



## #24 ESCOJA UN ASUNTO QUE SE PUEDA GANAR

Es difícil estar segura si se *va* a ganar, pero sí puede tener una idea de si es *posible* ganar.

Usted necesita obtener una victoria para inspirar a aquellas personas que son escépticas.

“Si ustedes son un grupo nuevo, deben tener cautela y elegir un asunto fácil –dice la organizadora Marsha Niemeijer– quiere atraer más gente, por lo cual necesita obtener una victoria para inspirar a aquellas personas que son escépticas. Usted quiere que la gente aprenda que puede marcar la diferencia”.

Así que su grupo debe escoger una demanda que sea posible lograr dado el poder que ya posee. Haga estas preguntas:

- **¿Qué queremos?** Ustedes necesitan estar de acuerdo con la definición de lo que es “ganar”, así que su grupo debe hablar de antemano sobre lo que considera una solución aceptable, incluso las concesiones que quieran hacer.
- **¿Quién puede decir ‘sí’?** Evalúe exactamente quién puede resolver el problema. ¿Es una gerente de bajo nivel o es la jefa de esa gerente o es la Directora Ejecutiva (CEO)? “Si es la

Stand Up to Verizon



Directora Ejecutiva –dice Niemeijer– usted tiene un camino muy largo por recorrer”. Las personalidades de las gerentes, su historia pasada, sus prejuicios y su terquedad, también deben ser parte de esta evaluación.

- **Para la que toma las decisiones, ¿cuál sería el precio de decir ‘sí’?** Considere los dólares y centavos, pero también cuánto está en juego para la gerente política o personalmente. ¿Es un problema que a ella le apasiona mucho y sobre el cual no quiere perder credibilidad? Si ella accede, ¿esto le causaría otros problemas?

¿Puede imaginarse a ella decir ‘sí’ simplemente para que las trabajadoras dejen

Evalúe con exactitud quién puede solucionar el problema.

de molestarla? Usted se sorprenderá de saber con qué frecuencia las supervisoras tienen bastante margen para maniobrar. Ellas simplemente no se han sentido lo suficientemente presionadas acerca de ese asunto para hacer algo al respecto.

¿Hay trabajadoras de otros departamentos que alguna vez han ganado una lucha relacionada a ese asunto? Si es así, usted ya tiene un precedente. La gerencia accedió y el cielo no se cayó. ¿Cómo ganaron esas trabajadoras?

- **¿Qué tanto puede usted subir el costo de decir que 'no'?** ¿Cuántas personas estarían dispuestas a hacer algo y hasta dónde llegarían esas personas? Tome en cuenta quién está afectada por el problema, cuánto le interesa, qué acciones se han tomado en el pasado y si las líderes adecuadas están de acuerdo con su plan.

Para poder ganar, usted necesitará hacerle más difícil a la persona que toma las decisiones seguir diciendo que 'no' en vez de decir que 'sí'. ¿Se necesitarían cinco personas que lleguen juntas a la oficina, 25 firmas en una petición o una mayoría de trabajadoras que amenacen con irse a la huelga? Mientras más presión pueda ejercer, más asuntos se podrán ganar.



## EL DINERO YA ESTABA ALLÍ

Un sindicato de empleados públicos en Nueva Jersey estaba negociando el primer contrato para trabajadores de los hogares grupales que ganaban \$9 por hora. Ellos se enteraron que el gobierno estatal, que proveía los fondos para los hogares, ya tenía planeado en su presupuesto un aumento de \$1 por hora.

El dinero ya estaba allí, pero la gerencia no se los había dado. Eso le dio la confianza a los trabajadores que podían ganar. Hicieron un coro sobre el director del programa, el señor Diminot, y se manifestaron frente a las oficinas de la gerencia:

*"Hi ho, Dimonot, lo hemos estado buscando. Nuestro dólar, ¿en dónde está nuestro dólar?"*

Durante un partido de *softball* en el cual los gerentes participaban, los trabajadores organizaron una búsqueda de tesoros para encontrar el dólar. Se pegaron un dólar en la camisa y así se presentaron al trabajo en "los Viernes de Solidaridad". Juntos llenaron gráficas de lo que hubieran hecho si les hubieran dado el dólar y las enviaron por fax a la administración.

Cuando se firmó el contrato, los trabajadores no obtuvieron un dólar; lograron un aumento de \$1.60.