante para nosotros y para nuestros socios tener esos valores en común porque significa que el núcleo de nuestros trabajos estaba alineado. También era importante para nuestra asociación que reconociéramos y pusiéramos de relieve los puntos fuertes de los padres y dónde se encontraban en su progreso hacia la movilidad económica.

La asociación tenía que estar abierta a los comentarios de los padres, a los comentarios de nuestros socios y a los comentarios del personal del programa para corregir el rumbo, para aprender de nuestros errores y para hacer más de lo que funciona y ampliar nuestros servicios.

Segundo paso. Parte del proceso para establecer asociaciones que funcionen es evaluar el entorno y las capacidades de nuestra asociación. Diseñamos, entre LIFT y nuestro programa, una asociación integrada en la que nuestro socio comunitario venía al centro para prestar estos servicios. Eso creó muchos puntos fuertes para nuestras familias, incluyendo encontrar a nuestros padres donde estaban, y en términos de ayudar a los padres a sentir que nuestra asociación se ajustaba al ritmo de sus vidas.

Por ejemplo, reunirnos justo después de dejar a los niños o justo después de recogerlos. LIFT siempre estuvo dispuesto a participar como voluntario en los eventos familiares, como nuestros carnavales familiares, a asistir a los desayunos de padres, a las ferias de recursos de la comunidad, a nuestras reuniones de la comunidad de padres, y a realmente formar parte de la estructura del centro en el que los padres participaban día a día.

Sin embargo, para ser sinceros, hubo algunas barreras que tuvimos que superar. Tuvimos que continuar dialogando sobre el papel del personal de apoyo de LIFT frente al de nuestro personal de apoyo a las familias y asegurarnos de que hubiera una comunicación clara para que los trabajadores de servicios directos de LIFT y nuestros trabajadores de servicios a las familias trabajaran en tándem para ayudar a las familias y no sintieran que estaban interfiriendo en las responsabilidades del otro.

Era importante asegurarse de que nuestros servicios no se duplicaran, de que LIFT no ofreciera una reunión o un apoyo que el personal del servicio familiar había programado ya para los padres. Era importante que los padres fueran dirigidos al personal adecuado o al socio apropiado para recibir apoyos, abordar preocupaciones y dar seguimiento. Que las reuniones y eventos no coincidieran ni entraran en conflicto con el horario de las familias, de modo que éstas pudieran asistir a lo que quisieran y no sintieran que tenían que renunciar a algo para asistir a una reunión concreta del socio o del personal de nuestro programa.

Todo esto era importante porque en nuestros eventos de Head Start queríamos asegurarnos, a través de nuestros desayunos para padres, nuestras reuniones, las ferias de recursos, de que los padres... de que nosotros éramos capaces de reclutar a los padres para que formaran parte de esta asociación que hemos proporcionado dentro del programa. Ahora, Sarah compartirá algunos puntos clave para el paso número tres, tal y como se identifica aquí: establecer las metas de la asociación y los resultados esperados.

Sarah: Gracias por la información, Brenda. Una de las cosas que es realmente importante tanto para Head Start como para nosotros como socio comunitario era asegurarnos de que la voz de los padres estuviera en el centro de nuestro programa y en el centro de nuestra asociación. Cuando nosotros, LIFT, y Brenda, de Educare, hablábamos de cómo queríamos poner en marcha esta asociación, el objetivo era hacerlo en otoño de 2016. Comenzamos con trabajos previos con una cohorte de padres en el verano de 2016, antes del nuevo curso escolar. Pudimos identificar a seis padres que estaban interesados en participar en lo que llamamos un grupo de aprendizaje entre iguales.

A lo largo de las seis semanas, facilitamos un taller y proporcionamos contenidos, recursos y compartimos aprendizajes con los padres. Luego, directamente a partir de eso, obtuvimos los comentarios de los padres sobre lo que les gustaría ver más, lo que les resonaba, lo que no les resonaba.

Si tuviéramos que crear una asociación centrada en las metas educativas o centrada en las metas financieras, qué apoyo y recursos adicionales necesitarían los padres, y con qué frecuencia les gustaría reunirse uno a uno con alguien que los ayudara con sus metas de movilidad económica. Pudimos obtener una gran cantidad de ideas sobre cómo podríamos apoyar a los padres y establecer una asociación eficaz dentro de la comunidad de Head Start y el Centro de Aprendizaje de Head Start.

