



La CONEXIÓN

"Sirviendo A Familias Especiales"

HEARTSFRC@igalaxy.net

SEPTIEMBRE 2007

En esta Edición

Cont. Aprender a Negociar	2
Fórmula para Infantes	3
Festival de la Cosecha	4
Calendario	5
Detalles del Calendario	
Cont. Aprender	
Educación Especial	6
Torneo de Bunko	7
Festival de Salsa	8
Caminata de Camaradas Registración	9
Caminata de Camaradas Patrocinadores	10
Tarjetas de Negocios	
Colección de Stanfield	11

Mesa Directiva de H.E.A.R.T.S.

• PRESIDENTE

Danielle Pilkington

• 1ra VICE PRES.

Jessica McGillis

• 2nd VICE PRES.

Rhonda Smith

• Presidente Pasado

Natalie Mallouk

• TESORERA

Clarice Allee

• SECRETARIA

Maddie Dircks

Otros Miembros

Pat Barron

Cathy Elder

Nina Galarza

Susana Sepulveda

Agnes Lopez

Aprender a Negociar es Parte del Proceso de Abogacía

El negociar las soluciones a disputas y/o reclamos ahorran tiempo y dinero. La mayor parte de nuestra experiencia está en lo que es la área civil (casos regulares), aunque las técnicas y métodos que se usan en casos de educación especial son iguales. Al utilizar estas mismas técnicas casi nunca nos vemos forzados a tomar un caso de educación especial y tener que llevarlo a una audiencia. Aquí están unas cuantas técnicas que han trabajado para nosotros. Quizás les sean útiles a usted.

Cuatro Reglas Guía:

1. **Organice sus registros y archivos**
2. **Destile o separe sus quejas (asuntos) en un formato en línea de 1, 2, 3, 4.**

Manifieste sus quejas en oraciones declarativas cortas. Elimine o reduzca los modificadores, adjetivos, no use más de cuatro oraciones declarativas, etc.

3. **Coloque su evidencia (documentos que apoyan los hechos) en correlación a los asuntos de esta manera: 1 (a) (b) (c), etc.**

4. **¡Conozca bien lo que quiere. Sea Específico!**

Cuándo usted dice una declaración tal como "Yo quisiera que mi niño tenga una educación apropiada gratis", esto es como pedir un pedazo de cuerda sin especificar de qué clase y la longitud. Su declaración de "Yo quiero..." debe ser seguida por un "y es porque". Este "porque" debe venir de la evidencia recopilada y bien-indicada que apoya sus declaraciones. ¿Por qué? Porque cualquier asunto que usted esta manifestando como una queja/querrela, es un pedido de parte de usted para que se haga algo de una forma distinta de como se esta llevando acabo ahora.

Técnicas y Tácticas

Aquí están algunas técnicas que nos han funcionado.

1. Escuche con cuidado el lado contrario.

Si usted escucha con la debida atención, usted encontrará que el lado contrario a menudo le da indicios buenos acerca de cómo resolver el problema.

No formule una respuesta hasta que usted dé al lado contrario la oportunidad de expresar sus pensamientos e ideas.

Hay un dicho que dice: "Es una grosería seguir hablando cuando alguien esta hablando, pero tratar de interrumpir es peor". Si usted interrumpe mientras una persona habla, usted perderá mucho material bueno.

Piense en como un jugador de tenis devuelve la pelota. Los buenos jugadores permiten que la pelota golpee el suelo antes de pegarle. Los jugadores que predeterminan su golpe antes de que la pelota golpea el suelo son derrotados más fácilmente.

2. No tome las declaraciones hechas por el otro lado de manera personal

Si usted lo toma personal conseguirá que le enrosquen la piel hasta hacérsela delgada y se la devolverán enrollada, lo harán sentirse como un fracasado. Recuerde: usted esta envuelto en un proceso para conseguir el mejor programa para su niño. Usted no esta allí para discutir acerca de si usted es un padre sobre protector o difícil. La escuela debe y tiene que tratar con padres difíciles. La responsabilidad principal de las escuelas es para con el niño sin importar cualesquiera hostilidad de parte de los padres. La ley IDEA no dice "recibirá educación apropiada gratis sólo si los padres son amigables".

