

## **Webinario BFEM 5: Participación de las familias en conversaciones financieras delicadas: Construyendo las bases para la movilidad económica**

Brandi Black Thacker: Bienvenidos a todos, a la hora exacta. Buenas tardes, creo que en casi todas partes. Estamos contentos de que estén aquí con nosotros. Obviamente, vimos un pequeño cambio en cómo se ve la pantalla. No se preocupen, si aún están escribiendo sus primeros recuerdos sobre sus primeras reflexiones financieras. Sigán haciéndolo. Probablemente también adviertan que justo debajo de sus primeros recuerdos financieros hay un recuadro de chat, pues nos encanta ver cómo nos saludan desde donde sea que estén en el mundo.

Pero quiero ser la primera en darles la bienvenida a nuestro contenido nuevo y actualizado de nuestra serie Construyendo las bases para la movilidad económica. Hoy hablaremos sobre cómo involucrar a las familias en conversaciones financieras delicadas. Pero saben que me entusiasma este tema y antes de empezar quisiera presentarles a algunas personas importantes. La primera es una de nuestras favoritas. Recibamos todos a la única e inigualable Kiersten Beigel, de la Oficina Nacional de Head Start.

Kiersten Beigel: Brandi se te siente muy cómoda en un webinar. [Risas] Hola a todos, es Kiersten Beigel. Es un placer estar con todos ustedes una vez más y darles la bienvenida nuevamente. Quisiera hacer una mención especial al mes de abril, que es el Mes Nacional de la Capacidad Financiera, que se inició con la proclamación del presidente, creo que el 1 de abril. De este modo, creemos que esta conversación es muy oportuna.

A fines de febrero, muchos de ustedes nos acompañaron en la semana Construyendo las bases para la movilidad económica, cuando hablamos sobre respaldar sus esfuerzos en el programa respecto de la capacidad financiera, las estrategias de educación y carrera de sus familias Head Start y Early Head Start. Para aquellos que se unieron en aquel momento, bienvenidos otra vez. Y a quienes se unen por primera vez, sepan que todos estos webinarios estarán en línea en el ECLKC.

Entonces, tendrán la posibilidad de aventurarse en esa semana según su comodidad. En febrero también exploramos la última investigación basada en evidencia y descubrimos algunas recomendaciones y recursos para compartir con las familias y el personal, a través de conversaciones con distintos expertos en el campo mediante ejemplos de programas realmente increíbles y de conversaciones que ustedes compartieron durante nuestra charla del seminario en línea. Aprendimos mucho unos de otros ese mes y esperamos seguir aprendiendo.

Este webinar es una respuesta directa a los distintos pedidos y conversaciones de aquella semana. Recabamos muchas ideas de ustedes sobre qué les interesaba aprender más y uno de los temas fue cómo respetamos a las familias durante las conversaciones delicadas sobre sus finanzas. Por eso, hoy escucharemos sobre dos programas que compartirán sus estrategias con todos nosotros, realmente lo esperamos.

Y en línea con el estilo informal de Brandi, haremos una especie de ronda de debate en la que hablaremos con programas que están realizando estas actividades interesantes y entretenidas con las familias en torno a sus finanzas. Entonces, continúa tú, Brandi.

Brandi: Gracias, Kiersten. Estamos tan contentos de que estés aquí y siempre nos encanta cuando aportas la perspectiva federal al diálogo y conocemos a todos los que participan del chat. Tanta gente dijo: "Kiersten, qué bueno conocerte". Así que gracias por estar con nosotros hoy también.

De este modo, esta es la presentadora de este programa de debate, Brandi Black Thacker, y estaré con ustedes en la próxima hora para explorar juntos algunas ideas, conversar un poco, observar, oír sus opiniones y experiencia en este tema para poder intercambiar y aprender todos juntos. Como dijo Kiersten, hoy nos acompañan personas increíbles y distinguidas.

Antes de pasar a ellos, quisiera decir — y mis colegas bromean sobre esto porque ustedes lo conocen, lo aman, lo viven, lo han memorizado, es el marco PFCE y no sería un webinar de PFCE sin que nos concentremos justo en este gráfico.

Entonces, eso es lo que haremos y lo que me encanta sobre este diálogo y el programa sobre el cual escucharán, CAP Tulsa y Sheltering Arms, es que nos explicarán cada parte del Marco, y hay un par de aspectos que sobresalen que se relacionan con el desarrollo profesional, las alianzas familiares y las áreas de impacto del programa. Sin duda llegaremos al bienestar de las familias, ya conocen nuestro trabajo, definimos ese resultado en cuanto a la seguridad, salud y confiabilidad financiera de las familias.

Todo eso culmina con la oportunidad de que nuestros pequeños crezcan y se desarrollen del modo en que todos trabajamos juntos para luchar por los resultados de los niños. Pero sería un descuido de mi parte si no fuera directo a la parte superior, ya que gran parte de las conversaciones delicadas con las familias respecto de este tema y tantos otros se basa en esa flecha. Aquellas relaciones positivas y orientadas a los objetivos también las analizaremos.

Y hay más. Quisiera decir que hemos aprendido tanto en el campo de la educación temprana a lo largo de los años y hemos asimilado tanto de nuestro diálogo juntos y lo que sabemos realmente marca una gran diferencia, no solo para nuestros esfuerzos de mejorar el programa, sino ciertamente para levantarnos todas las mañanas por el crecimiento de las familias y de los niños, que gira en torno a la investigación y la ciencia que guían cómo hacemos lo que hacemos.

Lo que me entusiasma mucho pero mucho en el día de hoy es que escucharemos acerca de estos dos programas y les presentaré a las personas con las que tendrán el honor de compartir el día de hoy quienes tienen el honor de estar con ustedes. No solo hablarán sobre lo que realmente funciona, como el modelo de coaching, sino que también explicarán acerca de algunas herramientas y recursos que están utilizando que son muy efectivas y lecciones aprendidas, algunos atajos quizás.

Pero también cuestiones tales como la ciencia de la implementación, poder descubrir cómo ampliar y expandir esta conversación con sus estructuras de personal y colegas para que todos estemos continuamente pensando sobre las formas de mejorar en torno a esta temática y a tantas otras. Y con esto — ya dejemos de bromear.

Quiero que conozcan a nuestra invitada especial de CAP Tulsa, Janae Bradford, a quien seguramente recuerdan. Estuvo a fines de febrero en la primera serie que realizamos. Le damos la bienvenida a Janae como nuestra veterana. Y estamos muy contentos de recibir a su colega Ria Patino. Ellas estarán conversando con nosotros en breve sobre CAP Tulsa. También tenemos el honor de contar con la presencia de la Srta. Kathy Bolling y el Sr. Brian Bowers de Sheltering Arms, quienes también nos acompañarán. Veo algunas personas en el chat que están muy interesados en verlos a los cuatro, tanto como nosotros.

