

Fundación Paso-a-Paso

La Familia: Aliado estratégico

Angela de Couret
Fundación Paso a Paso
Caracas - Abril 2007

<http://www.pasoapaso.com.ve> / pasoapaso@cantv.net



El dilema...

¿Por qué cuesta tanto involucrar a la familia?

¿Por qué preocuparnos por involucrarla?

¿Por qué hablar de **Alianzas estratégicas**?



DE CRISIS EN CRISIS...

OLAFO

¡FUI! ¡ESE
OSO CASI NOS
ALCANZÓ!



¡LO ÚNICO QUE
DEBEMOS HACER
ES SUBIR MÁS
ARRIBA!

©2005 by King Features Syndicate, Inc. World rights reserved



Alianza Estratégica

*...toda unión voluntaria, duradera y organizada de personas o instituciones, que **ponen sus fuerzas en común** para lograr ventajas especiales que les permitan estar en mejor situación... Una asociación para empujar, orientar recursos hacia **un propósito estratégico**...*

Fuente: José Luis Torres, Escuela de Negocios del Deporte, Argentina



Alianza Estratégica

*... es un entendimiento que se produce entre dos o más actores sociales diferentes, quienes gracias al **diálogo** y a la detección **de objetivos de consenso**, pueden definir un **Plan de Acción** conjunto para lograr beneficios de mutua conveniencia.*

Autor: Oscar García, Alianzas estratégicas simples, ágiles y eficaces



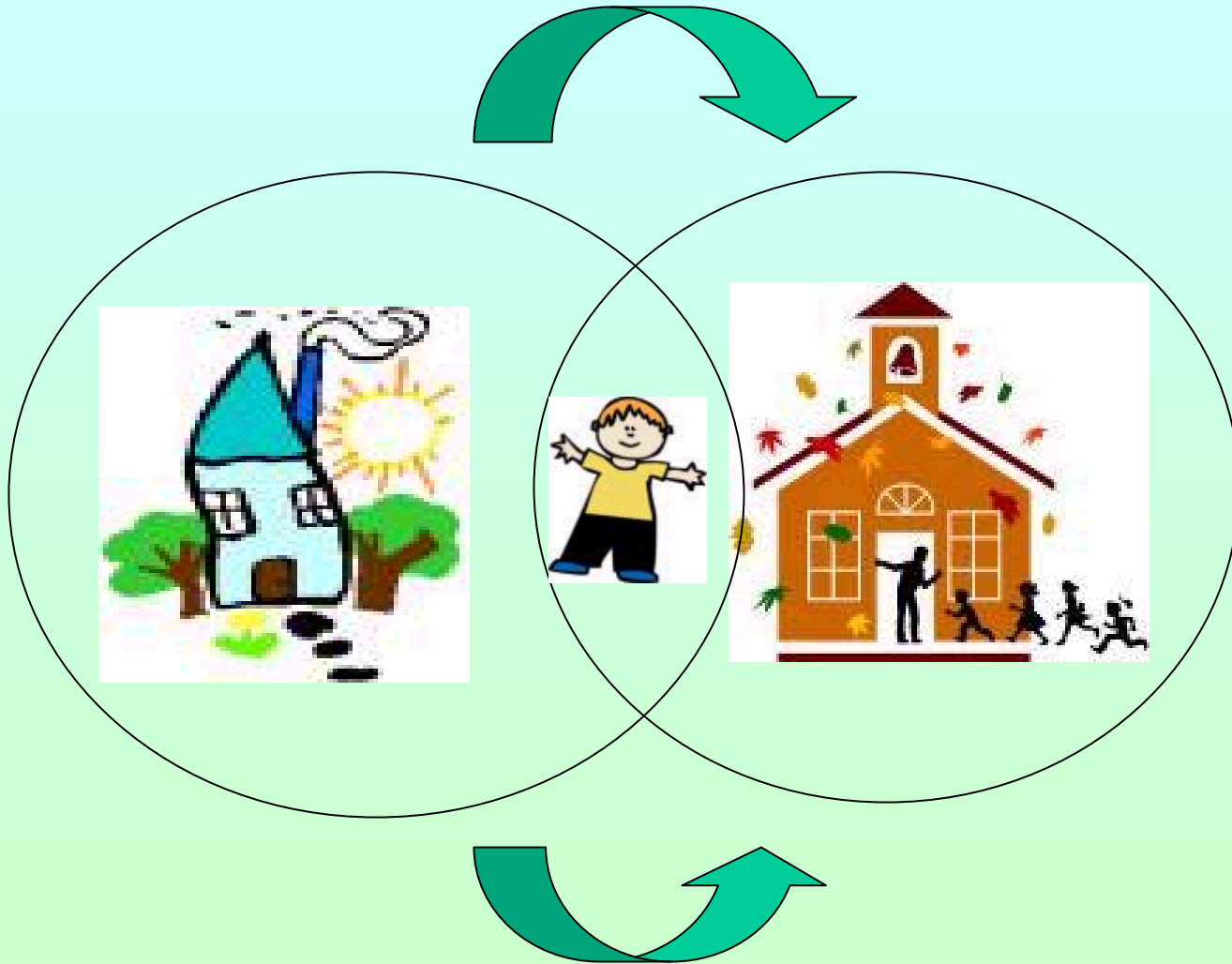
Entorno Educativo...