Lo siguiente que aprendimos, también, de los padres fue - y trabajando con el personal de apoyo a la familia y los trabajadores de apoyo a la familia - la importancia de asegurarnos de que nuestro progreso hacia las metas para los padres fuera comunicado y quién quería comunicarlo. Algunos padres querían poner al día al personal de apoyo familiar y otros querían que LIFT lo hiciera.

Llegamos a un acuerdo por el que LIFT proporcionaría un informe mensual, con el consentimiento de los padres, sobre el progreso que estaban haciendo en sus metas profesionales, financieras y educativas, la frecuencia con la que se reunían con su coach de LIFT y si asistían a uno de los talleres que facilitábamos, ya fuera en el centro de Head Start o fuera de él. De este modo, el personal de apoyo a las familias pudo hacer un seguimiento de la participación en su sistema como socio comunitario y como socio integrado en su centro.

Hubo dos tipos de formas en las que alineamos nuestras metas de asociación de esa manera. La primera, como he dicho, era elevar la voz de los padres y sus comentarios y asegurarnos de que la voz de los padres estaba en el núcleo del trabajo que estábamos realizando en esta asociación. La segunda, seguir comunicando las metas compartidas con los trabajadores de apoyo a las familias mediante informes mensuales. Luego, con el tiempo, también comenzamos a hacer reuniones trimestrales. Ahora voy a ceder el turno a Brenda de nuevo, para que nos guíe por los últimos pasos.

Brenda: Gracias, Sarah. Con el paso número cuatro, queríamos asegurarnos de explorar y seleccionar estrategias para apoyar el trabajo de la asociación. Sarah identificó varias estrategias dentro de lo que acaba de compartir en términos de cómo ayudamos a asegurar que esta asociación funcionara, y eso es muy importante cuando queremos asegurarnos de que los padres tengan un socio eficaz con el que trabajar.

Algunas de las estrategias que creamos para ayudar a garantizar que la asociación funcionara era crear un acuerdo de asociación: creamos acuerdos de asociación. Los acuerdos de asociación realmente esbozan cuál sería el trabajo y cómo se involucraría a los padres, y las oportunidades para que tanto los padres como el personal y el socio compartan cualquier comentario, basado en lo que identificamos dentro de nuestros acuerdos de asociación.

También celebramos reuniones trimestrales entre el personal y los socios, y se enviaron informes mensuales que resumían e identificaban los compromisos que se habían mantenido

con los padres a lo largo del mes. Era importante que el personal leyera estos informes, y que nuestros socios los compartieran entre nuestras asociaciones.

Monitoreamos nuestro progreso hacia nuestras metas y trabajamos para asegurarnos de que estábamos reteniendo a los padres en los programas y entendiendo lo que los padres necesitaban para permanecer dentro de la asociación. Monitoreamos el logro de las metas a través de nuestro trabajo con los padres y a través del trabajo con nuestras familias y nuestro personal de apoyo a las familias en los acuerdos de asociación familiar que los padres crearon dentro de la asociación con el personal.

Celebramos una reunión anual para establecer las prioridades, revisar nuestras metas y asegurarnos de que nuestro acuerdo de asociación comunitario funcionaba y añadir cualquier cambio o revisión que necesitáramos hacer. Hubo informes mensuales de LIFT a Educare para poner al día a Educare sobre el progreso de los padres y también para recibir comentarios adicionales.

Obtuvimos el permiso de los padres para compartir los datos con Educare y para añadir información adicional si los padres querían añadir información adicional para compartir con nuestros socios. Todas estas fueron formas que nos parecieron muy importantes para mantener las líneas de comunicación abiertas y para asegurarnos de que estábamos cumpliendo las metas y satisfaciendo las expectativas de los padres a través de nuestra asociación.

Paso número cinco: desarrollar un plan de acción. Nuestro plan de acción eran nuestras asociaciones comunitarias, así como nuestros memorandos de entendimiento. Los creamos para establecer expectativas claras y para asegurarnos de que todos estábamos de acuerdo y de que todos estábamos alineados con lo que esta asociación en particular ofrecería y proporcionaría a los padres.

