

Cómo conversar con las familias sobre el dinero

Helah Robinson: Hola, y bienvenidos al segundo día de la conferencia. Muchas gracias por acompañarnos en la primera sesión del día de hoy, que tratará sobre “Cómo conversar con las familias sobre el dinero”. Empecemos.

Antes de entrar en materia, quería asegurarme de hacerles unos cuantos recordatorios sobre sus consolas para que puedan optimizar su experiencia con nosotros hoy. Voy a guiarlos a través de algunos recordatorios clave de los recursos. En la parte inferior de su pantalla, verán varias Herramientas de participación. Voy a repasarlas como un recordatorio rápido. La primera es el Reproductor multimedia.

Pueden utilizar esta herramienta para ver a los ponentes y cualquier video que se reproduzca durante las sesiones. Preguntas para los ponentes es la siguiente. Pueden utilizar esta herramienta para compartir preguntas o comentarios durante la sesión. A lo largo de la sesión de hoy, tendremos varios momentos en los que les vamos a hacer preguntas para que reflexionen y den su opinión, y pueden dejarlas ahí en la sección de Preguntas para los ponentes, y las veremos.

Después están las Diapositivas. Utilicen esta herramienta para mostrar la presentación de PowerPoint en su pantalla. A continuación, están los Recursos y Enlaces relacionados. Esta herramienta incluye una lista de recursos disponibles para su descarga y enlaces útiles en particular que trataremos en la sesión de hoy y en otras. También pueden encontrar aquí el paquete de diapositivas y los materiales de apoyo de la sesión, igual que podrán encontrarlos siempre en el Centro de participación. Después están las Biografías de los ponentes. Si tienen curiosidad por conocernos, utilicen esta herramienta para familiarizarse un poco más con nosotros.

Luego, por supuesto, el Certificado de asistencia. Utilicen esta herramienta para acceder a su certificado al final de la sesión. Deben cumplir los criterios para obtener su certificado. Al final de la sesión de hoy también les recordaré rápidamente cómo hacerlo. Estas herramientas de participación están en sus consolas. Recuerden que son redimensionables y movibles, por lo que pueden personalizarlas según lo que tenga más sentido para ustedes. Si minimizan alguna de estas herramientas, siempre pueden hacer clic en los iconos de la parte inferior de su pantalla para que vuelvan a aparecer.

Antes de comenzar, quiero presentarme de manera breve. Me llamo Helah Robinson. Soy copartícipe de movilidad económica familiar del Centro Nacional de Compromiso de Padres, Familias y Comunidad. Dejaré que mi colega se presente.

Jennifer Lambert: Hola a todos. Me alegro de verlos a todos hoy. Me llamo Jennifer Lambert. También colaboro con el Centro Nacional y trabajo con Helah.

Helah: Muchísimas gracias, Jen. OK, empecemos.

Para la sesión de hoy, nuestros objetivos de aprendizaje son que, al final de la sesión, ustedes sean capaces de irse con la confianza y se sientan cómodos con, en primer lugar, poder analizar

las "mentalidades sobre el dinero" y realmente los valores, los de ustedes y los nuestros acerca del dinero. Entender cómo esos valores e impresiones que infundimos al dinero fundamentan la manera en que pensamos y también nos dan una base para entender por qué las familias pueden dudar en hablar de las finanzas. También, explorar las estrategias para abordar la desconfianza de las familias en las instituciones financieras y de dónde puede venir esa desconfianza como resultado de las experiencias que pudieran haber tenido, y los componentes del racismo estructural, del que hablaremos un poco hoy. Después, explorar el conjunto de herramientas "Su dinero, sus metas", así como otros recursos que pueden utilizar para ayudarlos realmente a guiar estas conversaciones sobre el dinero. Comencemos.

¿Por qué empezar aquí? Sabemos que la seguridad financiera, o la inseguridad, repercute en todos los aspectos del bienestar, la salud y la seguridad de una familia, y eso es cierto ahora— más cierto ahora, quizás, que nunca. Sabemos que ayudar a las familias a progresar hacia una mayor movilidad económica y estabilidad económica es un componente fundamental para apoyar su bienestar general. Realmente no vive en un vacío.

Es una base, y está en cierto modo detrás de todo lo que estamos trabajando con las familias para conseguirlo. Por eso su trabajo con las familias es tan valioso. Las relaciones que forman y las asociaciones profundas y de confianza que establecen crean un espacio realmente crucial para que las familias exploren, definan y logren las visiones que tienen para sí mismas y para sus hijos, que a menudo incluirán visiones de una mayor seguridad financiera.

Pero también sabemos que para asociarnos eficazmente con las familias y apoyar su progreso hacia una mayor seguridad financiera y movilidad económica, sabemos que tenemos que hablar de dinero. Pero también sabemos que hacerlo puede ser muy difícil. Requiere que ustedes y las familias hablen de lo que pueden ser temas realmente delicados, y requiere que seamos vulnerables los unos con los otros, y también que hablemos de cosas sobre las que a veces no tenemos la confianza o la comodidad de conversar.

Es muy importante entender cómo y, lo que es más importante, por qué hablar de finanzas puede ser un reto, así como entender que enfrentarse a este reto de manera directa de verdad merece la pena, porque hacerlo puede ser realmente transformador para las familias.

Ahora bien, recuerden siempre que hay muchos recursos disponibles para el personal de Head Start y Early Head Start que los ayudarán a adentrarse en estas conversaciones. En particular, la serie "Formación de asociaciones" contiene dos recursos muy útiles que pueden ayudar a proporcionar maneras, paso a paso, de entablar lo que pueden ser conversaciones delicadas o que suponen un reto con las familias.

También incluyen algunas estrategias tangibles para guiarlos en su propia autorreflexión sobre lo que están aportando a las conversaciones cuando trabajan directamente con las familias. Se trata, en particular, de los recursos relativos a la "Guía para sostener conversaciones sobre temas delicados con las familias" y la "Preparación para conversaciones delicadas con las familias", que, por supuesto, están disponibles en el ECLKC. Los enlaces a los mismos estarán disponibles en el Centro de recursos.