Tal como dijo Kiersten, quisiera invitarlos a tener un diálogo informal. Imaginen junto a nosotros. Piensen que están en sus despachos. Imaginen que están tomando un café, un té, un pequeño postre si están inclinados en su silla, o una fruta, si no lo están. Recorramos juntos esta conversación, siendo informales al abordar los objetivos. Reconociendo la importancia de entablar un enfoque efectivo y respetuoso para involucrar a las familias y asegurándonos de que cuando participen las familias en conversaciones delicadas, comencemos con sus fortalezas financieras, pero también démosles la oportunidad de plantear desafíos o necesidades.

Por otro lado, quisiéramos poder vincular los enfoques efectivos y relacionales. Lo diría del siguiente modo. Por ejemplo, cómo arraigarnos al programa. Cómo resulta cuando se toman las partes para implementar y mejorar lo que ya estamos haciendo. Luego, esta es la parte en que me encanta que estén aquí con nosotros. Queremos asegurarnos de que podemos construir vínculos entre una cosa y otra. Aquellos que están aquí para compartir un momento por el chat y al finalizar la sesión a las 4 p.m. terminará la parte oficial del webinar y luego durante 15 minutos más nos quedaremos aquí para conversar, escuchar, escribir, compartir y aprender unos de otros.

Eso es parte de lo que haremos al final. Con esto, platillos por favor. Aquí es donde escucharemos a nuestros expertos de programas. Quisiera comenzar el diálogo juntos, como una ronda de debates y abrir la sesión sobre esta temática. Comencemos — platillos en el chat. Janae comencemos por ti. Cuéntanos un poco sobre cómo involucras a las familias antes de pasar directamente a la conversación sensible respecto de las cuestiones financieras. Janae hablará un instante y después de que Janae y Ria conversen con nosotros, hablarán Brian y Kathy.

Janae Bradford: Gracias Brandi, estoy muy contenta de estar hoy aquí con ustedes. Buenas tardes a todos. El modo — en que involucramos a las familias y las preparamos para una conversación financiera sensible se desarrolla a través del diseño de nuestro programa. Actualmente, nuestro programa de capacidad financiera se estructura dentro de nuestro programa avanzado de carrera de desarrollo de fuerza de trabajo.

Cuando nuestros tutores de carrera o personal de soporte de familias conversan con las familias en el curso normal del negocio, ya sea a través del Head Start o del programa avanzado de carrera, y reconocen que existe algún problema financiero o existe el deseo de hablar en mayor profundidad sobre la capacidad financiera o sobre establecer objetivos financieros, entonces se realiza el pase o derivación a Ria, que es nuestra instructora financiera. Una vez que se contactan con Ria, ya son conscientes de que hablarán con ella sobre finanzas.

Entonces, ya están preparados mentalmente en comparación con alguien que directamente hable de cuestiones financieras sin ninguna preparación. Aun así, es difícil hablar de tus finanzas. Nadie quiere sentarse a hablar sobre el saldo de la cuenta bancaria y cuánto no estás ahorrando y en qué gastas el dinero. Algunas recomendaciones y formas que Ria ha encontrado para poder conectarse con ustedes y hacer que resulte una conversación menos temerosa tienen que ver con hacer hincapié en los deseos y necesidades del cliente.

Tomamos el enfoque del coaching, basado en las fortalezas y guiado por el cliente, por lo que vienen a la conversación como expertos. No ponemos nuestros valores y valores personales en sus contextos. Todos vienen con un contexto distinto. Consideramos que son creativos, imaginativos y que realmente tienen la respuesta.

Así, el trabajo de nuestro instructor es guiarlos para encontrar esa respuesta. Son preguntas de respuesta abierta, se les pregunta acerca de recomendaciones que puedan tener para otras personas, y como dije, sin emitir juicios de valor en la conversación. Conversan sobre las cosas que los hacen sentir orgullosos, como por ejemplo una decisión monetaria que los enorgullece, que generalmente abre una gran conversación. Qué harían distinto en un año o en cinco años, 10 años, para realmente aprovechar esa capacidad de soñar. Y luego llevarlos a pensar qué sueñan para sus hijos. Qué rol juegan sus hijos en este sueño financiero. Muchas personas entablan la conversación con temor a divulgar información. Piensan que podría afectar su elegibilidad para otros programas.

Nuestra agencia es de acción comunitaria y tenemos muchos programas con distintas fuentes de financiamiento y los criterios y requisitos de elegibilidad difieren unos de otros. Creemos que algunas personas — algunos se acercan a nosotros temerosos de contarnos plenamente porque sienten que podría afectar su elegibilidad para otro programa. Obviamente eso no nos interesa.

Todo lo que conversamos sobre finanzas es estrictamente confidencial y se vincula únicamente al programa de capacidad financiera. Ria sabe muy bien cómo establecer esta expectativa desde el comienzo, "No vamos a — no voy a compartir esta información con nadie, ni siquiera con tu instructor de carrera que está sentado enfrente mío.

Este es nuestro momento, nuestro espacio y nuestra conversación". Eso parece ayudar un poco, libera los temores de las personas cuando hablan sobre sus finanzas. Estas son nuestras recomendaciones y trucos generales que Ria utiliza con éxito en sus interacciones con los clientes cuando conversa sobre temas financieros.

Brandi: Janae, es increíble. Quería decir tantas cosas. Nos explicaste tantas cosas buenas. Permítanme volver atrás y reflexionar un poco antes de darle la palabra a Brian y a Kathy. Me encantó lo que dijiste sobre asegurarnos de hacer hincapié en lo que desean nuestras familias. Plantear una oportunidad guiada por la familia para destacar que nuestras familias son expertas en todas sus cuestiones financieras, hasta las más pequeñas, y usar las habilidades que tenemos y utilizarlas en el trabajo con nuestra familia y aplicarlas aquí.

En otras palabras, me hace pensar en nuestra cuestionada frase sobre encontrarse con las familias donde ellas estén. Me encantó lo que dijiste sobre no emitir juicios de valor y cómo los niños realmente forman parte de los sueños. Esto se relaciona con la sensación de la ronda de debate que quería compartir con ustedes. En lugar de mostrar todo el contenido desde el inicio, lo que haremos es reflexionar y aprender de Janae, Ria, Brian y Kathy, en el transcurso del debate y luego al final complementaremos con algunos recursos de nuestro Centro Nacional y otros lugares.

Entonces si les interesa llevarse estas ideas, tendrán algunas cosas para robar y tomar prestado. [Risas] Y Janae, hay otra cosa que mencionaste y que es importante. Hay un elemento de nerviosismo, como dijiste, es decir, a ninguno de nosotros le entusiasma hablar sobre estos temas en el mundo financiero, respecto de cuánto no estás ahorrando. Me alegra que lo hayas mencionado. Pero la parte de confidencialidad es tan vital y en especial lo que dijiste sobre la elegibilidad para otro programa.