Aunque algunos abogados que están en la red de Internet dicen "sí, pero..." Y esta bien que digan, reconozco que existen casos en la ley que

cont pg 2

cont pg. 1

discuten la hostilidad de parte de los padres y que estorba la provisión de FAPE (siglas para Free Appropriate Public Education). En mi opinión, éstos son excepciones a la trinchera/zanja diaria en que penosamente se resuelven los asuntos.

3. Aprenda a resumir las conversaciones y a reconocer la "jeringa o jerga" usada en la educación especial.

Mucho de lo que se dice durante las reuniones es conversación informal y no es relacionado al asunto (los asuntos) que se está discutiendo.

Entrélese para reconocer la "jeringa o jerga" de la educación. Por ejemplo, si el equipo de personas del IEP dice, "La escuela siente que...", usted puede preguntar ¿que exactamente quiere decir de que "siente"?

Lo que usted desea es información para saber en donde están basando su decisión las escuelas.

4. Trate de encontrar la mejor alternativa a una resolución que fué negociada para usted y para el lado opuesto. Algunos instructores de la negociación utilizan un dispositivo de la memoria llamado BTNA.

BTNA (siglas para **Best Alternative to Negotiated Agreement**) significa **Mejor Alternativa de un Acuerdo Negociado**.

Trate de encontrar cual sería la mejor alternativa si su negociación falla en rendir los resultados que usted quiere o está dispuesto a aceptar.

Haga la misma cosa con el lado opuesto (Esto significa que usted necesita saber lo que el otro lado quiere).

Si su posición es que el niño necesita el servicio X y la escuela proporciona el servicio Y, usted tiene varias elecciones si la escuela es insoluble. Una opción es la de aceptar que Y le fue ofrecida. Otra es de archivarla para la audiencia (proceso legal).

¿Qué servicios están disponibles entre la X y Y que son apropiados, y cómo se calculan razonablemente para proveer al niño un buen beneficio educativo, dadas las necesidades educativas únicas del niño?

El método o el procedimiento que usted determine utilizar durante este proceso, es probablemente su mejor alternativa para un acuerdo negociado. Si usted decide que la mejor alternativa para la escuela es tener una audiencia, no va ha ser posible que usted encuentre una resolución informal entre X y Y.

5. Aprenda a cómo tratar con diferentes tipos de negociadores, incluyendo a los que son difíciles

Para padres que deben negociar sin tener una formación profesional y/o tiempo para practicar como negociar su caso, aquí están algunas técnicas que les darán una mejor oportunidad para ganar.

A. Prepárese

Antes de que usted asista a una reunión o a la negociación, sea cual sea el nivel en que este su caso, revise sus documentos y sus notas. Resuma sus quejas de nuevo y los factores o hechos que aplican a estas quejas.

No trate de negociar ni discutir solamente teniendo como base una idea o conocimiento general del historial de los acontecimientos. Esto no trabajará.

Conozca bien los hechos pertinentes a su queja. Pues se han escrito muchas páginas que describen lo que significan materializar o aplicar algo. Para su propio beneficio, utilice la pregunta "y qué?".

Ejemplo: Usted alega que la escuela proporciona sólo 15 minutos de servicios de OT (Terapia Ocupacional) una vez a la semana, no las sesiones de 30 minutos dos veces a la semana como esta escrito en el IEP del niño. La escuela dice que la persona de OT tiene un "padastro en la uña" y esta trabajando tiempo parcial hasta que la condición mejore.

La pregunta "y qué?" es una prueba para ver si la excusa dada por la escuela tiene algo que ver con su obligación de implementar lo que esta escrito en el IEP.

Sepa específicamente lo que usted quiere obtener

No es bueno discutir un punto y no ser claro. Sea específico en cómo y de qué manera usted quiere que su punto/idea sea implementada.

Comzca a cuales son sus "desechos (lo que no quiere)"

Cuando usted revise su "lista de deseos", decida cuál de las cosas que está en su lista no es importante para su queja, ni para su reclamo en general.

Por ejemplo, muchos de los padres que nosotros representamos desean que la escuela le envíen una disculpa escrita. Eso no sucederá si la escuela tiene un abogado.

