

¡PARA EMPEZAR!

Realizar la promoción de los Servicios Educativos del ITEA, tiene como finalidad que las personas de la comunidad donde se realiza la promoción para que conozcan, se interesen e incorporen a los servicios educativos.

¡REFLEXIONA!

La invitación de Luis a Mercedes como parte de la promoción de los servicios educativos

Luis:	Buenas tardes, ¿Me permite unos minutos?
Mercedes:	Mire, joven, no tengo tiempo, ni dinero, así que...
Luis:	No le vengo a vender nada... soy Asesor del INEA, me llamo Luis y vengo a hacerle una invitación.
Mercedes:	¿De qué se trata?
Luis:	¿Usted terminó la Primaria o la Secundaria?
Mercedes:	No, nada más llegué a quinto grado, ¿Por qué?
Luis:	Porque vengo a invitarla a que estudie con nosotros, puede terminar la Primaria y luego, a lo mejor, hasta se anima a hacer la Secundaria.
Mercedes:	Como ya le dije, joven, no tengo tiempo, tengo cinco niños, ¿Se imagina?, ¡qué hago con ellos!
Luis:	Sí, la entiendo, pero mire, los horarios son flexibles, usted puede elegir el que más le convenga y...
Mercedes:	No, le agradezco, joven, pero yo ya no lo necesito... ¿Me entiende? ¡A lo mejor antes sí me hubiera animado!, pero ahora ¡ya para qué!, ¡Ya parece que mi marido me va a dejar ir!, ¡no lo conoce!

UNA PROMOCIÓN DIFERENTE

Elige los contenidos adecuados a los requerimientos de aprendizaje de los educandos.

¿PREGUNTATE?

¿Qué haces cuando te enfrentas a situaciones similares donde las personas no muestran interés por estudiar?

¿Crees que Luis toma en cuenta las necesidades e intereses de Mercedes durante la promoción? ¿Por qué?

En la práctica, todos los Asesores, se enfrentan durante la promoción de los servicios al desinterés de las personas ante el estudio y a las resistencias de éstas o de sus familiares.



Para muchas personas la educación básica no es una necesidad, ya que de una u otra forma han resuelto su vida sin haber estudiado; o, por lo menos, no es una necesidad prioritaria, en la medida que tienen muchas responsabilidades que cumplir.

Las experiencias de fracaso escolar que han enfrentado las hacen resistentes ante el aprendizaje, negándose a nuevas experiencias.

Las resistencias de los familiares, principalmente de parte de padres o esposos, que creen que las mujeres no tienen que estudiar, o que no pueden salir de casa, impidiéndoles que asistan a las asesorías.

Promovemos los servicios educativos como si a todas las personas les interesara estudiar la Primaria o la Secundaria, cuando en realidad nos dirigimos a sectores muy diversos, con distintas características, necesidades e intereses: jóvenes, mujeres, trabajadores, campesinos, población que habla otra lengua, etcétera.



Recuerda que una de las principales características del MEVyT es que cuenta con una *oferta diferenciada para los diversos sectores de población* que atendemos, por lo que durante la promoción debemos tomar en cuenta esto y adecuar la oferta educativa a las necesidades específicas de cada sector.



Considerando lo anterior, si pensamos en hacerle la invitación nuevamente a Mercedes de qué debemos partir:
¿Qué le puede interesar a Mercedes?

Probablemente le llame la atención

Ayudar a los niños en las tareas.

Saber cómo educar a sus hijos.

Ser mejor madre.

Cuidar la salud de la familia.

Hacer cuentas.

Mejorar la comunicación y las relaciones familiares.

Cómo prevenir las adicciones.

Se puede interesar a Mercedes a partir de sus necesidades más específicas, atraerla a través de módulos determinados; y durante el proceso educativo ayudarla a vencer sus resistencias, por ejemplo, que se demuestre a sí misma que es capaz de aprender y despertar poco a poco su interés por continuar estudiando y aprendiendo.

¡La clave! esta en las necesidades

Conociendo lo anterior ¿Como invitarías a Mercedes?

¡NO OLVIDES!



Para hacer la promoción, puedes organizar pláticas en las que se aborden temas de interés para las personas; puedes invitarlas a la proyección de un video o película sobre estos temas, o a usar las computadoras, y explicarles que al mismo tiempo que aprenden a manejarlas pueden terminar la primaria o la secundaria.



La promoción casa por casa es frecuente cuando las comunidades no son muy grandes, pero no es la única forma de hacerla. Puedes hacer la promoción, por ejemplo, acudiendo a las escuelas, o lugares públicos como: el mercado, la iglesia, la casa de cultura, entre otros.



Si te es posible, cuenta con algunos ejemplares de los módulos para que las personas los vean, y trata de interesar a cada persona de acuerdo a su edad, ocupación, necesidades, etcétera



¿Para qué te sirve reconocer las necesidades e intereses de los educandos en la promoción de los servicios?

