CÓMO HABLAR CON LOS POLÍTICOS

** Descargo de responsabilidad 1:

Esta hoja de trabajo es diferente de las demás de esta serie. Mientras que las otras cuentan una forma de lograr un objetivo, esta sugiere varios caminos posibles. El camino correcto para usted y su organización depende de varias variables:

1. ¿Qué está tratando de lograr su ONG?
2. ¿Qué métodos está utilizando su ONG para llegar allí?
3. ¿Cuál es la relación de su ONG con los que están en el poder?
4. ¿Los que están en el poder realmente podrían ayudarlo si quisieran?
5. ¿Cuánto poder tiene su ONG?
6. ¿Quiénes son los aliados de su ONG?

** Descargo de responsabilidad 2:

Esta hoja de trabajo será más útil para las ONG en países con un índice de porcentaje de corrupción superior a 50.

Mapeo de Energía

¿No está seguro acerca de las relaciones de poder en su área y cómo se relacionan con su problema u organización? Busque en Google "Power Mapping 101"

1. ¿Cuál es el trabajo de una política?

- Hacer leyes
- Hacer resupuestos
- Supervisar políticas gubernamentales y departamentos
- Representar los intereses de los ciudadanos

2. Por qué su ONG podría necesitar hablar con un político?

- Para solicitar financiación
- Para pedir prestado equipo
- Para utilizar un espacio o edificio público
- Para aprobar o acelerar un permiso
- Para solicitar servicios de la ciudad
- Para obtener una presentación de alguien
- Para promocionar o respaldar a su ONG

3. ¿Qué les importa a los políticos?

En una palabra... votos. Específicamente, se preocupan por:

- Donaciones de campaña que se pueden usar para persuadir a la gente de votar por ellos
- Cumplir sus promesas a los votantes para que esos votantes los apoyen nuevamente.
- Proyectar una imagen que creen generará votos en futuras elecciones
- Construir y apoyar a su comunidad como ellos la definen.

ANTES DE PEDIR UNA REUNIÓN CON UN POLÍTICO

Responda lo siguiente...

1. ¿Por qué un político se preocuparía por la solicitud de su ONG?
2. ¿Qué puede ofrecer usted o su ONG que hará que la solicitud merezca su tiempo, energía y cualquier riesgo que puedan estar asumiendo al ayudarlo?
3. ¿Cómo puede conectar su solicitud con una o más de las cosas que cree que le importan?

BENEFICIOS DE LAS ONG PARA MANTENERSE NEUTRAL

Existen buenas razones para que las ONG permanezcan políticamente neutrales:

- Alinear su ONG con un solo político o partido, que luego pierde las próximas elecciones, podría significar que el apoyo también podría terminar.
- Alinear su ONG con un político o partido que no es popular entre todos podría causar que los socios, patrocinadores, voluntarios y miembros actuales se vayan y que los socios, patrocinadores, voluntarios y miembros potenciales eviten trabajar con su ONG.
- Los estatutos de su ONG (reglas que rigen cómo debe operar la ONG) pueden prohibir el respaldo o el apoyo a un político o partido.

Sin embargo... Hay otra cara de la moneda

En realidad, muchas ONG tienen un claro interés en que un político o partido gane y otro pierda. Cuando se trata de interactuar con un político específico, a veces las ONG caminan por una delgada línea entre lo que permiten sus reglas y lo que es mejor para las personas a las que sirven.

El mejor consejo aquí es:

Construya relaciones con el cargo político, no con la persona que actualmente ocupa ese cargo y construya relaciones con varios políticos, o más bien, varias oficinas.

- El hecho de que trabaje en estrecha colaboración con muchos cargos políticos demuestra que su ONG es neutral
- Si su principal partidario se retira o pierde en las próximas elecciones, aún tendrá otros en su campo
- Si puede obtener apoyo político de muchas oficinas políticas, es probable que obtenga más fondos

FOCO DE EMPLEABILIDAD:

Aprender a hablar con los políticos le hará más empleable

¿Por qué sería más probable que un empleador lo contratate si sabe cómo hablar con los políticos? El arte de hablar con los políticos se llama Diplomacia. Los mejores diplomáticos pueden obtener lo que quieren Y hacer que la persona que aprobó la solicitud se sienta bien al respecto.

La mayoría de las veces, los diplomáticos necesitan ofrecer algo a cambio para que la otra parte sienta que también se benefició. El proceso de decidir cuánto ceder y cuánto aceptar a cambio se llama negociación . Sin embargo, a veces no es posible hacer felices a todas las partes. En estas situaciones, un excelente diplomático minimizará los sentimientos negativos y preservará la relación para el futuro.

¡El mundo de los negocios también está lleno de diplomacia y negociación! Por ejemplo: Ayudar a un cliente enojado y convencerlo de que siga siendo cliente es un ejemplo de diplomacia. Todos los siguientes son tipos de negociaciones: compra, venta, intercambio, asociación y negociación.

PREGUNTAS PARA DISCUTIR ANTES DE REUNIRSE CON UN POLÍTICO

1. ¿Ha intentado resolver el problema sin la ayuda del político?

El político querrá saber qué trabajo ha hecho tu ONG por su cuenta para intentar solucionar el problema antes de acudir a su despacho.

2. ¿Realmente necesita hablar con el alcalde o el director ejecutivo?

Si un concejal o representante más joven puede resolver su problema, comience por ahí.

3. ¿Tiene aliados organizacionales que podrían acompañarlo en la reunión o en la solicitud?

4. ¿Realmente necesita al político para resolver su problema?

Es posible que tenga la oportunidad de pedir ayuda solo una o dos veces en el transcurso de un año o varios años. Asegúrese de que estas solicitudes merezcan su tiempo.

5. ¿Está realmente preparado?

- ¿Cuáles son sus peticiones? Esté bien informado y sea capaz de explicar sucintamente su situación
- ¿Qué preguntas es probable que le haga el político? ¿Cómo es probable que el político responda a sus preguntas? Recuerde pensar en '¿Qué les importa a los políticos?'
- ¿Puede explicar cuáles serán las consecuencias si no se concede su solicitud?
- Tenga un plan B en mente si el político no está dispuesto a ayudarlo con su solicitud principal.

POSIBLES RAZONES POR LAS QUE UN POLÍTICO QUERRÍA AYUDAR A SU ONG

- Su **Junta Directiva** contiene personas influyentes que el político ve como aliados potenciales
- Puede mostrar un amplio apoyo público a su ONG ya sea a **través de membresías pagas, número de voluntarios o un gran número de participantes** en sus eventos.
- Puede mostrar cómo su organización **ahorró dinero a la ciudad/provincia/estado/país**
- Puede mostrar cómo su proyecto **ayuda al político a cumplir una promesa de campaña.**
- Su ONG ya tiene una **fuerte relación** con el político
- La participación en su proyecto hará que el político se vea **mejor ante los votantes**
- Su ONG cuenta con el apoyo de muchos grupos que trabajan con ella para **conseguir los mismos objetivos**

Consejo Final:

- Trate de construir una relación con el político al principio de su mandato, idealmente dentro de su primer año en el cargo, para hacer el mayor bien a largo plazo.
- Construir relaciones positivas con el personal del político. El personal desempeña un papel clave en la organización de los calendarios diarios de un político y puede influir en las leyes o políticas que desea apoyar.