Creo que es maravilloso que tú y Ria lo hayan planteado, ya que le brinda a la familia otro nivel de confort y confianza de que la conversación que mantienen es únicamente contigo en el contexto de esa conversación, solamente. Tantas cosas maravillosas y me pregunto, Brian y Kathy, qué otras cosas agregarían que también hacen. O qué cosas serían distintas.

Brian Bowers: Bueno, — hola a todos. Bienvenidos a este webinar, les hablo desde Atlanta. Estamos escuchando el programa asombrados pensando que nosotros — ellos hacen lo mismo que nosotros, y funciona. Sabemos que funciona por nuestros padres, vemos que los padres han pasado de ser tímidos al momento de registrarse a acercarse a nosotros y querer conversar cuestiones que van más allá de nuestra función tradicional como especialistas en apoyo familiar.

Crear un espacio seguro con los padres es esencial y reiterarles que lo que ellos compartan con nosotros no será revelado de un modo que ponga en peligro su elegibilidad ni se compartirá de forma que sea perjudicial para ellos. Una vez que los padres entienden que pueden confiar en ti es más fácil llevarlos a tener conversaciones delicadas en torno a áreas como finanzas.

Brandi: Brian, creo que eso es clave. Es decir, nosotros— en especial en nuestro Head Start— nuestro mundo de Early Head Start planteamos las conversaciones sobre ingresos con preguntas que giran en torno a ideas muy sensibles y lo que ustedes hacen que creo es tan importante es involucrarnos, aunque tengamos esta conversación simultáneamente, aún queda espacio para crear una cálida bienvenida en esta cercana relación y es fundamental para poder avanzar.

Me encanta lo que dijiste recién. Es como, no es una opción. Es lo que debemos hacer juntos, la flecha y el Marco, para poder avanzar en esta y otras conversaciones difíciles y potencialmente delicadas. Entonces veamos — veamos sobre qué más queremos hablar hoy. Pasemos a la segunda pregunta. Creo que esta es para Brian y Kathy. Cuéntenos cómo preparan a su maravilloso grupo de colegas y seamos honestos, cómo hacen para que se sientan cómodos entablando esas conversaciones delicadas con las familias.

Antes de que respondan quería plantearlo a todo el grupo. Esto es algo que nos dijeron la última vez. Cuando les hablamos a fines de febrero dijeron: "¿Sabes qué? Algunos días me siento más cómodo con algunas personas que con otras para tener esta conversación. Algunos días no queremos que ningún experto se involucre en este tema tan sensible porque podría ser o no nuestra área de especialización.

O bien, la mayoría de los días no siento que puedo elaborar mi presupuesto o saldar mi chequera, entonces por qué yo, quién debería ser el que converse con las familias sobre un tema como este". Esta es la razón por la que elegimos esto como la gran oportunidad de conversar con ustedes. Entonces, Brian y Kathy de Sheltering Arms, cuéntenos un poco sobre cómo preparan a sus colegas para asegurarse de que todos se sientan cómodos y confiados después de entablar las relaciones, para plantear estas cuestiones con las familias.

Brian: Debemos entender claramente que no existe el ideal en torno a asegurar un espacio confortable para el personal o los padres. Lo que resultó más efectivo fue crear procesos de aprendizaje continuo para el personal e incorporarlos a las buenas prácticas de tal manera que el personal no sienta que siempre se le enseña algo, sino que se le proporciona las herramientas para hacer algo de otro modo, algo que ya están haciendo, pero con algunos cambios y de un modo diferente.

Así, incorporamos el desarrollo profesional permanente en todo el programa en torno a áreas de contenido específicas como estabilidad económica familiar, planificación de avances, creación de riqueza y activos, a través de herramientas específicas como la herramienta de Crittenton Women's Union para el éxito económico de la familia, que es un instrumento visual no solo para el personal sino también para los padres a fin de graficar dónde se encuentran financieramente.

También brinda los argumentos para saber cómo avanzar, cómo desplazarse por el puente y cómo establecer metas efectivamente realistas que no sean tan amplias para evitar no cumplirlas, generando otro problema. No cumplir las metas no los ayuda a saber cómo salir de la situación en la que se encuentran. Nos basamos en la relación que hemos establecido con los padres para poder decir: "¿Sabes qué? Está bien fracasar a veces, pero levántate y sigue intentándolo". Y siempre debemos alentar al personal a que comprendan que no todas las familias serán receptivas.

No todas las familias querrán oír lo que deban decir, pero tienen que estar equipados con las herramientas para cuidarse lo suficiente como para saber que deben hacerlo otra vez y quizás ser creativos para pensar que, si no quisieron la primera vez, tal vez deban repensar sus planteamientos.

Deben poder escuchar a los padres y dejar que ellos los guíen a través del proceso y estar listos para encontrarse con ellos exactamente donde sea que estén y preguntarles qué creen ellos que es posible. Muchas personas ni siquiera se percatan de lo que es posible en base a donde se encuentran. Así, intentamos incorporar las prácticas no solo para brindar mayor confianza a los padres, sino también para facilitar los roles del personal.

Brandi: Brian, hay muy buenos aportes aquí también. Dijiste tantas frases que estoy tratando de recordar, como procesos de aprendizaje continuo. Esto es lo que nos hace marcar la diferencia, que mencioné antes y vi el chat, escuché a varias personas y otros escribieron: “capacitación, capacitación, capacitación”, que realmente utilizan el proceso de alianza familiar, relacionan esas metas y les dan a las familias la oportunidad de involucrarse en los procesos en los que podemos acompañarlos respecto de esta temática, asegurándonos de hacer las conexiones necesarias para que no se sienta como una carga adicional o más pesada.

Brian, lo que te oí decir una y otra vez fue sobre el proceso de aprendizaje continuo y también el sistema de desarrollo profesional y el Marco. Les mostré ese elemento antes y es el que Brian nos muestra. Incluso nos brindaste un recurso, justo para nuestros amigos en línea. Tendremos estos recursos no solo al final de la charla sino también disponibles en el ECLKC y nuestro sitio Construyendo las bases para la movilidad económica. Pero también tendrán material visual más tarde. Si les resultó interesante, veo que Sheila está publicando ahora el Puente de la Auto-Suficiencia.

Tendrán la oportunidad de verlos después. Y un par de cosas más, Brian, y volveremos con Janae y Ria. Me encanta lo que dijiste acerca de que a veces las familias pueden no ser receptivas. Debemos permitirnos elegir encontrarnos con las familias donde estén y está bien. Y los seguimos, nos ponemos detrás de ellos y realmente los escuchamos. Esa fue otra palabra que dijiste, y algo más que me llevaré como mensaje hoy es cuidarse uno mismo. Si pensamos cómo trabajamos juntos, como colegas, reflexionen sobre eso, piensen en eso. Es maravilloso. Brian no sé si quisieras agregar algo más.