Así que, en ese caso manténgase firme en el asunto de la disculpa hasta que usted vea una "grieta" en la actitud de ellos, entonces luego ofrézcale que le va a dejar pasar el asunto de la disculpa que le pidió a cambio de algo que usted quiere y que beneficiará a su niño.

Negociar Forma Parte del Proceso de Abogacia

Los abogados opuestos se juntan a veces para ordenar sus casos respectivos. Ellos charlan de aquí para allá acerca de sus opiniones y si una teoría trabajará, prevalecerá o alcanzará llegar a un jurado.

Por medio de este proceso, ellos consiguen una noción del lado contrario al caso y pueden "esprimir" el caso por medio de la conversación y formularse una idea de cuales

cont pg 6

Leche de fórmula vs. leche de pecho

Leche de fórmula vs. Leche de pecho

A pesar de que la leche materna es la mejor fuente de nutrición para su bebé, usted no debe sentirse mal si no es capaz o si elige no darle pecho a su bebé. La leche de fórmula para lactantes está hecha especialmente para suplir las necesidades nutricionales de los bebés. Inclusive algunas mujeres que dan pecho pueden en algún momento dado usar la leche de fórmula para suplementar la leche materna. Si usted planea usar leche de fórmula para lactante aquí hay ciertos consejos.

Escogiendo una leche de fórmula

Su médico probablemente le va a recomendar que use una leche de fórmula que esté hecha de leche de vaca. Algunas leches de fórmula para lactantes están fortificadas con hierro; es decir, contienen hierro adicional. Algunas leches de fórmula para lactantes contienen muy poquito hierro o no contienen nada de hierro. Hable con su médico de familia acerca de si usted debe usar una leche de fórmula fortificada con hierro. Algunas leches de fórmula para lactantes están hechas de leche de soya en vez de leche de vaca. Si al parecer su bebé es alérgico a la fórmula hecha a partir de leche de vaca, su médico le puede sugerir que use fórmula hecha a base de leche de soya. Use leche de fórmula para lactantes durante el primer año. Los bebés no están listos para tomar la leche de vaca regular antes de su primer cumpleaños.

La leche de fórmula para lactantes se venden en varias formas:

Lista para usar: Esta es la leche de fórmula mas costosa porque no requiere mezclarse

Líquida y concentrada: Esta es una leche de fórmula menos costosa. Usted mezcla la leche de fórmula líquida con una parte igual de agua.

En polvo: Esta es la leche de fórmula menos costosa. Usted mezcla una cuchara rasa de leche de fórmula en polvo con 2 onzas de agua y la agita bien.

Cambiando a una leche de fórmula diferente

Algunas veces puede ser necesario cambiar el tipo de leche de fórmula que su bebé toma. La quisquillosidad extrema, ciertas alergias alimenticias o una necesidad adicional de hierro son algunas de las razones por las cuales la leche de fórmula de su bebé necesite cambiarse.

Si le preocupan los hábitos que su bebé tiene al evacuar su intestino o el color o la consistencia de su materia fecal, la respuesta a ello no necesariamente es cambiar la leche de fórmula. La frecuencia con que los bebés ensucian el pañal con materia fecal, y el color y la consistencia de la misma, varía de bebé a bebé. Hable con su médico antes de cambiarle la leche de fórmula a su bebé: después de todo, es posible que no necesite hacerlo.

Esterilización y limpieza

Es posible que usted desee esterilizar los biberones y los chupones antes de usarlos por vez primera. Usted puede hacerlo poniéndolos en agua hirviendo durante cinco (5) minutos. Después de esa primera vez, probablemente no necesita esterilizarlos de nuevo. En vez de ello, lave el biberón, los chupones y las tapas de los biberones en agua jabonosa caliente. Enjuáguelos con cuidado. También puede lavarlos en la lavadora de platos que mata más gérmenes que la lavada a mano.

Mezclando la leche de fórmula

La cosa más importante que usted debe saber es que debe seguir las instrucciones que están anotadas en el recipiente de la leche de fórmula al pie de la letra. Siempre mida cuidadosamente y nunca añada agua adicional a la leche de fórmula.