Empecemos por ahí. Empecemos por explorar lo que puede dificultar hablar de dinero desde el principio, empezando por un poco de autorreflexión, empezando por cómo nosotros —como

profesionales de apoyo a la familia— abordamos este tema y lo que podemos estar aportando a las conversaciones con las familias cuando nos involucramos en este tipo de trabajo con ellas.

Lo que quiero que hagan es que se tomen un minuto para pensar en la palabra "dinero". Tómense un minuto. Piensen en ello. ¿Qué les viene a la mente? ¿Qué palabras o frases o sentimientos o algunas otras asociaciones les surgen cuando oyen esa palabra, cuando oyen "dinero"? Las asociaciones pueden ser cualquier cosa, desde películas y canciones, o cualquier cosa que les venga a la mente cuando oyen simplemente la palabra "dinero". Adelante. Piensen en ello. Adelante y pongan algunas asociaciones que les surjan en las preguntas y respuestas.

"Desigualdades sistémicas", "libertad para hacer lo que quiero", "dinero en efectivo" y "necesidad". Esto es lo que veo en el grupo. "Alcancía". Definitivamente "Alcancía". "Codicia". "Codicia" es otra. Muchas cosas llegan a través del chat. "Preocupaciones y siempre deseando que haya más". "Estrés". Viendo otra ronda. "La capacidad de atender las necesidades de las familias". "La capacidad, o tal vez sentir la inseguridad de la incapacidad, de atender las necesidades de mi familia". "Los presupuestos, sólo la practicidad". "Vacaciones".

Veo que hay muchas cosas que surgen. Hay muchas, muchas cosas que nos surgen – individualmente que nos surgen cuando pensamos en la palabra "dinero". Muchas de estas cosas pueden ser positivas, como las vacaciones. Pueden ser negativas, como el estrés, un poco de miedo. La codicia. Definitivamente, difieren de una persona a otra. Vemos muchas cosas diferentes en el chat, y es diferente de una persona a otra. Muchas cosas están pasando en el fondo, realmente, cuando nosotros como individuos, sólo escuchamos la palabra "dinero". Surgen muchas cosas, y muchas cosas son diferentes, y son tanto buenas como malas y pueden significar un montón de cosas diferentes.

¿De dónde provino todo eso? Todas las cosas que ustedes estaban nombrando en la charla, ¿de dónde creen que vinieron esas asociaciones que fundamentaron sus actitudes hacia el dinero? Otra forma de pensar en ello es, ¿qué motivaron esas cosas que se les ocurrieron que podrían fundamentar la forma en que piensan sobre el dinero o realmente las elecciones o comportamientos que podrían hacer con el dinero. ¿De dónde proviene eso? ¿Qué es lo que piensan? Vuelva a ponerlo en el recuadro del chat. ¿De dónde cree que provienen estas asociaciones?

¿"Mis padres"? Sí. "Familia. Padres. Familia de origen". Tal vez familias que provienen de diferentes lugares o de diferentes orígenes y culturas. "De mi propia familia y de mis padres cuando era pequeña". Familias de manera más amplia que sólo los padres, pero la familia vincula una red en torno a la sociedad, "La sociedad, la televisión y las películas, las noticias, ver a otras personas en dificultades". Ver lo que sus vecinos y lo que su comunidad está experimentando y pasando. "La cultura pop, las celebridades".

Lo que vemos y lo que estoy viendo en el chat es que nuestras asociaciones y nuestras actitudes y nuestras percepciones del simple término "dinero" provienen de muchos lugares diferentes y pueden estar basados en muchas, muchas cosas diferentes, incluyendo la familia, nuestros compañeros, nuestra cultura, nuestros antecedentes, nuestras experiencias históricas con el dinero y con las instituciones financieras o la de nuestros compañeros. Todo eso difiere, y eso difiere de una persona a otra.

Sus experiencias y las cosas que han influido en sus formas de pensar sobre el dinero son diferentes a las mías y a las de las familias a las que servimos. Reconociendo eso, el que muchas cosas influyen de forma diferente en nuestras actitudes hacia el dinero, ¿qué puede significar esto a la hora de trabajar con las familias? ¿Por qué es importante mantener esa verdad y reconocerla? ¿Qué puede hacer que esto sea importante cuando trabajamos con las familias? Adelante, compártanlo en el chat.

Estoy viendo que "Las actitudes y las influencias de uno pueden ser la base de nuestras opciones o comportamientos con respecto al dinero. Lo que se elija hacer con el dinero puede ser diferente". Sí. "Las familias pueden tener asociaciones o sentimientos hacia el dinero diferentes a los del personal". Sí. Exactamente. Estoy viendo que "inevitablemente traemos nuestras propias creencias, prejuicios y suposiciones al trabajo". Veamos otra. Estos son muy buenos, y hay muchos que están entrando. "En el proceso de elaboración de metas para establecerlas, puede que yo piense de forma diferente a la familia con la que estoy trabajando".

Todo esto resuena, y creo que realmente habla de la importancia de la autorreflexión cuando participamos con las familias, sobre todo cuando nos involucramos en temas que pueden ser muy delicados, y estamos pidiendo a las familias que se coloquen en un lugar bastante vulnerable.

Por lo que estoy viendo en la conversación anterior y en las discusiones que hemos mantenido, muchas cosas influyen en nuestra actitud hacia el dinero y en nuestra percepción del mismo. Lo hacen de forma diferente, incluyendo las distintas experiencias que tenemos con nuestra familia, nuestros compañeros, los medios de comunicación, la cultura, el gobierno y muchas otras cosas. Estas actitudes influyen en nuestras elecciones y forman la base de nuestro comportamiento, que a veces puede incluir opciones que quizá no entendamos.