Establecimos patrones de comunicación que eran claros. Estos patrones de comunicación eran regulares. Eran inclusivos y contaban con las voces de los padres, con las voces de nuestro personal y con las voces de nuestros socios para garantizar, repetimos, que estábamos cumpliendo las expectativas, que las expectativas fueran claras y que los padres estaban obteniendo lo que necesitaban de esta asociación en particular.

Sexto paso: Queríamos asegurarnos de que estábamos considerando las oportunidades de impacto en la comunidad. Como he mencionado antes, a veces, al crear asociaciones, puede ser un poco abrumador y requiere mucho trabajo. Pero el trabajo es realmente necesario, y el trabajo marca una gran diferencia en lo que los padres, el personal y los niños obtienen de la asociación. Algunas de las cosas que esta asociación en particular creó para nosotros fue estabilidad familiar. Las familias pudieron alcanzar algunas de sus metas financieras y pudieron obtener los tipos de trabajos u obtener los tipos de movilidad económica que necesitaban para avanzar dentro de sus familias.

Esta asociación mejoró los resultados de los niños. Los padres se sintieron más exitosos en sus propias vidas y en su propia capacidad para tener éxito financiero, lo que los ayudó a trabajar mejor y a involucrarse mejor con sus hijos, lo que a su vez contribuyó a mejorar los resultados de los niños. Esta asociación aumentó los ingresos dentro de la comunidad. Las familias

podieron obtener empleos dentro de la comunidad. Pudieron trabajar con los socios de la comunidad para conseguir los servicios y la financiación que necesitaban y que les permitiera avanzar en su movilidad económica.

Sin duda, contribuyó a la salud mental y el bienestar de las familias. Las familias se sintieron bien con las oportunidades que se les brindaron, y sintieron que estaban siendo competentes y que lograban alcanzar algunas de sus metas financieras. Y creó para algunos padres mayores expectativas de futuro. Los padres sintieron que podían lograr más, que podían avanzar en sus carreras, y que tenían los apoyos para hacerlo.

Ahora, creo que la siguiente parte será muy importante e interesante. Me resulta muy cercana, porque escucharán a una de las madres de nuestro programa de Educare. Ella compartirá su historia de cómo nuestra asociación apoyó sus metas económicas, y algunas de las cosas en las que pudo tener éxito, así como algunos de los desafíos que enfrentó. Pero gracias a la asociación, pudo alcanzar algunas de sus metas. Me gustaría que Sarah compartiera parte de la información que hay en este relato de la historia de Humu.

Sarah: Genial. Gracias, Brenda. Estamos muy contentos de compartir la historia de Humu porque, como mencionó Brenda, destaca algunas de las cosas en las que Humu trabajó y superó a lo largo de su tiempo en esta asociación. También muestra cómo trabajamos in situ, también, en Educare y cómo se produjo. Estamos muy contentos de compartir este ejemplo vivo con ustedes y que se fundamentó en los seis pasos que Brenda acaba de recorrer con ustedes.

[Inicio del video]

Humu: Cuando me di cuenta de que estaba embarazada, supe que quería darle a mi hija la vida que mi madre no pudo darme. Una vez que oyes al bebé llorar por primera vez, piensas "¡Dios mío! ¡Mi bebé! ¡He creado yo a esta bebé!". Simplemente te abre los ojos como si fueras la protectora, la proveedora. Ese fue el momento en que supe que esto era lo que tenía que hacer. Tenía que planificar mi futuro. Tenía que tener una meta para asegurarme de dar lo mejor a mi hija.

Fue duro al principio porque sentí que no tenía el apoyo que necesitaba. Fue una batalla. Pero sabía que no iba a dejar que esto me detuviera. Pero no sabía cómo tener este sistema de apoyo. No sabía sobre la gestión del dinero. No sabía cómo ser estable para mi hija. Estaba cansada de vivir cheque tras cheque. Era muy abrumador.

Sarah: Conocí a Humu en un desayuno de padres en Educare. En ese momento, ella tenía dos trabajos a tiempo parcial y estaba gestionando un montón de deudas. Ahí fue cuando LIFT pudo intervenir para ayudarla a expresar con claridad las metas que tenía y luego formular con ella un plan que la ayudara paso a paso a conseguirlas.

