

Webinario BFEM 4: Feria de recursos virtuales y red de contactos: Construyendo las bases para la movilidad económica

Brandi Black Thacker: Muy buenas tardes a todos. Soy Brandi Black Thacker y esperamos que estén teniendo un día maravilloso. Espero que después de esto vayan a tener un día aún más maravilloso, porque tenemos todo tipo de recursos, ideas, formularios y videos increíbles que compartiremos con ustedes esta tarde, como parte de nuestra conversación sobre construir las bases para la movilidad económica.

No solamente vamos a tener imágenes a pantalla completa, sino que vamos a ver algunos videos y podrán ver algunos formularios y la parte más increíble es que van a poder conversar sobre un poco de información. Así que, en tiempo real, podemos capturar sus preguntas, lo que les dé curiosidad, las mejoras, quizás ya están usando algo en sus programas y quizás quieran ofrecer sus propias perspectivas.

Vamos a estar haciendo todo eso durante toda la sesión. Así que quédense con nosotros porque vamos a intentar algunas cosas nuevas el día de hoy y ustedes han sido realmente maravillosos al darnos la bienvenida y enviarnos sus palabras de aliento durante toda la semana. Pensamos que ustedes serían el grupo perfecto para probar nuevos trucos. [Risas] Un par de cosas solamente, vamos a mostrar – vamos a reproducir algo de música durante la porción de chat un poco más tarde.

Así que para aquellos que se conectaron con nosotros a través de su computadora, podrán escuchar eso. Además, tendremos salas de chat para impulsar conversaciones sobre las ideas después de cada segmento de información a medida que avanzamos. Muy bien. Bueno, una vez dicho todo eso, si no lo notaron al principio y no están familiarizados con mi acento, mi nombre es Brandi Black Thacker y soy la Directora de Capacitación, Asistencia Técnica y Colaboración en el Centro Nacional del Compromiso de Padres, Familia y Comunidad.

No puedo describir lo energizados que estamos con cada una de las sesiones que hemos tenido con ustedes esta semana. Tanto así, que no podemos dejar de hablar de lo inspirados que estamos para continuar con este diálogo durante el transcurso del año que viene, pero además todo lo que hemos aprendido de nuestros expertos internos, los líderes de las Agencias Federales con las que hemos tenido el honor de estar esta semana. Así que, gracias a todos por participar el día de hoy, por regresar y por continuar con nosotros durante la siguiente hora más o menos.

Quiero empezar nuestra sesión juntos, a medida que vemos – les dije que recordaran estos nombres y caras, son desde el principio de la semana, en el Webinar 2, Jennifer Medina del CFED. Tenemos además con nosotros a Patty Wilson y la Srta. Lynne, cuya fotografía estaría puesta en la esquina izquierda en su pantalla. Ellas compartirán con nosotros un par de herramientas, recursos y formularios. Con esta introducción, Jennifer, te cedo la palabra.

Y solo como advertencia o recordatorio, vamos a pasar ahora al modo de pantalla completa, así que no entren en pánico, mis amigos, la ventana del chat va a cerrarse. Quizás tendré que decirlo nuevamente porque no quiero que se -- Les ha gustado tanto y va a regresar. La función de chat se inhabilitará por un ratito, mientras que vemos estas herramientas y formularios en el modo de pantalla completa, pero luego quedará habilitada nuevamente. Así que si tienen dudas o se preguntan algo, escríbanlo en un papel y cuando estemos juntos nuevamente y el chat esté habilitado otra vez, hablaremos de eso entonces.

Ahora estamos con Jennifer. ¡Adelante, por favor!

Jennifer Medina: Muy bien. Muchas gracias, Brandi. Y buenas tardes a todos, estoy realmente emocionada de estar de regreso con ustedes. El primer recurso que tengo entendido aparecerá en sus pantallas en un momento y que quiero compartir con ustedes es el de "El Establecimiento de la Capacidad Financiera: Guía de Planificación para los Servicios Integrados".

Esta es una guía de planificación completa. Fue producida por la agencia CFED, que es la organización sin ánimo de lucro que es para la que yo trabajo. Pero la elaboramos para la Administración de Niños y Familias con la meta de guiar a las organizaciones paso a paso a través del proceso de planificación sobre la manera en que van a proporcionar o conectar a las familias a servicios de capacidad financiera o servicios que ayudan a crear la seguridad económica de nuestras familias.

Y la guía está disponible en Internet en un formato PDF interactivo. En la actualidad, la manera más fácil de encontrarla es haciendo una búsqueda en Google con los términos Building Financial Capability (Establecimiento de la capacidad económica) y será el primer enlace que aparece. La guía está pensada para los gerentes y directores de programas que están involucrados en la planificación estratégica de sus programas de Head Start. No incluye asesoramiento sobre información financiera o asesoramiento para proporcionar directamente a las familias.

La guía está pensada para llevar paso a paso a los gerentes y directores a través de cuatro decisiones clave que forman parte del proceso de planificación. Por lo tanto, en la Sección 1, la guía está organizada en cuatro secciones. En la sección 1, hay tres herramientas para ayudar a responder la pregunta: ¿cuáles serán los servicios de capacidad financiera que proporcionaremos a los clientes?

