



Negocie su camino hacia el éxito en las reuniones del IEP

Presentado por Key2Ed



Cassie Velasquez

cassiev@key2ed.com

602-430-8482



Robin OShea

robino@key2ed.com

480-209-3144

Resultados

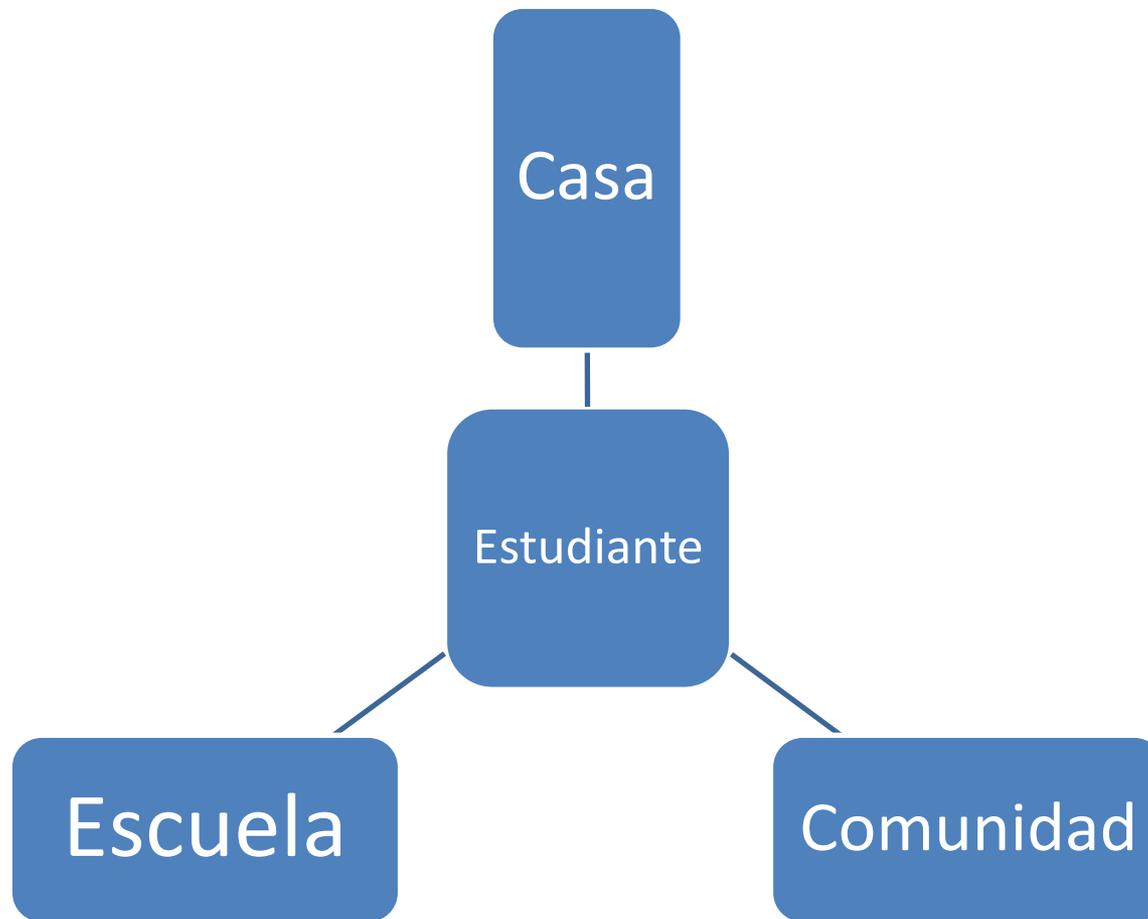
Al final de esta presentación, los participantes:

- Comprenderán el poder de las negociaciones para alcanzar acuerdos colaborativos.
- Tendrán técnicas y herramientas utilizables de negociación.
- Conocerán los propios estilos y estrategias de negociación, cómo ampliarlos y mejorarlos.

Si seguimos haciendo lo que estamos haciendo, seguiremos consiguiendo lo que estamos consiguiendo.

Stephen Covey

Distintas perspectivas del estudiante





Importancia de las negociaciones

- Una reunión del IEP es simplemente un compendio de varios acuerdos.