Si está usando leche líquida concentrada o polvo, use agua fría de la llave (no agua tibia) para preparar la fórmula. Abra el chorro durante dos minutos para eliminar el agua que ha estado estancada en las tuberías. Si usa agua de pozo o si hay problemas con el agua del lugar donde usted vive, es posible que usted quiera hervir el agua primero o usar agua embotellada. Si hierve el agua, déjela enfriar antes de mezclarla con la leche de fórmula. Siempre use una taza limpia para medir el agua.

Calentando los biberones

Usted probablemente puede alimentar a su bebé con un biberón sin tener que haberlo calentado antes. Si su bebé parece preferir la leche de fórmula tibia, usted puede poner el biberón lleno en un recipiente con agua tibia y dejarlo ahí durante unos pocos minutos. Revise la temperatura de la leche de fórmula sobre su piel antes de dársela a su bebé para asegurarse de que no esté demasiado caliente. La fórmula tan solo debe estar tibia: no debe estar demasiado caliente.

No caliente los biberones en el horno de microondas. El horno de microondas calienta las comidas y los líquidos de manera desigual y esto puede hacer que haya partes calientes en la leche de fórmula que puedan quemar a su bebé.

<http://familydoctor.org/online/famdocen/home/children/parents/infants/178.html>



SEPTIEMBRE 2007

H.E.A.R.T.S. Connection FRC
 3101 N. Sillect Ave., Suite 115
 Bakersfield, CA 93308
 (661) 328-9055 or (800) 210-7633

DO-	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
						1
2	3 La Oficina de H.E.A.R.T.S. Connection estará cerrada en observación del Día del Trabajo	4 Programa de Infantes (IDP) de Richardson Center Elva X259	5	6	7	8 Grupos: Gotitas de Amor 0-5 , Arco Iris, Autismo, Bakersfield, Síndrome de Down Festival de Otoño X259, X292, X257
9	10 Programa de Infantes (IDP) de Rafer Johnson Elva X259 Junta de Miembros de la Mesa	11 Programa de Infantes (IDP) de Rafer Johnson Elva X259	12	13 Programa de Infantes (IDP) de Wasco Isabel 721-0846	14 Programa de Infantes (IDP) de Delano Isabel 721-0846	15
16	17 Programa de Infantes (IDP) de Richardson Center Elva X259	18	19 Grupo de Epilepsia Doug 634-9810	20 Clínica de Asesoramiento de IEP Elva X259 Vivian X292	21 Grupo de Padres de Delano Isabel 721-0846	22 Torneo de Bunko Vivian X292
23 30	24	25	26	27	28	29 Taller de IEP Isabel 721-0846

DETALLES PARA SEPTIEMBRE 2007

3 de Septiembre de 2007

La Oficina de
H.E.A.R.T.S. Connection
estará cerrada por razones del día Festivo

4 de Septiembre de 2007

IDP de Richardson Center
Elva X259

8 de Septiembre de 2007

Los grupos de Gotitas de Amor 0-5,
Autismo, Arco Iris y el Síndrome de
Down tendrán un festival
Grupos de Apoyo: estarán en el Festival de
Otoño. Por favor de ver el boletín
Elva X259, Vivian X259 Ana X257

10 de Septiembre de 2007

IDP de Rafer Johnson
Elva X259

Junta de Miembros

de la Mesa Directiva

Hora: 6:30 p.m.

Lugar: H.E.A.R.T.S. Connection

3101 N. Sillect Ave., Ste. 115

Susan X304

11 de Septiembre de 2007

IDP de Rafer Johnson
Elva X259

13 de Septiembre de 2007

IDP de Wasco
Isabel 721-0846

14 de Septiembre de 2007

IDP de Delano
Isabel 721-0846

17 de Septiembre de 2007

IDP de Richardson Center
Elva X259

19 de Septiembre de 2007

Grupo de Epilepsia
Hora: 6:30 p.m.-8:00 p.m.
Lugar: Epilepsy Society
5100 California Ave. Suite 105
Doug Valdez 634-9810

20 de Septiembre de 2007

Clínica de Asesoramiento de IEP
Debe llamar para reservar la hora
y también tendrá que haber