Entonces, esto trata de: ¿deberíamos continuar realizando los talleres de educación financiera? ¿Deberíamos estar proporcionando a los padres acceso a asesoramiento sobre temas de crédito? O quizás lo que ellos realmente necesitan es un programa de ahorros con aportaciones paralelas. Entonces esta sección les ayuda a decidir cuáles servicios van a proporcionar ustedes.

La segunda sección incluye cuatro herramientas para ayudar a decidir quién proporcionará los planes identificados de servicios de capacidad financiera a las familias de sus programas. Y después, en la tercera sección, usted decide cómo se integrarán esos servicios a su programa. ¿Van a formular en

conjunto un plan para hacerlo independientemente? ¿Van a formular un plan de remisiones? O quizás formularán juntos un plan en asociación con otras entidades.

Y luego, finalmente, la herramienta transversal explora el tema de ¿cómo podemos convencer a las partes interesadas clave para que apoyen este trabajo? Y esas partes interesadas podrían ser patrocinadores, podrían ser otros miembros del personal, podrían ser padres. Por lo tanto, puede ser utilizada para cualquier audiencia.

Ahora, una de las herramientas que se encuentra en las Guías de Planificación y la cual quiero resaltar para ustedes, es la Herramienta 9: El Plan de Remisiones. Y durante el transcurso de mi trabajo con los programas de Head Start, he visto las remisiones como una de las maneras en que los programas conectan a las familias con servicios financieros relevantes.

Así, pues, esta herramienta les ayuda a ustedes y a la organización a la cual estarán ustedes remitiendo a los padres, básicamente a coincidir en cuanto a la selección, preparación, vinculación y asistencia a los padres de su programa. En esta herramienta, se documentarían todas las cosas que su personal necesita saber para correctamente seleccionar a alguien antes de remitirlo a otra organización. Ya que lo último que queremos hacer es mandar a los padres de nuestro programa a un servicio para el cual no reúnen los requisitos o que no es la mejor opción para ellos.

En la segunda parte de la herramienta, se documentará todo lo que es necesario decirles a los padres para prepararlos a beneficiarse de los servicios que ofrece la otra organización. Esto podría incluir el anotar todos los documentos que necesitan llevar, la manera en que podría darse la reunión, qué formularios necesitan llevar con ellos. Y después, en la sección de vinculación, ahí es donde escribirán el nombre de la persona de contacto de la otra organización y cómo van a entrar en contacto con esa persona.

Y luego, finalmente, en la sección de asistencia, escribirían la manera en que planean apoyar al padre de familia. Por ejemplo, ¿cómo van a preguntar sobre cómo van las cosas con ese servicio incluso después de que usted los haya remitido? Para darles un ejemplo tangible, un plan de remisión completo. Voy a pasar la palabra a Patty Wilson y Lynne McConnell. Patty es la Directora Adjunta de Atención y Educación Temprana de NeighborImpact en Oregón y Lynne McConnell es la Directora Adjunta del Departamento de Vivienda y Activos de NeighborImpact.

Ellas van a guiarlos a través de un Plan de Remisiones de la Herramienta 9 completo. Bueno, Patty o Lynne, ¿quién quiere continuar?

Patty Wilson: Sí. Soy Patty. Bueno, básicamente la manera en que empezamos con esta herramienta fue que reunimos en el mismo lugar a nuestros dos grupos de personal, el personal de Head Start y el personal de HomeSource. Y entonces, realmente hablamos de cómo nuestros padres ingresan y participan en nuestros programas.

Luego, examinamos diferentes puntos de conexión, tales como las visitas de matriculación, visitas a domicilio, la conferencia y durante el tiempo en el que ellos hacen su FPA, el Acuerdo de Asociación con la Familia, y luego analizamos los momentos más apropiados para realizar la remisión. Además, durante este tiempo, es aquí donde realmente empezamos a hablar sobre quién podría encajar bien con el programa y llevar a cabo las remisiones a los programas fuente y las familias que no están en el lugar propicio para la remisión.

Y entonces, llevamos a cabo una lluvia de ideas, y luego hicimos una lista de preguntas sobre lo que los padres quizás quisieran saber. Y entonces, ahí es donde ven la... preparación y encontramos qué decirles a los padres que no hay – que no tienen que ir a 10 sesiones de asesoría individual, que no hay límite, que pueden quedarse todo el tiempo que quieran o menos tiempo, como quieran, y eso ha sido realmente útil.

Y luego pueden ver abajo, la preparación, bueno, aquí les dejamos saber cuánto tiempo duran las primeras citas y si pueden o no traer a sus hijos, y luego les damos los materiales preparados para que se los lleven a casa con la lista, todo en lo que pueden ellos participar. Y entonces, la manera en que lo estamos haciendo es que estamos trabajando a través de nuestros promotores. Y nuestros promotores están trabajando con los padres y pidiéndoles que firmen una autorización para entregar información a través de nuestro socio HomeSource. Y luego, después de eso, cada departamento puede intercambiar información activamente.

Ahora – hemos desarrollado – tenemos estas reuniones después de que empezó la escuela este año. Así que para el siguiente ciclo escolar, estamos haciendo esto en nuestro... bueno, tenemos un formulario que para muchos de nuestros socios en la comunidad que firman al momento de la inscripción, entonces HomeSource será parte de eso y todo lo que ustedes han estado haciendo más eficiente para nosotros para el año que entra.

