

La Serie Trabajar Juntos de CADRE: Curso 5

Transcripción

Lección 1

Diapositiva 1

Narrador

Bienvenidos a la primera lección del curso *Centrarse en los intereses para llegar a un acuerdo*. En esta lección, veremos un enfoque cooperativo para resolver los desacuerdos, que se centra en los intereses.

Diapositiva 2

Narrador

Sugeriremos un enfoque para conversar dentro del equipo del IEP y para negociar el acuerdo sobre el IEP de un niño. Este enfoque puede ayudar a que el equipo tenga reuniones más exitosas, preserve las relaciones a largo plazo y prevenga o resuelva los desacuerdos. Les indicaremos algunos pasos básicos que los familiares y educadores pueden tener en cuenta para centrarse en los intereses. Algunos de estos pasos son los siguientes: comprender la diferencia entre las posiciones y los intereses, identificar las declaraciones que demuestran posiciones y las que demuestran intereses, descubrir los intereses ocultos de las otras personas mediante preguntas, e identificar y expresar los intereses personales.

Diapositiva 3

Narrador

Cuando un equipo del IEP tiene dificultades para llegar a un acuerdo o cuando los miembros del equipo salen disconformes de una reunión, a menudo puede resultar útil centrarse en los intereses subyacentes de cada miembro del equipo. Es importante recordar que todos los integrantes del equipo del IEP tienen información valiosa para proporcionar en la reunión y que pueden tener intereses distintos de los que tienen los otros miembros. Cuando se produce un desacuerdo, las personas suelen concentrarse en sus posiciones. Defienden lo que ellas quieren, incluso si va en detrimento de la otra persona. La competencia es donde jugamos para ganar. Intentamos ser más rápidos, más fuertes, más inteligentes y mejores para superar al rival y ser los ganadores. En el béisbol y en las damas, solo puede haber un ganador, y la meta del juego es triunfar. Sin embargo, considerar los desacuerdos como competencias y centrarse solo en ganar puede hacer que las personas actúen de manera defensiva, y hasta puede provocar que dejen de concentrarse en el estudiante. Si solo nos concentramos en

ganar una discusión, podemos perder en otros aspectos. Podríamos perjudicar nuestras relaciones y podemos terminar tomando una decisión incorrecta para el niño.

Diapositiva 4

Narrador

Por suerte, la competencia no es nuestra única opción cuando tenemos un desacuerdo. En lugar de competir con las otras personas cuando tenemos un conflicto, podemos esforzarnos por entender de dónde provienen las posiciones de los demás y tenerlas en cuenta al tomar decisiones. Esto se denomina “enfoque colaborativo para tomar decisiones”. La colaboración nos permite expresar nuestras necesidades y les permite a las otras personas explorar lo que les sirve. En lugar de un solo ganador, la colaboración hace posible un resultado en el que se tienen en cuenta las necesidades de todos, en especial las del estudiante que es el centro del IEP. Para que la colaboración funcione, las personas deben expresar sus pensamientos. Cuando personas de diferentes procedencias discuten asuntos importantes e intentan llegar a un acuerdo, lo que dicen o no dicen, y sus gestos o expresiones faciales pueden ser diferentes. Por este motivo, pueden producirse malentendidos. Alentar a todos a expresar el motivo por el que tienen determinado punto de vista, incluso si resulta difícil, ayudará al equipo a encontrar formas de lograr un acuerdo y, en última instancia, elaborar el IEP más apropiado para el niño. Alentar la expresión también puede ayudar a establecer mejores relaciones a largo plazo dentro del equipo del IEP.

Diapositiva 5

Narrador

Al disentir de manera competitiva, las personas comienzan por expresar su posición. Expresar una posición es decir lo que uno desea que suceda. Una posición es una solución que uno ya decidió que era la mejor. La Sra. Nguyn es la madre de Amelia y le preocupa que su hija se esté retrasando respecto de su meta del habla y del lenguaje que forma parte de su IEP. La Sra. Nguyn considera que a Amelia le iría mejor si su horario de terapia del habla se incrementara de 60 minutos a 120 minutos por semana. La posición de la Sra. Nguyn es: “Tenemos que aumentar el servicio de terapia del habla y del lenguaje de Amelia a 120 minutos por semana”.

Diapositiva 6

Narrador

Las posiciones son fáciles de reconocer. Suenan como exigencias sin dar lugar a la discusión y a otras posibilidades. Cuando una persona plantea una exigencia posicional, la respuesta natural de la otra persona es ponerse a la defensiva. ¿Cómo piensan que reaccionará el equipo del IEP ante la exigencia de la Sra. Nguyn?

Diapositiva 7

Narrador

La patóloga del habla y del lenguaje podría pensar que aumentar las horas de terapia del habla de Amelia no producirá las mejoras que necesita. Le preocupa que Amelia no esté practicando lo suficiente fuera de las sesiones actuales de terapia del habla como para lograr los cambios necesarios. El administrador del distrito puede considerar que no hay manera de disponer del personal para hacer esto posible. La maestra de Amelia puede enojarse porque piensa que Amelia no podrá seguir el ritmo de sus compañeros si sale del aula de educación general durante tantas horas. Cuando uno comienza una conversación con una posición, es probable que las otras personas la rechacen o que reaccionen a la defensiva.

