



¿REACCIONAR O NO REACCIONAR?



ATU Local 836

Recuerde, su campaña no se ganará en una competencia de volantes.

Si la gerencia publica una “hoja de información” llena de mentiras, ¿cómo debe usted responder? Puede ser tentador querer rebatir cada punto, pero debe detenerse y pensar antes de entrar en algo que no la va llevar a ningún lado.

La gerencia está intentando distraerlas y confundirlas. Si tiene éxito, lo van a seguir haciendo e inventarán aún más mentiras más rápido de lo que usted pueda desenmascararlas. Cuando usted está a la defensiva, por el momento está perdiendo.

Evite dar validez a un ataque con una respuesta por escrito. Sus compañeras de trabajo estarán atentas

a lo que usted haga para determinar si lo toman en serio. Usted necesita mantener el enfoque en los problemas, no en los ataques de la gerencia.

¿Así que, cuándo debe usted reaccionar? En pocas palabras, cuando tenga que hacerlo. Si la gerencia logra cambiar el tema, entonces usted tal vez tendrá que responder en sus volantes y conversaciones a lo que la gerencia dice. La meta es apagar el fuego y volver a enfocarse en sus problemas.

Recuerde que su campaña no se va a ganar con una competencia de volantes, sino con conversaciones cara a cara por medio de la red de comunicación que usted ha estado construyendo. La gerencia tiene suficiente dinero y personal para distribuir más volantes, pero ustedes son las líderes en el lugar de trabajo en quienes las demás confían.

No responda al mensaje de la jefa sólo porque:

- Es exasperante.
- Es mentira.

Responda si:

- Está ganando terreno, la gente que a usted le importa habla de ello.
- Está impidiendo que la gente reciba el mensaje de usted.



Descargue esto
en labornotes.org/secretos