Y después, en cuanto a la asistencia, estamos en cada visita domiciliaria y después de que las reuniones con HomeSource ocurren con nuestros padres, los promotores están dando seguimiento con los padres cada vez. Déjenme preguntarle a Lynne si tiene algo que agregar. Dice que vamos bien. Hasta este momento, está funcionando muy bien. Y los dos equipos de trabajo, realmente establecieron una alianza bastante buena en nuestro departamento.

Jennifer: Excelente. Muchísimas gracias por llevarnos paso a paso por el proceso, Patty. Ahora haremos una pausa en este momento, creo, para ver si alguien tiene alguna duda sobre el tema. Te cedo la palabra, Brandi. Y vas a tener dos grupos en la convocatoria.

Brandi: Muchísimas gracias, Jennifer, Patty y Lynne. Me encanta esta herramienta – Es una de mis partes favoritas de esa herramienta. Así que bienvenidos todos al chat nuevamente. Sé que lo estuvieron extrañando. Es muy divertido participar y compartir con todos en tiempo real. Así que, adelante, empiecen a desarrollar esas ideas, mientras que nosotros nos reintegramos nuevamente al formato de – al que estamos familiarizados. Pero una de las cosas, una rápida observación, Patty y Lynne, que

realmente me gustó en la primera columna, creo que era el de prueba sistemática que se refería a lo que es más apto y lo que quizás – y lo que no sería tan apto para ellos.

Así que si las familias que se sienten en crisis, que están realmente teniendo grandes problemas, pudieron considerar en profundidad sobre las personas que pudieran ser las más aptas para ofrecer de alguna manera una oportunidad como esta y realmente pensar en cómo sería.

Jennifer les envió un enlace para la guía a través del chat. Y veamos si los participantes tienen alguna pregunta. ¿Qué es lo que están pensando? ¿Qué les inspiró la herramienta o el formulario y si hay algo sobre lo que quieran saber más?

Jennifer: Habla Jennifer. También me da curiosidad saber si ya están haciendo algún tipo de selección o de preparación o de asistencia a los padres a través del proceso de remisión. Quizás no utilizan una herramienta específica, pero tienen sus propias maneras de hacer esto, así que me encantaría escucharlos.

Brandi: Eso es excelente, Jennifer. Veo esta que viene de Philip, una pregunta acerca de... Patty y Lynne, ¿Cuánto tiempo han estado usando la herramienta? Bueno, Lynne. Lynne Johnson, aquí en el chat y dice que ustedes empezaron en este ciclo escolar. Lynne y Patty, ustedes han tenido algunas situaciones en las que pensaron: ¡Vaya! Para cuando reconsideremos este formulario el siguiente año donde continuamos utilizando el formulario como documento rutinario en el trabajo, ¿han descubierto ya si hay algo que quieren mejorar o componer o lo hacen en tiempo real? ¿Qué tipo de cosas han descubierto a lo largo del camino?

Lynne McConnell: Hola, Brandi, Lynne McConnell aquí. Sí, esta herramienta ha sido muy, muy útil, el kit de herramientas, en general, diría yo, para ayudarnos a detectar de manera más definida las preguntas que ni siquiera sabíamos que teníamos, pero que ciertamente benefician nuestro proceso de clientes y el flujo, y estamos apoyándolos de una mejor manera de lo que pudiéramos haberlos ayudado si no hubiésemos trabajado mediante el uso de la herramienta.

Así que, sí, hay algunas lecciones a medida que avanzamos y también reafirmaciones, pero la herramienta realmente ayuda a guiarnos a través de todas las posibilidades y nos hace pensar en muchas cosas que simplemente no hubiéramos pensado si no hubiésemos tenido acceso a la herramienta.

Brandi: Me da gusto saber eso, Lynne. Gracias por esa información. ¿Bueno, que más ideas tienen? Y Jennifer, quizás para ti, yo sé que ustedes han tenido la oportunidad hablar con grupos a lo largo y ancho del país sobre cómo podrían ellos utilizar una herramienta como esta e incluso otras y sé que van a hacer hincapié en un par más en un minuto. ¿Han sabido si otros grupos tienen otros consejos, sugerencias, trucos u obstáculos sobre los que quieran hablar para que aquellos que decidan intentarlo puedan beneficiarse de esta información?

Jennifer: Muy bien. Esa es una muy buena pregunta. Y quiero mencionar que en general, la herramienta o la guía de planificación realmente fue elaborada a partir de nuestro trabajo con organizaciones por todo el país y de alguna manera conjuntar todas estas herramientas individuales para ayudarles a decidir evaluar cómo los padres de sus programas estaban manejando sus finanzas ahora y para evaluar qué es lo que ellos querían aprender y decidir qué servicios serían los más aptos.

Así que las herramientas y la guía de planificación se elaboraron conjuntando todas esas herramientas en un solo lugar, por así decirlo. Yo creo que lo que estamos observando aquí es la manera en que los programas de Head Start piensan sobre cómo están realizando sus evaluaciones o encuestas o las conversaciones que sostienen con las familias y los padres sobre sus fortalezas y oportunidades económicas, y también algunas de sus necesidades y retos y cuáles son las oportunidades para incorporar preguntas adicionales.

Una vez que se ha establecido esa confianza, ¿cuándo pueden empezar a agregar más preguntas para comprender mejor sus intereses y necesidades financieras y poder conectarlos con los servicios adecuados?

