



Herramientas para la Supervivencia al Cáncer
Cómo desarrollar técnicas útiles
Programa 5: Negociación

Narrador: Robert O’Gorman

Carolina (Joan en inglés), enfermera de oncología

Ana, mujer caucásica entre 30 y 45 años de edad

Roberto (Anthony en inglés), hombre caucásico de 55 años de edad

Nancy: mujer caucásica de 43 años

Carlos (Charles en inglés) (Consejero del cuidado del cáncer): hombre afroamericano de más o menos 30 años de edad

Conclusión

[Ana]

Yo confío en mi médico para velar por mis intereses. Pero no pude menos que sentirme frustrada cuando el no quiso considerar una nueva terapia biológica, aunque dijo que no sabía demasiado al respecto.

[Roberto]

Del consultorio de mi médico contactaron la compañía de seguros para conseguir la aprobación para la cirugía y los tratamientos de quimioterapia de que habíamos hablado. Pero la compañía de seguros dijo que ellos pagarían solamente por la cirugía. ¿Ahora qué?

[Nancy]

Antes de tener cáncer, trabajaba de martes a sábado, de las 8 de la mañana a las 4 de la tarde. Después de mi diagnóstico el oncólogo dijo que podía darme las drogas en forma ambulatoria en su consultorio, pero que el mejor momento para hacerlo era los viernes.

[Narrador]

Los sobrevivientes de cáncer, lo cual incluye a cualquiera con el diagnóstico de cáncer, necesitan negociar acerca de muchas cosas, con un gran número de personas. Bienvenidos al Programa 5 de las Herramientas para la Supervivencia al Cáncer, dedicado a la Negociación.

A muchas personas les resulta útil leer el material escrito mientras escuchan cada uno de los programas. Si desea una copia escrita visite el sitio en Internet de las Herramientas para la Supervivencia al Cáncer en: www.cancersurvivaltoolbox.org para imprimir esta sección.

Una negociación es una reunión con dos o más personas, en la cual se discute un tema y se trata de llegar a un acuerdo. En este programa usted aprenderá las técnicas básicas de negociación para ayudarle a pedir lo que necesita después de su diagnóstico de cáncer. Por ejemplo, usted puede tener que hacer nuevos planes con su familia para desempeñar las labores domésticas durante el tratamiento. Usted puede necesitar negociar con su jefe un cambio en su horario de trabajo. El sitio o el tipo de tratamiento pueden tener que ser negociado con su compañía de seguros. O incluso usted puede negociar su plan de tratamiento con los médicos, un departamento de radioterapia o una clínica de quimioterapia.

Al negociar cualquier cosa, es importante saber a ciencia cierta que usted es igual a la persona con quien está negociando, no importa cual sea su procedencia. Como norteamericanos, nos sentimos orgullosos de nuestras diferentes raíces religiosas, étnicas y culturales. Usted debe sentirse orgulloso de sus raíces y no avergonzarse

de compartir abiertamente estos importantes datos personales con su equipo del cuidado de la salud. Si usted siente que los médicos y las enfermeras no lo están tratando en la forma que le gustaría, cortésmente déjeles saber qué espera. El trabajo de ellos es ayudarle a usted a sentirse cómodo. Al compartir sus deseos usted puede ayudarles a lograr esas metas.