Brian: Deben encontrar el espacio dentro de uno para decir: "No he fracasado porque un padre haya rechazado algo", y ser más creativos para que puedan avanzar en un tiempo y espacio donde se sientan cómodos y se encuentren a gusto.

Brandi: Continúa Brian, continúa.

Brian: Utilizamos bastante el modelo de coaching con preguntas relevantes y habilidades de escucha para descubrir en qué posición está el padre o la familia. Entendemos su agenda y no tomamos el control, solo decimos: "Bien, está bien". ¿Pero cuáles son las posibilidades? ¿Qué cambiaría si hicieras esto de otro modo? Y les damos tiempo para realmente ponderar lo que les estamos preguntando, y les damos la autonomía de decir: "¿Sabes qué? Pensé sobre lo que me preguntaste. Ahora creo que estoy listo". Me di cuenta de que eso funciona más con nuestros padres en lugar de decir: "Sabes qué? Quiero que tomes una decisión para cuando te vea en dos semanas".

Brandi: Es un consejo muy sabio, Brian. Perdón por interrumpir, es que me interesa ya que vi algunas personas del chat repitiendo lo que estás diciendo. Creo que fue William quien dijo: "¿Sabes qué? Estoy en modo de gratificación instantánea". Todos asistimos a este trabajo con nuestro corazón para el trabajo y una sensación de ansias y de querer apoyar y ayudar a las personas a que puedan cumplir sus sueños.

Y a veces es lo más importante y difícil de hacer, dar un paso hacia atrás y hacer lo que acabas de decir, Brian. Que es darte el espacio y darle a la familia el espacio para explicarle cómo será el recorrido. Sabemos que cuando se encuentren en ese lugar y tomen la decisión junto a nosotros tendrán más éxito. Todo lo que han mencionado es correcto e interesante. Me pregunto y también estoy viendo la hora. Para Janae y Ria, ¿qué opinan respecto de ayudar al personal y a sus colegas con la preparación? Y muchas gracias Brian.

Janae: Sí, me uno a lo que dijo Brian cuando respondió a la primera pregunta. Hacemos muchas de las cosas que ellos hacen. Tenemos un desarrollo profesional continuo para nuestro personal. Nos arraigamos a ese modelo de coaching, las preguntas abiertas, la base en las fortalezas. Una de las mejores características del coaching es que algunos bromean al decir: "Si haces un buen coaching, puedes enseñarle a alguien a ser un científico sin tener que ser científico tú mismo". Los clientes son quienes hacen las preguntas y piensan hacia dónde se dirigen y qué recursos pueden aprovechar y se encuentran los recursos en conjunto.

No todos los programas se estructuran con un coach financiero certificado, como el nuestro. Entonces, Ria, su experiencia, capacitación y desarrollo profesional se centra en cuanto a asesoría sobre reparación crediticia, coaching crediticio. Ella es especial, la adoramos y es nuestra y no, no la pueden contratar. [Risas]

Pero nos va a proponer algunas cuestiones asombrosas. Se concentra en la concientización y también utiliza estrategias de entrevistas motivacionales para que los clientes piensen y conversen sobre su situación e incluso alguien sin esa capacitación podría entablar ese tipo de conversaciones para hacer que la idea se plasme en la mente del cliente. Y luego se puede hacer una búsqueda en Google juntos de alguna agencia de asesoramiento crediticio en la comunidad, por lo que quizás no deban tener ustedes la conversación financiera directa, pero al menos se los puede interesar, motivar y conectarse con sus expertos financieros.

Otra cosa que quería agregar es que Ria ha planteado una estrategia muy interesante que quería compartir con todos y que se relaciona con cómo manejar las situaciones en las que el cliente no está del todo preparado para tener la conversación. Ella lo divide en tres secciones. Entonces, se reconoce que algo más puede ser más importante en este momento y se pregunta qué es. Denle al cliente un momento para hablar sobre ese tema, podemos llamarlo momento de aclaración, dejen que aclare su mente y que reflexionen un poco.



Luego, pregúntenle si le parece bien pasar a una conversación financiera una vez que aclaró sus ideas. Si continúa diciendo que no, tal como dijo Brian y Brandi, debemos respetarlo. Debemos darnos cuenta de que quizás no sea el mejor momento para conversar sobre temas financieros. Intenten comprometerlo para otro momento en que pueda regresar y hablar mejor. Si nos dice que sí, que ahora es el momento para hablar sobre finanzas, pregúntenle si está preparado para ser realmente honesto en su compromiso.

Y, nuevamente, acepten un no como respuesta y busquen el momento en que podrían hacerlo. Si no está seguro, la estrategia de Ria es pedir permiso para ofrecer tres sugerencias que han funcionado con otras familias y pedirles que acepten una que considere que es útil. Estos han sido algunos pasos concretos que ella ha utilizado con éxito con los clientes.

Y en relación con preparar al personal para que tenga dichas conversaciones, creo que todo se resume en capacitación y capacitación cruzada y comprender cómo realizar las conversaciones con preguntas abiertas con los clientes en las que el cliente es el experto y ustedes no es necesario que lo sean, y luego observar los recursos que ustedes, sus clientes y la comunidad pueden utilizar.

Otra cuestión, y perdón si paso a otro tema que me vino a la mente, es que cuando hicimos nuestra capacitación como instructores, algo que es muy impactante para el personal es que nos capacitamos a nosotros mismos durante el entrenamiento. Tomamos nuestra situación financiera personal y nos entrenamos unos a otros y pudimos reflexionar sobre nuestra propia situación, y eso ayudó al personal a entender lo que siente el cliente del otro lado porque lo pudieron experimentar.

Brandi: Janae, eso fue tan importante, muchas gracias a ti y a Ria. Me encantan estas tres ideas cuando las familias no están preparadas. También nos da permiso como colegas saber que eso puede suceder a veces. Nuestro permiso es que admitiremos la situación, como lo han dicho, admitirlo y preguntar, darles tiempo a que aclaren otras prioridades que podrían ser importantes o cuestiones que podrían ser una crisis o un problema apremiante, y luego pedir permiso otra vez.

Me encantan las tres formas de hacer, — lo que llamo, la danza. Una vez más, acompañarlos y pensar si están o no están listos. Bailemos, analicemos la situación para descubrir cómo se desarrollará. Estuve mirando el chat también y me encanta hacia dónde están llevando la temática. En primer lugar, Brian, Janae, Kathy y Ria, están recibiendo muchas afirmaciones. No sé si lo están mirando, pero déjenme decirles que todos están muy entusiasmados y asintiendo a lo que están diciendo. Y la otra parte que creo que es interesante también es la idea de la gratificación instantánea.

