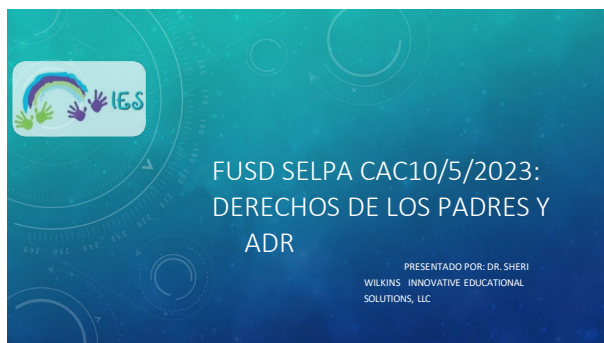
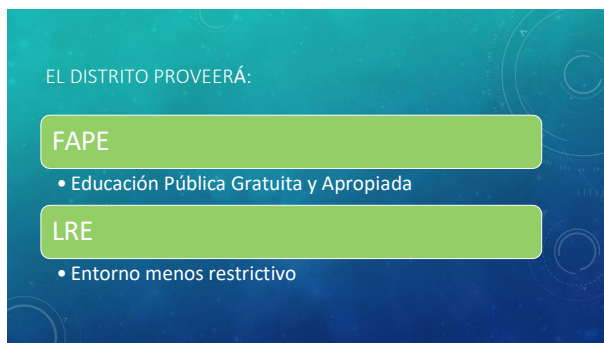




1



2



3

DERECHOS DE
LOS PADRES /
GARANTÍAS

- Derechos de participación – El derecho a la participación como parte del equipo.
- Derechos de notificación – El derecho a recibir información de manera oportuna.
- Derechos de consentimiento – El derecho a dar su consentimiento (o no dar consentimiento) al programa (incluyendo estancia en el lugar).
- Derechos de acceso a los registros – El derecho a recibir copias de los registros educativos.



4

DERECHOS DE LOS PADRES /
GARANTÍAS PROCESALES

- Evaluación/Derechos de evaluación – el derecho a una evaluación no discriminatoria para su hijo/a y una IEE si no está de acuerdo con la evaluación del distrito.
- Derechos a resolución de disputas – el derecho a solicitar una mediación una audiencia o presentar una queja (incluye la Resolución de Disputas Alternativa/ADR).
- Derechos de información



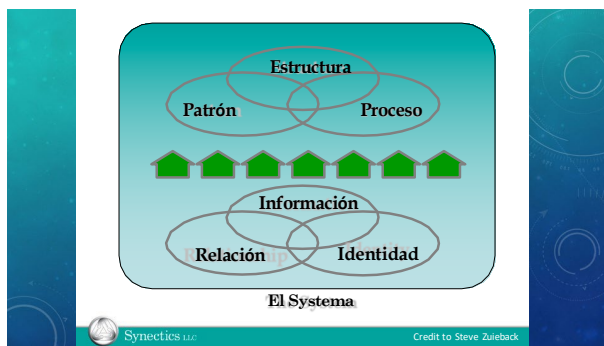
CEC Parent Rights Website

5



6

TIEMPO PARA PREGUNTAS



7

RELACIÓN

- Es más que simplemente te "caiga bien" otra persona.
- La relación tiene que ver con las conexiones.
- Construir una relación/conexión lleva tiempo porque requiere confianza, que se basa en la honestidad que conduce al respeto.

Three interlocking puzzle pieces are shown, each containing one of the words: "Honesty", "Trust", and "Respect".

8

Honestidad/Confianza/Respeto

Without **trust** we don't truly collaborate; we merely coordinate or, at best, cooperate. It is trust that transforms a group of people into a team.

Stephen M.R. Covey

9

"Sin confianza no colaboramos verdaderamente; simplemente coordinamos o, en el mejor de los casos, cooperamos. Es la confianza la que transforma a un grupo de personas en un equipo."

¿QUÉ ES LA CONFIANZA?

- Piensa en una relación de confianza en la que estés involucrado actualmente.
- ¿Qué comportamientos han generado esa confianza?
- ¿Qué comportamientos tienden a socavar la confianza?