Es importante reflexionar y respetar el hecho de que nuestras opciones y los comportamientos que adoptamos están influidos por otras circunstancias u otras prioridades que pueden ser diferentes de las nuestras. Veo que, en el proceso de fijación de metas, una familia puede pensar de forma diferente o estar fijando metas de forma diferente a como lo haría yo, o pueden tomar decisiones con su dinero que yo no entiendo, o que pueden ser diferentes a la opción por la que yo optaría. Y comprender y respetar lo que influye en su forma de pensar, en sus percepciones y en sus prioridades y valores en lo que respecta al dinero nos ayuda a abordar el compromiso familiar desde un lugar de auténtica confianza y sin prejuicios.

Es importante tener en cuenta esto. Como acabamos de comentar, las decisiones financieras nunca se toman en el vacío. Muchas, muchas cosas influyen en nuestras decisiones financieras a corto y largo plazo. Como estábamos diciendo nosotros y ustedes estaban ingresando en el chat, cosas como los valores y la cultura y las tradiciones pueden desempeñar un papel en la forma en que gastamos, ahorramos o tomamos decisiones financieras, y mis decisiones pueden ser diferentes de las suyas, y ambos tenemos prioridades y valores que fundamentan esas decisiones de manera diferente.

Por ejemplo, una familia con la que ustedes trabajen podría tener que elegir entre utilizar su devolución de impuestos para crear un fondo para momentos de apuro o contribuir a los ahorros para un fondo de emergencia, o utilizarlo para reducir sus deudas, o gastarlo para

pagar las facturas médicas de la familia, las facturas médicas de una madre, y sus prioridades, sus experiencias, su contexto influirán en sus elecciones financieras al igual que lo harían las de ustedes.

Lo otro que hay que tener en cuenta es que las decisiones financieras y cuando la gente habla de dinero, se trata de muchísimo más que de los números. Cuando hablamos de dinero, una de las razones por las que puede ser un gran reto y tan difícil entablar esta conversación es que también estamos hablando de lo que el dinero significa para nosotros. Las actitudes y los comportamientos sobre el dinero están envueltos en sentimientos sobre la seguridad, sobre el fracaso, sobre la familia, sobre el amor, sobre el estatus, y todo esto sucede en el fondo cuando hablamos de dinero.

Pero hablar de dinero puede ser algo realmente transformador para las familias cuando trabajamos con ellas y nos asociamos con ellas para avanzar hacia sus metas. Por eso, escuchar en profundidad las emociones de las familias sobre el dinero los ayudará a mantener esas conversaciones con los pies en la tierra y de forma relevante y accesible.

Además, las decisiones financieras también se toman dentro del contexto muy, muy poderoso de la historia y el estatus socioeconómico. Es importante reflexionar y recordar que muchas de las comunidades a las que servimos pueden tener una profunda desconfianza en las instituciones financieras basada en sus propias experiencias pasadas –la de sus familiares o compañeros– y también en las barreras históricas y sistémicas a la inclusión y a haber sido excluidos intencionadamente de las oportunidades financieras en el pasado.

El racismo histórico y presente en la vida cotidiana y en las políticas gubernamentales, como la esclavitud, las leyes de Jim Crow, la negación de servicios y las políticas de vivienda, han excluido históricamente a las personas que no son de raza blanca de la creación de riqueza y de la participación en las instituciones financieras. Han configurado tanto el acceso al dinero, como las actitudes hacia él hasta el día de hoy.

Al trabajar con las familias, es muy importante ser conscientes de esta historia y reconocerla en las conversaciones, ya que probablemente influya en la forma en que las familias abordan este tipo de conversaciones y en su relación con su situación financiera, además de todas las demás influencias de las que hemos estado hablando y que la gente trae consigo y que nosotros traemos a las conversaciones sobre el dinero.

También quiero asegurarme de que mantenemos esta conversación en particular durante toda la sesión de hoy. Si tienen alguna idea o comentario sobre cómo las barreras estructurales han desempeñado un papel en los temas que vamos a discutir, por favor, pónganlo en el chat. Voy a hacer una pequeña pausa para echar un vistazo al chat y ver si hay alguna pregunta que nos hayan hecho.

Alguien dijo que deberíamos preguntar a las familias de forma sopesada sobre sus sentimientos respecto al dinero. En realidad, vamos a pasar directamente a eso, a tácticas y estrategias tangibles y recursos que pueden utilizar para ayudarlos a facilitar este tipo de conversaciones. Pero mi respuesta principal es tener una conversación abierta y transparente con las familias sobre lo que les viene cuando se entabla esta conversación. Porque empezar desde esa actitud

de confianza, de escucha profunda y de transparencia los pondrá en una base sólida para profundizar y avanzar realmente en las metas financieras.

Hasta ahora, hemos discutido cómo diferentes fuerzas fundamentan nuestros comportamientos y son la base de nuestras actitudes y nuestros comportamientos financieros, y en particular, cómo el reconocimiento de estas realidades y la discusión intencional de los valores que traemos cuando se trata de dinero con las familias construye esta base realmente fuerte para propiciar conversaciones sobre el dinero y realmente sobre metas específicas, como el presupuesto, el ahorro y el manejo de la deuda— todos los temas en los que van a profundizar con más detalle en futuras sesiones a lo largo del día.

Al abordar estos valores y sentimientos que alguien tiene sobre las finanzas, pueden verdaderamente generar esa confianza y crear un espacio de conversación más abierto y más cómodo para hablar de dinero. ¿Cómo deberían hacerlo? ¿Cómo deberíamos empezar? Ahora vamos a recorrer algunos recursos y tácticas muy útiles que pueden utilizar para ayudarlos a hacer precisamente eso.