[Esta foto](#) de un autor desconocido tiene un licencia bajo [CC BY](#)

Importancia de las negociaciones

- Muchos educadores especiales carecen de capacitación en negociaciones y malinterpretan su impacto en lograr el éxito en el trabajo con las familias.



[Esta foto](#) de un autor desconocido tiene un licencia bajo [CC BY](#)

Consenso

~~Voto~~

Consenso

- El consenso es un proceso grupal.
- Los aportes de los participantes del equipo del IEP, incluyendo los padres, se consideran cuidadosamente.

En teoría, uno puede dar su consentimiento a una decisión, incluso si no está de acuerdo con ella, reconociendo que la decisión satisface las necesidades del estudiante.

El arte de las negociaciones

- Solo se puede llegar a un acuerdo duradero y significativo si todos están dispuestos a considerar las propuestas de los demás.
- Todos deben venir preparados y con conocimientos.

El arte de las negociaciones

- Establecer resultados y una agenda para la reunión puede ayudar a alcanzarlos.

Muestra de herramientas

A

OUTCOMES FOR KIMBERLY'S IEP Meeting

By the end of the meeting, we will have a shared understanding of, and agreement on Kimberly's:

- Present levels of performance
- Goals and objectives/benchmarks
- Special education services and placement

A

AGENDA FOR KIMBERLY'S IEP Meeting

START-UP

- Welcome and Purpose
- Introductions and Roles
- Outcomes
- Agenda Overview
- Decision-Making Process
- Group Norms

PRESENT LEVELS OF PERFORMANCE

What is it Kimberly knows, understands, and is able to do? (Review Kimberly's progress on her current IEP goals)

- Strengths
- Challenges

GOALS/OBJECTIVES/BENCHMARKS

What is it we want Kimberly to know, understand, and able to do in one year?

SERVICES

What educational services are needed to implement Kimberly's goals?

PLACEMENT

In what least restrictive environment can Kimberly's goals be implemented?

What supplementary aids and related services are need to support the placement?

- State testing,
- Related services
- Assistive technology
- Modifications & accommodations

ENDING

- Confirm Agreements and Complete Paperwork
- Action Plan
- Acknowledgements
- Debrief

Muestra de herramientas

[TOPIC: e.g., Placement]

PROPOSAL #1:	
Advantages	Disadvantages
•	•

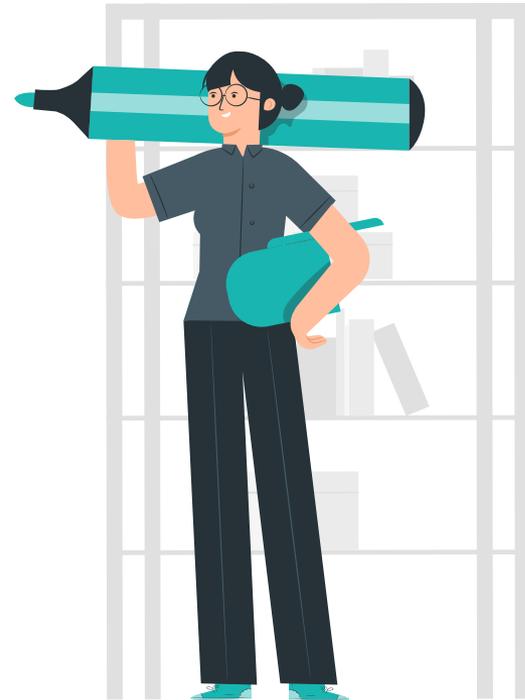
PROPOSAL #2:	
Advantages	Disadvantages
•	•

El arte de las negociaciones

Cómo logra:

¿Cómo encuentra soluciones duraderas a problemas y otros asuntos?

- *Establecer políticas y prácticas*
- *Incrementar la imparcialidad percibida*
- *Mejorar las relaciones*
- *Maximizar la efectividad generando soluciones creativas*



Acuerdos colaborativos obtenidos mediante la integración

“Hay tres formas de lidiar con un conflicto: dominación, compromiso e integración. Con la dominación, solo un lado obtiene lo que quiere; con el compromiso, ninguna de las partes obtiene lo que quiere; con la integración encontramos una forma en que ambas partes pueden obtener lo que desean”.