10

LA CONSTRUCCIÓN DE LA CONFIANZA COMIENZA CON UNA RELACIÓN

- La confianza lleva tiempo.
- Las personas construyen una “cuenta de confianza” que puede aumentar o disminuir con las interacciones.
- Una forma de comenzar a generar confianza es a través de una buena relación.
- Rapport es una conexión o relación con una persona o grupo.
- Construir una Buena relación es el desarrollo de esa conexión con otra persona.

11

FORMAS DE ESTABLECER UNA BUENA RELACIÓN CON LOS DEMÁS

- Patrones no verbales (fisiología)
- Patrones verbales (lenguaje y habla)
- Estado mental-emocional

12

ROMPIMIENTO DE RELACIÓN

- No verbal
- Verbal
- Deliberadamente romper la relación para seguir adelante

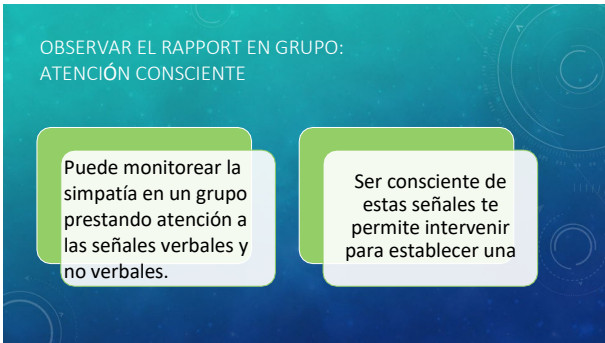


13

OBSERVAR EL RAPPORT EN GRUPO:
ATENCIÓN CONSCIENTE

Puede monitorear la simpatía en un grupo prestando atención a las señales verbales y no verbales.

Ser consciente de estas señales te permite intervenir para establecer una



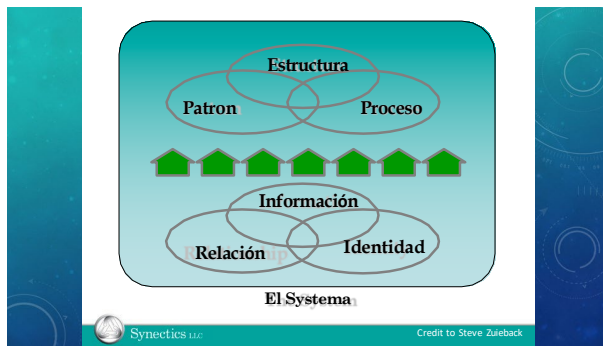
14

USAR POSICIONES PERCEPTUALES PARA



- 1ª Posición: Centrado en sí mismo
- 2ª Posición: Enfoque en Otros
- 3ª Posición: Centrado en el sistema

15



16

¿QUÉ ES LA IDENTIDAD?

- Estado Actual – donde estamos ahora mismo
- Basado en nuestros valores y creencias
- Da un sentido de propósito y significado

17

ESTADO ACTUAL: REUNIONES

- A menudo abordamos las reuniones con:
 - Resultados poco claros
 - Insuficiente trabajo previo
 - Técnica poco desarrollada
 - No vemos cómo podemos influir en las reuniones de manera positiva, así que no lo intentamos



18

INTENCIONES

- También se conoce como metas o resultados
- Lo que queremos crear
- Nuestra visión de future (largo y corto alcance)
- También se puede describir como 'interés'

20

INTENCIONES: REUNIONES

- ¿Qué debería ser nuestros resultados?
 - Fuerte sentido de colaboración
 - Centrarse en resultados claramente establecidos y entendidos
 - Respeto mutuo y construcción de confianza
 - Resolución colaborativa de problemas para desarrollar un programa educativo eficaz que cumpla con las metas a largo plazo para su hijo/a

21

PIENSA Y/O ESCRIBE

- Piense en sus aspiraciones para su hijo/a.
- ¿Cuáles son dos o tres aspiraciones a largo plazo?
- Ahora piense en la situación actual.
- ¿Cuáles son sus intenciones a corto plazo en este momento?