Humu: Me inscribí. Me hicieron un seguimiento. En la primera reunión, me preguntaron: "¿Cuál es tu meta? ¿Qué quieres?". No se trataba del programa. Se trataba de mí. Les dije: "Bueno, he tenido dificultades para regresar a la escuela". Mi otra meta era arreglar mi crédito, conseguir un buen trabajo.

Sarah: En muchas de las sesiones de coaching se analizan algunas de las barreras que impiden alcanzar esas metas y se genera una lluvia de ideas: ¿cómo vamos a superarlas?

Humu: Si mi meta es arreglar mi crédito, ¿cuál? Centrémonos en una cosa, en una tarjeta de crédito, y vamos a proponernos arreglar eso.

Sarah: Proporcionamos las herramientas, los recursos y el apoyo, pero realmente nos fijamos en cuáles son los puntos fuertes de los padres. Ellos saben lo que es mejor para ellos y sus hijos. Realmente solo escuchamos lo que necesita la persona.

Humu: Ella tenía mucha empatía. Lo entendía. No me miraba con desprecio. A veces, solo quiero decir esto, cuando me reúno con Sarah, es como si me descubriera a mí misma. Ella me guía para ser más independiente.

Sarah: En los últimos 18 meses, la he visto pagar más de 6,000 dólares de deuda. Ha encontrado un trabajo a tiempo completo con prestaciones y ha abierto una cuenta de ahorro infantil para Samia.

El trabajo intergeneracional es muy importante porque permite a los padres estabilizarse en este momento para que su hijo tenga una oportunidad de movilidad económica. Es impresionante que Humu pueda hacer realidad sus sueños en cuanto a educación mientras Samia la está viendo hacerlo, y poder dar ese ejemplo de "Humu valora la educación", y "Samia, quiero que hagas eso".

Humu: Sin LIFT, mi vida no sería nada. He eliminado todas mis deudas de crédito gracias a LIFT. Sí. Lo que me hizo seguir adelante fue mi hija. Ella era mi motivación.

[Humu leyéndole a Samia] Eso es lo que ella utilizó para coger la ensalada, y está vertiendo todo su...

Samia: Eso es tomate.

Humu: Sí, eso es el tomate.

Lo que veo para nosotras en el futuro es que voy a tener una carrera. Ella está asistiendo a una de las mejores escuelas, y podrá crecer y ser una maravillosa joven, que se respete a sí misma, y que simplemente sea lo mejor que pueda ser.

[Fin del video]

Sarah: Antes de pasar a la sección de comentarios de las familias, quiero hablar un poco del video de Humu y escuchar algunas de sus reacciones. Utilizando el recuadro del chat, ¿cuáles fueron algunos de los comentarios, si los recuerdan, que Humu compartió y que la ayudaron a alcanzar sus metas de movilidad económica? Les daré un ejemplo. Ella mencionó que el programa se centraba en ella y no en un programa. Poniendo realmente a Humu y a su familia y sus metas y sus sueños al frente de todo, donde, como dijo Brenda antes, se le dejó a ella que tomara las riendas. Se trataba de Humu y no necesariamente del programa en sí. Esa fue una de las perspectivas que compartió. Me gustaría ver si hay otras.

Sí. Una sobre la conexión entre las metas de Humu y las de su hija. ¿Verdad? Y mirando el trabajo intergeneracional y el apoyo intergeneracional. Una de mis estadísticas favoritas que he visto en estudios recientes a lo largo de los años es el impacto de la movilidad económica y el aumento de los ingresos de los padres y el impacto en sus hijos. Si un padre aumenta sus

ingresos en 3,000 dólares, eso supondrá un aumento del 17 % en los ingresos de por vida para ese hijo.

Si se piensa en eso, el aumento de 3,000 dólares en sus ingresos tiene el potencial de aumentar los ingresos de por vida del niño en un 17 %. Esos son miles y miles de un aumento en la ganancia para ese niño. Estamos buscando la movilidad económica a largo plazo para los niños, mientras que también [Inaudible] la movilidad económica de los padres en este momento.

Otras cosas que estoy viendo es centrarse en una cosa a la vez, ver la progresión de las metas y cómo las metas pueden apilarse unas sobre otras. Intentar abordar una cosa a la vez en lugar de todo a la vez y priorizar esas metas. Una buena manera de hacerlo es simplemente preguntando a los padres y a las familias qué es lo que creen que se puede conseguir primero. A veces, "¿qué es lo que más te entusiasma?". ¿Verdad?