Para ayudarlos, en primer lugar, a comprender mejor nuestras propias asociaciones, nuestros propios valores, nuestro propio nivel de agudeza financiera y de empoderamiento financiero, lo cómodos que nos sentimos con los temas y productos financieros para saber qué estamos aportando a la conversación. También estrategias, herramientas y tácticas que pueden utilizar para asociarse con los padres para reflexionar de manera genuina sobre sus valores en lo que respecta al dinero, de modo que puedan fundamentar su apoyo y puedan fundamentar su trabajo con ellos en un lugar y hacer recomendaciones sobre cosas que resonarán más para ellos y que tendrán más impacto.

Con eso, para guiarnos a través de algunos de estos recursos muy concretos y útiles, voy a cederle la palabra a mi colega. Todo tuyo, Jen.

Jennifer: Muchas gracias, Helah. Como les decía, me llamo Jen. Vamos a regresar en una especie de círculo. Helah nos preparó perfectamente. Me encanta toda la participación en el chat para que podamos volver atrás y empezar con ustedes y realmente entender un poco más y profundizar en la reflexión sobre nosotros mismos sobre qué conocimientos, creencias, valores, y tal vez incluso inseguridades, tenemos cuando nos asociamos con las familias, específicamente sobre el dinero.

Como acabamos de discutir antes y algunas de nuestras preguntas de discusión, todos tenemos asociaciones, opiniones, conocimientos, tal vez lagunas de conocimiento sobre el dinero que están influenciadas por diferentes cosas. Todos tenemos nuestras propias actitudes y sentimientos hacia el dinero que pueden afectar la forma en que abordamos estas conversaciones financieras. Es importante que, como profesionales, basemos nuestras conversaciones en las motivaciones y los valores de las familias y no en los nuestros. Hacerlo realmente centrado en la familia, e identificar el hecho de que nosotros hacemos nuestras propias asociaciones y compartimentar eso.

La asociación es más eficaz cuando está alineada con las creencias y valores profundamente arraigados de la propia persona. Es probable que estén familiarizados con algo llamado "Su dinero, sus metas". Es un conjunto de herramientas elaborado por la Oficina para la Protección

Financiera del Consumidor, la CFPB (sigla en inglés). En realidad, es un recurso fantástico para apoyar a las familias con metas financieras.

Vamos a revisar varias de las herramientas de "Su dinero, sus metas" a lo largo de las sesiones durante la conferencia, incluyendo este primer recurso que vamos a repasar ahora. Se llama "Autoevaluación de empoderamiento financiero". Hay una foto aquí. Esta evaluación es una herramienta para el personal y los profesionales de los servicios familiares. Pasar por las preguntas de la herramienta puede ayudarlos a comprender mejor sus propias habilidades financieras, sus conocimientos, sus lagunas de conocimiento y su confianza. Es una herramienta muy bien estructurada para que ustedes la utilicen para descubrir algunas de esas cosas.

Basándose en las respuestas que proporcionen en esta herramienta, esta les brindará una orientación clara y recursos que podrán revisar para ayudar a profundizar en sus propios conocimientos financieros y su confianza. En general, puede ayudarlos a dar forma a la manera en que apoyan a las familias y sus metas y decisiones financieras. Comienza con las preguntas de la herramienta y termina con los siguientes pasos que pueden dar para profundizar en sus conocimientos, examinar sus valores monetarios y prepararse para las conversaciones financieras con las familias. Pueden consultar la herramienta y los materiales relacionados con esta sesión.

Voy a profundizar un poco más en ello. "Mi panorama financiero" es la siguiente herramienta de la que vamos a hablar aquí. Hay otro panorama de eso aquí convenientemente para ustedes. Esta herramienta los ayuda en específico a asociarse intencionalmente con las familias para explorar lo que están aportando a las conversaciones sobre el dinero. La primera herramienta los va a ayudar a explorar la de ustedes, y luego la siguiente los ayudará a explorar los sentimientos que de verdad tienen las familias.

Pueden utilizar el conocimiento descubierto en esta herramienta para ayudar a elaborar objetivos de movilidad económica que resuenen y tengan más probabilidades de ser alcanzados. Podemos hacerlo ofreciendo preguntas que exploren los sentimientos, los valores y las motivaciones. A continuación, asegúrense también de utilizar un enfoque basado en los puntos fuertes al completar esta herramienta. Antes de entrar de lleno en las preguntas, a las conversaciones sobre los objetivos y las metas económicas, empiecen por hacer preguntas.

Otra cosa para que participemos en la sesión de preguntas y respuestas sería el tipo de preguntas que podríamos formular a las familias para conocer sus sentimientos y preocupaciones en torno al dinero y lo que influye en sus decisiones financieras. Escriban cualquier idea que tengan al respecto en el apartado de preguntas y respuestas. Para que se animen un poco más, tenemos un par de ejemplos, los ejemplos de la siguiente diapositiva. Tengo algunos comentarios que entraron primero. Primero, "Averigüe si las familias quieren hablar de dinero con usted". Eso es algo estupendo. Pedir permiso va a ser muy, muy importante. Definitivamente no es un tema que se pueda forzar en nadie. Tienen que sentirse cómodos, sentirse seguros al tener estas conversaciones, y el permiso es un gran punto de partida.

Otra cosa es, "¿Cuál fue su primera experiencia con el dinero?". Eso me encanta. Esas son experiencias muy formativas cuando aprendes sobre el dinero y cómo se utiliza y cómo da

forma a las experiencias cotidianas. ¿Cuáles son algunos de sus primeros recuerdos sobre el dinero? Establecer la confianza en las relaciones con el apoyo de la familia antes de intentar abordar esto en las discusiones. Y nuevamente, por supuesto, el contar con eso, volvemos a esa confianza y espacio seguros, lograr una compenetración, antes de entrar de lleno en estos temas de alguna manera serios.

Algunos otros ejemplos de preguntas que pueden utilizar. El primero que me encanta es simplemente, ¿qué significa el dinero para usted? Hacer esa pregunta tan abierta y abrir un poco la puerta y dejar que la familia guíe la conversación. Es un punto de partida muy, muy bueno.

