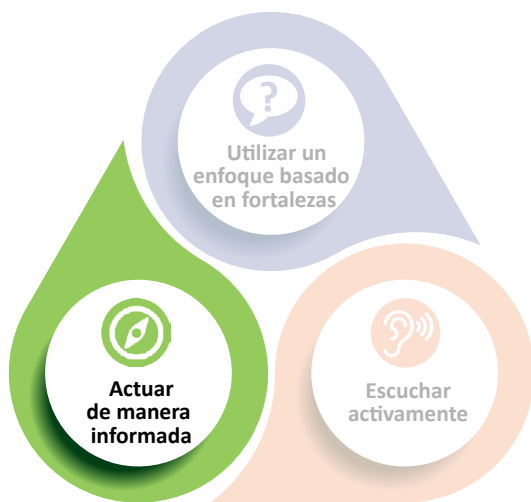




Actuar de manera informada: Consejos para proveedores



Estrategias para construir relaciones con los proveedores*



Hay tres estrategias que usted puede utilizar como ayuda para construir o fortalecer sus relaciones con los proveedores.

- **Utilizar un enfoque basado en fortalezas**
- **Escuchar activamente**
- **Actuar de manera informada**

Puede obtener más información sobre estas estrategias en la Caja de herramientas del compromiso familiar, ingresando a qualitycountsca.net/FEtoolkit-es.

Actuar de manera informada

Puede utilizar la estrategia **Actuar de manera informada** como ayuda para elegir qué **Práctica basada en relaciones** quiere utilizar.

Utilizar un enfoque basado en fortalezas

Elija una **práctica basada en relaciones** para guiar lo que dirá o hará. Una vez que elija una **Práctica basada en relaciones**, puede observar cómo van las cosas y luego elegir otra práctica para apoyar su próxima interacción. Este proceso es continuo.

*El término “proveedores” que se utiliza en este documento se refiere a todos los profesionales de aprendizaje y cuidado tempranos. Esto incluye, pero no se limita a, supervisores, capacitadores, colegas, profesores de educación superior, maestros, visitantes domiciliarios y proveedores de cuidado infantil en el hogar.

Prácticas basadas en relaciones	Orientación
Enfocarse en la relación familia-proveedor.	Piense en qué puede hacer o cómo puede responder para demostrar a los proveedores que usted valora sus relaciones con las familias con las que trabajan
Note y describa el comportamiento del proveedor.	Describa lo que hace el proveedor sin interpretar su significado. Luego, pregunte al proveedor lo que significa. Cuando habla sobre un/a niño/a con otro proveedor, recuerde utilizar la práctica: Observar y describir el comportamiento del/de la niño/a para iniciar una comunicación sobre el/la niño/a con el proveedor.
Apoye la capacidad del proveedor.	Reconozca y haga comentarios sobre los éxitos, el crecimiento y los esfuerzos del proveedor.
Valore la pasión del proveedor (trabajar con sus sentimientos positivos y negativos).	Note y responda de una manera que valore la pasión del proveedor. Reconozca que la expresión de emociones fuertes de los proveedores indica cuánto les importa.

Para aprender más sobre la participación familiar, vea la caja de herramientas en línea de la Participación familiar: www.qualitycountsca.net/FEtoolkit-es



Puede encontrar referencias para este recurso en [la lista de referencias del Módulo 5](#)

Adaptado del Departamento de Salud y Servicios Humanos de los EE. UU., Administración para Niños y Familias, Oficina Nacional de Head Start, Centro Nacional del Compromiso de Padres, Familias y Comunidad. (2018). *Estrategias para el compromiso de la familia: Actitudes y prácticas.*