A veces veo esa situación de que las familias podrían querer tener esa gratificación instantánea. Y a veces deberíamos pensar que quizás no estén en el mejor día para tomar decisiones que podrían llevarlos hacia el bienestar familiar; es difícil. Sucede cuando llevamos nuestra situación personal a la interacción y pensamos que quizás esa no fue la decisión que hubiéramos tomado. Pero podemos tomar las ideas prestadas y ambos programas describieron acompañar a las familias de un modo que respete sus decisiones, pero también poder ofrecerles distintas alternativas a considerar.

Y, Janae, eso es algo que dijiste y que también fue muy importante. Podría hablar sobre esto todo el día, pero entiendo que no estaremos todo el día. Permítanme contarles que haremos una encuesta y luego Susan planteará un tema para que podamos escucharlos. Así que no se preocupen si ven más recuadros. Verán en pantalla la forma de poder intercambiar con nosotros sobre las cosas que suceden en sus programas.

Arriba en el centro de la pantalla, verán una pregunta que dice: "¿Qué tipo de modelo de coaching, si existe alguno, utiliza su programa para ayudar a las familias a establecer metas y logros?" Y allí podrán elegir algo. Quizás deban deslizarse hacia abajo un poco con la barra que se encuentra a la derecha. Y luego, en el centro, hay otra pregunta de seguimiento que dice: "¿Qué tipo de modelo de coaching financiero, si existe alguno, podría utilizar?" Y verán las opciones. Aunque no lo crean, me quedaré en silencio unos segundos para que puedan pensar, elijan y luego veremos los resultados.

[Trabajo personal en silencio]

Bien, todos siguen trabajando. Veo algunos números que van aumentando. Hasta ahora parece que nuestro ganador de modelo de coaching relacionado con la definición de objetivos y logros y no tenemos uno sino dos, es "Desarrollamos el modelo propio". Eso es parte de lo que queremos hacer. Varios de ustedes conversaron por chat, y si encontraron algo que — ahí tenemos algo, cuestiones monetarias, objetivos de alianzas familiares, hay distintas cosas que surgen en el chat que están compartiendo, y si hay algo que quieran compartir, háganlo.

Entonces pareciera que, según la encuesta, no usamos uno, pero para quienes sí utilizan uno, el desarrollo de un modelo propio es el ganador. Y luego, el modelo de coaching financiero, pareciera que no muchos lo están usando, pero para quienes lo usan, el preferido — una vez más es: "Desarrollamos un modelo propio". Así, este tipo de conversaciones pueden resultar muy útiles.

En la última serie que hicimos, un par de programas también compartieron distintas formas o políticas que habían utilizado. Pero esto es algo que pareciera ser un tema muy valioso para todos y ver qué quisieran oír, qué les interesaría conocer más o menos, y qué les resultaría útil en su trabajo continuo. Hablando de trabajo continuo, Susan está leyendo lo que debo decirles.

Vamos a retomar y plantear la tercera pregunta, que creo, Janae y Ria responderán. Esto es algo vinculado a lo que nos dijeron la última vez que nos reunimos. Como querían saber más, recabamos algunos comentarios realizados hasta ahora sobre las características de cada familia y cómo individualizar y respetar la cultura de cada familia, el idioma de cada familia, y cómo todo eso se incorpora a nuestro diálogo.

Aquí pueden ver que nuestra pregunta para Ria y Janae será: "¿Cuáles son las características de la familia y cómo se incorporan a la conversación financiera potencialmente sensible?" Después de que Ria y Janae puedan compartir sus opiniones, les daremos la palabra a Brian y a Kathy.

Janae: Bien. Creo que, en nuestro caso, lo que hemos encontrado al comparar esto con nuestro programa, creo que nuestro programa de capacidad financiera es uno de los programas más individualizados que tenemos. Realmente no es posible tener la misma conversación financiera con una familia que con otra y las características familiares son un componente fundamental en la conversación. Tuvimos una excelente charla en la sesión de planificación para este seminario. Una especie de charla de detrás de escena sobre qué queremos decir cuando hablamos sobre cultura y características. Creo que tiene muchas partes.

Tenemos el idioma propio de la familia. Y tenemos la fortuna de contar con Ria como instructora financiera, y Ria es bilingüe de inglés y español. Sin embargo, tenemos una creciente población birmana aquí en Tulsa y hemos tenido que recurrir a traductores recientemente. Otro elemento es la confidencialidad de obtener el permiso de los padres y asegurarnos que está bien que tengamos la conversación financiera delante del traductor.

En Head Start tratamos con familias que tienen niños pequeños. Deben estar preparados a la posibilidad de que lleven a sus niños a la reunión, por lo que los padres podrían no estar completamente concentrados en la conversación, si uno de los pequeños comienza a correr alrededor y los padres intentan calmarlos durante la charla. Pero las finanzas no siempre son una alianza.

Si en la familia uno de los padres es económicamente activo y es quien controla las finanzas, pero quien no trabaja asiste a la reunión con el instructor financiero, la conversación puede ser difícil, debemos ser contemplativos y honestos y realmente conversar sobre la necesidad de que ambos deben comprenderlo. Ambos padres deben comprenderlo y asistir a la reunión, pero todo depende de la familia y cuál es su entorno y qué funcionará con ellos. Por lo tanto, creo que las características familiares son esenciales y deben considerarse antes de estructurar la conversación.

Brandi: Lo leí en el chat y estoy intentando deslizar la barra hacia arriba para leer los comentarios correctamente. Si no me equivoco creo que fue Diana que dijo algo así como: "En nuestra cultura nos enseñan que lo importante es gastar y no ahorrar". Entonces, a veces las prioridades se mezclan y eso es muy importante para tener en cuenta, ya que a menudo lo denominamos — con el nombre científico de "elasticidad".

Cuando uno trabaja con las familias pocas veces la situación se presenta como blanco o negro. Tanto de nuestra labor y aprendizaje en conjunto con las familias es gris. Y cuando interactúan es importante entender qué resulta significativo como unidad familiar dentro de la cultura familiar. Pero, además, ese amplio enfoque de comprender nuestro propio recorrido que, por cierto, fue el motivo del inicio de nuestra conversación, al preguntar sobre cuál fue su primer recuerdo financiero, orienta y da forma a lo que hacemos hoy en día como adultos.

Y si tienen hijos como yo, algunos quizás sepan que tengo un niño de tres años, estoy tratando de iniciarlo desde ahora porque yo tampoco nací con el gen del ahorro o como quieran llamarle a esa

estructura que se supone que deberíamos tener. Entonces, hoy aprendemos a sacar provecho para mi hijo y con suerte lo que puedo hacer para él. Piensen en esta increíble oportunidad que tenemos junto a las familias para respetar las grandes cosas que ya están realizando y ofrecerles otras ideas en el contexto de — su cultura, como dijo Janae. Pero permítanme hacer una pausa, Janae, porque quizás Ria tiene algo más para agregar, o Brian y Kathy.

