

# Pasos para el éxito: Comunicación con la escuela de su hijo

*Estos pasos son recomendados para iniciar el proceso de llegar a ser socios exitosos con la escuela de su hijo.*

Primero, su rol como padre de familia es único. Ninguna otra persona conoce y ama a su hijo como usted. Usted es el experto en su hijo. Puede no tener todas las respuestas, pero desea el éxito de su hijo en la escuela y en la vida. Su pasión como padre de familia, lo puede ayudar a comunicarse brillantemente, y en algunas oportunidades lo puede tomar por sorpresa.

## **PASO 1. Sea cuidadoso en sus emociones cuando trabaja con la escuela de su hijo.**

Si espera encontrar dificultades en las reuniones con el personal de la escuela, su cuerpo y mente estarán listos para una batalla. Como comunicarse exitosamente si tiene muchas emociones? *No deje que su mente llegue a esto.* No permita que los problemas del pasado (o el presente) en la escuela, los temores y otros eventos negativos se tomen su mente. Enfóquese positivamente en sus objetivos y en como la escuela desea hacer lo mejor por su hijo. Piense en cómo usted y su hijo van a ser exitosos.

## **PASO 2 Señale sus prioridades y elabore un plan**

Que es lo más importante que debe lograr su hijo? Haga una lista de temas, preguntas y posibles soluciones. Señale cuales son prioritarias. Decida cuales pueden esperar y cuales no. Planee como va a negociar para alcanzar el objetivo más importante. Escriba lo que debe decir y practique si es necesario:

*“Ahora lo que es más importante para Jordan es...”*

*“Debemos enfocarnos en...”*

## **PASO 3 Escuche activamente para entender la perspectiva de otras personas.**

Si no entiende lo que se está diciendo, hágalo saber. Sea directo:

*“No entiendo lo que está diciendo. Puede explicarlo de otra forma o me puede dar ejemplos?”*

*“Me lo puede mostrar por escrito, para que lo pueda entender mejor?”*

Continúe haciendo preguntas hasta asegurar que ha entendido completamente. Evite la tentación de responderse así mismo o colocar palabras en boca de otros.

## **PASO 4 Aclare su argumento si nota expresiones de duda en otras personas y solicite a su vez aclaraciones.**

Aclare su argumento y asegure que todos lo entienden.

Para hacerse entender:

*“Puedo no estar siendo claro, pero lo que intento decir es...”*

*“Esta es una copia de... Veamos juntos. Muestra cómo...”*

Para entender usted:

*“Usted está diciendo que...”*

*“Si lo entiendo correctamente, está diciendo... Es correcto?”*

*“Está escrito en algún texto que yo pueda leer?”*

Generalmente el proceso de aclarar dudas, brinda oportunidades para solucionar eventos de falta de información que pueden ser críticos para encontrar una solución satisfactoria para su hijo. No subestime el valor de esta técnica.

**PASO 5 Tenga en mente varias opciones y menciónelas en la discusión, cuando sea necesario.**

Como padre de familia, está en la mejor posición de ofrecer soluciones alternativas que pueden no ocurrírsele al personal de la escuela. (Como dice un viejo adagio, "Algunas veces no puede ver el bosque para todos los árboles."):

*"Exploremos otras posibilidades y veamos que logramos. Como les parece si...?"*

Y si ha investigado, ha obtenido información o cuenta con recomendaciones formales:

*"Esta es una recomendación de...que fue exitosa para otros estudiantes. Debemos considerarlo seriamente para Janey."*

*"Probemos esto por 8 semanas y veamos como resulta."*

Es importante mantener la atención en su hijo y en satisfacer sus necesidades. Algunas veces palabras como la siguiente ayudan a mantener el foco de la reunión:

*"El padre de Jordan y yo no hemos visto el progreso que Jordan debe lograr. Que otras opciones podemos considerar para él?"*

**PASO 6 Usted es un humano.**

Reconozca la ayuda que recibe de las personas. Algunas veces, especialmente cuando hay frustraciones, el reconocer los éxitos y el trabajo de las personas, puede mejorar el ambiente y hacer posible que las personas se sientan mejor y empujen un poco más para lograr la meta!

Si, en alguna oportunidad, comete un error, o causa alguna ofensa, pida disculpas. Hacerlo refleja que es humano y ayuda a humanizar un proceso formal. También, envía un mensaje de que usted puede perdonar los errores de otros. "Por favor y gracias" ayudan a mantener la conversación en buen tono y permite que todos digan "si."

**AL FINAL, SOLICITE EL "SI."**

Durante la conversación y la negociación, usted tendrá áreas donde hay acuerdo con la escuela. Usted puede estar de acuerdo con el tema, pero no del todo en la forma como debe ser atendido. Es el momento entonces de replantear y discutir las opciones para lograr una solución. Esto implica presentar y analizar plenamente las soluciones con sus bondades. También implica preguntar, en forma educada pero directa:

*"Todavía no entiendo porqué esta no es una opción?"*

*"Jordan lo necesita. Quien tiene ideas de cómo lograr que suceda?"*

Adicionalmente, palabras que reconocen el deseo y las dificultades de las escuelas para atender las necesidades de cada uno de los estudiantes, al mismo tiempo que enfoca el tema de su hijo, puede llevar a lograr un mayor deseo de lograr un acuerdo y pensar en forma más creativa sobre los caminos para lograr el "si" para su hijo:

*"Aprecio la gran responsabilidad y solicitudes que enfrenta nuestro sistema escolar. Entiendo que nunca hay suficiente dinero, ni profesionales para satisfacer todas las necesidades de los niños en la forma que todos deseamos. En verdad lo creo así. Ustedes son responsables por atender las necesidades de mi hijo. Mi trabajo número uno es ver que son atendidas. Ninguno de nosotros tenemos tareas fáciles.*

*"Se que podemos lograrlo juntos, para que Janey reciba los servicios que necesita. Como lo vamos a hacer?"*

**EN RESUMEN**

Quando tenga reuniones con los profesionales y administradores de la escuela de su hijo, tiene mayores posibilidades de éxito si logra:

Mantener la tranquilidad.

Enfocarse en lo positivo.

Mantener claridad en los objetivos.

Escuchar. Hacer preguntas. Aclarar.

Mantener el foco de la reunión en atender las necesidades de su hijo.

Presentar las opciones como un trabajo en equipo; decir por ejemplo, “*podemos*” en lugar de “*ustedes deben.*” Decir “*si, y...*” en lugar de “*si, pero...*”

*Solicite el “si.”*

*Reimpreso de CADRE, Ayudando a padres de familia y educadores a crear soluciones que mejoren los resultados de estudiantes con discapacidad. [www.directionservice.org/cadre/](http://www.directionservice.org/cadre/)*