22



PARA CUMPLIR CON NUESTRAS INTENCIONES...

Debemos tener claridad y ceñirnos a determinadas formas de ser.

23

PRINCIPIOS DE LA PRÁCTICA

- Formas de ser.
- Los principios afectan la forma en que nos comportamos
- Un reflejo de nuestras creencias e intenciones.
- Acuerdos sobre interacciones.

24

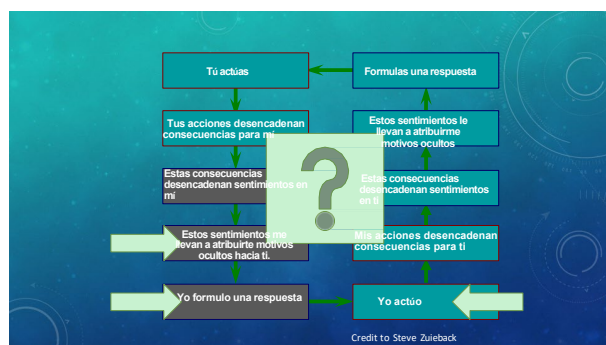
PRINCIPIOS: REUNIONES

- ¿Cómo debemos abordar este trabajo?
 - Honestidad y vulnerabilidad
 - Presuposiciones positivas
 - Respeto mutuo
 - Ser Abierto y deseo de comprender.
 - Coherencia entre la intención y las acciones

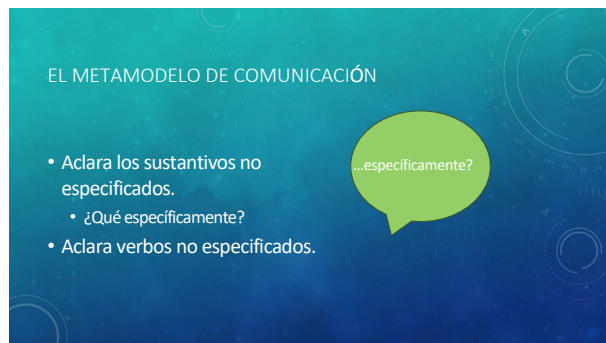
25



26



27



28

PIENSA Y/O ESCRIBE



- Formule preguntas utilizando el Metamodelo de comunicación para aclarar las siguientes afirmaciones:
 - “Nunca hay un seguimiento de las solicitudes de la escuela.”
 - “A nadie le importan los efectos del acoso.”
 - “Las evaluaciones adicionales se completarán a finales del verano.”

29



HACER PREGUNTAS DE ALTA CALIDAD

Las preguntas de alta calidad invitan a la persona a pensar en sus pensamientos y sentimientos.

No son respuestas disfrazadas de preguntas
Y requieren más que una respuesta de sí o no.

Ejemplos:

- ¿Qué es lo más importante de tener en cuenta sobre esta situación?
- ¿Qué te gustaría que sucediera?
- ¿Cómo sabremos cuándo se han alcanzado nuestros objetivos?

31

LLEGAR AL SÍ: NEGOCIAR UN ACUERDO SIN CEDER



- Libro más vendido de Roger Fisher y William Ury del Proyecto de Negociación de Harvard (primera edición en 1981)
- 1er Paso – entender que todos somos negociantes
- 2do Paso – Entender que podemos usar técnicas y desarrollar nuestras habilidades para hacer que nuestras negociaciones sean más efectivas
- 3er Paso – Negocia para que tus intenciones se cumplan y la relación se mantenga

32

LLEGAR AL SÍ:

1. NO REGATEES SOBRE LAS POSICIONES

- Posiciones son la solución propuesta a cualquier problema
- La negociación posicional es cuando dos o más partes negocian basándose en posiciones
- La negociación posicional no es una forma efectiva de negociar
- Discutir sobre posiciones se convierte en una contienda de voluntades y pone en peligro la relación
- Una alternativa a la negociación posicional es la negociación basada en principios



33

LLEGAR AL SÍ:

2. SEPARAR A LA GENTE DEL PROBLEMA

- Tenemos que entender que los negociadores son personas primero
- Debemos prestar atención a los intereses (intenciones de objetivos) y la relación
- Comprender el pensamiento de la otra parte es imperativo para comprender cómo ven la situación
- Comprender y lidiar con las emociones
- Comunicarse claramente y aclarar lo que dicen los demás.