"La familia vive inmersa en una red microsocia y la escuela constituye a su vez un microsistema. Ambos microsistemas deben interactuar en sus áreas de intersección, ya que comparten inevitablemente un miembro, el niño-joven que es estudiante a la vez..."

Fuente: Comentario de Psicopedagoga argentina

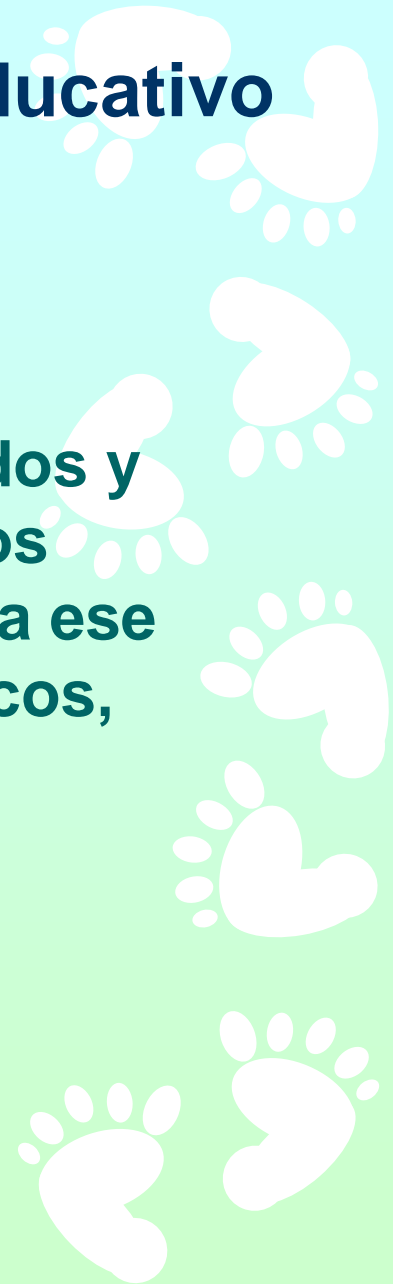


HOGAR - ESCUELA



Alianzas Estratégicas en el Entorno Educativo

Mediante una **ALIANZA ESTRATEGICA**, unidos y siguiendo un conjunto de acciones, podemos procurar un desarrollo óptimo e integral para ese alumno, para ese hijo, en términos académicos, sociales y emocionales.



¿Qué se requiere para iniciar una ALIANZA ESTRATÉGICA?

- 1.- **Dos o más actores sociales que tengan la capacidad de identificar intereses comunes.**
- 2.- **Una convocatoria a un diálogo para promover formas de concertación.**
- 3.- **Una estrategia de concertación (fusión de esfuerzos), que incluya: objetivos específicos a lograr y un plan de persuasión.**



Condiciones para desarrollar una Alianza Estratégica

Autoconocimiento: las partes conocen sus propias fortalezas y debilidades

Conocimiento mutuo: los aliados deben conocer respectivas fortalezas, debilidades y recursos

