

## *Seleccionando Tácticas*

Tácticas son acciones específicas que un grupo comunitario toma para avanzar sus metas en un asunto de interés.

Si el grupo ha hecho un buen trabajo desarrollando un estrategia, seleccionando las tácticas y llevándolas a cabo, puede ser divertido y un proceso creativo. Las tácticas deben de construir y reforzar una estrategia fuerte.

Al seleccionar las tácticas, mantenga en mente su meta. Por ejemplo, si usted desea que las personas que toman las decisiones cambien una ley ó regulación, usted tendrá eventualmente que reunirse y hablar con ellos.

Las tácticas que seleccione tienen que hacer más ó menos posible la posibilidad que usted podrá reunirse y discutir su asunto de interés con ellos desde una posición fuerte y con un respeto mutuo.

Si la táctica directa y simple de solicitar una reunión con ellos da resultado, los miembros de su grupo necesitan pensar en la forma de llevar a cabo dicha reunión, para que así su grupo pueda expresar los puntos claves, pueda escuchar los puntos de vista de los que toman las decisiones, y puedan llegar a un acuerdo bien claro acerca de lo que los que toman las decisiones harán y lo que el grupo hará como resultado de la reunión.

A menudo, grupos comunitarios desperdician el tiempo de las reuniones hablando todo el tiempo. Ellos preparan bastantes antecedentes para presentar y no dan tiempo suficiente para interaccionar y negociar realmente con el que toma las decisiones. El que toma las decisiones se sienta y mueve la cabeza solamente cuando los miembros del grupo hablan por mucho tiempo, después se da cuenta que el tiempo de la reunión se ha terminado y finaliza la reunión sin comprometerse claramente a hacer algo ó fijar una sesión en el futuro.

En otras ocasiones, los que toman las decisiones son los que se toman todo el tiempo hablando en una reunión. Hablan mucho y distraen al grupo haciéndoles preguntas irrelevantes.

Un grupo necesita planear al reunirse con los que toman las decisiones para que el tiempo de discusión y negociación sea realmente de dar y recibir y lleve al grupo más cerca de su meta.

Acordar como grupo que los últimos cinco minutos de la reunión sean dedicados a resumir lo que se discutió y obtener un acuerdo claro de las decisiones tomadas, es bien importante para asegurar que la reunión sea un paso adelante en el proceso de trabajar hacia su meta. No espere hasta que la sesión termine y que usted este afuera en el pasillo para darse cuenta que no consiguió un acuerdo claro.

También es buena idea para el grupo planear terminar la reunión temprano. Por ejemplo, si planea que la reunión dure 30 minutos, procure llevar a cabo las negociaciones en 20 minutos. Fije un horario acerca de lo que discutirá en la reunión y quien hablará.

Algunas veces, simplemente la táctica de pedirle reunirse al que toma las decisiones para negociar con su grupo no funciona. Si su grupo es nuevo y pequeño, él que toma las decisiones puede sentir que no tiene que reunirse con usted.

Si el grupo hizo el trabajo de la estrategia bien, conseguir la credibilidad y ser reconocidos como grupo, es parte de su plan. Pedirle a sus simpatizantes y aliados que conocen al que toma las decisiones para que le consigan una reunión es una opción.

Otra es hacer una declaración pública que usted desea una reunión con la persona que hace las decisiones. Por ejemplo, usted puede informarle a un reportero que usted ha tratado de reunirse con la persona que toma las decisiones y que no ha sido posible. También puede pedirle a los miembros del grupo y simpatizantes que hagan llamadas telefónicas, que envíen cartas y correo electrónico a la persona que toma las decisiones, pidiéndole que se reúna con el grupo.

El grupo necesita pensar cuidadosamente en conjunto de como presionar a la persona que toma las decisiones a que este de acuerdo para tener una reunion.

Aségurese que usted tiene el apoyo y los recursos actualmente para hacer lo que desea hacer. Si usted tiene la habilidad de movilizar 50 ó 100 llamadas por teléfono, ésto impresionará al que toma las decisiones. Pero si usted solamente moviliza cinco llamadas, no causará tanta impresión, por lo contrario, el que toma las decisiones estará seguro entonces que usted no tiene tanto apoyo.

La palabra “tácticas” a menudo conecta las visiones de marchas, mítines y líneas de protestas. Estos eventos son tácticas que grupos comunitarios usan frecuentemente.