Diapositiva 8

Narrador

Si vemos más allá de la superficie de las posiciones, hay intereses para analizar. Como un iceberg, las posiciones son lo único que está a la vista. Sin embargo, si vemos más allá de la superficie, podremos entender mejor por qué las personas sostienen sus posiciones. Los intereses son las *necesidades* que tienen las personas, a diferencia de lo que solo desean.

Diapositiva 9

Narrador

La Sra. Nguyn está preocupada por la capacidad de Amelia de hablar con sus amigos y de hacerse entender por los demás. Tiene miedo de que su hija siga atrasándose respecto de sus destrezas del habla y del lenguaje, pierda la confianza y tenga dificultades sociales. Los intereses de la Sra. Nguyn son que su hija tenga confianza en sí misma, que se exprese y que tenga amigos. Los intereses son la raíz del trasfondo de la posición. Son el porqué detrás de la discusión. Reflejan nuestros miedos y valores, esperanzas, expectativas y necesidades emocionales y físicas. Aprender a exponer los intereses en un desacuerdo cambiará esencialmente la manera de encontrar una solución.

Diapositiva 10

Ejemplos de intereses

Seleccionen a cada persona y escuchen cuáles son sus intereses.



Sr. Cho, maestro

Sra. DiAngelo, directora

Sra. Warner, familiar

Continúe

Narrador

Seleccionen a cada persona y escuchen cuáles son sus intereses.

Diapositiva 10

Sr. Cho

Marcus no ha entregado sus tareas y se está atrasando. Me preocupa su falta de destrezas de organización. No podrá salir al recreo por el resto de la semana.

Narrador

El Sr. Cho expresa su posición de manera directa. “Marcus no podrá salir al recreo por el resto de la semana”. La posición del Sr. Cho es la solución que propone que Marcus no salga al recreo. Pero ¿cuáles son los intereses del Sr. Cho? (Pausa) Le preocupa que Marcus se atrase y que debe concentrarse en mejorar sus destrezas de organización. Al Sr. Cho le interesa que Marcus obtenga buenos resultados.

Sra. DiAngelo

Los padres no pueden visitar a su hijo en el aula sin avisar en medio del día escolar. Tenemos que saber quiénes se encuentran en el edificio, y los maestros deben poder enseñar sin muchas distracciones.

Narrador

En el caso de la directora, sus intereses son mantener la seguridad de la escuela y saber quiénes se encuentran en el edificio. También indicó que ella debe ayudar a los maestros a evitar las distracciones en el aula.

Sra. Warner

Daria debe contar con un auxiliar personal en todo momento. No me pueden llamar para que vaya a la escuela cada vez que ocasiona un problema. Es una niña problemática, pero la escuela debe designar a una persona para que controle esos comportamientos.

Narrador

La Sra. Warner ha identificado varios intereses. Daria tiene comportamientos conflictivos, y la Sra. Warner necesita un plan para lidiar con los arrebatos de su hija. La Sra. Warner también está preocupada por el tiempo que se ausenta del trabajo para acudir a la escuela.

Diapositiva 14**Narrador**

Es importante poder distinguir entre una posición y un interés. Si solo se propone una solución, eso sería una posición. Determinen si la siguiente declaración demuestra una posición o un interés.

Diapositiva 15**Narrador**

Zahra necesita almorzar con uno o dos amigos únicamente, no en el comedor grande. ¿Esta declaración demuestra una posición o un interés?

[Posición](#)

[Interés](#)

Diapositiva 16**Narrador**

Quiero que coloquen a Cadence en un hogar o en otro lugar porque tengo miedo de que le suceda algo si permanece aquí. ¿Esta declaración demuestra una posición o un interés?

[Posición](#)

[Interés](#)

Diapositiva 17

Narrador

Me gustaría ver a David durante 30 minutos, dos veces por semana, para brindarle servicios de terapia ocupacional. ¿Esta declaración demuestra una posición o un interés?

[Posición](#)

[Interés](#)

Diapositiva 18

Narrador

Ver a Maya con sus compañeros sin discapacidad me enorgullece por todo lo que ha logrado. ¿Esta declaración demuestra una posición o un interés?

[Posición](#)

[Interés](#)

Diapositiva 19

Narrador

Quiero reprogramar la reunión para otro día. ¿Esta declaración demuestra una posición o un interés?

[Posición](#)

[Interés](#)

Respuesta a la diapositiva 15 (posición seleccionada)

Correcto. La posición que se expresa es que la niña no debe almorzar en el comedor grande. Solo se ofrece una solución.

[Ir a la siguiente pregunta.](#)

Respuesta a la diapositiva 15 (interés seleccionada)

Incorrecto. Como solo se propone una solución, esto sería una posición. El interés sería el motivo por el que la niña necesita almorzar con uno o dos amigos únicamente.

[Ir a la siguiente pregunta.](#)

Respuesta de la diapositiva 16 (posición seleccionada)

Incorrecto. Se ofrece más de una solución. Cadence podría ser colocada en un hogar o en otro lugar.

