



1

2

3

**DERECHOS DE
LOS PADRES /
GARANTÍAS**

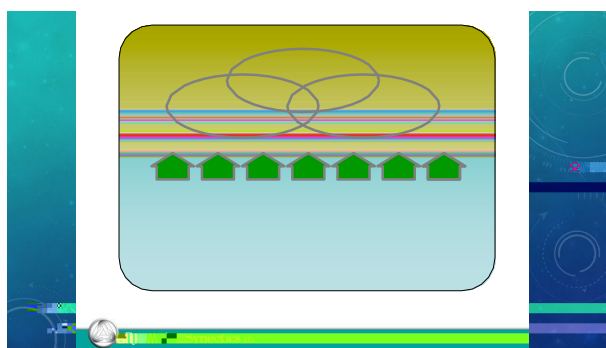
- Derechos de participación—El derecho a la participación como parte del equipo
- Derechos de notificación—El derecho a recibir información de manera oportuna.
- Derechos de consentimiento—El derecho a dar su consentimiento o no dar consentimiento al programa (incluyendo estancia en el lugar)
- Derechos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



4

5

6



7

8

9

¿QUÉ ES LA CONFIANZA?

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

10

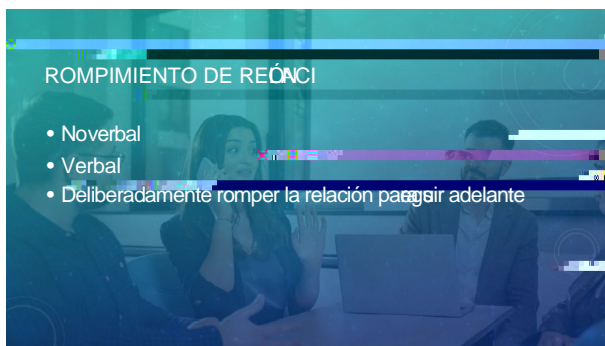
LA CONSTRUCCIÓN DE LA CONFIANZA COMIENZA CON UNA RELACIÓN

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

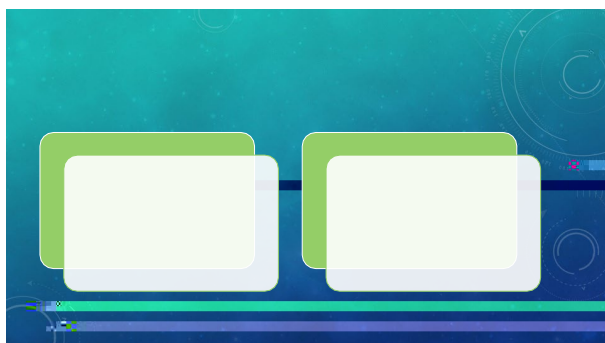
11



12

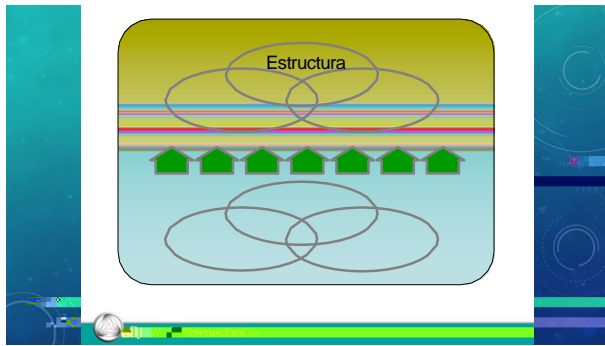


13



14

15



16

17

18

INTENCIONES

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

20


INTENCIONES: REUNIONES

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

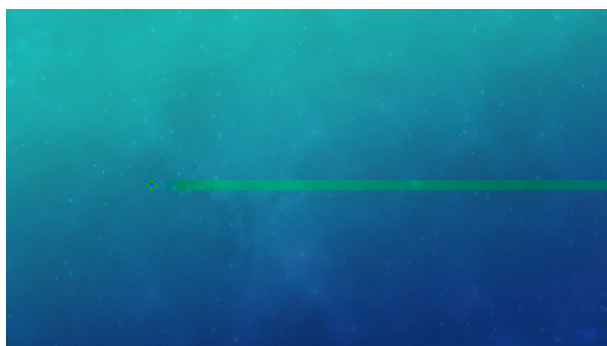
21

PIENSA Y/O ESCRIB

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



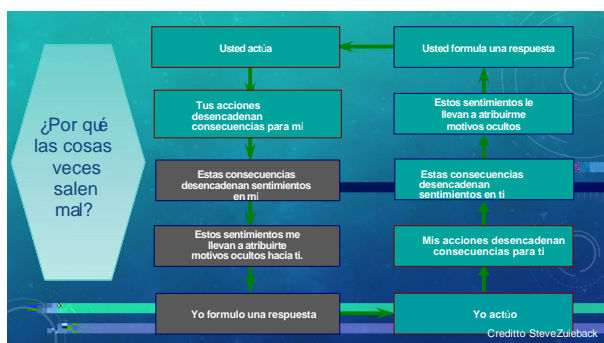
22