Ria Patino: Creo que podemos pasar a Brian y escuchar su opinión.

Brian: Una vez más, repito lo que han dicho. Lo único que quisiera agregar es que deben entender cuando hablan sobre finanzas que la cultura de la pobreza sustituye la etnia de la familia y tenemos que entenderlo, como dijiste tú, Brandi, qué es lo más importante y cuál es tu prioridad, ¿hablar sobre ahorros o tener electricidad?, cuál es más importante, y encontrar el tiempo y el espacio para hacerlo cuando la familia esté preparada.

Y ser cuidadosos ante el hecho de que, si las familias nunca han estado expuestas a los ahorros y a la idea de movilidad financiera, puede resultar perturbador para alguien decirle que debería ahorrar porque lo que nos puede responder es: "No, debería pagar la luz". Por eso, debemos ser muy cuidadosos frente a la cultura de las familias que buscan nuestros servicios debido a su situación financiera. Y debemos ser, como dijo Janae, muy individuales en las conversaciones. No hay una única receta, no hay un guion. Deben ser extremadamente flexibles con las conversaciones porque si bien pueden tener 100 familias candidatas a Head Start, les garantizo que no tienen 100 familias con la misma situación financiera.

Brandi: Brian, sabes que — Continúa, por favor.

Brian: No, podría — continuar.

Kathy Bolling: Hola a todos, soy Kathy. Quería agregar que si bien debemos ser cuidadosos, también debemos tener en cuenta que las familias que atraviesan crisis financieras pueden además experimentar algún trauma psicológico, por eso deben tener muy en cuenta esa posibilidad cuando intentan entablar dichas conversaciones. Deben asegurarse de ser cuidadosos y no emitir juicios de valor, y podrían simplemente preguntar cómo están y ofrecerles la posibilidad de conversar para que ellos puedan elegir si realmente desean profundizar con nosotros.

Brandi: Están planteando tantos temas importantes de la naturaleza crítica del trabajo. Cuando recorremos el país y dictamos las capacitaciones presenciales, a menudo escuchamos: "Sra. Brandi, ¿cuál es la fórmula mágica?" Me piden algo que puedan aplicar en todas las familias de todas partes, y ¿saben lo que decimos? Nosotros, los adultos, no somos tan distintos a los niños. Si estamos en la escuela o en el modelo basado en el hogar, individualizamos. Y lo hacemos a propósito porque sabemos que eso cambia las cosas.

Sabemos que es lo que catapulta el crecimiento y el desarrollo, y como adultos, no somos tan diferentes. La idea de respetar y acompañar a las familias de un modo que sea significativo e individualizado. Otro comentario que observo en el chat es un simulador de pobreza. Debo ser honesta con ustedes, quiero ser transparente. Pienso que no hablamos lo suficiente sobre la cultura de la pobreza.

Incluso ciertas personas cuando se reúnen o en ocasiones como ésta, cuando estamos reflexionando, volvamos a lo que dijimos antes y simulemos que tenemos 1, 2 o quizás 3 niños en la casa. ¿Cómo cambia su vida sin electricidad? ¿Qué pasaría si el auto no funcionara? Y lo podemos pensar desde la perspectiva basada en las fortalezas, pero cuando las personas están en ese lugar y una familia llega corriendo, cansada y angustiada 20 minutos tarde, poder respetar esa situación y decir: "Qué bueno que vinieron.

Estábamos preocupados. ¿Cómo podemos ayudarlos?" Kathy me encantó lo que dijiste: ¿Están listos? ¿Está bien si conversamos hoy? ¿Cómo se sienten? ¿Qué puedo hacer por ustedes? Cambia la dirección no solamente de esa conversación sino de la relación que es tan interesante. Es decir, es por eso que estamos aquí. Me encanta este grupo, me encantaría que pudiéramos conversar todos los días. ¿Qué tienen que hacer mañana? [Risas] Me llegan notas de un colega que me decía que mirara esta próxima y última pregunta para nuestro panelista ilustre.

Creo que Brian y Kathy responderán esta primero. Pero diríjase a nosotros porque estamos todos muy entusiasmados por hablar sobre esto, ya sea para iniciar la charla o para profundizar en el tema. ¿Qué lecciones han aprendido que podrían ayudarnos a todos a incursionar con éxito en la conversación?

Kathy: Diría que algunas de las lecciones que aprendimos es que construir relaciones con los padres comienza en el día uno. A partir de ahí, deben ser creativos acerca de cómo involucrar a los padres. Debemos recordar respetar los límites cuando trabajamos con ellos, apoyando su autonomía y permitiéndoles tomar la iniciativa.

Debemos acercarnos a los padres como individuos rodeados de circunstancias y necesidades únicas. Y estas conversaciones que tenemos no comparten una única receta ni una única talla para todas. Esas son algunas cuestiones, y a medida que los padres cumplen sus metas y avanzan con pequeños pasos, se los debe alentar y apoyar y ofrecerles ayuda y orientación según lo necesiten.

Brian: Me gusta hacer una fiesta y celebrar todo con diversión. Entonces lo que hacemos es realizar un evento llamado BLING, que se concentra en el éxito económico de la familia, y si los padres han cumplido alguna de sus metas, lo celebramos y decimos que han logrado llegar al BLING. Tiene que ver con que las personas se diviertan y que deseen involucrarse, porque las típicas reuniones familiares son las típicas reuniones de padres que tienen una vez al mes. No son nada del otro mundo. Pero cuando lo hacen divertido y les hacen saber a los padres que les interesa su bienestar, las reuniones están completas.

Y son impactantes porque los padres comparten y utilizamos los testimonios de los padres para decir que eso funciona porque funciona para mí. Se convierten en sus propios defensores y en los mejores embajadores. No podríamos pagarle a nadie para contar las historias que nuestros padres cuentan en alguno de esos eventos.

Brandi: Lo llamamos el momento de iluminación. Creo que Kiersten también haría referencia a esto que estamos aprendiendo de los líderes federales, y ¿saben qué? Eso es lo que buscamos. Nos encanta la cantidad de familias y pensamos en la cantidad y siempre deseamos que sea mayor. Pero también queremos darnos permiso y no quedarnos cortos. En el periodo de cinco años del proyecto al que pertenecerán, si aún no pertenecen, pronto lo harán. Dentro de la estructura de Head Start, una financiera ahora, tenemos la oportunidad de analizar este tipo de ideas e incorporarlas a lo que ya estamos haciendo. Brian, me encantó lo que dijiste.