[Ir a la siguiente pregunta.](#)

Respuesta a la diapositiva 16 (interés seleccionada)

Correcto. Se ofrecen dos soluciones posibles, y el interés que se expresa es el temor de que le pase algo a Cadence si permanece donde está.

[Ir a la siguiente pregunta.](#)

Respuesta a la diapositiva 17 (posición seleccionada)

Correcto. Se ofrece una sola solución.

[Ir a la siguiente pregunta.](#)

Respuesta a la diapositiva 17 (interés seleccionada)

Incorrecto. Dado que se ofrece una sola opción para David y que no sabemos el motivo, se trata de una declaración posicional.

[Ir a la siguiente pregunta.](#)

Respuesta a la diapositiva 18 (posición seleccionada)

Incorrecto. No se ofrece una solución, sino que solo se brinda una declaración de cómo se siente el hablante al ver a Maya con sus amigos sin discapacidad.

[Ir a la siguiente pregunta.](#)

Respuesta a la diapositiva 18 (interés seleccionada)

¡Correcto! No se ofrece ninguna solución específica, sino que, en lugar de eso, el hablante describe cómo se siente al ver a Maya en esta situación.

[Ir a la siguiente pregunta.](#)

Respuesta a la diapositiva 19 (posición seleccionada)

¡Correcto! La única solución que se propone es reprogramar la reunión para otro día.

[Continué](#)

Respuesta a la diapositiva 19 (interés seleccionada)

Incorrecto. El hablante no dice por qué necesita reprogramar la reunión para otro día. Se trata de una declaración posicional.

Diapositiva 25

Narrador

Para ayudar a las personas a centrarse en los intereses, resulta útil llamarles la atención hacia dichos intereses si ustedes consideran que saben cuáles son. Por ejemplo: “Sra. Warner, a usted le preocupa el comportamiento de Daria y no quiere que nadie salga lastimado”.

Diapositiva 26

Narrador

Es fácil ver lo poderoso que puede ser usar los intereses como un medio para alcanzar un acuerdo. Sin embargo, determinar los intereses no siempre resulta tan sencillo. A veces, cuando una persona manifiesta su posición, no queda claro de inmediato cuál es el interés o la necesidad detrás de su declaración posicional. Otras veces, se puede ver que las personas no saben cuál es su interés hasta que reflexionan más sobre él. En las relaciones con las otras personas, se puede observar que a algunas les cuesta expresar sus intereses. Ayudar a los demás a expresar sus intereses y a explorar el motivo por el que consideran que deben llevarse a cabo determinados programas y servicios, o encontrar maneras respetuosas de descubrir los intereses ocultos o no expresados, ayudará al equipo del IEP a tomar una buena decisión. Existen algunas frases clave que ustedes pueden usar o preguntas que pueden hacer para ayudar a descubrir los intereses ocultos.

Diapositiva 27

Narrador

Si notan que una persona adopta una actitud posicional, pueden ayudarla a identificar su interés. Una forma de lograrlo es haciéndole una pregunta abierta. Veamos lo que sucedió en esta reunión del IEP. El Sr. Whittaker, terapeuta del habla y del lenguaje, le dice lo siguiente a la madre de Amelia: “Sra. Nguyn, usted dijo que desea que Amelia reciba más terapia del habla que la que recibe ahora. ¿Qué considera que el equipo debe analizar? (Pausa) ¿Qué resultado espera obtener?”. Al plantear estas preguntas exploratorias, el Sr. Whittaker ayuda a avanzar más allá de la posición de la Sra. Nguyn de agregar una hora de terapia del habla y del lenguaje y la lleva a reflexionar sobre su interés. Después de que la Sra. Nguyn explica sus inquietudes sobre la capacidad de Amelia para comunicarse con sus amigos y sus preocupaciones sobre la falta de confianza que tiene su hija, la Sra. Krayeva, maestra de Amelia, asiente con la cabeza. Comenta que espera mejorar la articulación de Amelia para que no se sienta tan cohibida y ansiosa al dar una presentación frente a la clase. Si nos centramos en los intereses, es posible que veamos que tenemos inquietudes en común. La conversación pone de manifiesto el interés de identificar una meta social para Amelia y una meta en

común de ayudarla a mejorar su confianza. El cambio de la posición sobre la cantidad de minutos de terapia del habla es que, ahora, la posición incluye explorar varias opciones para satisfacer dicha necesidad y el interés compartido por todos los integrantes del equipo del IEP.

Diapositiva 28



Narrador

Hay veces en que una persona no asume una posición firme, sino que solo se muestra en desacuerdo con lo que otras personas proponen. En este caso hipotético, un equipo del IEP trabaja en un programa de intervención del comportamiento para el hijo del Sr. Mathis, Dawson. El Sr. Mathis acude al equipo para plantear una intervención específica sobre la que ha investigado y que quiere implementar en el IEP. El resto del equipo escucha la propuesta del Sr. Mathis y ahora quiere analizar otras opciones posibles. El Sr. Mathis no quiere hablar sobre las otras opciones y sigue insistiendo en el programa que le planteó al equipo. Una manera de contribuir a que la conversación avance es intentar formular una pregunta exploratoria para ayudar a descubrir su interés.

Diapositiva 29

Narrador

¿Qué preguntas puede hacerle el equipo del IEP al Sr. Mathis para que identifique sus intereses?

