



Utilizar un enfoque basado en fortalezas: 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.

Cómo utilizar un enfoque basado en fortalezas

La estrategia **Utilizar un enfoque basado en fortalezas** le ayuda a enfocarse en las fortalezas de un proveedor. También le ayuda a considerar la perspectiva del proveedor y también la suya, lo que puede ser especialmente útil para abordar los desafíos o las opiniones diferentes entre usted y el proveedor. Puede utilizar las siguientes herramientas como ayuda al adoptar un enfoque basado en fortalezas: Reflexionar e indagar y Aplicar las actitudes basadas en fortalezas.

*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.

Reflexionar e indagar

Reflexionar

Cuando usted se toma el tiempo para reflexionar, comienza pensando en sus propias perspectivas personales y culturales. Luego, puede considerar las perspectivas del proveedor.

- **Reflexione sobre sus propias perspectivas personales y culturales.**
- **Reflexione sobre las perspectivas individuales y culturales del proveedor.**

Indagar

Después de reflexionar, puede indagar. Indagar es hacerse preguntas a sí mismo y pensar en cómo lo que averigua puede influir en su relación con un proveedor. Puede utilizar dos preguntas para indagar:

- **¿Qué surgió para ambos, sea positivo o negativo?**
- **¿Cómo podrían influir estos sentimientos o reacciones en su relación con el proveedor?**

Aplicar las actitudes basadas en fortalezas

Aplicar

Puede utilizar las Actitudes basadas en fortalezas como ayuda para enfocarse en las fortalezas de un proveedor, especialmente si atraviesan desafíos. Elija una actitud basada en fortalezas y determine cómo la utilizará para enfocarse en las fortalezas del proveedor:

Actitudes basadas en fortalezas	Orientación
Todos los proveedores tienen fortalezas.	Sea consciente de los sentimientos o juicios incómodos que quizás tenga sobre el otro proveedor. Siempre tenga en cuenta que el otro proveedor tiene fortalezas y nótelas.
Los proveedores merecen el mismo apoyo y respeto que les pedimos que muestren a las familias.	Reconozca y valore lo que comparten con usted los proveedores sobre sus perspectivas personales y culturales y sobre lo que más importa para ellos. Reflexione sobre cómo estas perspectivas pueden influir en sus relaciones con los proveedores.
Los proveedores conocen muy bien sus propias áreas de especialización.	Escuche para comprender y reconocer el conocimiento de los proveedores de su trabajo y experiencias.
Las contribuciones de los proveedores son valiosas e importantes.	Esté abierto a las sugerencias y los pedidos de los proveedores. Adoptar una mente abierta lo ayudará a averiguar de parte de los proveedores sobre lo que está sucediendo.

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.*