Para alcanzar su meta en un asunto de interés, usted tiene que conseguir que una ó mas personas con poder para cambiar lo que usted desee, estén de acuerdo con usted. Eventos públicos como mítines y marchas pueden hacer su asunto de interés más visible para el público en general y conseguir apoyo público. El apoyo público puede influir en que los que toman las decisiones, decidan en lo que usted desea. Pero marchas y mítines pequeños y mal organizados pueden resultar en su contra.

Si usted planea uno de estos eventos, asegúrese de tener un plan bien sólido para que así la gente este presente y participe con seguridad. Asegúrese de obtener los permisos necesarios y de poner un esfuerzo extra para atraer a los medios de comunicación. Eventos públicos grandes pueden ser divertidos. Una de las reglas es de hacerlos lo más entretenidos posibles. Música, disfraces y teatro callejero atraen atención y pueden aumentar el espíritu del grupo.

Una de las tácticas más efectivas usadas por grupos comunitarios son sesiones públicas grandes con los que toman las decisiones. Los miembros del grupo presentan los cambios que desean que las personas con poder hagan y ellos responden a los pedidos del grupo mientras un gran número de miembros y simpatizantes observan.

La ventaja de esta clase de sesiones es que se llevan a cabo en público y los que toman las decisiones tienen que responder a los pedidos del grupo en público. La desventaja es que las propuestas complejas son difíciles de negociar públicamente.

Las personas que toman las decisiones pueden sentirse atrapados con la idea de responder cuando dozenas ó ciénes de personas estén observando y ellos pueden negarse atender a la sesión. Las tácticas para que las personas que toman las decisiones asistan a las reuniones son casi siempre necesarias y el grupo necesita una buena cantidad de poder y apoyo en la comunidad para que las personas en poder asistan. El grupo también tiene que considerar

necesaria una reunión pequeña inmediatamente después para finalizar los detalles de las respuestas que dieron los que están en el poder en la reunión pública.

Otra clase de táctica se enfoca en retener algo que la persona que toma las decisiones desea ó necesita, y así conseguir que esa persona este de acuerdo en hacer los cambios. Una huelga es posiblemente la táctica más conocida.

Los trabajadores se niegan a trabajar a menos que el empleador este de acuerdo acerca de los cambios que ellos desean, como mejores condiciones de trabajo, mejores salarios, mejores beneficios. Inquilinos algunas veces depositan el pago de sus rentas en una cuenta especial y no le pagan al dueño de la propiedad hasta que el dueño haga las reparaciones necesarias. Padres de familia no permiten que sus hijos asistan a la escuela hasta que los directivos de la escuela acuerden hacer los cambios que los padres desean.

Estas son formas de huelga y probablemente las tácticas más difíciles de usar efectivamente. Es difícil lograr que la gente se mantenga unida en una huelga por períodos largos de tiempo y también es posible que las personas que toman las decisiones rompan la huelga. Por ejemplo, empleadores pueden contratar personal que replaze a los huelguistas; los dueños de propiedades pueden desalojar a los inquilinos; los directivos de las escuelas pueden denunciar con las autoridades a los padres de familia que no mandan a sus hijos a la escuela. Los riesgos involucrados al usar estas tácticas casi siempre son grandes y requieren un grupo bien comprometido y fuerte, así como el apoyo de las personas simpatizantes de afuera, para que se lleven a cabo por cualquier periodo de tiempo.

Cuando su grupo piense acerca de las tácticas que usará para conseguir los cambios que deseé, disfruten y piensen creativamente. Siempre seleccione tácticas en las que todo el grupo este de acuerdo en participar y que sean divertidas cuando sea posible.

Trate de pensar que las tácticas harán que las personas que toman las decisiones se reúnan y negocién con usted con un espíritu de respeto mútuo y pídale a sus aliados y simpatizantes de su grupo a que usen su influencia para conseguir que las personas en poder tengan negociaciones con su grupo con buenas intenciones.

Haga uso de los recursos existentes como el sistema de aviso de acción del Proyecto Organizativo de Virginia, para presionar a nivel nacional a las personas que toman las decisiones en su comunidad y para ayudar en sus esfuerzos a otros grupos comunitarios del estado.

***Para más información acerca del sistema de aviso de acción, llame a Laura Ramirez al (434) 984-4655.***