Diapositiva 30

Narrador

La Sra. Montgomery, coordinadora del caso de Dawson, dice lo siguiente: “Entiendo que ha investigado mucho sobre los programas de intervención del comportamiento. Estamos de acuerdo en que cualquier programa que elijamos debe ayudar a Dawson a adquirir nuevas estrategias del comportamiento. ¿En qué metas del comportamiento cree que debemos concentrarnos?”. Al pedirle al Sr. Mathis que piense en las metas que deben lograrse, y no en un programa específico, se le da la oportunidad de reflexionar sobre las necesidades de Dawson. En este caso, una pregunta exploratoria identificó una meta fundamental que el Sr. Mathis tiene para Dawson: que aprenda a respetar los límites personales de los demás. Escuchen con atención la respuesta del Sr. Mathis y vean si pueden ayudarlo a identificar la meta subyacente que desea lograr: “El programa que les presenté ayudará a Dawson en las interacciones con sus compañeros. No entiende que no todas las personas quieren recibir un abrazo ni que lo que él considera una palmada amistosa en la espalda no siempre resulta agradable. Este programa enseña comportamientos de reemplazo positivos que Dawson puede probar”. El Sr. Mathis desea que su hijo, Dawson, tenga interacciones positivas con sus compañeros y que adquiera buenas destrezas sociales. Necesita que se analice dicho interés en las discusiones del equipo. El equipo revisa la importancia de desarrollar destrezas sociales positivas y de identificar diferentes comportamientos de reemplazo que Dawson puede aprender. Siempre y cuando se atiendan estos intereses, el Sr. Mathis está dispuesto a analizar otras opciones que cumplan con las metas específicas que tiene para su hijo.

Diapositiva 31

Narrador

También es importante que reconozcamos nuestros propios intereses. Piensen en alguna vez que hayan asumido una posición inflexible en un desacuerdo con otra persona. Pregúntense: “¿Qué me motivaba? ¿Qué esperaba lograr? ¿Qué temía que sucediera si no lograba lo que quería?”. Si hubieran expresado sus intereses, ¿se habría modificado la discusión de alguna manera?



Diapositiva 32

Narrador

Pensar en nuestros propios intereses antes de una discusión es una excelente manera de prepararnos. Estén dispuestos a expresar sus esperanzas, deseos y miedos, y asegúrense de darles lugar a los demás para que expresen los suyos. Verán que tener mejores conversaciones en función de los intereses puede conducir a mejores soluciones y relaciones más sólidas.

Diapositiva 33

Narrador

Han finalizado la lección 1 del curso *Centrarse en los intereses para llegar a un acuerdo*. Este curso continúa en la Lección 2: *Alcanzar un acuerdo mediante el consenso*.

Lección 2

Diapositiva 1

Narrador

Bienvenidos a la segunda lección del curso *Centrarse en los intereses para llegar a un acuerdo: Alcanzar un acuerdo mediante el consenso*.

Diapositiva 2

Narrador

Como aprendimos en la lección anterior, identificar los intereses es fundamental para resolver los desacuerdos en el sentido de que se tiene en cuenta lo que es importante para las personas. Después de identificar los intereses, el próximo paso es trabajar para lograr un acuerdo. Sin embargo, llegar a un acuerdo requiere destreza, en particular, si hay intereses enfrentados de por medio. Los intereses enfrentados pueden presentarse si los miembros del equipo del IEP, como un padre y un administrador de la escuela, proponen soluciones diferentes que parecen opuestas. Para forjar un acuerdo, hay que usar diversas estrategias y conjuntos de destrezas. En esta segunda lección, aprenderemos a trabajar juntos para llegar a un acuerdo.

Diapositiva 3

Narrador

Existen muchas formas para llegar a un acuerdo. En una competencia, coincidimos en que el ganador es la persona más fuerte, más rápida o más habilidosa. Hay momentos en que podemos actuar como si estuviéramos de acuerdo con alguien o con una

política porque tenemos miedo de expresar nuestro desacuerdo. Por ejemplo, una gerente puede usar su autoridad para elaborar un cronograma de vacaciones sin preguntarles a los empleados sobre sus preferencias. Los empleados no se muestran en desacuerdo porque quieren conservar sus empleos. Este no es un acuerdo real. A veces, llegamos a un acuerdo haciendo algo como lanzar una moneda al aire para evitar una larga discusión. Sin embargo, aunque se tome una decisión, es probable que las necesidades individuales no se satisfagan. Llevar a cabo una votación es otra forma de tomar una decisión. Tomar decisiones rápidas de este modo puede ser más sencillo, pero sin concentrarse en las necesidades de todas las personas implicadas, habrá una menor satisfacción respecto de la decisión. Si trabajamos en colaboración, intentamos alcanzar lo que se denomina un “consenso”.