Intereses comunes: objetivos, estrategias y metas compartidas

Química: EMPATÍA entre las partes



EMPATÍA

OLAFO



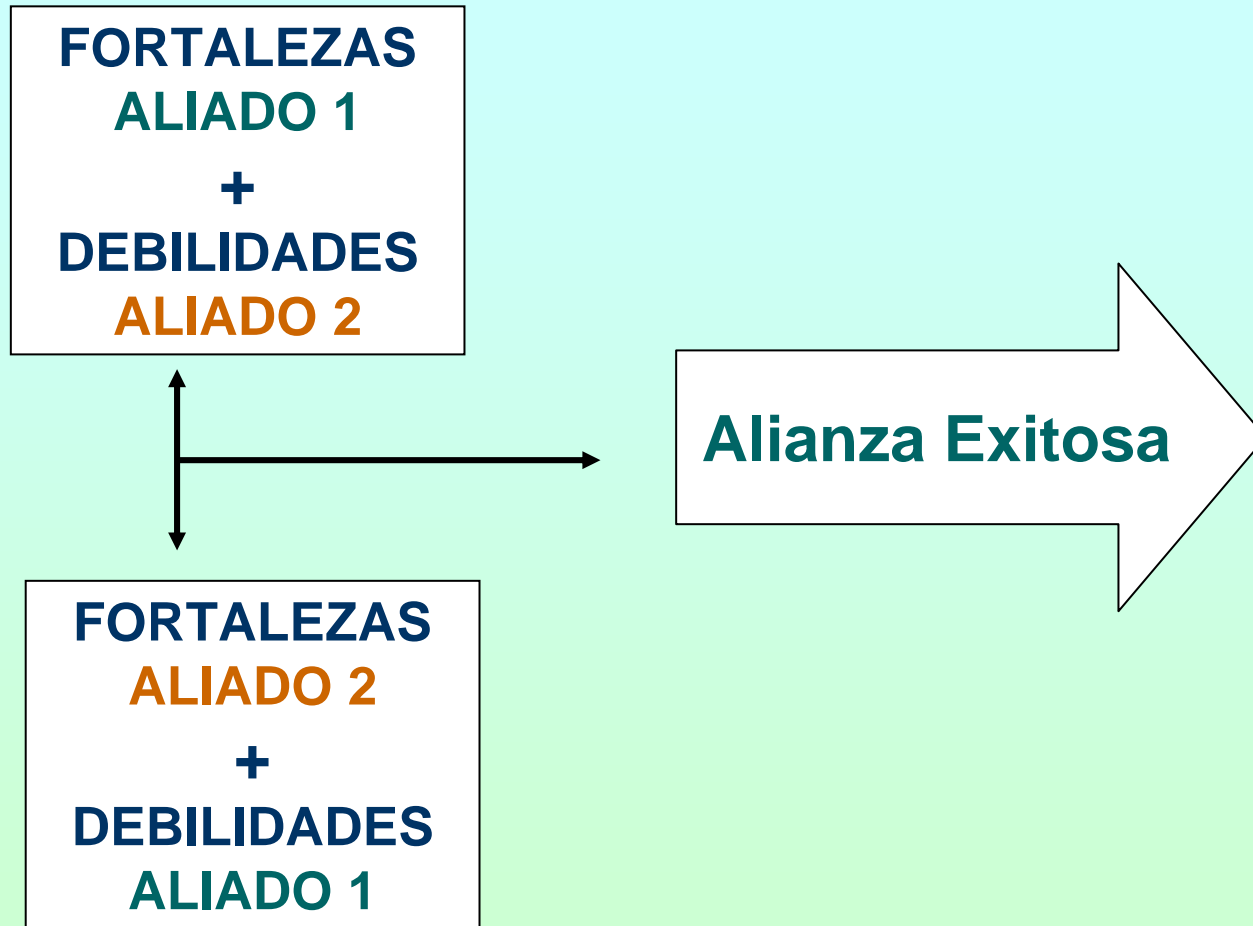
©2005 by King Features Syndicate, Inc. World rights reserved.