Puede que esta meta no sea la más fácil de alcanzar, pero si hay mucha emoción y mucha pasión y energía en torno a esa meta, es más probable que los padres trabajen y avancen para lograrla porque es en lo que se sienten con más energía y más conectados. Preguntar a los padres qué creen que pueden alcanzar, qué es lo que más les entusiasma en este momento, también es muy importante.

Hay también otra gran apreciación aquí. Fue claro que el programa la escucha, y ella lo aprecia. Como dijo Brenda antes, la voz de los padres y la sensación de que se les escucha es tan... tan importante. Creo que cualquiera de nosotros puede identificarse con eso. Ya sea trabajando de forma individual con alguien o en un programa, o incluso en una reunión de personal, el valor de ser escuchado y sentir que uno es importante es crucial para el bienestar general y el éxito.

La importancia de, mientras se trabaja individualmente con las familias en sus metas de movilidad económica, que se les escuche y que se les valore y que su opinión importe, y darle prioridad a eso es muy importante porque crea una conexión y una pertenencia. La familia, estos son sus sueños que están persiguiendo, y no algo que se les dice que también deben hacer.

Déjenme ver si hay algo más antes de pasar de lleno a la siguiente parte. Cosas muy similares. Solo el poder de la conexión, el poder en las relaciones. Todos ustedes saben la importancia que tiene eso.

Como trabajadores familiares que estamos en la comunidad de Head Start, valoramos las relaciones y la voz de las familias. Obviamente, esas cosas brillan, y por eso lo importante son los valores compartidos de las dos organizaciones, especialmente con la voz de los padres, y el impulso a la importancia de las relaciones arraigadas en la dignidad y el respeto. Porque creo que esos dos valores compartidos entre LIFT y Educare fue lo que estableció una asociación exitosa, no solo para los padres a los que servimos, sino para nosotros como organizaciones y líderes comunitarios capaces de tener esa relación de confianza y asociación fue realmente importante también.

Gracias a todos por sus puntos de vista y su reflexión sobre la madre, sobre la historia de Humu. Ahora, voy a hacer la transición... acabamos de recibir una pregunta, que en realidad, me alegro de que esta pregunta acabe de llegar porque establece la transición perfectamente. La

pregunta dice: "¿Quiere decir que nosotros, como programas Head Start, podemos ayudar a las familias de forma similar a como LIFT ayudó a Humu?".

Yo diría que sí. Eso es exactamente lo que estamos diciendo. Podría hacerse de varias maneras. Una, podría hacerse en términos de las metas que los trabajadores familiares y el personal de Head Start establecen con las familias. Puede hacerse con la asociación con organizaciones comunitarias para ayudar a las familias a trabajar en sus metas de movilidad económica. Podría hacerse en una combinación de trabajar tanto con el personal de la familia de Head Start como con una organización comunitaria.

A menudo, sabemos que hay muchas formas diferentes en que las personas pueden alcanzar sus metas y que el trabajo conjunto de diferentes recursos es una forma sólida de ayudar a las familias. Pero para responder a su pregunta específicamente sobre cómo puede el personal de Head Start ayudar a las familias a alcanzar sus metas de movilidad económica, acudimos a los propios expertos. Preguntamos a algunos padres, y les preguntamos directamente: "¿Cómo pueden los programas Head Start ayudarlos a alcanzar sus metas de movilidad económica?"

Tenemos muchas respuestas directamente [Inaudible]. Solo quiero... no voy a sentarme aquí y leérselas a todos, porque todos ustedes tienen las diapositivas y pueden digerir esto. Pero quiero señalar algo que me pareció realmente emocionante - emocionante por lo que el padre dijo en el segundo párrafo que fue: "En cuanto a lo que la carrera, la educación y las metas financieras se refiere, la medición de los puntos de referencia reales y realistas tendrá que estar presente". Creo que eso se remonta al comentario anterior que se hizo sobre priorizar las metas de una en una, o ver cuál es un plazo razonable para lograr la meta, y trabajar con el padre para establecer cuáles son esos puntos de referencia y cuál sería una meta razonable que se puede alcanzar.