Brandi: Jennifer, me encantó lo que dijiste y creo que realmente encaja muy bien en lo que Mónica acaba de ofrecer en el chat, esto... y lo hemos mencionado al principio de esta semana, estos son temas difíciles a veces, y las personas, no solamente algunos de nosotros que realizamos nuestra labor al lado de las familias, sino que nuestras propias familias [Inaudible] sin realmente adentrarnos en la profundidad, ustedes saben, la información que podría ser necesaria en estas conversaciones.

Entonces, Jennifer, me encanta el recordatorio de que realmente tenemos que estar en una relación bien cimentada y de confianza con nuestras familias para entrar en un diálogo y empezar con algo pequeño, está bien. Ya saben, esto es lo que hacemos, ¿verdad? En Head Start en Early Head Start, esto está entretelado, por así decirlo en las fibras de nuestros métodos. Sabemos cómo dar pasos pequeños para lograr el progreso en esas relaciones junto a las familias. Así que es realmente un excelente recordatorio que es totalmente ético.

Ahora continuaremos con el turno de Jennifer, porque como sabemos, ella no es experta en una sola cosa. Ella tiene muchas cosas que ofrecer. Por supuesto, vamos a ofrecerles – vamos a revisar otro tipo de información excelente que nos compartirá Jennifer, comenzando con otra parte de la Guía de Planificación. ¿Jennifer?

Jennifer: Seguro que sí. Quería hacerles saber a todos que en el sitio de Internet ECLKC, pueden encontrar dos documentos informativos que hemos publicado como parte de la Serie de Recursos sobre el Bienestar de las Familias de Head Start. Y esos documentos informativos son: uno se enfoca en las estrategias para incrementar la participación y las actividades de educación financiera de parte de los padres, y el otro se llama Trabajadores de Servicios para la Familia y Empoderamiento Financiero: Pasos y Recursos, y se enfoca en los pasos a seguir y los recursos para aumentar la capacidad del personal para sostener conversaciones con las familias sobre temas financieros.

Además de estos dos documentos informativos que se publicarán más adelante en esta primavera, tendremos otros tres documentos informativos adicionales; publicaremos uno que es una perspectiva general sobre la importancia de aumentar el bienestar familiar, de incrementar su seguridad económica. Publicaremos un documento informativo sobre la evaluación de las capacidades financieras de las familias de Head Start.

Eso me lleva a los comentarios que hice hace un rato acerca sobre cuáles son algunos consejos prácticos para realizar la evaluación general de fortalezas y oportunidades y necesidades y desafíos de las familias para que puedan adecuar los servicios y así cubrir esas necesidades. Y luego finalmente, vamos a publicar un documento informativo titulado Entrenamiento Financiero en Head Start: El Sendero hacia una Seguridad Económica para las Familias.

Y el modelo de entrenamiento financiero realmente se basa en que la familia establezca las metas familiares e – ingresar en una alianza y ser la persona de apoyo, sin realmente dar asesoría o sin decirle a los padres qué hacer, sino que el ser el entrenador financiero durante el camino a medida que ellos trabajan en la consecución de sus metas económicas.

Quiero, además, asegurarme de que todos sepan de la existencia de la Red de Activos y Oportunidades, la cual es una comunidad nacional de defensa y aprendizaje que se enfoca en temas sobre la seguridad financiera. Perdón. La red está conformada de 92 organizaciones principales a nivel estatal y local, con las cuales pueden establecer contacto para indagar quién en su comunidad pudiera ayudarles a ustedes a proporcionar servicios de capacidad económica a sus padres.

Y para estar enterados de las oportunidades de defensa y aprendizaje que se ofrecen a través de la red, pueden inscribirse de manera gratuita para convertirse en miembros generales, visitando el sitio de Internet: www.assetsandopportunity.org/network. Y finalmente, quiero hacerles saber a todos ustedes que vamos a lanzar una comunidad de aprendizaje sobre capacidades financieras para los programas de Head Start, más adelante este año. Así que por favor, estén al pendiente de más información sobre esa comunidad de aprendizaje, la cual saldrá en la primavera.

Brandi: Jennifer, esto es emocionante. Es decir, definitivamente puedo decir con – no quiero usar la palabra autoridad sino con un poco de, bueno, experiencia, que la investigación y los documentos sobre las mejores prácticas que ustedes mencionaron que fueron diseñados específicamente para nuestra comunidad de trabajadores de servicios familiares, ha sido muy muy exitosa a lo largo y ancho del país, parcialmente debido a que tuve el honor de ir con ustedes y compartir esas sesiones con los grupos que han estado utilizándolos.

Además que he recibido mucha retroalimentación de que tienen realmente ideas concretas y tangibles y veremos algunas cosas que vienen en camino y que son del mismo tipo. Estamos a la expectativa de ver esos productos finalizados.

Bueno, ¿y ustedes? Queremos escuchar sus opiniones. Jennifer, a ella le encantaron las ideas novedosas y excitantes de esos documentos informativos, algunas cosas que saldrán a la luz pronto. ¿Qué ideas se te ocurren? ¿Qué estás usando? Vamos a hacer una pequeña pausa para permitir escribir un poco y luego regresaremos contigo. Suzy, no puedo evitar pensar en tus comentarios sobre la clase sobre bases económicas. Parece que tu condado la ofrece y que ustedes se sorprendieron un poco al ver lo difícil que es hablar de nuestra relación con el dinero.