Algunos Factores Claves de éxito en una Alianza Estratégica

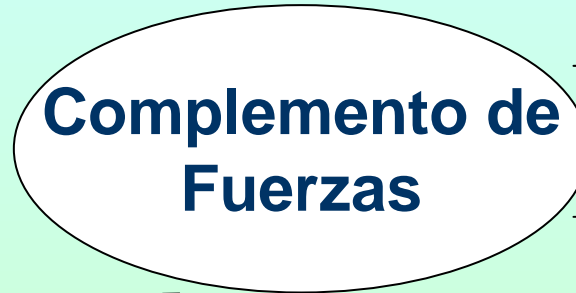
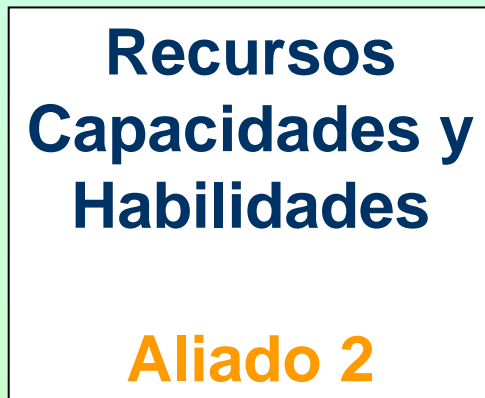
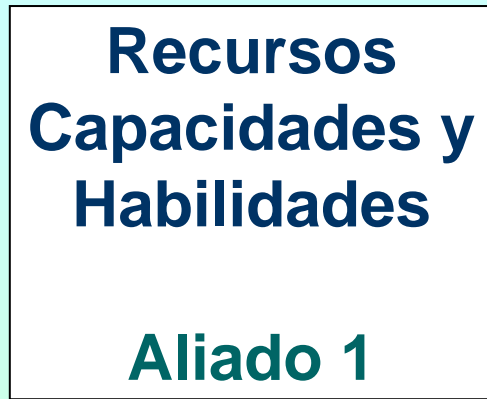
- **Crear un ambiente de CONFIANZA.**
- **Sentir EMPATÍA con el asociado.**
- **Tener claro el foco de la Alianza.**
- **INTERDEPENDENCIA de las partes.**
- **Excelencia Individual.**
- **CONGRUENCIA de los objetivos.**
- **COMPLEMENTO de Fuerzas y Recursos.**
- **Aprendizaje mutuo.**
- **¡INFORMACIÓN!**