20 de Septiembre de 2007 (cont)

asistido a un entrenamiento
de IEP en el último año
Hora: 9:30 a.m.-4:00 p.m.
Elva X259 Vivian X292

21 de Septiembre de 2007

Grupo de Apoyo de Delano
Hora:6:00 p.m.-9:00 p.m.
Lugar:DADD 1001 6th Ave., Delano
Isabel 721-0846

22 de Septiembre de 2007

Torneo de Bunko
Por favor ver el boletín
Vivian X292 o Elva X259

29 de Septiembre de 2007

Taller de IEP en Español
Hora:9:00 a.m.-4:00 p.m.
Lugar: DADD 1001 6th Ave., Delano
Isabel 721-0846

✉ **Estos eventos no son funciones de
H.E.A.R.T.S. Connection. Esta infor-
macion para su beneficio**



cont. Pg 2

son las áreas fuertes y débiles del lado contrario.

A menudo, dependiendo de si ellos responden al demandante
o al acusado, ellos tratan de evaluar:

1) Cómo aminorar el daño al cliente acusado si hay alguna
obligación, o 2) Cómo llevar al máximo el valor del arreglo a
causa de la evidencia basada en los hechos que sostiene la
posición de cliente demandante.

Yo no conocía otras maneras para hacer esto, entonces
cuando empecé a trabajar en casos de educación especial, yo
organizaba los documentos, evaluaba los registros,
desarrollaba una o más teorías acerca del caso, y las colocaba
enfrente del personal del lado opuesto al caso. En efecto, esto
le indicaba al lado contrario que si el caso va a una audiencia,
este es el material al que el distrito de la escuela se iba a tener
que enfrentar.

Finalmente, no asuma que su adversario es un negociador
consumado. Es un mito de que los abogados son
negociadores buenos.

Entre a su sesión de mediación o negociación con la
confianza de que usted sabe exactamente lo que quiere
y que posee la evidencia que va a sostener su posición.

Escrito por: Brice Palmer, Abogacia de Vermont
[http://www.wrightslaw.com/advoc/tips/
palmer_negotiation_process.htm](http://www.wrightslaw.com/advoc/tips/palmer_negotiation_process.htm)



**Guarde esta Fecha
Conferencia de
Educación Especial**

SÁBADO: 13 de Octubre de 2007

**Lugar: Universidad California State
Stockdale, Bakersfield**



Salsa Del Corazon

Muchas Gracias a todos
nuestros Patrocinadores

Patrocinadores Serrano:
First 5 Kern
Centro Lee's Printing
Margarita Man
Coca-Cola Bottling Co.

Patrocinadores Jalapeño
AT&T
Kaiser Permanente
Centex Homes
Uniglobe
Golden Empire Travel
Jack Frost

Patrocinadores Tomatillo
Hall Ambulance
Bill Wright Toyota
DJ David Mensch
Advance Beverage

Gracias a todos los
voluntarios!

Nuestros Jueces de la Salsa:
Irma Cervantes, Crystal
Figueroa, Tony Martinez,
Dr. Mike Clark & José
Gaspar.

Al Equipo de Líderes de la Cámara
de Comercio (The Greater Bakers-
field Chamber of Commerce):
Dan Johnson, Penny Rafferty,
Toni Smith, Joe Jimenez,
Bob Barton, Robert Lund &
Jan Bans

A los miembros de la Mesa Direc-
tiva, Empleados, Familiares y
Amigos de H.E.A.R.T.S. Connec-
tion

Agradecimiento especial a Ken
Sloan y Charlene Oliver por los
bonitos anuncios.



**Caminata de Camaradas
"Buddy Walk" en Bakersfield
Forma de Registración**

Para registrarse con la pre-\$cuota de inscripción,
envíe esta forma completa, con su cheque
o giro postal a nombre de
Bakersfield Buddy Walk antes del
26 de septiembre de 2007

a
H.E.A.R.T.S Connection
Atención: Tracy Brown
3101 N. Sillect Ave. 115
Bakersfield, Ca 93308



El "Bakersfield Buddy Walk" es
patrocinado por los Rotary Clubs
de Bakersfield & Frazier Park

(Letra de imprenta) **Registración para:** **Equipo** **Familia** **Individual/Equipo o Miembro de la familia**

Nombre del Participante: _____

Dirección: _____

Ciudad: _____ Estado: _____ Código Postal _____

Número de teléfono: _____ Correo electrónico: _____

Registración para Equipo o Familia/ Miembros del equipo:

Nombre del equipo: _____ Nombre del Capitán del equipo: _____

¡Sí, quiero promover la inclusión y aceptación de todas las personas con el Síndrome de Down!