Si la meta de un padre es obtener un diplomado, y actualmente no tiene un GED o el equivalente de high school, ¿cuál sería una meta razonable para esa familia? Y considerar: "OK, exploremos juntos algunos programas de GED". Ese sería el primer paso en lugar de saltar directamente a: "Bueno, ¿cómo crees o cuándo quieres terminar tu diplomado?", si ni siquiera están todavía en ese punto de pensar en inscribirse en un programa de escolaridad más alta. Ahí es donde la sugerencia de buscar diferentes recursos en la comunidad, donde el desarrollo de la fuerza laboral de la comunidad y los programas educativos entran en juego, y tener esas asociaciones para ayudar a conectar a los padres en esos pasos.

Otra cosa que me pareció muy interesante de esta cita de un padre es: "Si las metas financieras estuvieran ligadas a las metas de estilo de vida, que podamos añadir perspectiva a las familias sobre la forma en que quieren vivir frente al costo de vida necesario para esas metas financieras." Analizar realmente cuáles son los deseos de las familias y qué es lo que les gustaría conseguir. Luego, ¿cómo se establecen los puntos de referencia para llegar a esas metas? En lugar de decir: "Esto es lo que hay que ganar para esto". Sino ver realmente qué es lo que quiere la familia y luego ver qué hace falta para llegar a ese nivel de seguridad financiera o de movilidad que la familia busca.

En la siguiente diapositiva, esta es una reflexión muy buena de los padres, y esta la voy a leer textualmente y luego podemos discutirla un poco. "Head Start me ayudó como padre de

muchas maneras. En primer lugar, ayuda a los niños a relacionarse con otros niños y los prepara para la escuela. En cuanto a mi carrera, Head Start me ayudó tener tiempo libre para centrarme, prepararme y tomar decisiones para mi familia. Económicamente, fue una gran ayuda. No tuve que pagar cuotas de gastos. Mis hijos pudieron seguir recibiendo sus comidas saludables durante todo el día. Incluso me ayudaron después de las horas de trabajo. La comunidad de Head Start fue increíble, conocer a diferentes tipos de familias y su dedicación al programa en su totalidad".

Una de las reflexiones que he tenido al respecto -y me encantaría escuchar también sus reflexiones al respecto de esta cita- ha sido la forma en que Head Start se ajustaba a las familias donde estaban y adaptaba los diferentes recursos para la familia. Asegurándose de que las necesidades físicas y emocionales de los niños estuvieran cubiertas, y luego también ajustando y proporcionando apoyo fuera de horario si era necesario, y generando una lluvia de ideas con las familias sobre cómo sería ese apoyo para asegurarse de que los padres sintieran que podían seguir avanzando hacia sus metas, incluso si requerían un apoyo adicional fuera de la comunidad de Head Start. Me encantaría escuchar las opiniones de otras personas en el chat, también, sobre las formas en que los programas Head Start pueden ayudar a las familias a alcanzar las metas de movilidad económica o las reflexiones de algunos de los comentarios de los padres.

Estupendo. Gracias a todos por sus respuestas.

Voy a repasar también algunos recursos que están en el enlace de Recursos. El primero es el "Marco de participación en Head Start de los padres, las familias y la comunidad". Luego, al profundizar un poco más, la serie "Involucrar a socios comunitarios para fortalecer servicios ". Luego, específicamente, las "Herramientas para planificar asociaciones comunitarias", donde repasarán los seis pasos que Brenda nos ha bosquejado en cuanto a las cosas que hay que tener en cuenta a la hora de crear socios comunitarios y cosas por el estilo. También tenemos "Evaluación de la comunidad: Las bases de la planificación del programa en Head Start", muy específicamente, la sección de introducción sobre cómo empezar con las evaluaciones comunitarias.

Queremos hacer hincapié en la parte de la evaluación de la comunidad para empezar porque eso también muestra los puntos fuertes de la comunidad y qué organizaciones comunitarias existen ya para desarrollar asociaciones también. Como Brenda dijo antes también, la importancia de asegurarse de que los flujos de trabajo se alinean con la posibilidad de crear asociaciones familiares, especialmente a través de la sugerencia del uso del financiamiento del Plan de Rescate Estadounidense.

Si su Head Start apoya [Inaudible] financiación adicional a través del Plan de Rescate Estadounidense, utilice parte de esa financiación para perfilar una nueva contratación o una persona a tiempo parcial [Inaudible] o alguien que ya esté en la organización para establecer esas asociaciones comunitarias y que eso forme parte de su flujo de trabajo.