Diapositiva 4

Narrador

Un consenso implica que todos los integrantes del equipo están de acuerdo en respaldar la decisión del grupo. La Ley de Educación para Individuos con Discapacidades (IDEA, por sus siglas en inglés) exige que los miembros del equipo del IEP, incluidos los padres, tomen decisiones fundamentadas en conjunto para satisfacer las necesidades únicas del niño. Esto es posible si se toman decisiones en consenso. El consenso no siempre significa que todos estén totalmente de acuerdo con la decisión. Significa que, después de escuchar y entender la opinión de todos, y después de considerar todas las ideas, todos los participantes pueden respaldar la decisión del grupo. A veces, el consenso implica que no todos obtienen lo que desean. Sin embargo, sí implica que la decisión contempla las necesidades importantes de todos los integrantes del grupo. Debido a que el consenso requiere que los equipos analicen las necesidades de cada integrante, podemos ver por qué es tan importante revelar los intereses de todos.

Diapositiva 5

Narrador

La mayoría de las decisiones son fáciles de tomar; sin embargo, a veces, los integrantes de un equipo pueden sentir profundamente que una solución en particular es la mejor. En estas situaciones, ayuden al equipo a identificar todos los intereses y úsenlos para plantear el problema. Por ejemplo, la Sra. Gardner está disconforme porque su hija, Cassidy, tendrá un auxiliar personal diferente el próximo año escolar. Debido a esto, sigue obstaculizando los planes del equipo para lograr la transición de Cassidy a un nuevo auxiliar. Cassidy está muy encariñada con su auxiliar, la Sra. Bruce, quien se cambiará de escuela y ya no estará disponible. Al analizar los intereses, el equipo descubre que a la Sra. Gardner le preocupa que Cassidy no quiera ir a la escuela porque la Sra. Bruce no estará con ella. La Sra. Gardner también expresó que aprecia lo mucho que la Sra. Bruce ha trabajado para garantizar que ella

sepa cómo le va a Cassidy en la escuela todos los días y que le ofreciera recomendaciones sobre cómo trabajar con Cassidy en el hogar. Mientras el equipo trabaja para lograr un acuerdo sobre el nuevo auxiliar, el Sr. Hoover, director, formula el problema de la siguiente manera: “Sra. Gardner, gracias por expresar sus inquietudes. La Sra. Bruce ha proporcionado muchos tipos de apoyo que a usted le gustaría que continuaran. Veamos de qué formas podemos garantizar que la Sra. Gardner siga recibiendo información importante sobre el desempeño de Cassidy, y que tenga acceso a recursos que puedan proporcionar recomendaciones para manejar el comportamiento de Cassidy cuando no se encuentra en la escuela”. Al formular el problema incluyendo el interés de la Sra. Gardner, el director abre una nueva conversación en la que se pueden abordar las inquietudes de la Sra. Gardner y ayudar a que el equipo logre un acuerdo.

Diapositiva 6

Narrador

Si un equipo se queda atascado debatiendo una opción, puede resultar útil alentar a los integrantes a plantear varias ideas para considerar. La lluvia de ideas es una forma frecuente de compartir muchas ideas rápidamente. Cuando se exponen muchas ideas, se puede explorar cada una analizando los intereses que el equipo haya identificado antes. Por ejemplo, durante la lluvia de ideas, la Sra. Gardner dice: “Como la Sra. Bruce conoce bien a Cassidy, quizás pueda seguir reuniéndome con ella de manera periódica para analizar el avance de mi hija”. La Sra. Bruce responde: “No creo que pueda manejar mis casos nuevos de la escuela nueva y seguir teniendo tiempo para reunirme con usted. Sin embargo, puedo brindarle información actualizada sobre el expediente de Cassidy al Sr. Cantrell, el nuevo consejero de la escuela. Con gusto se lo presento para que puedan comenzar a establecer un vínculo”. Aunque no se usó la idea de la Sra. Gardner, esta hizo pensar a la Sra. Bruce en una solución para satisfacer los intereses de la Sra. Gardner.

Diapositiva 7

Acuerdos de contingencia



Intereses del Sr. Carson:

- La independencia de Aaron
- La seguridad de Aaron

Narrador

A veces, las personas no están dispuestas a llegar a un acuerdo porque temen que no haya posibilidades de cambiarlo una vez que se concrete. Veamos este ejemplo. Al padre de Aaron, el Sr. Carson, le gustaría que su hijo fuera más independiente. Aaron tiene una discapacidad cognitiva, y cuenta con un acompañante desde el autobús cuando llega a la escuela y de regreso al autobús cuando termina el día escolar. Los miembros del personal de la escuela que forman parte del equipo del IEP no se sienten cómodos al dejar que Aaron vaya solo porque, anteriormente, se ha alejado cuando nadie lo supervisaba. El Sr. Carson le recuerda al resto del equipo que Aaron no se ha alejado en los últimos seis meses.