Individual/Equipo **-Pre-matrícula \$10.00 por persona** (\$15 por persona después del 9/26/07)

Familia (hasta 2 adultos y 3 niños) – **Pre-matrícula \$40.00** (\$50 por familia después del 9/26/07)

Una Camiseta del "Buddy Walk" y 1 (uno) Boleto para la Rifa estarán incluidos con su registración.
(Sólo a los pre-registrados se le garantizará el tamaño de su camiseta).

Tamaño y Cantidad de Camisetas: 2X ____ XL ____ L ____ M ____ S ____ Niño M ____

Yo no puedo participar en la Caminata, pero por favor acepte mi donativo para apoyar la inclusión y aceptación de personas con el Síndrome de Down.

\$10 **\$15** **\$25** **\$100** **\$500** **otro** **\$**

En consideración de que a mi y/o a mis niños menores se nos ha permitido tomar parte en la Caminata de Camaradas "Buddy Walk", yo con la presente- por mi persona, mis herederos y representantes personales— asumo la responsabilidad de todo riesgo que este implicado en este evento. Renuncio a mi derecho de demandar a La Sociedad Nacional del Síndrome de Down, El Grupo de Apoyo Amigos y Familiares de Niños con Síndrome de Down, El Centro de Recursos Familiares H.E.A.R.T.S. Connection, El Rotary Club Internacional, La Escuela Preparatoria Golden Valley, empleados, patrocinadores, organizadores, voluntarios, cualquier otro representante o sus sucesores, por cualquier herida o daño de cualquier tipo causado a mi y/o mis niños menores durante el evento. Autorizo también a NDSS (Sociedad Nacional del Síndrome de Down) y al Grupo de Amigos y Familiares de Niños con Síndrome de Down el uso de cualquier foto, video o película tomada de mi o mis niños menores durante el evento para cualquier uso apropiado.

Firma: _____ **Fecha:** _____

Su registración no es válida si no esta firmada

Lugar: La "Caminata de Camaradas "Buddy Walk" 2007 de Bakersfield será en el Golden Valley High School el 14 de octubre de 2007.

Registración empieza a las 12:00 PM y la Caminata empieza a las 2:00 PM.

Para más información llame a Tracy Brown al (661) 831-0951 o

visite el sitio web en la internet al www.BuddyWalk.org.

¡Todos los caminantes que recauden \$200,00 o más sus

nombres serán sometidos en el sorteo con la oportunidad de ganar \$100.00!

**DAYCARE AND
RESPITE SERVICES** 
For Individuals with Special Needs

"A Home
Away From
Home"



4801 Truston Ave.

Developmentally Disabled
Medicaly Fragile Children
Infancy throuth 21 years old
Nurse on Duty at All Times

631-CARE
(2273)



1712 19th Street
Bakersfield, CA 93301
Office: (661) 861-6090
Fax: (661) 861-6018

Full Circle Support

In Home Respite Care, Family and Educational Advocacy

Debbie McDermott
Owner/CFO
dmcdermott@fcsupport.com

Lisa M. Batty
Owner/CEO
lbatty@fcsupport.com



Edith N. Ellenberger, MS, RN, CRRN-A
Clinical Nurse Manager

942 Wible Road
Bakersfield, CA 93304

Phone: (661) 847-7342
Fax: (661) 847-7346

H.E.A.R.T.S. Connection no favorece a ninguna agencia o servicio en particular .

Los Servicios del Centro Regional se basan en las necesidades individuales del Cliente identificadas en el documento de IPP.