Otra pregunta es, ¿qué es lo más difícil del dinero para usted, para su familia? Otra, ¿cómo manejaba su familia las finanzas cuando usted era pequeño? ¿Hablaban de dinero abiertamente? ¿Cómo pensó que esto influiría en usted? Luego, una muy buena, sobre todo, obviamente, cuando se trabaja con familias es, ¿qué quiere que aprendan sus hijos sobre el dinero, y qué cree que están aprendiendo de usted ahora?

Estas son sólo algunas buenas preguntas abiertas para iniciar esa conversación. Pero quiero volver al hecho de pedir ese permiso y establecer esa confianza. Esos serán unos puntos de partida muy buenos antes de incluso pasar a estas preguntas abiertas que se muestran aquí.

Ayudar a las personas a tomar conciencia de las decisiones financieras que pueden estar influidas por las emociones y las experiencias pasadas puede ayudarlas a comprender qué es lo que impulsa algunas de sus opciones financieras en la actualidad. Volviendo a eso, ¿cuál es su primer recuerdo del dinero? ¿Cuál es su primera experiencia con el dinero? Eso también puede ser muy transformador. También puede ayudarlo a entender mejor sus puntos fuertes y sus retos únicos cuando se trata de cuestiones de dinero, así como a lo largo de todo el proceso de trabajar con ellos en sus metas financieras.

Además, volviendo al tema de utilizar un enfoque basado en los puntos fuertes, aprovechar un enfoque y conversaciones basados en los puntos fuertes va a ser muy importante. Lo que esto significa es llegar a las conversaciones con la suposición genuina de que las familias son buenas con el dinero, que tienen potencial y que tienen fortalezas y capacidades únicas que aportar al esfuerzo.

Es una perspectiva en la que, incluso cuando se discutan, tal vez, los errores del pasado,—quizás algunas experiencias que las familias tuvieron que no fueron tan positivas en lo que respecta al dinero— ustedes se centrarán en los puntos fuertes de la familia que las ayudaron a superar esas situaciones. Tener un enfoque basado en las fortalezas y tener siempre una consideración positiva incondicional va a ser muy importante para estas conversaciones, además de ayudarlos a fomentar la confianza y hacer avanzar estas relaciones.

Otra herramienta de la que quiero hablar aquí es de "Su dinero, sus metas". Es una herramienta maravillosa que ayuda a iniciar estas conversaciones. Plantea una serie de preguntas cortas de tipo "Sí" o "No" que abarcan todo el espectro, por ejemplo: "¿Tiene sueños para usted y sus hijos que requieran dinero para hacerlos realidad?" o "¿Suele tener la misma cantidad de dinero, la misma cantidad de ingresos cada semana?". Basándose en las respuestas de las

familias, le señala recursos específicos dentro del conjunto de herramientas que pueden ayudarlos a pasar a la acción.

Tomemos, por ejemplo, la primera pregunta: "¿Tienen sueños que usted y sus hijos– tienen sueños para usted y sus hijos que requieren dinero para ayudarlos a realizarlos?". Digamos que una familia responde "Sí" a esa pregunta. Dentro de la caja de herramientas, la clave de respuestas que se proporciona allí los dirigirá a recursos para establecer metas que pueden utilizarse para ayudarlos a avanzar en la conversación. Luego, digamos que una familia responde "No" a la segunda pregunta: "¿Tiene la misma cantidad de ingresos cada semana?". La clave de respuestas los remitirá entonces a otra herramienta que los ayudará a hacer un rastreo de los ingresos y las prestaciones. Estas herramientas se tratarán en otras sesiones más adelante, con más detalle.

Otra cosa para participar en la sesión de las preguntas y respuestas, ¿alguno de ustedes ha utilizado una herramienta como esta con las familias antes y puede compartir un poco más sobre cómo le ha ido? Voy a revisar algunas de las cosas que han pasado en el apartado de preguntas y respuestas.

"Creo que tuve que aprender que el dinero no era para el aquí y el ahora, y que estaba bien planificar". También es una lección muy importante. No se trata de lo inmediato. Se trata de la planificación a largo plazo. El dinero es a largo plazo, y su gestión es una trayectoria a largo plazo y no siempre a corto plazo.

¿Alguien ha utilizado antes esta herramienta con las familias? Si no lo han hecho, está perfectamente bien también. Lo que sí es bueno es tener esa estructura disponible. No tengo mucha experiencia en utilizarla, pero es muy, muy útil, sobre todo cuando se abordan estas conversaciones por primera vez, tener esa estructura disponible. No hay que leerla palabra por palabra, pero es una muy buena guía para avanzar en estas conversaciones y conectar con los siguientes pasos que se están mencionando en el chat. OK, genial.

Lo siguiente que vamos a hacer es una actividad. Esta, de hecho, fue creada por una entidad diferente. Es un último recurso que ayuda a facilitar estas conversaciones. Está diseñada por una organización llamada Agenda de la Prosperidad. Agenda de la Prosperidad es una organización sin ánimo de lucro de empoderamiento financiero. Ofrece actividades para ayudar a los profesionales de los servicios familiares a iniciar conversaciones con las familias sobre su vida financiera.

La actividad, que se llama Mentalidad sobre el dinero, consiste en tarjetas basadas en el diálogo que pueden utilizar en grupos o en conversaciones individuales. Hoy vamos a repasar una de ellas. Estas actividades parten de la premisa de que cuando las personas se centran en su mentalidad sobre el dinero, pueden acceder a un mayor poder personal, sensación de control y esperanza sobre su bienestar financiero, tanto ahora como en el futuro. El diálogo, por supuesto, puede ser una forma muy poderosa de conocer las experiencias de otras personas con el dinero. Esas experiencias hacen que cada uno de nosotros piense y aborde el tema del dinero de forma diferente. Mantener ese diálogo es muy importante para descubrir esas cosas.

Las tarjetas de la Mentalidad sobre el dinero generan también un diálogo orientado específicamente a las familias, por lo que podemos empezar reconociendo la sabiduría, la intuición y la fuerza de las personas que experimentan inseguridad financiera. Probemos una.