Varias técnicas le ayudarán a ser un buen negociador. Usted debe tener buenas técnicas de comunicación. Eso significa que necesita escuchar la información que le proporcionen otras personas y luego tomar esta información y usarla para hacer sus decisiones. También significa que usted debe estar seguro de que todos en la negociación entiendan claramente lo que usted quiere decirles. Parte de esto consiste en identificar y expresar sus valores, principios y estándares de vida. Usted debe ser capaz de fijar sus límites personales – los límites de comportamiento que usted no cruzará. Y, usted debe ser capaz de dejar de lado sus emociones al negociar y estar deseoso de buscar más de una solución para cualquier problema. Hay cinco pasos específicos que usted puede tomar en preparación para cualquier negociación. Primero, reúna la información que usted cree que necesitará y, segundo, utilice esa información para planear una agenda para las discusiones de su negociación. Tercero, fije límites en cuanto al mínimo que usted aceptaría como una solución a sus necesidades y las concesiones que estaría dispuesto a hacer. Usted necesita decidir esto antes de empezar realmente el proceso de negociación. Cuarto, escuche su voz interior, y, finalmente, trate de crear situaciones exitosas, en las cuales usted y las personas con quienes está negociando queden satisfechos con el resultado. Oigamos porqué Carolina, una enfermera oncóloga encuentra valiosas estas acciones al trabajar con sobrevivientes de cáncer.

[Carolina]

El primer paso en el proceso de negociación es reunir la información. Cuando usted negocia por algo, es importante estar tan preparado como sea posible. Esto significa recolectar tanta información como pueda acerca de la negociación, así como respuestas a preguntas tales como : ¿Qué sabe acerca de las personas con quienes está negociando? ¿Cuáles son sus valores? ¿Qué esperan ganar? ¿Cuáles son sus necesidades y derechos?

No sienta miedo de hacer preguntas, incluso durante el curso de una negociación. A veces las personas tienen miedo de “parecer tontas” y por eso no hacen preguntas. Usted en realidad no tiene nada que perder al hacer una pregunta. Si no sabe algo, nunca va a tener una respuesta sin haber preguntado. Pretender que sabe la respuesta es generalmente peor que hacer la pregunta.

Verifique la información que recibe. Asegúrese de que la información está actualizada y proviene de una fuente confiable. Su equipo del cuidado de la salud puede ayudarle a asegurarse de que la información que usted encuentra es confiable.

[Narrador]

Si todavía no lo ha hecho, usted querrá escuchar el Programa 2 en estas Herramientas para la Supervivencia al Cáncer. Todo el programa está dedicado a encontrar la información que usted necesita. Después de haber reunido la información, el segundo paso en el proceso de negociación es planear su agenda. Cuando haya reunido la información que necesita, tiene que decidir qué es lo que va a negociar. Haga esto por medio de una agenda o un plan de acción.

[Carolina]

Cuando trabajo con sobrevivientes de cáncer, sugiero que ellos hagan una lista de las cosas que quieren averiguar y hablar al respecto. También es útil numerar la lista en el orden en que usted quiere discutir cada punto. A menudo es mejor comenzar con los puntos con los que usted se siente más cómodo. Decida cuánto tiempo quiere gastar en cada punto. Asegúrese de que todos están de acuerdo en la cantidad de tiempo empleado en la negociación. Si está negociando con el médico, déjele saber al personal del consultorio con la anticipación necesaria, que tiene puntos que usted necesita discutir con el médico y necesita tiempo para ello. De esa forma, pueden organizar la agenda del día de manera que el médico no tenga prisas y los otros pacientes no tengan que esperar.

[Narrador]

El paso tres en el proceso de negociación: fijar sus límites. Estos límites definen a qué está usted dispuesto a renunciar con el fin de obtener lo que quiere y marca el punto en el cual usted está dispuesto a retirarse de una negociación.

[Carolina]

Usted debe estar dispuesto a mantenerse dentro de sus límites. Si no lo hace, no serán respetados y la otra persona se confundirá acerca de cuáles son sus verdaderos límites. Antes de llegar al límite, hay un punto, a veces llamado punto de resistencia, donde todavía queda algo de espacio para la negociación. Cuando alguien se acerque a su límite, déjeselo saber para que puedan ambos explorar otras opciones.

Es útil escribir sus límites antes de comenzar una negociación. El registro escrito puede servir para recordarle sus límites y advertirle cuando la otra persona está llegando cerca al punto en el cual usted ya no va a negociar más.

[Narrador]

El paso 4 en el proceso de negociación: estar consciente de su voz interior.