34

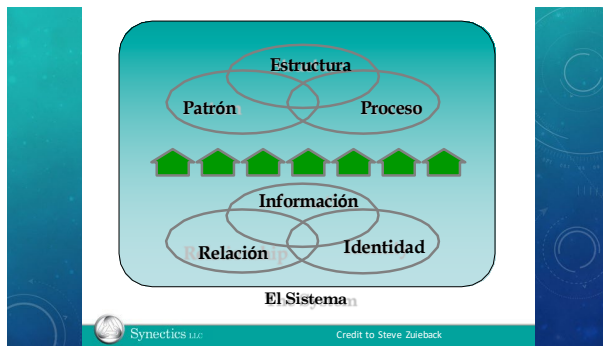
LLEGAR AL SÍ:

3. EFOCATE EN LOS INTERESES, NO EN LAS POSICIONES

- Identificar y comunicar intereses conduce a una mejor resolución de problemas y mejores soluciones
- Por lo general, existen varios puestos posibles que satisfacen cada interés
- Detrás de las posiciones opuestas suele haber más intereses similares que diferentes
- Los intereses compatibles, así como los diferentes pero complementarios, pueden ser la base para el acuerdo
- Conoce tus intereses y comunicalos claramente



35



36

¿QUÉ ES INFORMACIÓN?

- No solo más información.
- Lo importante es el acceso a la información.
- La información es similar al oxígeno en el cuerpo humano.

37

¿QUÉ INFORMACIÓN SE NECESITA?

- ¿Qué información necesitamos de los demás?
- ¿Qué información tenemos que necesitamos poner a disposición?
- ¿Qué información necesitamos obtener?
- ¿Dónde podemos obtener esa información?

38

PIENSA Y/O ESCRIBE

- Para su próxima reunión del IEP, ¿Qué información necesita recibir de la escuela?
- ¿Qué información tienes que necesitas compartir?
- ¿Cuál es la mejor manera de compartir esa información?



39

LLEGAR AL SÍ:

4. INVENTAR OPCIONES PARA BENEFICIO MUTUO

- En las negociaciones es valioso tener muchas opciones, aunque muchas personas trabajan para reducir las opciones
- Hay cuatro impedimentos para el desarrollo de opciones:
 - Juicio prematuro
 - Buscando una respuesta
 - Creer en una pieza fija
 - Creencia de que "resolver su problema es su problema"
- Haz una lluvia de ideas para agregar opciones y luego elige las mejores
- Trabajar para que las mejores opciones sean aún mejores para todos



40

LLEGAR AL SÍ:

5. UTILIZAR CRITERIOS OBJETIVOS

- Las decisiones deben basarse en criterios objetivos
- Necesidad de llegar a un acuerdo sobre los criterios que se deben utilizar
- Prepárese pensando en qué estándar podría usarse
- Investigue qué estándares se han utilizado en el pasado
- Discutir qué criterios utilizar y por qué, basándose en los principios
- Utilice preguntas de alta calidad para aclarar por qué se sugiere un determinado criterio



41

LLEGAR AL SÍ:
6. CONOZCA SU BATNA



- La mejor alternativa a un acuerdo negociado
- Piensa en cuál será tu recurso si no llegas a un acuerdo
- ¿Cuál sería el peor acuerdo que aceptarías que fuera mejor que tu BATNA?
- Un BATNA fuerte te ayudará a ser un negociador más fuerte
- Decida si desea compartir su BATNA en la reunión

42

PIENSA Y/O ESCRIBE: AAR

- ¿Qué pasó en este taller?
- ¿Qué aprendiste?
- ¿Qué es algo que vas a probar de inmediato?



43



Q&A

PREGUNTAS Y
RESPUESTAS E
INFORMACIÓN

Información de contacto:
Dr. Sheri Wilkins
dr_sheri@me.com

44