Veremos el set de las tarjetas de la Mentalidad sobre el dinero que vamos a hacer juntos ahora. Se llama Labrar un control financiero. Vamos a empezar ahora y hacerla. En esta tarjeta de Mentalidad sobre el dinero, se les va a pedir que –juntos, si estuvieran físicamente juntos– dibujen una línea vertical en medio de una hoja de papel. O es muy probable que, en este mundo virtual, simplemente tengan esta discusión y la utilicen como una guía de diálogo. Pero hagamos como si estuviéramos en persona y las cosas volvieran a la normalidad, y ustedes tuvieran un trozo de papel a mano. Ustedes lo sacarían y dibujarían una línea en el centro de ese papel.

En un lado del papel, pueden generar una lluvia de ideas sobre todas las formas en que la familia siente que el dinero está fuera de su control. Generar esa lluvia de ideas y enumerarlas, nombrarlas, escribirlas en el papel. Pongan algunas respuestas sobre esto en el chat. ¿Qué podría decir una familia si les pide que respondan a esta misma lluvia de ideas? Si les dijera: "Enumere algunas cosas que crea que están fuera de su control cuando se trata de dinero", y ponga esas ideas de cuáles serían las respuestas en el chat.

Veo algunos ejemplos, podría ser: "Falta de oportunidades para ganar más dinero". "Gastos incontrolables y elevados". "La vida es simplemente cara". "No siempre se pueden encontrar cosas". "El coste del alquiler". Veo llegar al chat: "Un miembro de la familia que pierde su trabajo o sus ingresos y tiene que apoyarse y hay que ayudarlo". La pregunta era "cosas que están fuera de la– cosas que están fuera del control de la familia cuando se trata de dinero. "Cuánto les paga su jefe". "La cantidad de dinero de su sueldo", por supuesto.

Todas estas son cosas que una familia puede sentir al responder a esta pregunta sobre qué cosas sienten que están fuera de su control cuando se trata de dinero. Muchas personas trabajan duro, pero no ganan un salario digno. Todos estos son buenos ejemplos de respuestas que podrían surgir durante este ejercicio.

En el otro lado de la página, van a poner "Hable de las formas en que la familia siente que puede tomar el control de su dinero". ¿Cuáles son algunos ejemplos de las respuestas que ustedes creen que darían las familias a esta pregunta? Generen una lluvia de ideas en la otra mitad, sobre las formas en que siente que el dinero está bajo su control. ¿Qué les parece?

"Acceso a los bancos". Creo que eso podría haber sido "fuera del control". Otros ejemplos que están apareciendo en el chat: "El hecho de que puedan planificar cada mes". Son algunas cosas que realmente pueden sentarse y hacer un plan para cada mes. La cantidad, la capacidad, quizás de ahorrar regularmente, aunque sean 5 dólares.

"Crear un presupuesto", estoy viendo que están llegando mucho aquí. Eso es algo que, de nuevo, va de la mano de ese plan. Es algo que pueden planear para tener un presupuesto cada mes y atenerse a él tanto como sea posible. "Establecer una meta para ahorrar una pequeña cantidad cada mes". Eso está totalmente dentro del ámbito de lo que hablamos, en cuanto a la manera en que usted puede sentirse en control y tomar el control. Simplemente, quedarse con esa pequeña meta para usted. "Ser un ejemplo para sus hijos". Sin duda.

"Cuánto gastan en entretenimiento". Algunos de esos gastos más variables, cosas que no son gastos fijos, como el alquiler, la comida, cosas así, el transporte. Tener un poco más de control y conocimiento sobre algunos de esos gastos más variables. "Tal vez apartar una pequeña cantidad de dinero para el ahorro, aunque no sea en los bancos, aunque sólo sean 10 dólares a la semana o 25 por nómina". Me encanta esa idea.

"Decidir en qué gastan el dinero sobrante". Creo que eso se remite a la elaboración de ese presupuesto y a tener ese plan, y a entender cuánto dinero queda y a tomar el control de cómo se gasta ese dinero, si se destina a los ahorros, si se destina a un tipo de inversión diferente, tal vez a la educación o a alguna otra meta. OK. Esto es genial.

El siguiente tema sobre esto, después de que todo esto haya sido esbozado y enumerado en cada lado de la hoja de papel es, "Hablar sobre las formas en que pueden dar esos pequeños pasos, perdón, los pequeños pasos que pueden dar hoy". Con todo eso y estas grandes ideas, ¿qué pueden hacer ellos en dos meses, o en seis meses? Volviendo a algunos de los ejemplos que aparecieron en la charla, digamos: "Dentro de dos meses, podemos diseñar un presupuesto y ceñirnos a él". "Diseñar un objetivo de ahorro y alcanzarlo dentro de seis meses". Todos estos son buenos ejemplos de pasos concretos no sólo de la parte de la lluvia de ideas, sino también de los pasos concretos que pueden salir de este ejercicio de diálogo.

Además, quería hacer resaltar por último que en estas tarjetas siempre hay indicadores útiles debajo de las preguntas de coaching que aparecen allí y pistas útiles para facilitar más la discusión. Algunas de las preguntas que podrían estar dentro de este escenario son: "¿Qué se interpone en el camino?". ¿Qué le impide crear un presupuesto? ¿Qué se interpone en su camino para establecer ese objetivo de ahorro?

Muchas veces se trata de metas de ahorro para reforzar los gastos. Volviendo al hecho de que alguien sacó a colación que un miembro de la familia había perdido el empleo y que tenían que ayudar a cubrir un gasto relacionado con la salud. Esas son otras buenas preguntas que inducen a profundizar en la conversación. Otras preguntas de contenido son, ejemplos de ellas son: "¿Qué lo ayudará a seguir adelante?". "¿Qué lo ayudará a tener un poco más de control?". Y "¿Cuál es su primer paso?".