Es interesante y yo tuve esa experiencia con la organización para la que trabaja Jennifer, CFED. Asistí a una junta y ellos abrieron la presentación con – Me pregunto todo esto en función de cómo facilitar esto para nuestras familias y a medida que cimentamos esas relaciones con respecto a este tema. Ellos nos pidieron que pensáramos en nuestro primer recuerdo que tuviéramos que ver con el dinero. Muy sencillo, piensa solamente, recuerda ahora en el primer recuerdo que tienen relacionado con el dinero, sin importar si ese recuerdo tiene que ver con alguien de la familia, o algo contigo mismo cuando eras pequeño.

Y fue algo intenso por la profundidad y diversidad de los comentarios. Algunos participantes que habían crecido en un entorno más urbano, recordaron que caminaban por la ciudad y recibían dinero en efectivo para pagar las cuentas de servicios públicos y de qué manera eso realmente impactó a lo que ahora como adultos se dedican. Y Jennifer, tú conoces toda la investigación sobre cómo lo que hacemos como adultos impacta la trayectoria de nuestros niños y qué es lo que implica. Entonces, estamos pensando todo esto, no solamente para los adultos en lo que hacemos juntos para de alguna manera asegurarnos de que todo lo que queremos hacer impacta totalmente lo que ocurre con los pequeños.

Mi ejemplo fue, Recuerdo que mi abuelita, como se habla en mi pueblo, acostumbraba guardar dinero en los lugares que jamás te imaginarías. Cuando ibas a su casa y pensabas que ibas a encontrar papitas en una lata y con lo que te encontrabas era con su alcancía. [Risas] Ella tenía monedas y monedas de 25 centavos y billetes de a dólar guardados para un día de necesidad. Y esa era su cuenta de ahorros y esa era su manera de tener acceso a esta y para ser sinceros, lo tenía oculto de la gente que ella no quería que lo viera.

De cualquier manera, les ofrezco esa idea como una manera realmente fácil de conectar con otras gentes si quieren abrir el tema. Es muy revelador. Veamos qué aportaciones tenemos en el chat. [Inaudible] Me encanta lo que están diciendo aquí sobre los conocimientos financieros básicos, de finanzas en general. Todo este tema completo que gira alrededor del dinero es algo que continúa surgiendo como una de las necesidades para nuestras familias.

Me complace ver que consideren que estos recursos podrían ser de ayuda para ustedes. Beverly, "Yo recuerdo que guardaba monedas en una alcancía". Dawn, "Escoger un tarjetero". ¡Vaya, que interesante! Todos ustedes tendrán que intentarlo en su siguiente reunión con los padres y ver qué pasa. Cuando comiencen a recopilar historias que son simplemente tan maravillosas y se reúne muchísima información aquí. Jennifer, ¿hay alguna pregunta que quieras ver aquí que quieras responder antes de pasar a un nuevo tema y a excitantes recursos adicionales?

Jennifer: Seguro. Yo solo quiero aprovechar lo que dijiste hace un rato, Brandi, y solo – y algunos de los comentarios sobre lo difícil que es hablar sobre finanzas con los padres. Y creo que parte de la razón por la que es difícil es que en ocasiones piensan que existen decisiones financieras que son correctas o incorrectas, y eso es mucha presión.

Pero he tomado entrenamientos en los que te pones a pensar en cuál es el valor individual que cada persona está manteniendo al momento de tomar una decisión financiera. Yo sé, por ejemplo, que mi hermana se la pasa prestando dinero a otras personas y yo siempre estoy preocupada sobre sus propios gastos, pero ella está viviendo de acuerdo con ese valor de generosidad y de ocuparse de los demás. Y el valor personal que profeso y de acuerdo al cual yo quiero vivir es el de la responsabilidad personal.

Así es que eso no significa que cualquiera de las dos esté bien o esté mal, es simplemente que manteniendo estas conversaciones con los padres de una manera donde no hay – donde hay información a la cual quizás necesiten acceso para poder tomar decisiones más informadas y que la educación o información adicional quizás tenga influencia en la manera en que toman decisiones. Pero finalmente, esto se trata de cuáles son sus valores y cómo vinculamos sus decisiones financieras para que sean una reflexión de esos valores. Y si se están haciendo cosas que no están de acuerdo con esos valores, se necesita cambiar. Así que no sé si señalar [Inaudible] pero esa es una respuesta que ayuda.

Brandi: Sí, Jennifer, pienso que eso es realmente importante. Es decir, todos abordamos este diálogo en una manera distinta basándonos en nuestra propia trayectoria y en nuestra propia manera de abordar las cosas, ya sea que sea la resolución de problemas o generosidad. Me encanta cómo dijiste eso. Ellos están cuidándose entre sí y asegurándose de que estemos básicamente bien. Y si ven algunos de los comentarios ve esto. Y, Ángela, me encanta lo que dijiste.

Deberíamos establecer un tiempo aparte para repasar estos temas y para reunirnos con ese personal y las familias. Tengo que decirles a todos, en ocasiones a medida que nos preparábamos para esta interacción durante el transcurso de esta semana, me he estado preguntando cosas como, ¡Santo Dios!, no siento que yo misma sea tan sensata ni física ni financieramente hablando, así que ¡qué caramba! [Risas] Puede ser preocupante, pienso que todos nos podemos beneficiar al crear un espacio en el que mostrar la parte vulnerable de quiénes somos cada uno de nosotros y cómo llegamos al diálogo.