Acuerdos de contingencia



Intereses de la escuela:

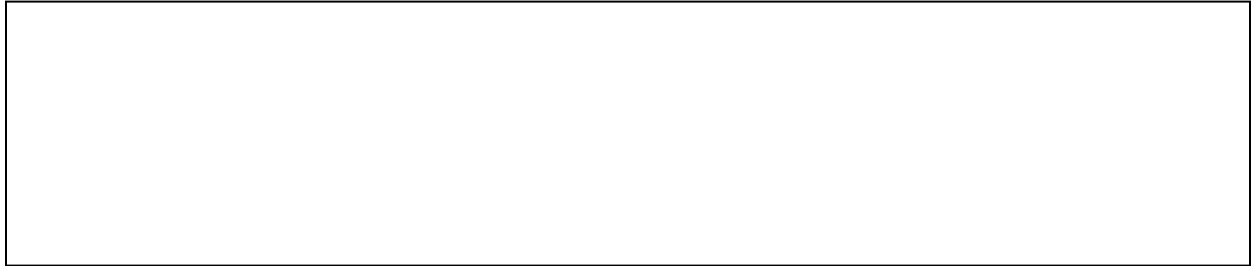
- La seguridad de Aaron
- La independencia de Aaron
- Responsabilidad de la escuela

El personal de la escuela teme por la seguridad de Aaron y por la mayor responsabilidad para el distrito que implicaría que Aaron tuviera más independencia. Una opción que el equipo puede considerar es un acuerdo “de contingencia”. Se trata de un pequeño acuerdo en el que se consideran las otras cosas que podrían suceder o no. El equipo puede analizar las contingencias mediante preguntas condicionales.

Diapositiva 8

Narrador

¿Qué sucedería si el equipo de Aaron decidiera darle permiso para desplazarse solo entre el autobús y la escuela? ¿Cómo se podría abordar el interés de la escuela respecto de la seguridad de Aaron mediante un pequeño acuerdo o un acuerdo de contingencia?



Diapositiva 9

Narrador

El equipo debe garantizar la seguridad de Aaron. Se pone de acuerdo en avanzar hacia la meta de ampliar la independencia de Aaron. Al principio, habrá una persona en la línea de visión que se encargará de observar a Aaron a la distancia. El equipo establece metas específicas para ampliar la independencia de Aaron de a poco. También llega al acuerdo de reunirse de nuevo si surgieran inquietudes o a los tres meses posteriores a la implementación de este plan.

Diapositiva 10

Narrador

A veces, existen otros motivos por los que los equipos no pueden alcanzar un acuerdo. En los siguientes ejemplos, analizaremos estos temas: cómo superar los obstáculos interpersonales, cómo llegar a una resolución entre posiciones enfrentadas, cómo superar los bloqueos emocionales y cómo lidiar con los callejones sin salida. ¿Qué podrían hacer para superar estos obstáculos?

Obstáculos para alcanzar un acuerdo



Cómo superar los obstáculos interpersonales. Al Sr. Gonzales no le gusta el maestro de su hija, el Sr. Taylor. Discrepa con todo lo que diga el Sr. Taylor y afirma abiertamente que no confía en él.

Cómo llegar a una resolución entre posiciones enfrentadas. La Sra. Peterson, una maestra de matemática de educación general, se enorgullece por tener estándares muy altos para sus estudiantes. Considera que todos los estudiantes deberían tener tareas y no está de acuerdo con un padre que desea reducir la cantidad de tareas para su hijo.

Cómo superar los bloqueos emocionales. La Sra. Randolph, madre de Tara, no está dispuesta a conversar acerca de la transición de su hija entre la escuela primaria y la escuela secundaria.

Cómo lidiar con los callejones sin salida. El equipo llegó a un acuerdo sobre todos los aspectos del IEP de Miguel, excepto sobre la transportación en autobús. No hay ningún acuerdo a la vista, y la mayor parte del IEP no está relacionada con el problema de la transportación.

Slide 11

Superar los obstáculos interpersonales



Narrator

Veamos el primer ejemplo: Al Sr. Gonzales no le gusta el maestro de su hija, el Sr. Taylor. Discrepa con todo lo que diga el Sr. Taylor y afirma abiertamente que no confía en él. Si ustedes dirigieran esta reunión del IEP y conocieran la opinión del Sr. Gonzales sobre el Sr. Taylor, ¿qué harían? Si fueran el Sr. Taylor o el Sr. Gonzales, ¿qué harían?

Diapositiva 12

Narrador


Hay momentos en que las barreras en las relaciones hacen que sea difícil alcanzar un acuerdo. Por algún motivo, el Sr. Gonzales no acepta que las opiniones del Sr. Taylor tengan valor. En esta situación, puede resultar útil que otras personas comuniquen las ideas del Sr. Taylor al equipo, para que puedan considerarse según su propio valor y no según quién las propone. Quizás sea útil convocar a un facilitador neutral para que dirija la reunión y redirija la concentración del equipo hacia las necesidades de la hija del Sr. Gonzales. Una persona neutral tiene menos probabilidades de verse arrastrada a los conflictos interpersonales. A veces, los obstáculos son demasiado grandes para solucionarlos en la reunión del IEP. Los grupos no deben intentar abordar obstáculos interpersonales profundos con todo el equipo del IEP, en especial si hay antecedentes de problemas importantes que van más allá de la elaboración del IEP. Cuando se producen conflictos interpersonales, una opción es reunirse con un tercero neutral sin la presencia del resto del equipo del IEP. En este caso, el director acepta reunirse con

el Sr. Taylor y el Sr. Gonzales para intentar solucionar lo que causa la disconformidad del Sr. Gonzales con el Sr. Taylor.

Diapositiva 13

Llegar a una resolución entre posiciones enfrentadas

Usar los intereses en común con el fin de identificar criterios para tomar decisiones.




Posición:

- Es necesario hacer la tarea para obtener resultados exitosos en matemática.

