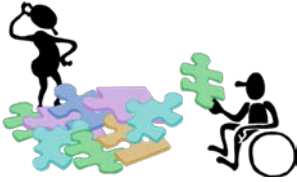


Socios...



1. **Reconocen la Necesidad de Asociarse...** al darse cuenta que ellos no lo pueden hacer solos, involucrar a otros en un interés en común, asunto o problema, y realizar cosas más grandes, mejores y más útiles por medio del trabajo en conjunto.



2. **Valoran y Respetan el Uno al Otro...** al ponerse de acuerdo que el punto de vista y las experiencias del socio son importantes y dar el tiempo para dejar que los socios se expresen (valorando tu opinión).



3. **Aceptan el Uno al Otro...** al acoger y animar a las personas a brindar diferentes puntos de vista y perspectivas culturales a la asociación (valorando quien eres).



4. **Establecen Expectativas Claras...** al anotar lo que los socios necesitan y quieren, dar a los socios dirección y enfoque y una idea clara de cómo ellos trabajarán juntos para lograr algo.



5. **Proporcionan Reacciones...** al tener conversaciones continuas de doble vía acerca de lo que cada socio está haciendo para que la asociación funcione y hacerla cómoda para poder decir lo que va bien y lo que no va bien.



6. **Esperan Impacto, Producto o Resultado...** al crear algo que las personas puedan ver, tocar, o sentir en un tiempo real que son los resultados de su trabajo.



7. **Confían el Uno en el Otro...** al demostrar a través del tiempo que hay una conexión entre lo que ellos dicen, lo que ellos hacen, y como ellos se comportan uno con el otro y con otras personas.

Community Advisory Committee octubre 2010

For the Oklahoma University Center for Excellence in Developmental Disabilities (UCEDD)
and the Oklahoma LEND (Leadership Education in Neurodevelopmental Disabilities) Program

Siete Valores del Socio

1. Reconocer la necesidad de asociarse
2. Valorar y respetar el uno al otro
3. Aceptarse el uno al otro
4. Establecer expectativas claras
5. Proporcionar reacciones
6. Esperar impacto, producto o resultado
7. Confiar el uno en el otro