Es solo parte de lo que hemos hablado todo el tiempo, de cualquier manera, en la forma de construir relaciones entre nosotros y junto con las familias. Entonces prosigamos porque sí que tenemos algunas cosas realmente excitantes que mostrarles a todos ustedes.

Kamryn, lo que me gustaría que hicieras es – solo quiero avisarles a todos, vamos a pasar a un video en un segundo. Pero primero, me gustaría que Kamryn – a quien ustedes escucharon hablar ayer, se presentara a sí misma brevemente y a una de sus colegas, la Srta. Haley de OCDC, quien estará con ella el día de hoy. Y vamos a mostrar un video del programa. Bueno, Kamryn, creo que – por favor, establece

el contexto del video y cuando termines, voy a dar instrucciones específicas sobre qué es lo que va a pasar y luego entramos nosotros.

Kamryn Zotos: OK. Gracias. Ayer tuve el placer de presentar nuestro programa de capacitación en el trabajo. Durante esa capacitación compartí de manera breve nuestro plan de asociación con la familia, el cual utilizamos para nuestras entrevistas motivacionales. Entonces, Haley va a unirse a mí dentro de poco para hablar sobre eso. Pero antes de hacerlo, tenemos un video que vamos a compartirles.

Es un video testimonial de los padres de uno de nuestros programas y que usamos para reclutar a nuestras familias para nuestros programas, además de mostrarles a nuestros socios en nuestros programas con los que nos asociamos para apoyo a fin de ayudarlos a entender lo que hacemos en nuestra capacitación de trabajo. Así que, aquí vamos.

Brandi: Gracias, Kamryn, muy bien, a mis amigos. Déjenme decirles lo que va a pasar ahora porque la pantalla va a cambiar otra vez. Así que si están tecleando algo, terminen de hacerlo y luego regresaremos, podrán regresar al punto en el que estaban. Ahora, esto es parte de lo que dije esta mañana. Estamos realizando cosas nuevas y experimentales y divertidas hoy y este video es parte de ellas.

Si ustedes llamaron por teléfono, podrán ver los subtítulos en el video, pero no podrán escuchar el sonido. No vayan a pensar que están recibiendo menos de lo debido, y lo diré nuevamente. Si llamaron por teléfono lo que van a hacer cuando pongamos el video es que van a ver los subtítulos así que podrán leer las palabras a medida que vayan apareciendo por la pantalla. Si se unieron con nosotros a través de su computadora, podrán escuchar el audio.

Ahora bien, aquí tenemos el riesgo y la recompensa. Todos ustedes están participando con diferentes sistemas de transmisión, así que es posible que su pantalla se congele en la mitad del video. No se preocupen, solo quiero que calmen cualquier ansiedad que tengan ahora. Este video estará disponible en ECLKC, al igual que la presentación de PowerPoint, los archivos, conversaciones, el chat, todo lo que hemos compartido con ustedes esta semana, vamos a poner todo en el sitio web ECLKC, en la parte del PFCE, Construyendo las bases para la movilidad económica, tenemos una sopa de letras [Risas] – en el sitio de Internet.

Bueno, serán un par de minutos. Vamos a tomarnos un segundo. Susan nos pondrá en el modo de pantalla completa. Si se unieron a nosotros telefónicamente, verán los subtítulos en la parte inferior de la pantalla. Si se unieron con las bocinas, oirán el audio. Si se les congela el video, no se preocupen, tendrán acceso a esto más tarde, y es de dos minutos. En sus marcas, listos, fuera, Srta. Susan.

[Inicio del video]

María: Yo estudié en México. Estudié en la universidad. Y yo cuando llegué aquí yo dije: yo no quiero trabajar en algo que no sea lo que yo estudié. Yo, dediqué mucho tiempo en mi estudio en México y

quería seguirlo, quería continuarlo. Trabajé en otros trabajos, también trabajé en el campo. Este, después en una – y yo vi que eso, de ahí nunca, nunca vamos a pasar. Nunca vamos a tener cosas – mientras la gente no se prepare, no va a tener – mejores cosas, dinero, a veces es más posible, este, la ayuda financiera es lo que más nos va a dar una estabilidad.

La estabilidad económica nos va a ayudar en muchísimas cosas, porque podemos tener carros, casas y sobre todo ayudar a los niños en que nunca les falte nada, que ellos siempre tengan lo indispensable. Yo veo – yo solo tengo a la niña y pues solo es ella y le doy todo lo que ella – ella quiere. Y siempre cuando tenemos un sueldo mejor, pues creo que vivimos mejor. Y vivir mejor es para nuestros hijos, para que ellos tengan un futuro adelante y apoyarlos. Apoyarlos en lo que ellos necesiten.

OCDC sí me apoyó en tomar clases de inglés, también hice el GED, aquí, gracias a OCDC. Y ahora tengo la oportunidad de hacer el programa de *internship*. Al terminar este programa de *internship*, ya tener una posición como maestra, yo puedo decirles que ellos también pueden hacerlo, que ellos también pueden lograrlo, que yo fui padre como ellos y que ahora soy una maestra. Y que somos iguales y que si yo pude, pues también ellos pueden hacerlo.

