



Programa de Entrenamiento al Padre



Un Programa de Washington PAVE
6316 So. 12th St., Suite B ♦ Tacoma, WA 98465-1900
(253) 565-2266 (v/tty) ♦ Fax: (253) 566-8052 ♦ 1-800-5-PARENT (v/tty)
E-mail: wapave9@washingtonpave.com ♦ Sitio Web: www.washingtonpave.org



CONSEJOS PARA AYUDARLE A ABOGAR POR SU HIJO(A)

1. Llevar a alguien con usted a las reuniones. Es de mucha ayuda el tener otra persona que escuche y tome notas por usted. Usted puede grabar la reunión en audio para revisarla más adelante o compartirla con su esposo(a), un pariente, o el proveedor de servicio de salud privado de su niño.
2. Vaya a la reunión del IEP (o a cualquier reunión sobre su niño) preparado(a). Tome información sobre las fuerzas y las necesidades de su niño y lo que usted ve en casa o en otros lugares.
3. La imagen que usted proyecta marca la diferencia:
 - Lleve la información escrita en una carpeta del archivo, cuaderno, o archivo extensible a la reunión.
 - Llegue puntualmente. El ser puntual demuestra que usted piensa que éste es una reunión importante y que usted está listo para negociar.
 - Déle un apretón de manos y/o reconozca a la gente en la reunión mientras usted es introducido. Si ninguno otro comienza las introducciones, usted lo hace.
 - Siéntese con otros miembros del equipo. Esto demuestra que usted es parte de equipo de la toma de decisión. El sentarse entre la gente con energía hace declaración que usted es igual en el proceso.
 - Hable claramente y mire a los otros miembros del equipo mientras que usted habla.
4. Haga las declaraciones positivas, tales como "Yo espero", "Yo entiendo", y "Mi niño necesita".
5. Haga preguntas y pida la clarificación de cualquier cosa que usted no entiende.
6. Permanezca tan amigable como sea posible. Separe a la gente de los problemas. No permita que usted mismo (u otros) en tratarse en personalidades.
7. Enfóquese en el problema actual. No se desvíe hablando de otros problemas pasados tales como últimas experiencias, la carencia de fondos distrito, o lo que los "otros niños" hacen.
8. Haga su oferta y espere obtener lo que necesita su niño. Sea bastante flexible para aceptar las revisiones de menor importancia pero sea firme sobre los problemas principales.
9. Siéntese con confianza para terminar la reunión si parece que no se puede hacer más progreso. Dígale a los otros miembros del equipo que usted quisiera continuar trabajando con ellos y fije una cita para un comienzo fresco.
10. A veces los miembros importantes del equipo comienzan a irse de la reunión antes de que se hayan tomado las decisiones. Si sucede esto, pare la reunión y cambie la fecha en que todos los miembros del equipo puedan atender y termine las negociaciones.
11. Continuación con una carta. Si usted está satisfecho, declare cuáles acuerdos eran. Si usted no está satisfecho, explique su posición, su comprensión de su posición, el curso siguiente de acción, y sus plazos.
12. Recuerde que usted está abogando por su niño(a). Si usted no lo hace, nadie lo hará.