Si a Usted le gustaría publicar su negocio en nuestro boletín por favor contacte a Susan Graham (ext. 304)

NUEVO NUEVO NUEVO NUEVO NUEVO

H.E.A.R.T.S. Connection apenas recibió algunos nuevos módulos de la Colección Stanfield que añadiremos a nuestra ya existente Colección de Stanfield. Esta información es muy práctica, y consiste en una variedad de módulos (estuches con videos y manuales) que le pueden guiar para ayudade a su hijo/a a entender varios temas. La Colección Stanfield esta dividida en diferentes temas.

Colección llamada "Circles 2" o en español Círculo 2- Este es una nueva versión de la Colección "Círculos" (que ya poseemos), y es muy ideal porque ilustra la aplicación del Paradigma de Círculos (Colección de Diferentes Estuches) de una manera más útil. Cada estuche posee información de un tema. Este nuevo estuche hace que el "segundo paso" del programa sea mas entendible para los estudiantes con desafíos cognitivos moderado, y puede ser utilizada también por los estudiantes de funcionamiento más alto y regulares, porque tiene una introducción que puede ser entendida independientemente. La Colección Círculo 2 tiene un formato parecido a la de un programa de "reality show" o exposición de la realidad.

Colección llamada "Community Man" o Hombre de la comunidad

Vivir una vida completamente llena es la meta de todos nosotros, incluyendo a los individuos con necesidades especiales. Lograr esta meta requiere saber cómo vivir independientemente en la comunidad. Y para vivir independientemente, necesitamos saber:

Qué recursos están disponibles en la comunidad.

Cómo obtener el mejor resultado de estos.

El animador de esta serie es "Hombre de la Comunidad", y este personaje usa una serie de disfraces para conseguir dar una mirada a los servicios que diferentes agencias ofrecen.

Colección llamada Primeras Habilidades de Sobre vivencia en un Trabajo-Parte 3

Este trata de cómo Sobrevivir los delinios de Grandeza en el trabajo y es en cinco episodios individuales. Esta muy centrado en qué es lo que causa el fracaso laboral, en porque la percepción de los nuevos trabajadores, de que el trabajo se debe hacer a la manera de ellos, según sus horarios, sus egos personales y sus propias agendas. Esta porción de Primeras Habilidades de Sobre vivencia en el Trabajo "mostrará" a los estudiantes que trabajan, que el trabajo no es como lo que ellos ven en la televisión, el trabajo no es como la escuela, el trabajo no es como estar en casa. El trabajo es como lo que es...trabajo.

H.E.A.R.T.S. CONNECTION FRC
3101 N. SILLECT AVE. SUITE 115
BAKERSFIELD CA 93308

Non-Profit Org.
U.S. Postage Paid
Permit 461
Bakersfield, CA

Personal de

H.E.A.R.T.S. Connection

Directora

Susan Graham ext. 304

Especialistas en Recursos Familiares

Vivian Arreola ext. 292

Elva Darrett ext. 259

Ana Gomez ext. 257

Andrea Jahn (760) 379-5775

Isidra Hernandez 823-1972

Mojave 824-2874

Isabel Santana 721-0846

Dian Schneider ext. 256

Patricia Walters (760) 375-7332

Recepcionista/Bibliotecaria

Vicki Slater ext. 282

Kids On The Block

Margaret Hunt ext. 229

Número Principal de la Oficina

(661) 328-9055

(800) 210-7633

(661) 328-9940 (fax)

Grupos de Apoyo de H.E.A.R.T.S.

Se Habla Español é Inglés

Vivian Arreola

•Autismo

•Arco Iris

Elva Darrett

•0-5 English

•0-5 Spanish

•Rafer Johnson IDP

•Richardson IDP

Isidra Hernandez

•Tehachapi IDP

•Tehachapi

Isabel Santana

•Delano

•Delano IDP

•Wasco IDP

Grupos de Apoyo de H.E.A.R.T.S.

Habla Inglés

Ana Gomez

•Autism

•Bakersfield

•FFCDS

Andrea Jahn

•Lake Isabella

Patricia Walters

•Ridgecrest

•Mojave 824-2874

Otros Grupos de Apoyo

Espina Bifida

Society for Disabled Children

322-5595

Centro de Adaptación Acuatica

322-9411

Epilepsia

Doug Valdez 634-9810

Comité del Boletín

Susan Graham

Elva Darrett

Vicki Slater

Vivian Arreola