Repetimos, a veces estas preguntas inductoras pueden ser un poco abrumadoras en cuanto a lo que hay que hacer. Esas son sólo formas de dar los primeros pasos, planteando estas preguntas. Luego, otra buena pregunta es: "¿Qué pasaría si no hiciera nada?". Esa es una pregunta que me encanta.

Un ejemplo de consejos útiles que estarían disponibles en las tarjetas es reconocer que estas cosas— que a menudo estas son cosas externas a nosotros que no podemos controlar. Creo que es muy, muy importante reconocer esto. Saber que las familias no tienen la culpa de estas cosas que suceden, cuando no son capaces de cumplir— de ceñirse a su presupuesto cada mes. Les surgió un gasto con el auto y les arruinó el presupuesto, y no fueron capaces de cumplir su objetivo de ahorro. Creo que es muy importante reconocerlo.

Esto es un resumen rápido de las actividades de la Mentalidad sobre el dinero en general, y sólo un ejemplo de la forma de abordar las conversaciones sobre los valores financieros con las familias. Pueden consultar más información sobre estas actividades de Mentalidad sobre el

dinero y obtener una muestra gratuita de estas tarjetas a través del enlace que aparece en el material de apoyo de nuestra sesión. También pueden desarrollar sus propias técnicas para este tipo de conversaciones. Como en el caso de todas estas herramientas, estas son sólo una guía, una forma de sentirse más cómodo con la estructura para abordar estas conversaciones, y siéntanse libres de adaptarlas y hacerlas suyas siempre.

Lo que es realmente importante, cuando inicien estas conversaciones, es que estén escuchando con intención, y que se centren en las fortalezas y entablen un diálogo abierto, sin juicios y comunicativo. Muy bien.

Pasemos a la siguiente pregunta de debate. Otra oportunidad para participar en el chat es: "¿Cómo visualizan ustedes la implementación de una herramienta o actividad como ésta, como las tarjetas de la Mentalidad sobre el dinero con las familias?". Luego, "¿En qué entorno, también?". Y "¿Qué retos prevén?". Cualquier respuesta que tengan a esas tres preguntas, escríbanlas en el chat.

Veo un comentario de seguimiento muy bueno de nuestra transición: "Reconocer que las familias están presupuestando y ahorrando todo lo que pueden. Sólo que en algunos casos no ganan lo suficiente". Esa es otra cosa que a veces está fuera del control de la familia y es que están implementando estas herramientas, no es que no lo intenten. Es sólo que llegar a fin de mes es a veces muy difícil de hacer, basándose en el salario que están recibiendo en su trabajo actual. Es una buena perspectiva que hay que destacar.

¿Alguien más tiene alguna idea sobre cómo prevén aplicar estas herramientas durante el proceso del acuerdo de asociación con la familia? Es una gran oportunidad para sentarse a la mesa y tener esa conversación. "Si una familia crea una meta familiar relacionada con las finanzas, pregúntenles si están interesados en hacer esta actividad juntos". Eso me encanta. Es un punto de entrada muy natural para realizar esta actividad. Está estructurada, es fácil de llevar a cabo y es un buen estímulo para profundizar un poco más en ese objetivo financiero.

"Una vez que puedan determinar el momento adecuado para una familia durante una reunión individual con ella". Eso también me gusta. Simplemente crear ese espacio seguro y la reunión individual y reservar ese tiempo para centrarse en esto y entrar de lleno.

"También podría hacerse en un evento de padres en grupo". Totalmente de acuerdo.

"Asegurarse de crear un espacio seguro y confidencial para que los padres compartan". Me encanta el de: "Aprendizaje entre iguales", también, y que las familias reconozcan que están pasando por muchas de las mismas cosas que otras familias, también. Ese entorno de grupo puede ser realmente, realmente transformador, también. "También puede seguir la noche de actividades para padres sobre el bienestar financiero". De verdad, me encantan todas estas ideas. Muy bien.

Quiero volver a hablar de cómo encaja todo esto en el proceso de asociación con la familia. Aunque hayan visto varias veces este gráfico de fijación de metas que aparece en la diapositiva, deben saber cómo se puede aplicar de varias maneras. Por ejemplo, al entablar conversaciones financieras con la familia utilizando el enfoque basado en las fortalezas al que nos hemos referido antes, estarán participando en un proceso de asociación familiar eficaz.

Al abordar los sentimientos, los valores y las finanzas, al crear un espacio para estas conversaciones, ustedes están dando prioridad a la comunicación con las familias y evaluando su fortaleza. Mantener los valores de las familias en el primer plano de sus conversaciones le asegurará que está apoyando a las familias en el establecimiento de metas que resuenan con sus valores, motivaciones y creencias. Esto honra sus puntos fuertes y reconoce que ellos son los que mejor saben lo que su familia necesita para tener más éxito. Y ustedes se asocian con ellos en su trayectoria hacia una mayor movilidad económica.

También es importante señalar aquí que no todas las familias nombrarán metas financieras. Mantener conversaciones sobre el dinero y sentirse cómodos al hablar de finanzas es crucial para apoyar a las familias y reflexionar sobre estos temas y el papel que desempeñan.

Como profesionales de los servicios familiares, podemos apoyar a las familias para que comprendan la importancia de las finanzas para todo tipo de metas, como las metas de empleo y cómo se relacionan con sus metas profesionales y cómo se relacionan las finanzas, y también sus metas educativas y cómo se relacionan.

Por ejemplo, volver a estudiar puede requerir renunciar a algunos ingresos, por supuesto. ¿Verdad? Si están estudiando, es posible que no puedan trabajar a tiempo completo. Puede que tengan que encontrar un empleo a tiempo parcial, o puede que tengan que trabajar en turnos de noche o en algo que pague un poco menos o que trabaje menos horas. La vuelta a la escuela también puede agregar nuevos costos de transporte o de cuidado de los niños que no existían antes. Todas estas son cosas en las que las familias podrían pensar y planificar proactivamente. Dar ese siguiente paso puede ser más factible cuando se incorpora con las ramificaciones financieras de esa elección. Muy bien.