Intereses:

- Los estudiantes deben ser desafiados con estándares altos.
- Rita debe aprender matemática.



Intereses:

- Rita debe sufrir menos estrés.
- Rita debe tener tiempo para hacer otras actividades después de la escuela.
- Rita debe aprender matemática.

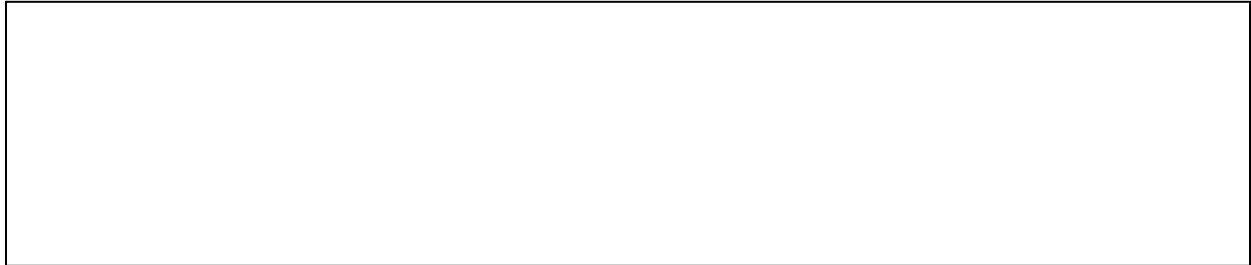
Narrador

En el segundo ejemplo, la Sra. Peterson es la maestra de matemática de educación general de 7.º grado. Se enorgullece por tener estándares muy altos para sus estudiantes. Su posición es que es necesario hacer la tarea para obtener buenos resultados en matemática. La Sra. Peterson tiene el interés de desafiar a sus estudiantes con estándares altos. También tiene el interés de que Rita aprenda matemática. En este momento, el IEP de Rita no incluye una meta de matemática para la niña. Se determinó que tiene una discapacidad específica en el aprendizaje en el área de lectura. Rita forma parte de la clase de la Sra. Peterson. La mamá de Rita, la Sra. Rowland, le comenta al equipo del IEP que el momento de hacer la tarea le resulta muy difícil a su hija. Dice que Rita pasa muchas horas esforzándose todas las noches. A la Sra. Rowland le preocupa que su hija esté tan estresada y abrumada que no pueda disfrutar de ninguna actividad después de la escuela debido a la cantidad de tarea de matemática que tiene que hacer. Sin importar cuánta tarea tenga Rita, sigue atrasada respecto de los demás estudiantes. Los intereses de la Sra. Rowland son que Rita sufra menos estrés y que tenga más tiempo para hacer otras actividades. También desea que Rita aprenda matemática. La Sra. Peterson y la Sra. Rowland tienen el interés compartido de que Rita aprenda matemática, pero disienten respecto de la mejor manera de lograrlo. En este caso, el equipo del IEP anota el interés y, antes de hacer una lluvia de ideas, se pone de acuerdo en que este interés será el criterio para tomar una buena decisión sobre Rita. El equipo del IEP decide elaborar un acuerdo en función de este interés en común de que “Rita avance en matemática”.

Diapositiva 14

Narrador

Piensen en todas las maneras diferentes en que el equipo podría cumplir el interés común de la Sra. Peterson y la Sra. Rowland de que Rita avance en matemática. Mencionen sus opciones a continuación.



Diapositiva 15

Narrador

El equipo se toma un tiempo para pensar en varias ideas para ayudar a Rita a aprender conceptos de matemática y a alcanzar las expectativas de nivel de grado. Hablan sobre la posibilidad de colocarla en un grupo más pequeño para que aprenda. Analizan la posibilidad de asignarle un tutor de matemática. También consideran la idea de que Rita pueda necesitar más evaluaciones. Después de la discusión, el equipo del IEP acuerda que se evalúe a Rita para determinar si tiene dificultades en matemática y decide que, mientras tanto, la niña pasará los últimos 15 minutos de la clase de matemática trabajando de manera independiente con un tutor de la asignatura para resolver distintos problemas matemáticos. El equipo se pone de acuerdo en que la tarea de matemática de Rita deberá centrarse en una sola destreza matemática clave. También se pone de acuerdo en que la tarea de matemática de Rita debe llevarle alrededor de 15 minutos cada tarde. El equipo resuelve que se reunirá el próximo mes para revisar los datos de la evaluación. La Sra. Peterson y la Sra. Rowland apoyan la decisión del equipo ya que, de esta forma, Rita recibirá más apoyo específico que la ayudará a aprender los conceptos matemáticos que necesita para avanzar hacia sus metas.

Diapositiva 16

Superar los bloqueos emocionales

La madre no está dispuesta a hablar sobre la transición de su hija a la escuela secundaria.

A woman with dark hair, wearing a white top, stands in front of a presentation slide. The slide has a title 'Superar los bloqueos emocionales' and a paragraph of text.