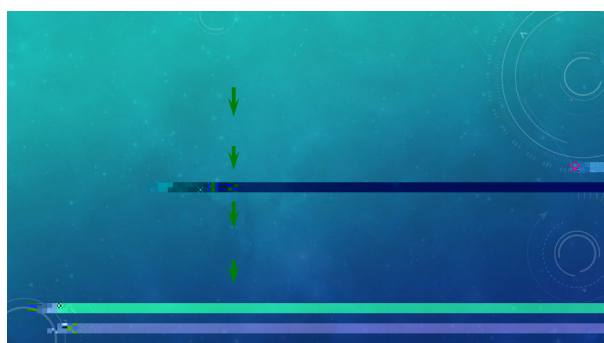
23

24

25




26



27

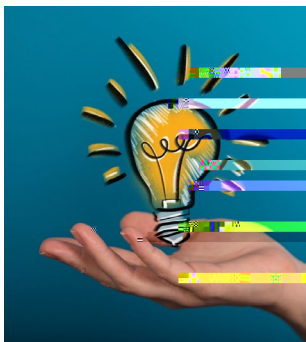
28

PIENSA Y/O ESCRIBE



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

29



HACER PREGUNTAS I ALTACALIDAD

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


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

Ejemplos:

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

31

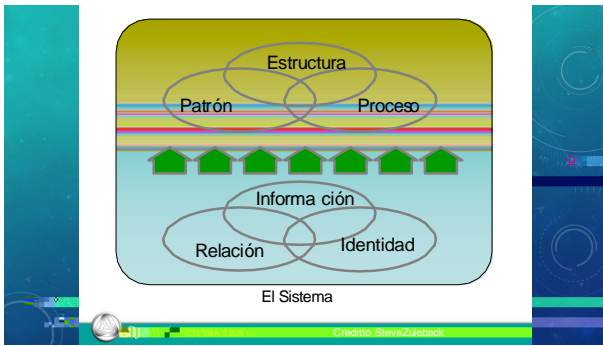
LLEGAR ALÍ NEGOCIAR UN ACUERDO SIN CEDER



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

32

33



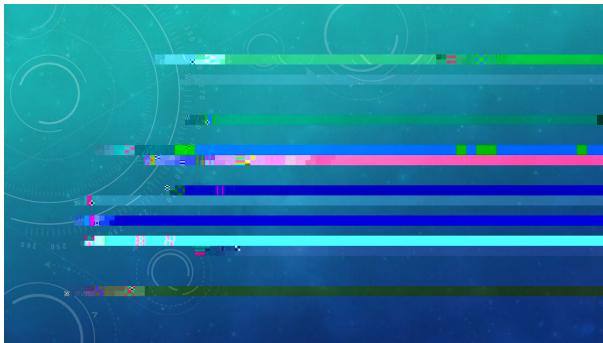
36

¿QUÉ ES INFORMACIÓN?

- Nosolo más información
- Lo importante es el acceso a la información.
- La información es similar al oxígeno en el cuerpo humano.

The slide features a dark blue background with a faint grid and circular patterns. On the right side, there is an illustration of a hand holding several glowing lightbulbs of various colors (yellow, orange, red, green). The text is positioned on the left side of the slide.

37



38

42

8T Tf 9.96L8.96 296L8.TD ()/P <</MCID 6 >>BDj 0MCID 3 >>BDC 0.149 g -0.01 ()Tj Es67 0 u 3 q 3.3.96 4387 -1.229 Td