Permítanme pasar a la siguiente diapositiva. En primer lugar, algunas conclusiones clave. Las tres conclusiones clave: las asociaciones comunitarias amplían y mejoran los servicios prestados por Head Start. Las Herramientas para planificar asociaciones comunitarias contienen seis pasos

para establecer asociaciones comunitarias que fortalezcan el bienestar familiar de forma que apoyen las metas del programa. Y las asociaciones comunitarias que apoyan la movilidad económica de las familias pueden desarrollarse con una variedad de organizaciones: socios de educación financiera, instituciones educativas, capacitación laboral, socios empleados, etc.

Algunas de las conclusiones que estoy viendo en el chat: "Me gusta la idea de que el personal de Head Start se siente con las familias para hablar de las metas. Entonces tienen la idea de qué asociaciones podrían ser beneficiosas para las familias". Y otros más: "A veces solo necesitamos un animador que nos ayude a cumplir nuestras metas. El personal de Head Start puede ayudar a las familias y también ayudarse mutuamente a cumplir sus metas". Creo que es una gran conclusión.

Es importante que trabajemos con las familias, pero también que nos conectemos entre nosotros y compartamos formas dentro de nuestro programa Head Start o de otros programas Head Start dentro de nuestra área de cómo todos ustedes están trabajando entre sí y con los socios de la comunidad para ayudar a las familias a alcanzar sus metas. Esas son algunas de las grandes conclusiones que he visto en el chat también.

Brenda: Otra conclusión clave, si no te importa que lo comparta, Sarah, de la historia de Humu y que me toca muy de cerca. Era importante que la asociación que creamos no solo ayudara a Humu a alcanzar sus metas de movilidad económica, sino que también se tratara de no solo conseguir un trabajo, sino de hacer una carrera, y de las cosas con las que podíamos ayudar a través del programa y de nuestra asociación para ayudar a Humu en sus aspiraciones de obtener una carrera y no solo un trabajo.

Creo que esa asociación en particular que Sarah y yo mantuvimos a través de LIFT para los padres no solo les permitió salir y conseguir un trabajo, sino también aspirar a conseguir una carrera y pasar realmente de los niveles de ingresos en los que se encontraban a niveles de ingresos más altos. Eso fue muy importante para esta asociación.

Sarah: Sí. Brenda, estoy muy contenta de que hayas planteado eso porque una cosa que no compartí es dónde está Humu ahora [Inaudible] que empezamos esta asociación en 2016, y Humu fue uno de los primeros padres con los que trabajamos. Cuando estaba terminando su tiempo con LIFT y Educare, terminó su licenciatura. Luego pasó a matricularse en una maestría en trabajo social, donde está inscrita ahora. Y sigue trabajando a tiempo completo en su puesto de trabajo mientras cursa el posgrado, para obtener su maestría en trabajo social.

Lo más emocionante es que fue aceptada en un programa de compra de vivienda y cerrará el proceso para adquirir su casa en octubre. Está emocionada por eso, porque parte del trabajo financiero que hicimos juntos para ayudarla a prepararse para un futuro financiero sólido también, la ayudó a reunir los requisitos para ese programa de compra de vivienda.

Cuando pensamos en las metas y en la fijación de metas, no es solo mientras los padres están en nuestro programa, sino también para establecer el enfoque de las metas y la fijación de metas para después de salir y completar los programas también, para que puedan seguir estableciendo metas para sí mismos a medida que continúan avanzando a través de la movilidad económica.

Éstas son solo algunas de las emocionantes maneras en que el apoyo a nivel fundacional ayuda también a la trayectoria profesional y financiera general a largo plazo de las familias. Gracias por compartir esos puntos de vista porque me recordó que tenía que comentar las noticias sobre la situación actual de Humu. Bueno.

Ahora, para el certificado de esta sesión, también pueden descargar su Certificado de asistencia y los materiales de la sesión con la herramienta de Contenidos relacionados. Completen la encuesta de la conferencia al final del evento de dos días. Solo quiero asegurarme de que no se me olvida ninguna nota sobre cómo pueden acceder a esta encuesta. Pueden hacer clic en el certificado azul del icono de asistencia y aparecerá un mensaje en su pantalla. Si han cumplido los criterios, aparecerá un icono de certificado en la ventana de la herramienta que le permitirá descargar el certificado. Al hacer clic en el icono, se abrirá el certificado en formato PDF en una nueva pestaña del navegador.

