

La Escala de Campeones del Congreso

La Escala de Campeones del Congreso es una herramienta para evaluar la relación que estás desarrollando con tu congresista y analizar su nivel de apoyo en un tema en particular. Esto te ayudará a determinar los mejores métodos para aumentar su apoyo y avanzar en la escala.

Recuerda que cuando abogamos debemos hacerlo teniendo en cuenta que el objetivo es el desarrollo de relaciones. Nuestros puntos de contacto con nuestros congresistas y sus oficinas deben servir como momentos intencionales y consistentes para fortalecer nuestras relaciones con ellos, esto es clave para un trabajo de promoción exitoso. Estos puntos de contacto pueden incluir preguntas concretas, notas de gratitud y actualizaciones de información.

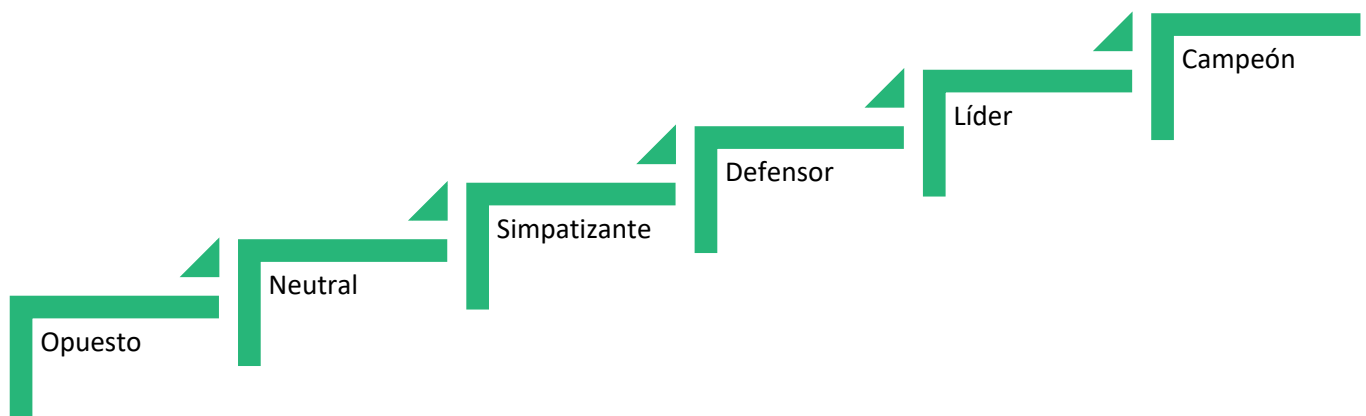
Conoce a tu congresista

A medida que comienzas a desarrollar una relación con tu congresista asegúrate de conocer información básica y clave sobre él o ella.

- ¿Cómo se llama tu congresista?
- ¿Cuánto tiempo lleva en el Congreso?
- ¿A qué partido pertenece?
- ¿Qué otros antecedentes puedes recopilar a medida que desarrollas tu relación con la oficina y les presentas temas que son importantes para ti?

Ubica a tu congresista en la escala de campeones

Tu congresista puede estar en diferentes posiciones de la escala y puede subir y bajar peldaños con el tiempo. Usa esta escala de manera regular para evaluar la postura de tu congresista a lo largo de tu interacción con él o ella.



Opuesto—Ejemplo: Llamaste o escribiste a tu congresista sobre un asunto. Un congresista que se opone podría decir: "Yo no apoyo eso", o "Mis electores no apoyarían eso", o "Eso que estás diciendo ni siquiera es un problema", o "Estoy de acuerdo en que es un problema, pero no puedo apoyar tu solución".

Neutral—Ejemplo: Tuviste una exitosa campaña de cartas que despertó el interés de tu congresista. Alguien que es neutral podría decir, "Necesito más información", o "¿Puedes explicarme esto más detalladamente?"

Simpatizante—Ejemplo: Envías información sobre una propuesta a la oficina de tu congresista, tienes una reunión para dialogar y le preguntas si copatrocinará el proyecto de ley en cuestión. Un partidario podría decir: "Lo copatrocinaré", o "Creo que es una buena solución y puedo apoyarla".

Defensor—Ejemplo: Le pediste a tu congresista que hablara con sus colegas sobre la firma del proyecto de ley. Un defensor podría decir: "Voy a hablar con otros congresistas de nuestra delegación del Congreso para apoyar esto". Están dispuestos a hablar con otros, ya sea en su propio partido, de otro partido, o en sus comités.

Líder—Ejemplo: Tu congresista acepta abogar por el proyecto ante un liderazgo clave para sacar adelante el proyecto de ley. Un líder o portavoz podría ser el patrocinador principal de un proyecto de ley o el iniciador de una carta conjunta o caucus. Es un claro líder entre sus compañeros en el tema en cuestión.

Campeón—Ejemplo: Un campeón es bien conocido como defensor de un tema tanto dentro del Congreso como entre el público en general. Podría decir: "He acordado con cinco colegas demócratas y cinco republicanos que organizarán reuniones comunitarias sobre esta legislación, y necesito tu ayuda para encontrar oradores en algunas de esas 10 ciudades".

Haz que tu congresista avance al siguiente nivel

Una vez que determines dónde está tu congresista en la Escala de Campeones, es bueno tomar acciones que le ayuden a avanzar al siguiente nivel. Es importante recordar que a menudo se necesitan muchas acciones de múltiples defensores durante un período de tiempo para hacer que un congresista suba en la escala.

- **De Opuesto a Neutral**—Ejemplo: Organiza a otros electores y residentes del distrito electoral /estado para que escriban o llamen a la oficina del congresista para demostrarle que sus electores se preocupan por el tema.
- **De Neutral a Simpatizante**—Ejemplo: Envía información pertinente a la oficina y programa una reunión para hablar del tema. Después de dialogar, podrías pedirle que firme o copatrocine la legislación por la que estás abogando.
- **De Simpatizante a Defensor**—Ejemplo: Pide tu congresista que invite a otros congresistas a copatrocinar el proyecto.
- **De Defensor a Líder**—Ejemplo: Pide a tu congresista que escriba un artículo de opinión sobre el asunto. También podrías pedirle que se enfoque en lograr que líderes clave dentro del Congreso y con el poder de sacar adelante el proyecto de ley, lo apoyen.
- **De Líder a Campeón**—Ejemplo: Anima a tu congresista a tener una reunión comunitaria sobre el tema, para apoyar tu proyecto de una manera más pública e impactante.

Preguntas para una mayor reflexión

- ¿Le has escrito a tu congresista? Si es así, ¿has recibido una respuesta al respecto? ¿Cuál será tu próxima acción de seguimiento en relación con la respuesta que te dio?
- ¿Has desarrollado una relación con el ayudante clave de tu congresista en D.C. o con el personal de la oficina local?
- ¿Cuántas veces te has reunido con el congresista o su personal?
- ¿Qué ha aceptado hacer tu congresista hasta ahora?
- ¿Has tenido cartas al editor publicadas que mencionan positivamente a tu congresista por su nombre?
- ¿Has organizado a líderes comunitarios (líderes religiosos o empresariales, funcionarios electos, miembros de la comunidad) para que apoyen la legislación? ¿Se han puesto en contacto con el congresista sobre la legislación?
- ¿Qué acciones puedes tomar para que tu congresista avance al siguiente nivel en la Escala de Campeones?