[Fin del video]

Brandi: Kamryn, de este video y durante esta semana, de aprendizaje me llevo – yo soy ese padre de familia, yo puedo hacerlo, ellos también pueden hacerlo, y simplemente esta historia increíble que María compartió con nosotros y el impacto que tu programa en particular y ese programa de prácticas profesionales que compartiste con nosotros ayer, tuvo en su trayectoria. Y según sus propias palabras, la trayectoria de sus hijos. Me dieron hasta escalofríos de emoción. Y ya lo puedo verlo, Pat ¡Vaya! Es impresionante, me encantó. Es muy inspirador y la idea del programa de prácticas profesionales.

Bueno, la otra cosa que vamos a hacer también y Susan, me pregunto – lo estoy viendo – OK, entonces, algunos de ustedes tuvieron problemas. Lo que queremos hacer, porque ustedes reaccionaron de una manera tan emocionante a esto el día de ayer – y Kamryn, si están listas, si tú y Haley están listas, nos gustaría mostrar el formulario del acuerdo de asociación con el que ustedes – ayer. Tenemos mucho – Kamryn, déjame verificar. ¿Ya están listas para continuar?

Haley Atherton: Sí, sí. aquí Haley y definitivamente estoy lista para empezar.

Brandi: Muy bien. Excelente. Bueno démosle la bienvenida a Haley. Ella va a hablar con nosotros un poco sobre este formulario sobre el cual no dejaban de hablar el día de ayer. Su intención y propósito puede necesitar un poco de contexto y de ahí partiremos. Veo que ya tienes unos admiradores en el chat ya, Haley. [Risas] Así que por qué no empiezas, por favor.

Haley: Hola. Bueno, gracias por invitarme. Y me agrada que les guste mucho este formulario. A nosotros también nos gusta mucho acá. Entonces, para darles un poco de la historia detrás de esto, nuestros formularios se basan en las ideas de las entrevistas motivacionales. Y la manera en que las entrevistas

motivacionales realmente le permiten a la persona convertirse en la parte que toma las decisiones y la fuerza impulsora hacia cualquier destino al que nos vayamos a dirigir.

He escuchado a muchas personas hablar sobre cómo las familias realmente pueden decidir el camino que van a tomar, especialmente en cuanto al bienestar económico. Entonces, supongo, para retomar, usamos este formulario para realmente guiar cualquier dirección que quieran tomar y si se trata de la salud financiera, entonces es excelente.

La manera en que diseñamos este formulario es para que tenga un formato abierto. Se darán cuenta que no tiene un formato de preguntas que requieran que se contesten con un sí o un no. Realmente permite a las familias visualizar todas las áreas de las que nos gustaría hablar. Así que no solamente podemos presentar este formulario en un formato en el que nosotros somos defensores de la familia – formulando las preguntas a las familias y recibiendo comentarios de parte de ellos para empezar en otras áreas.

Ellos pueden también dar el formulario a la familia y permitirle a la familia decidir qué tipo de dirección quieren tomar con el formulario. Y todo esto – nuevamente, va a guiar cualquier tipo de conversaciones que hemos complementado con las herramientas de las entrevistas motivacionales para poder tener esas preguntas de seguimiento sobre lo que los motiva en esa área y lo que ellos han hecho en el pasado que funcionó bien, y cuáles han sido las barreras en el camino que les han impedido poder dar esos siguientes pasos.

Otra cosa que verán en el formulario es que nos aseguramos de entender si ellos están o no recibiendo servicios de otro programa, para que no dupliquemos el tipo de esfuerzos que estamos poniendo para apoyar a las familias y que no reinventemos el hilo negro.

Una cosa más que me gustaría comentar sobre la parte frontal del formulario, es que hemos utilizado los resultados de la participación de la familia para que sirvan de indicaciones, para las conversaciones que queremos mantener con las familias, entonces no es solamente estratégico que nos aseguremos de que realmente teniendo esos resultados de la participación de la familia, sino que también podemos vincularlo con nuestra propios comentarios profesional y asegurarnos que estamos viendo – que estamos logrando todo eso y apoyando esas cosas con la familia.

Ahora, podemos hablar un poco sobre el reverso del formulario. Y el reverso del formulario es algo fantástico, especialmente para los promotores familiares, quienes quizás sean nuevos en el trabajo y quizás no hayan sido entrenados en las entrevistas motivacionales. Y las entrevistas motivacionales tienen todo un lenguaje nuevo que hay que adquirir. Así que tomamos eso en consideración en el reverso del formulario.

Y verán que hay muchos de los puntos a tratar para que los promotores familiares los puedan utilizar, pero podrán observar que realmente hay solamente un par de lugares en donde se formulan preguntas que requieren respuestas cortas de sí o no. Sin embargo, sin importar que la respuesta sea sí o no,

nosotros le daremos seguimiento con una pregunta abierta. Entonces, nuevamente, estamos dejando que la familia realmente guíe el camino a las áreas a las cuales quiera dirigirse.

Y yo creo que la parte en la que nosotros hacemos más hincapié con los promotores familiares, porque en su mayor parte ellos son los que están haciendo el trabajo con las familias, es impulsándolos con un "Dígame más sobre eso".