Un último tema para participar en el chat. ¿De qué manera ven ustedes que las metas financieras apoyen otras de las metas que puedan tener las familias? Tienen una meta financiera, pero también podría afectar a una meta profesional o a una meta educativa. ¿Cuáles son las formas –si pueden compartirlas en el chat– en las que ven que las metas financieras apoyan otras metas que una familia podría tener y que no parecen estar relacionadas con las finanzas en la superficie?

Mientras responden a eso, desearía leer el comentario de que: "A menudo no nos sentimos cómodos hablando de nuestras propias finanzas. Sin embargo, pedimos a las familias que se abran sobre las suyas. Podría ser útil que los profesionales de los servicios familiares practicasen hablar de finanzas con colegas, compañeros, amigos, etc., para practicar estas conversaciones". Eso me encanta definitivamente. Es un poco lo de "practicar lo que se predica", y pasar por esa experiencia de abrirse sobre las finanzas y ponerse en el lugar de esas familias de lo que, de hecho, se sentiría al tener esa conversación abierta, también.

Algunas de las respuestas que estoy recibiendo son "Ahorrar para la educación. Ahorrar para la educación de ellos mismos o de sus hijos". Si la familia tiene una meta de educación que quieren ahorrar para la universidad de su hijo, eso tiene ramificaciones financieras, y la integran ahí. ¿En qué parte de su presupuesto van a ahorrar para ese objetivo de educación?

"Avanzar en su educación, ya que eso tiene un costo". Por supuesto, especialmente la educación avanzada es muy, muy cara. No se puede estar planeando para una educación

avanzada y perseguir algo en ese nivel sin también planificar cómo va a pagarla y cómo va a cubrir el cuidado de los niños, los costos adicionales de cuidado de los niños, y todas esas cosas– y todas esas cosas relacionadas.

Helah: ¿ Jen?

Jennifer: ¿Sí?

Helah: Sólo quería intervenir rápidamente porque sé que estamos llegando al límite del tiempo, y quiero asegurarme de que todos tengan tiempo para ir al Centro de participación y explorar algunos de esos recursos allí. Sólo quería intervenir rápidamente y decir lo importante que pueden ser estos recursos y herramientas para ayudar a facilitar esas conversaciones y de verdad establecer la conexión entre las metas financieras, pero muchas de esas otras metas, como decías, Jen, muchas de esas otras metas que no parecen estar directamente relacionadas con las finanzas.

Jennifer: Sin duda. Eso es todo lo que tengo para mis diapositivas, también. Puedes seguir adelante y terminar, Helah. Gracias.

Helah: Muy bien. Muchas gracias. Sí. Como decía Jen, muchos de estos recursos están disponibles para ayudarlos a tener estas conversaciones. Otra cosa que realmente hay que tener en cuenta es que no es necesario ser un experto. Como profesionales de apoyo a la familia, no se espera que seamos expertos en finanzas. Somos socios, y somos socios para conectar a las familias con los recursos que necesitan y para ayudarlas a tomar medidas hacia esas metas que han nombrado con usted.

Tenemos muchos recursos disponibles para ayudarlos a hacer precisamente eso. Algunos de ellos los compartimos a través de "Su dinero, sus metas" y, por supuesto, a través del "Kit de herramientas de movilidad económica para Head Start y Early Head Start", que siempre están disponibles en el ECLKC y en la pestaña de Recursos y en el Centro de participación.

Para terminar nuestra sesión, algunos de nuestros puntos clave son realmente los que hemos estado hablando. En primer lugar, que los comportamientos y las decisiones financieras están moldeados por las experiencias únicas de las personas y también están influenciados por las barreras estructurales a las que pueden haberse enfrentado; que como profesionales de los servicios familiares, tenemos nuestros propios valores que aportamos a este trabajo, y es importante reconocerlo; y que hay muchas herramientas y recursos que podemos utilizar para ayudar a tener estas conversaciones.

Como he visto en el chat, quiero poner de relieve cómo tener esas conversaciones sin estigmas, y decir que mucha gente utiliza muchos tipos de herramientas diferentes, y estas son algunas de ellas.

Luego, por supuesto, abordar estas conversaciones financieras con el conocimiento, la conciencia de sí mismo y la sensibilidad para apoyar la formación de una relación realmente fuerte para apoyar a las familias en el progreso hacia esas metas.

Antes de salir, quiero agradecerles de nuevo el tiempo que nos han dedicado. Y un recordatorio para completar esta sesión, puede descargar su Certificado de asistencia. Recordatorio rápido, pueden ir a las Herramientas de participación en la parte inferior de su consola, hagan clic en el

Certificado azul. Aparecerá un mensaje emergente. Si han cumplido con todos los criterios, podrán– aparecerá un PDF y podrán guardarlo o imprimirlo. Le recomendamos que lo guarden en su computadora. Los líderes de los grupos siempre podrán abrir el formulario de visualizador grupal, si están viendo con varias personas que también han recibido– cumplido el crédito completo.

No se olviden de descargar los recursos, que están todos en la sección de Enlaces útiles y en el Centro de participación. Por supuesto, sus comentarios son siempre muy importantes para nosotros. Hay una encuesta sobre el evento que se publicará en el Centro de participación. Por favor, recuerden completarla al final de la conferencia.

Por último, todos estamos muy ansiosos por volver a reanudar los servicios completos en persona. Una gran noticia es que el gobierno de Biden está dando prioridad a los maestros, educadores tempranos y guarderías para que reciban la vacuna. Para saber más, como les decíamos, hay información en el Centro de participación que pueden utilizar para tomar la decisión que a ustedes les parezca correcta.

Gracias de nuevo. Hemos llegado al final de nuestra sesión. Por favor, acompáñennos en el Centro de participación para una pausa de autocuidado, y prepárense para su próxima sesión. Muchas gracias.