Narrador

En el tercer ejemplo, la Sra. Randolph, madre de Tara, no está dispuesta a conversar acerca de la transición de su hija entre la escuela primaria y la escuela secundaria. Quizás la Sra. Randolph tenga dificultades para imaginar que Tara tendrá experiencias positivas en la escuela secundaria. La Sra. Randolph recuerda su propia experiencia negativa en la escuela secundaria y tiene mucho miedo de que su hija también tenga una mala experiencia. Podría impedir que se siga conversando al respecto hasta que le aseguren que la transición puede ser positiva para Tara. Validar sus emociones conversando sobre sus miedos es una manera de ayudar a la Sra. Randolph a quedarse tranquila de que el equipo abordará sus inquietudes. Luego, el equipo puede realizar una lluvia de ideas sobre las maneras en que la transición puede ser positiva para ayudar a la Sra. Randolph a imaginar a su hija en esa situación. Analizar las inquietudes y su posible efecto puede permitirle al equipo del IEP avanzar en la planificación de la transición de Tara. Para obtener más información, consulten el Curso 4 de esta serie, *Controlar las emociones y responder a ellas*.

Diapositiva 17

Narrador

¿De qué maneras se le puede brindar tranquilidad a la Sra. Randolph respecto de la transición de Tara?

Diapositiva 18

Narrador

En este caso, puede resultar útil trabajar con la Sra. Randolph antes de la reunión del equipo para abordar sus miedos. Quizás se sienta más cómoda si hace un recorrido por la escuela secundaria y conoce a algunos de los afectuosos maestros. El equipo del IEP también puede alentar a la Sra. Randolph a invitar a un acompañante a la reunión del IEP para que le brinde apoyo.

Diapositiva 19

Lidiar con los callejones sin salida



Narrador

En este último ejemplo, el equipo del IEP llegó a un acuerdo sobre todos los aspectos del IEP de Miguel, excepto sobre la transportación en autobús. No hay ningún acuerdo a la vista, y la mayor parte del IEP no está relacionada con el problema de la transportación. Según las necesidades del estudiante en particular, el IEP puede incluir muchos tipos de apoyo y servicios relacionados para el estudiante. Es importante que las personas que deban participar asistan a la reunión y puedan tomar decisiones. En el caso de Miguel, su familia propuso implementar un servicio de autobús puerta a puerta para el niño. Actualmente, el hermano mayor de Miguel lo acompaña cuatro cuadras hasta la parada del autobús. Sin embargo, el próximo año escolar su hermano asistirá a otra escuela y no podrá acompañar a Miguel.

El equipo debe responder varias preguntas. En primer lugar, ¿Miguel necesita servicios de autobús puerta a puerta? Si los necesita, ¿el autobús puede subir la colina empinada donde vive, en particular, durante los meses de invierno? Existe la duda de si hay suficiente lugar para que el autobús pueda girar. En este momento, el equipo no tiene toda la información necesaria para tomar una decisión. Esta puede ser una situación en que la mediación resulte beneficiosa. Es posible que no todo el equipo del IEP deba participar en la decisión completa respecto de la transportación. Un grupo más pequeño con conocimientos específicos sobre el tema puede reunirse con los

padres de Miguel para tomar una decisión. Para obtener más información sobre los servicios de mediación que se ofrecen en su estado, comuníquese con el Departamento de Educación de su estado o visite su sitio web.

Diapositiva 20

Narrador

Cuando un equipo se esfuerza para alcanzar un acuerdo, es importante recordar que el IEP es para el niño. Mantener el foco de la reunión en el estudiante ayuda a los equipos a avanzar en conjunto hacia las decisiones necesarias para satisfacer las necesidades del niño.

Diapositiva 21

Narrador

Los familiares y los educadores pueden usar un enfoque colaborativo para resolver los desacuerdos centrándose en los intereses. En este curso, hemos proporcionado diversas estrategias para ayudar a los familiares y educadores a centrarse en los intereses a fin de alcanzar un acuerdo. En la primera lección, vimos varias estrategias fundamentales para ayudar a los familiares y educadores a centrarse en los intereses: comprender la diferencia entre las posiciones y los intereses, identificar las declaraciones que demuestran posiciones y las que demuestran intereses, descubrir los intereses ocultos de las otras personas, e identificar y expresar los intereses personales.

Diapositiva 22

Narrador

Una de las estrategias que recomendamos para descubrir los intereses ocultos de las otras personas es plantear preguntas abiertas. ¿Qué otras estrategias pueden ayudar a revelar los intereses ocultos de los demás?



Diapositiva 23


Narrador

En la segunda lección, proporcionamos estrategias para alcanzar un acuerdo mediante el consenso: exponer los intereses para formular el problema, hacer una lluvia de ideas con las opciones disponibles, elaborar acuerdos de contingencia, alcanzar un acuerdo en función de los intereses en común, emplear los criterios acordados para tomar decisiones, responder a las emociones, trabajar con terceros neutrales cuando resulte necesario y concentrarse en el niño.

Diapositiva 24

Narrador

Una de las estrategias que recomendamos es elaborar acuerdos de contingencia. ¿Qué tipo de preguntas podrían plantear para ayudar a elaborar un acuerdo de contingencia? ¿Cuándo podrían usar un acuerdo de contingencia?



Diapositiva 25

Narrador

Han finalizado el curso *Centrarse en los intereses para llegar a un acuerdo*, el último curso de la serie *Trabajar juntos*.