Celebramos, nos divertimos, realmente conectamos con nuestras familias de un modo genuino, y se destaca que nuestro verdadero deseo es conectarnos de un modo significativo y servicial respecto de sus sueños para ellos mismos y sus familias. Tantas cosas suceden. Tengo ganas — de ver qué están compartiendo, pero no quiero olvidarme. Brian, Kathy, muchas gracias y Janae, Ria, ¿qué quisieran agregar?

Janae: Perdón, también me distraje con el chat. Las conversaciones son muy entretenidas. Además de lo que dijeron Brian y Kathy y lo que estuvimos hablando hasta ahora, las cosas que aprendimos y lo que queremos compartir es simplemente deben relajarse. El personal debe estar tranquilo cuando entabla la conversación financiera. Si están vacilantes o nerviosos, el participante se dará cuenta. Reconozcan que las conversaciones sobre finanzas son difíciles. Nadie desea hablar sobre eso. Y está bien decirlo en voz alta. Sean honestos. Si están por recibir la calificación crediticia en una semana, no tendrán suficientes ahorros para la casa de sus sueños en un mes.

Sean realistas y honestos sobre los tiempos y el gran esfuerzo y dedicación que exigirá para tener un verdadero impacto en la situación financiera. Repitiendo lo que dijimos antes, no emitan juicios de valor. No pueden trasladar sus valores al participante porque cada familia tiene características diferentes. Todos venimos de un entorno distinto. Deben ser empáticos y comprensivos. Y realmente escuchen, escuchen a las familias, véanlos como expertos y sepan que vienen a la mesa con muchas experiencias de vida que desean aprovechar. Dejen que ellos guíen el proceso.

Brandi: Entiendo, Janae. Suceden muchas cosas en el chat. Hay una respuesta afirmativa. Es maravilloso. Y creo que es tan importante ver que las personas están hablando sobre motivar y relajarse. Les mostraré un par de cosas en relación con la idea de probar una estrategia nueva siguiendo la línea de esta ronda de debates. Tenemos algunas diapositivas que refuerzan el contenido que está en la investigación y el campo más amplio de la ciencia en la que trabajamos. Pero también ha sido muy enriquecedor lo que nos han contado Brian, Kathy, Janae y Ria, lo que nos han regalado hoy.

Quiero mostrarles algunas cosas porque creo que contaremos con recursos que les interesará que los publiquemos. Lo corroboraré con mi colega, Jacky, para asegurarme el momento exacto, pero a fines de febrero publicamos todos los PowerPoints y publicaciones y archivos del webinar. Podrán acceder a todo del mismo modo. Así que no se preocupen, todo estará disponible.

Vayamos a eso. ¿Qué saben acerca de lo que construimos? Pertenece a este trabajo como programa de crecimiento y desarrollo de niños. Queremos construir relaciones con la familia, pero comienza con los pequeños. Y debo decirles que me siento como en casa, aquí en medio de esta conversación, ya que todos lo comprendemos tanto que está profundamente arraigado al trabajo que hacemos. Pero debo decirles que hay un recurso que es uno de mis favoritos que hemos creado el Centro Nacional del Compromiso de Padres, Familias y Comunidad y surge de nuestro trabajo.

Para quienes conocen y adoran al Dr. T. Berry Brazelton y su abordaje Touchpoints. Nos proporcionó supuestos y principios que en Head Start y Early Head Start comulgaron perfectamente con lo que hemos conocido, amado y vivido en los últimos 50 y 20 años en Head Start y Early Head Start. Estamos tan entusiasmados por incorporarlos a lo que llamo actitudes y prácticas. Entonces, esto es lo interesante. Algunas de las personas de nuestro equipo han podido asumir las actitudes principales basadas en fortalezas, y este documento es gratuito. Está en ECLKC. Pueden descargarlo e imprimirlo en cualquier momento, forma, diseño, cantidad y duración que deseen.

Existen cuatro actitudes basadas en fortalezas. Pero lo que hicimos, específicamente una de mis colegas de Brazelton Touchpoints Center, la Dra. Jayne Singer hizo, fue tomar las actitudes principales, como ésta primero. Las familias son los primeros y más importantes maestros de nuestros hijos. ¿Están preparados para esto? ¿Están sentados? Si agregamos la capa de la alfabetización financiera y movilidad y estabilidad. Las familias no solo son los maestros más importantes, sino que además pueden transformar la alfabetización y estabilidad financiera de sus hijos.

Entonces, es importante asumir esas actitudes que todos incorporamos en la interacción y que todos sabemos que son necesarias para esa relación profundamente arraigada y añadir la perspectiva financiera. Y la segunda actitud indica que las familias son nuestros socios que poseen un rol crítico para el desarrollo familiar, y eso también lo agregamos en las conversaciones sobre finanzas en el marco de una relación que está fuertemente construida en el respeto que ustedes describieron, las familias compartirán lo que necesitan a fin de ganar solidez financiera.

Y esto es todo lo que ustedes nos han ofrecido en el curso de la interacción, no solo los dos programas que los han compartido increíblemente en el día de hoy, sino también las reflexiones que están compartiendo en el chat. Pero piensen como padres nosotros mismos, en el argumento: "Gracias, Sra. Kim.

El documento se encuentra en su Cuenta aquí. Me interesa buscarlo para que usted pueda verlo". Una de las cosas que es interesante observar dentro de la estructura es la aplicación de estos temas de un modo significativo en base a la individualización de sus familias.

Así, si observamos el tercer punto, las familias tienen experiencia con sus hijos. Concretamente, cuando estamos involucrados en las conversaciones sobre finanzas como otro tema del proceso de definición de metas, puede suceder incluso después de que las familias hayan tenido la oportunidad de compartir su conocimiento y experiencia. Entonces, respetar el lugar de las familias, tomarse un momento para escuchar, y relacionarlo con otros aspectos y lugares de forma programática y trabajar en conjunto hacia esta especie de guía desde el acompañamiento.

La última se explica por sí sola. Los aportes de las familias son importantes y valiosos en lo que sea que pensemos y conversemos. En el chat vemos increíbles opiniones como: "Sí, recién lo descargué". "Acabo de compartirlo con el personal". "Gracias, Melissa". Es muy interesante y pienso que entre las actitudes encontrarán un par de cosas que les encantarán, y que tienen que ver con cómo hacerlo en la práctica. Pensaba mostrarles unos ejemplos sobre cómo se oiría cuando lo practicamos a partir del documento que les acabo de mencionar.