Entonces, en cualquier momento cuando hablamos con los promotores familiares y cuando realmente se atoran en la conversación que están teniendo con la familia, solo dándole seguimiento con un "Dígame más sobre eso", usualmente permitiéndole a la familia profundizar un poco más y luego podemos realmente destilar la información que nos están dando para quizás llevar eso a una meta que ellos no dijeron explícitamente que querían lograr, pero estamos empezando a tomar esas indicaciones y a través de la entrevista motivacional, realmente dirigir eso. Entonces, en este punto, puedo tomar una pausa y preguntar si alguien tiene preguntas.

Brandi: Haley, muchísimas gracias por ese panorama general. Hay tantas cosas que dijiste que son perlas – Los resultados de la participación de la familia es una de mis partes favoritas y, bueno, la parte de las entrevistas motivacionales es ciertamente algo que hemos hecho en asociación con nuestros colegas del Centro Nacional de Salud y Bienestar, y hemos realizado sesiones conjuntas.

Entonces, ustedes están hablando el mismo idioma aquí. Veamos. Parece que – veamos que está ocurriendo en el chat además de todo el entusiasmo aquí. ¿Tienen preguntas, ideas, curiosidad sobre algo, algo que agregar, algo que estén haciendo y que quieran compartir? Voy a hacer una pausa por un segundo y ver qué recibimos de parte de ustedes. Bueno, déjame preguntarles esto, Haley. Yo sé que esta pregunta ha sido un tema prevalente a través del curso de esta semana. ¿Este formulario, tanto el frente como el reverso, se encuentra disponible en español?

Haley: Claro, esa es una excelente pregunta. Sí tenemos el formulario disponible en español. Y debí haber mencionado que si los participantes desean compartir con nosotros sus direcciones de correo electrónico, podemos bajar la información y entonces podremos distribuirla, también. Pero sí, nuevamente, sí tenemos el formulario traducido al español.

Brandi: Eso es excelente, Haley. Y les diré algo, si están de acuerdo todos, veo que los correos electrónicos ya están llegando. Nosotros lo podemos publicar con su permiso, de esa manera ustedes no tienen que preocuparse de andar buscando correos electrónicos, y Haley, ustedes no tienen que utilizar su valioso tiempo tratando de diseminar esta información.

Haley: No. OK.

Brandi: Nos complacerá publicar – todas las otras cosas buenas para que ustedes puedan tener las versiones tanto en inglés como en español para su uso. Y ustedes son increíbles, es decir, en un momento dado fui directora en Head Start y siempre era valioso tener este tipo de conversaciones y la

distribución de formularios, políticas, ideas, justo como estas. Y no puedo siquiera describir lo que todos los grupos de esta semana, el gran regalo que ha sido no solamente tener con ustedes este diálogo, sino a la vez poder recibir estos formularios y estas herramientas que ustedes nos han ofrecido hoy.

Veamos, veo que todas las direcciones de correo electrónico siguen llegando. Si desean, pueden ponerlas ahí. Las conservaremos, pero lo que haremos es subir los formularios tanto en inglés como en español en el sitio ECLKC en la página correspondiente a Construyendo las bases para la movilidad económica, en un par de semanas, junto con estas grabaciones, las presentaciones de PowerPoint y todos los materiales informativos.

Muy bien, sé que tenemos que cerrar la sesión, empezar a cerrar la sesión aquí. Vamos a compartir algunos enlaces en el chat general para que tengan acceso no solo en el sitio de Internet al cual nos referimos constantemente y que es el del Centro Nacional del Compromiso de Padres, Familia y Comunidad, en la parte correspondiente a Construyendo las bases para la movilidad económica. Entonces, vamos a continuar compartiendo en el chat general.

Lo vamos a agrandar otra vez, para que podamos ver eso bien, pero antes de irnos, quiero agradecer desde el fondo de mi corazón a todas las presentadoras por teléfono que tuvimos el día de hoy, Jennifer, Kamryn, Lynne, y todos los que han contribuido no solamente al éxito del día de hoy, sino el de toda la semana. Yo (inaudible) esto todo el tiempo, lo hice antes esta semana, nuestra líder, nuestra musa, nuestra inspiración, la Sra. Kiersten Beigel, quien está en la Oficina Nacional de Head Start.

Nuestra Jefa en el Centro Nacional, – Todos los que trabajan en este equipo con el que tengo el honor de trabajar todos los días que incluye a Jackie y a Susan Stewart, que nos ha salvado la vida, nuestra persistente princesa y nuestra arregladora de problemas, toda esta semana, y una maravillosa mujer totalmente, quien afortunadamente nos acompañó en esta jornada.

Todos los líderes a nivel federal que hemos tenido, Jimmy Chaffman; Lisa Patel estuvo con nosotros ayer, personas del calibre de Christine y Desmond Brown, todas las personas que hemos escuchado esta semana, es indescriptible el tremendo honor que ha sido aprender de ellos, el escucharlos. Y ¿qué creen? Sobre todo ustedes. Han sido muy amables en compartir sus ideas, sus confirmaciones, sus palabras de aliento.

Nos hemos sentido muy bien respaldados esta semana y nos sentimos muy entusiasmados de regresar y poderlos ver todos los días. Y eso es un testimonio de la comunidad de Head Start y el amor que nos tenemos y ciertamente lo más importante, los niños y las familias a las que servimos.