Pueden guardarlo en su computadora o imprimirlo, pero les recomendamos que lo guarden en su computadora. Si han asistido a la sesión con varios de sus compañeros y todos han cumplido los criterios de crédito completos, el responsable del grupo puede añadir otros participantes abriendo el formulario de visualización grupal.

No olvide descargar los recursos del Centro de recursos en la sección de Enlaces útiles de su cuenta. Estos recursos están disponibles en su Centro de participación. Luego, por favor, por favor, completen la encuesta al final de la conferencia de dos días porque sus comentarios son muy, muy valiosos para nosotros.

Ahora, le tenemos una info importante. Sabemos que todos ustedes están ansiosos por reanudar los servicios completos y presenciales para los niños y las familias. La gran noticia es que la administración de Biden ha dado prioridad a los maestros, los educadores de la primera infancia y el personal de las guarderías para que reciban la vacuna contra el COVID-19. Para saber más sobre la vacuna, tenemos información disponible en el Centro de participación para ayudarlo a tomar la decisión correcta para usted.

Brenda, ¿quieres hacernos una recapitulación de la conferencia del día de hoy y de lo que nos espera mañana?

Brenda: Sí. Gracias, Sarah. Quiero agradecer a todos su atención. Espero que la información que hemos proporcionado los motive y los inspire a seguir estableciendo esas asociaciones y a salir y añadir más asociaciones porque son realmente transformadoras cuando se trata de la vida de los padres.

Aquel viejo dicho "se necesita toda una aldea" es tan cierto cuando se habla de la posición única en la que se encuentran los programas Head Start y Early Head Start. Cuando combinamos nuestros esfuerzos y nuestro apoyo con maravillosos socios de la comunidad, podemos hacer mucho para apoyar lo que los padres se esfuerzan por hacer dentro de sus metas financieras y oportunidades para sus familias. Espero que hayamos podido proporcionarles alguna información que pueda lanzarles a crear esas maravillosas asociaciones y a mantenerlas.

Quiero concluir el día de hoy. Esta sesión pone fin al primer día de nuestra conferencia. Empezamos hoy con un maravilloso mensaje de la Dra. Futrell para adoptar la mentalidad correcta. Aprendimos cómo las relaciones son la base de conversaciones significativas, especialmente cuando esas conversaciones pueden ser muy desafiantes.

Exploramos algunas herramientas nuevas para ayudar a identificar los puntos fuertes de las familias, sus prioridades y sus metas. Escuchamos una poderosa historia de una madre de Head Start que ha vivido la experiencia de poder acceder a recursos para su familia durante la pandemia. Ella proporcionó muy buenos ejemplos sobre cómo el personal puede trabajar con las familias para determinar sus necesidades específicas y luego ponerlas en contacto con los servicios que realmente pueden proporcionarles apoyo. Repasamos las herramientas para subrayar la disposición de una familia a explorar sus metas profesionales. Por último, hablamos de la importancia de unirse a los socios de la comunidad para reforzar sus esfuerzos de movilidad económica familiar.

Qué gran día de aprendizaje conjunto. Si se perdió alguna de las sesiones de hoy, estarán disponibles en la sección Bajo demanda. Puede utilizar el enlace de registro para entrar en el Centro de participación y acceder a las sesiones que se impartieron. Hay recursos y actividades de autocuidado, meditación y yoga, y hay otra información esperándolos en el Centro de participación. No olvide tomarse un tiempo para explorarlo.

Para el segundo día les tenemos unos temas muy interesantes. Algunos de estos temas incluyen tener conversaciones con las familias sobre el dinero, el presupuesto y el ahorro, la comprensión del crédito y la deuda, y el Plan de Rescate Estadounidense. Otra sesión será sobre cómo sacar a las familias de la pobreza.

Esperamos que sigan practicando el autocuidado esta tarde y que vuelvan con energía para el segundo día. Que tengan una buena noche, todos, y nos vemos mañana a las 11 de la mañana, hora del este. Acompáñennos en el Centro de participación para una pausa de autocuidado, y prepárense para sus próximas sesiones. Gracias por su atención y su concentración.