Interdependencia de las Partes

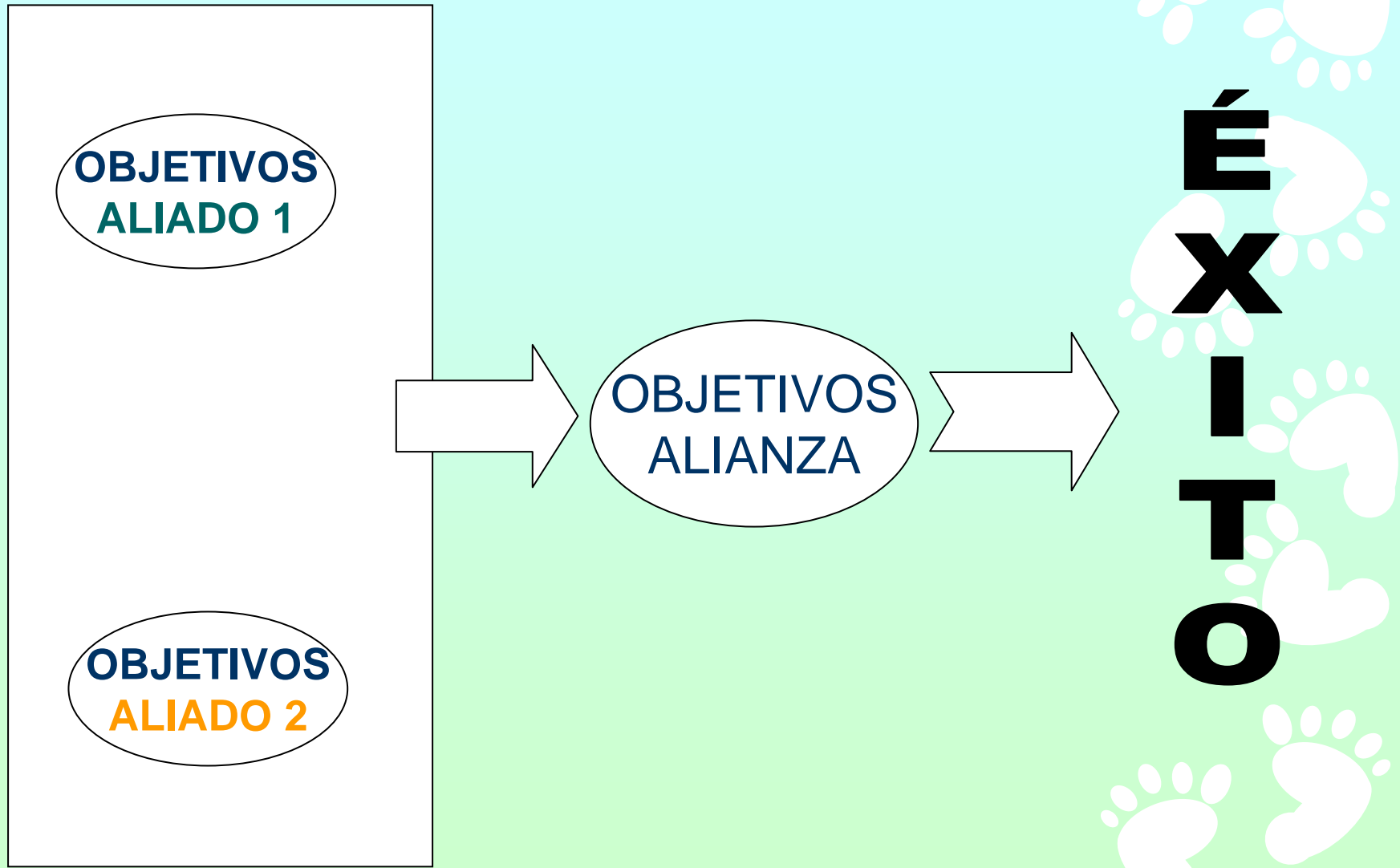


Complemento de Fuerzas y Recursos



**S
I
N
E
R
G
I
A
S**

Congruencia de los Objetivos



Fuente: Humberto Serna, Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Bogotá

Rescatemos algunos conceptos...

- **Auto-evaluación y Autoconocimiento**
- **Conocimiento mutuo**
- **Identificación de Fortalezas y Debilidades**
- **Identificación de Objetivos comunes**
- **Fusión de esfuerzos**
- **Confianza, Respeto y Comunicación!**



¿Cómo EMPODERAR a su aliado estratégico, La Familia?

- Ofrezca al padre información actualizada sobre la condición de su hijo y sus implicaciones. Información veraz y sin tecnicismos.
- Infórmele sobre recursos disponibles en la comunidad y cómo acceder a ellos.
- Fortalezca su competencia como padre. Promueva la Autosuficiencia y la Autodeterminación.
- Recuerde que patrones de dependencia NO conllevan a la autosuficiencia.
- No asuma el rol de “experto”, desestimando las contribuciones de los padres.
- Ofrézcales espacios para ser escuchados y **ESCÚCHELOS**



¿Qué dicen los padres?

- Pónganse “en nuestros zapatos”.
- Escuchen nuestros problemas y traten de hacerlos suyos, pero conserven la objetividad de su profesión, porque lo necesitamos.
- Esperamos su comprensión; resentimos su condescendencia.
- Ayúdenos a comprender que si bien la dificultad de nuestro hijo significa un reto, éste es manejable. ¡AYÚDENNOS A SOÑAR!
- Necesitamos su ayuda. Si pedimos demasiado, díganoslo. Si hacemos poco, díganoslo. Juntos podemos avanzar.

¡Gracias!

Angela Couret

0412-708-4132; 212-979-3743

pasopaso@cantv.net

<http://www.pasopaso.com.ve>

2do Concurso Fotográfico Aquí Estamos 2007! ¡Participa!

Fundación Paso-a-Paso

2^{do} Concurso Fotográfico sobre Discapacidad

Aquí estamos 2007
"Una mirada original sobre las personas con discapacidad"

Bases | Insíbete | Envía tu Foto | Galeria | Premios | Contáctanos

Fotos participantes del Primer Concurso



GOOOO!!
1er. Lugar
Marisela Hoffmann

cantv
RIF: J-00124134-5

Banesco
RIF: J-07013380-5

efotodigital.com
www.efotodigital.com
RIF: J-31026848-7

Unival
Universidad de Viña del Mar
Instituto de Estudios
RIF: J-31189086-6

TUCARRO.COM
Conectámonos. emocionémosnos.
RIF: J-30989020-4

P&G
Cerca de ti. Mejorando tu vida.
RIF: J-30810986-0

www.efotodigital.com