Entonces, podrían decirle a la familia: "Cuéntenme cómo creen que aprende mejor su hijo". Es bastante común para nosotros, ¿verdad? Y luego, "¿Cómo creen que encuadran aquí los objetivos financieros de su familia?" Siempre pensando en la forma de conectarnos y cimentar la relación y buscar el encuentro con las familias desde el lugar de ellas. Pienso en algunas cuestiones ya que queremos darles la oportunidad de formular preguntas e interactuar con nuestro destacado panel. Lo que tenemos en pantalla en azul también es parte del material que se llevarán y que estará disponible para todos para que lo descarguen, lo lean, y lo compartan, si así lo desean.

Si el equipo está de acuerdo, podemos ver algunos de los recursos que quedarán disponibles, hay un video, y luego abriremos a preguntas y respuestas en el chat. Pero aquí llegamos al final de nuestro relato. Me encanta esta última diapositiva con la que reflexionamos y conversamos sobre el motivo por el que hacemos esto, e iré hacia atrás, espero que todos estén de acuerdo. La razón principal por la que hacemos esto es el marco de trabajo y luego estamos todos aquí para apoyar el crecimiento y el desarrollo no solo de nuestros hijos sino también de sus familias.

Y sabemos que cuando las familias sienten que sus destrezas, educación y estabilidad financiera han mejorado o aumentado, vemos los resultados en sus hijos. Es por eso que estamos entusiasmados todos los días porque vemos las cosas increíbles que suceden debajo de nuestro techo. Y con esto, es su turno. Si desean hacerles algunas preguntas a nuestros presentadores en el chat, seré la moderadora. Y si quieren compartir algo en los últimos minutos al menos de manera oficial durante el webinar, también podemos escuchar sus opiniones.

Permítanme invitar a Janae, Ria, Brian y Kathy a realizar algún comentario de cierre que deseen hacer si han visto el chat o en base a los comentarios realizados, y luego para quienes estén en la costa este, entre 4 p.m. y las 4:15 p.m. dejaremos el chat abierto y estaremos aquí para conversar. Comencemos con Janae y Ria, ¿alguna idea de cierre?



Janae: Aprecio mucho todo este intercambio de parte de los participantes del webinar porque estuvimos tomando nota incansablemente para poder brindarles nuestro punto de vista y enriquecer nuestro programa mucho más con algunas ideas que podríamos implementar. Así que nos llevamos tanto como espero otras personas también puedan hacerlo; estamos muy contentos de estar aquí y poder compartir nuestra historia.

Como siempre, quedamos a disposición de quienes tengan el interés de contactarnos. Después de este webinar, será un placer seguir ayudando y conversar en más profundidad sobre nuestro programa y las cosas que hemos implementado y las lecciones aprendidas a lo largo del camino para poder compartirlas.

Brandi: Janae y Ria. Muchas gracias. Janae, estamos tan contentos de tenerte otra vez y tan entusiasmados de aprender de ti. Probablemente te llamemos en otro momento, te lo aseguro. [Risas] Y Brian y Kathy, tengo una pregunta para ustedes. Las personas tienen la curiosidad y lo diré como lo diría en mi casa. Cuéntenos sobre BLING. [Risas]

Brian: Estoy viendo las respuestas y no hay ningún folleto sobre BLING, quien sea que lo haya escrito. Lo creamos por la mera necesidad de encontrar un modo de involucrar a los padres en un nivel en el que lo entendieran y BLING significa, "Breathing Life into the Next Generation" Dar Vida a la Próxima Generación.

Brandi: ¡Guau!

Brian: Y —

Brandi: Nosotros lo parafraseamos.

Brian: Bueno, debo admitir que hice algo bueno. Estaba sentado en mi oficina pensando qué podía crear que fuera interesante, lindo y un poco formal donde los padres pudieran prepararse, y ahí me vino a la mente BLING, BLING, BLING. Luego tuve que dilucidar qué significado tendría cada letra, y pensé, "si estamos aquí tratando de cambiar la próxima generación, darle vida a la próxima generación es BLING".

Miro "Jeopardy" con frecuencia y me encantan las aliteraciones así que soy bueno para esas cosas. No hay fecha cierta aún, pero invito a las naciones a nuestro próximo evento BLING. Haremos uno, les avisaré y estarán todos invitados.

Brandi: Brian, sabes que esa hospitalidad sureña puede traerte problemas. [Risas]

Brian: Vamos. Soy muy sureño.

Brandi: Muchas gracias. Iré a Atlanta. Ustedes en tecnología, ¿pueden venir a Atlanta? Dilucidaremos esto. Tenemos una gran comunidad de colegas listos para subirse al avión. Me encanta el BLING. Pensé

que no era más que el nombre BLING, pero ahora que entiendo la sigla es mucho más que eso y los comentarios, Brian, no sé si pudiste verlo, pero dice "brillante". "BLING, BLING", todos dicen por atrás. [Risas]

Brian: Es algo que resuena. ¿Y saben qué? Hablamos sobre finanzas y ¿qué son las finanzas en la jerga? BLING.

Brandi: Es tan cierto.

Brian: Debemos pensar la forma de que asimilen y que tenga sentido. Y eso hicimos, y la pasamos muy bien. Los padres estaban tan entusiasmados, se ponían de pie, daban sus testimonios en el tema utilizando el puente. Y al final de cada testimonio cantábamos BLING, BLING, BLING. Y había un BLING sobre la mesa, como esos adornos que se compran en la tienda. Era todo un BLING. [Risas]

Brandi: No sé si viste, Brian, pero hay un voto de Jennifer en el chat que dice: "Hagamos una camiseta." [Risas] Así que nunca se sabe. La próxima vez aparecemos todos en una conferencia como tus seguidores, lo mereces. Todos adoran la pasión de este grupo. Estoy tan agradecida por la interacción que nos han ofrecido hoy. Esta es la parte increíble. Haremos esta serie todos los meses.

Haremos un listado de nuestros colegas, a quienes agradecemos profundamente desde el Centro de Estudios de Políticas Sociales, que crean este camino y vehículo para que nos reunamos y hablemos sobre estos temas todos los meses a través del trabajo en Construyendo las bases para la movilidad económica y estamos muy contentos de tener la oportunidad de compartir y aprender de ustedes. Y permítanme hablarles con la hospitalidad sureña.

No quisiera olvidarme de agradecerles profundamente a Brian, Kathy, Janae y Ria por su tiempo, sabiduría y experiencia en este tema. Gracias a todos mis colegas del Centro Nacional. Además, una de mis personas favoritas, la única e inigualable experta técnica detrás de todo esto, la Sra. Susan Stewart, que siempre reúne a todos de un modo tan significativo, y por supuesto, Kiersten de la Oficina Nacional de Head Start, por permitirnos esta oportunidad y el gran honor de poder hacer este trabajo cada día. Espero no haberme olvidado de nadie, porque estoy muy contenta.

Muero por leer el chat así que me apresuraré. Agradecemos tanto que no podemos esperar hasta el próximo mes. Nos quedaremos aquí para chatear y disfrutar el resto de la tarde.