

Reivindicar si, ¿pero cómo?

Escrito por Rafael Artacho Artacho
Lunes 19 de Septiembre de 2011 00:00

A menudo leo en los comentarios de estas páginas y en otros foros, ideas brillantes y propuestas inteligentes procedentes de vendedores que participan muy activamente en los mismos. Unas son ideas para ampliar y diversificar nuestra oferta de productos y servicios y con ello nuestras ganancias y otras son propuestas para hacer frente a nuestra complicada relación con editores y distribuidores.

Las más de las veces son propuestas que, para tener éxito, requerirían la participación de un gran número de vendedores y en muchos casos se hace un llamamiento, no sin cierto aire de reproche y escepticismo, a las Organizaciones Nacionales de Vendedores para que las pongan en práctica.



Ante la falta de respuesta de representantes de estas Organizaciones, queda la impresión que si no se ponen en practica es por ignorancia, falta de voluntad o lo que es peor, a veces se insinúa que estas Organizaciones no defienden los intereses de los vendedores de prensa.

Por eso quiero dejar claro que en el caso de ANVP (cada palo que aguante su vela), escuchamos con atención esas propuestas y en la medida de nuestras posibilidades trataremos de ponerlas en marcha. Pero no quiero ocultar que ANVP es una Organización con menos de 1 año de vida y con pocos recursos materiales, por lo que cualquier iniciativa, implica mucho esfuerzo personal por parte de sus miembros, y ello limita las posibilidades.

Por otro lado algunos comentarios dan la impresión de que creen que para llevar a cabo alguna acción colectiva reivindicativa, es suficiente con que el presidente de esa Organización o su Junta Directiva lo digan y que como la idea es muy buena o el objetivo es deseable y bienintencionado pues con eso ya es suficiente.

Y no es tan sencillo. Es cierto que una buena idea o propuesta o una reivindicación justa es el primer paso para que se pueda desarrollar una acción colectiva con éxito, pero hay una serie de elementos fundamentales sin los cuales esa acción colectiva estará condenada al fracaso. Habrá más pero hoy voy a mencionar seis:

Reivindicar si, ¿pero cómo?

Escrito por Rafael Artacho Artacho
Lunes 19 de Septiembre de 2011 00:00

a) Información.- Resulta fundamental utilizar todos los canales disponibles para conseguir que esa acción y sus causas lleguen de forma veraz, no sólo a los asociados sino a otros vendedores y al resto de agentes intervinientes (políticos, editores, distribuidores, etc). Una buena información que debe ser continua durante todo el tiempo que dure la acción, informando sobre las novedades que se produzcan.

b) Conocimiento.- Fruto de lo anterior hará que el asociado al recibir la misma información por distintos canales, tome conciencia e intercambie opiniones con sus colegas más próximos, física o virtualmente.

c) Confianza.- Que se genera cuando el objetivo es plausible, la información es veraz, y en pasadas acciones se actuó con transparencia.

d) Implicación de los afectados.- Con los elementos anteriores es más fácil conseguir la implicación de los afectados que es deseable se manifieste individualmente por escrito. La difusión de estas implicaciones reforzará el que otros se puedan adherir.

d) Alianzas.- Desarrollar acciones que puedan conseguir apoyos de otros, afectados o no, pero con intereses comunes.

e) Evaluación de fuerzas.- En último lugar aunque podía estar en el primero, debemos saber en todo momento si el objetivo perseguido es posible conseguirlo con los medios materiales y humanos con que contamos, en cada momento.

La aplicación de estas pautas, no garantiza necesariamente el éxito y la consecución del objetivo, pero la no aplicación, es garantía de fracaso seguro.

Todo lo expuesto anteriormente, que no está en ningún manual (que yo sepa), son consideraciones de sentido común, y que cualquier dirigente sensato debe tener en cuenta, a la hora de embarcarse en aventuras reivindicativas.

Reivindicar si, ¿pero cómo?

Escrito por Rafael Artacho Artacho

Lunes 19 de Septiembre de 2011 00:00

No vale quejarse luego de que los vendedores no han respondido (aunque sea verdad).

Por último sólo añadir que también estaría bien que de vez en cuando alguien hiciera propuestas concretas de lo que el asociado puede hacer para mejorar el funcionamiento de su asociación y para que los NO asociados dejen de serlo.



Rafael Artacho (Presidente de ANVP)