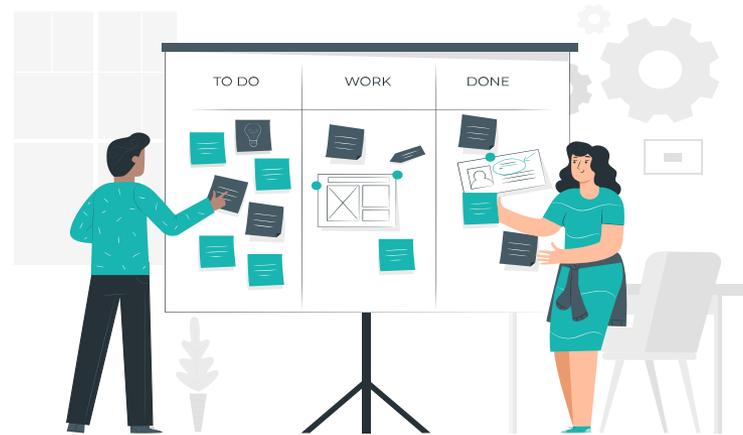
Mary Parker Follett



The Orange Story

Compromiso vs. integración

- ¿El compromiso fue lo suficientemente bueno?
- Piense acerca de las herramientas y técnicas que podría haber utilizado para ayudar al señor Smith y el señor Jones a abrir una conversación y lograr la integración.



Reclamar y crear valor

- En las negociaciones, cada parte puede intentar reclamar más de lo que quiere (*reclamar valor*).
-
- Pueden trabajar para *crear valor*, es decir, averiguar cómo todos los que participen pueden obtener más de lo que quieren y necesitan.
 - *Nosotros trabajando juntos por los estudiantes*

Crear valor

Encontrar formas creativas de satisfacer los intereses compartidos y diferentes de los miembros del equipo se relaciona con la creación de valor en función de su dimensión de necesidad.



Lograr la integración



Lograr la integración

- Relaciones: las relaciones fuertes, saludables y positivas son un requisito previo fundamental para lograr acuerdos duraderos.
- Una reunión de IEP no es un evento único, sino parte de un proceso extenso y continuo.
- Buscar comprender los factores del “detrás de escena” que influyen la colaboración del equipo.

Negociaciones efectivas

- Escuchar, hacer preguntas
 - Comprender la situación de la otra parte
 - Venir preparado y bien informado
- ❖ *Los datos sobre negociaciones del Programa de negociaciones de Harvard muestran que cuando ambas partes están bien preparadas e informadas y comprenden el proceso, es mucho más probable que lleguen a un acuerdo y que ese acuerdo dure.*

Preparación para las negociaciones

Aclare sus intereses: calcule los de su contraparte.

*Pero
¿cómo?*

- Lluvia de ideas creativas
- Evalúe las relaciones internas del equipo
- Enfrente los desacuerdos o estancamientos de inmediato

Características necesarias

- Demuestre un comportamiento ético
- Sea consciente de sus propias emociones y las de las demás partes
- Evite ser provocado a una respuesta emocional

Características necesarias

- Equilibrar el tiempo: permita que todos puedan opinar y ser escuchados
- Tenga empatía por las situaciones de todas las partes
- Equilibre la empatía con la asertividad

Cuando muestra una profunda empatía hacia otros, sus energías defensivas bajan y son reemplazadas por las positivas. Ahí es cuando puede ser más creativo para resolver problemas.

Stephen Covey

Efecto de la diversidad cultural en las negociaciones

La cultura influye profundamente en cómo piensan, se comunican y comportan las personas. También afecta la forma en que negocian.

- Desequilibrio de poder percibido
- Lenguaje
- Comportamiento no verbal
- Valores
- Procesos de toma de decisiones



“Aprendí que la gente olvidará lo que dijiste, lo que hiciste, pero nunca olvidará cómo los hiciste sentir.”

MAYA ANGELOU

¿Alguna pregunta?

Las ideas, herramientas y técnicas están fundamentadas en la literatura y en la información obtenida por

**EL PROGRAMA SOBRE NEGOCIACIÓN (PON):
ESCUELA DE DERECHO DE HARVARD**

pon.harvard.edu

Key2Ed es la autoridad para facilitar las asociaciones entre familias y escuelas.



Visite nuestra página web en
<http://www.key2ed.com>



Síguenos en Twitter



Facebook