



Noman se prepara para discursar durante palestra sobre sindicalismo e bem-estar social

O NEGOCIADOR

Além de destacado orador, Jorge Noman também era considerado um bom negociador. Esperto, aprendeu com a experiência o que poderia pedir ou não pedir para ganhar alguma coisa. Este aprendizado ele ilustra com um caso que ocorreu durante uma assembleia da qual participou com os metalúrgicos de Timóteo:

- O Brum era o presidente do Sindicato e eu fui convidado para uma reunião que eles estavam fazendo para aprovar ou não a resposta da usina a um pedido que eles fizeram. O Brum começou o discurso recapitulando as coisas que eles pediram, e era muita coisa, reajuste, mais isso, mais aquilo, aquilo outro, enfim, um monte de coisas. Ele encerrou dizendo:

- Pois é, companheiros, nós pedimos tudo isso, mas infelizmente a Acesita só ofereceu tanto.

Jorge recorda que após a fala de Brum um trabalhador lá do fundo da assembleia falou uma coisa da qual ele nunca mais esqueceu:

- Pedi até que nós pedimos bem. Pena que não ganhamos nada.

Depois deste episódio, Jorge Noman aprendeu e ensina a receita de uma boa negociação: "Uma coisa que eu fazia questão de mostrar para os trabalhadores era que negociar significa, exatamente, saber o que você está pedindo, qual o impacto disso do outro lado, o que você tem possibilidade de ganhar ou não. O que pode ser salário direto e o que pode ser salário indireto. Você sempre tem que pedir mais, mas tem que ser uma pedida negociável.

O trabalhador quando ia e fazia aquele tumulto todo e queria saber os termos da negociação, eu sempre falava com ele a realidade das coisas. 'Olha, eu não posso falar com você como eu vou negociar'. Afinal, eu tenho meus trunfos na manga. Aí, se digo quais os trunfos numa assembleia cheia de gente, claro que alguém vai sair dali e contar para o outro lado, que o presidente vai fazer assim, assim e assim. Com isso nós não vamos ganhar coisa alguma. Então este era o estilo. O poder de convencimento tinha alguma razão de ser. Qual é? Ser franco e verdadeiro. O trabalhador sabe quando você está mentindo".

AS VOLTAS QUE O MUNDO DÁ

Sem papas na língua, Jorge Noman gosta de relembrar algumas passagens de sua vida. Uma delas envolve seu "colega" presidente da República, Lula, ex-presidente do Sindicato dos Metalúrgicos do ABC e também ex-companheiro de viagens. "O sindicato dele filiou-se à FITIM e ele viajou comigo para o México, para o Japão. Naquela época ele me respeitava muito. Eu era o cara que estava lá em cima e ele lá embaixo".

Jorge conta que com Lula aconteceram "coisas tremendas", como por exemplo durante a crise na Volks. Para não ter que dispensar 5 mil trabalhadores, a empresa propôs reduzir a jornada de trabalho. A Comissão de Fábrica da Volks, numa assembleia liderada e inflamada por Lula rejeitou a redução da jornada. Noman resolveu intervir e foi conversar com Lula, porque senão haveria muitas demissões:

- Lula você não pode fazer uma coisa dessas com um pai de família. É preciso ter alguma consideração e principalmente é preciso saber se o outro lado está mentindo ou está falando a verdade.

Segundo Noman, no caso da Volks, parecia verdade, porque o pátio estava lotado de carro, não vendia nada. "É uma empresa montadora, se não for fazendo e despachando tem que manear a produção", argumentou. Lula disse que não podia aceitar aquelas condições. "Antes ficar desempregado de cabeça erguida, do que na empresa de cabeça baixa", teria dito o futuro presidente da República.

"Aí vi que não dava para conversar. Resultado: milhares de companheiros perderam o emprego. O que aconteceu com eles depois eu não sei, mas sei o que aconteceu com o Lula".