[Carolina]

Durante una negociación usted puede experimentar rabia, resentimiento o preocupación. Estas y otras emociones fuertes que usted pueda sentir, son una pista a la que debe prestarle atención. Trate de no dejar que sus emociones se salgan de

salgan de control durante el proceso de negociación. Trate de analizar lo que se dijo justo antes de que usted fuera consciente de sentir una emoción. Esta es una pista de que algo no va bien en la negociación. No sienta miedo de detenerse y hacer una pregunta, revisar alguna información o simplemente pedir un receso – una pausa en la negociación para que usted pueda organizar sus pensamientos.

[Narrador]

El paso cinco en el proceso de negociación es crear una solución exitosa, si puede.

[Carolina]

Si está consciente de sus valores y límites y está dispuesto a buscar soluciones creativas, usted puede generalmente crear una solución exitosa para cualquier negociación. Es importante reunir tanta información como sea posible, acerca de los valores y necesidades de la persona con quien está negociando, para poder entender cuáles son sus límites. Tenga en mente sus valores. Las metas se pueden alcanzar de diferentes maneras. El camino no es tan importante como mantener sus valores a medida que recorre el camino.

[Narrador]

Usted debe sentirse preparado para negociar acerca de diversos aspectos del cuidado de su cáncer. Por ejemplo, debe poder decir a sus médicos y enfermeras si a usted le gustaría que otros médicos o proveedores de cuidado de salud se involucraran en su tratamiento. Oigamos cómo Ana, una sobreviviente de cáncer que quiere probar un nuevo tratamiento, aprende a negociar con su médico, quien inicialmente no está a favor de este nuevo tratamiento.

[Ana]

He leído mucho acerca de un nuevo tratamiento, llamado terapia biológica, que parece una buena opción para mi tipo de cáncer, el linfoma no Hodgkin. Así que en mi siguiente cita con el cancerólogo, le pregunté sobre el nuevo tratamiento. Dijo que no sabía mucho sobre la terapia biológica. Por lo que sabía, él no pensaba que pudiera ayudarme. Y además, dijo que no se sentía cómodo con nuevos tratamientos, mientras los médicos no los hubieran usado por algún tiempo. Confío en mi médico para velar por mis intereses, pero no pude menos que sentirme defraudada con esta respuesta. Yo pensaba que valía la pena probar este nuevo tratamiento.

Decidí conseguir más información por mi cuenta acerca de la terapia biológica y luego ver si podía convencer a mi médico de que la considerara. Fui a la biblioteca y leí las revistas actuales y las secciones de salud de los periódicos. Encontré cual compañía hace la droga utilizada en el tratamiento. Incluso conseguí nombres de los médicos investigadores que han usado esta droga y piensan que es prometedora. También encontré un artículo acerca de un médico que trabaja en un hospital de una ciudad cercana, quien ha utilizado el tratamiento para mi tipo de cáncer. Copié

cáncer. Copié la historia e hice una cita con mi cancerólogo, para ver si el podía remitirme a este otro médico.

Mi cancerólogo estaba sorprendido e impresionado por mi habilidad para encontrar buena información. Pero todavía estaba escéptico. También hizo una pregunta importante: ¿Pagaría mi compañía de seguros por una segunda opinión que involucra terapia biológica? Así que dejé su consultorio esta vez sintiéndome decepcionada y un poco descorazonada.

Pero eso no iba a detenerme. Al día siguiente llamé a mi compañía de seguros. Descubrí que el otro médico forma parte del plan de mi compañía. Pero, tendría que ser remitida por mi propio cancerólogo con el fin de que el seguro cubriera una visita al otro médico.

Me sentía como si estuviera andando en círculo. Expuse mi problema en la siguiente reunión de mi grupo de apoyo para ver qué decían otras personas. Un señor del grupo, que tenía una experiencia similar, sugirió que le pidiera a los médicos programar una conversación telefónica. También me recomendó que reuniera toda la información que pudiera proveniente de las fuentes más confiables y actualizadas posibles, que respaldara la terapia biológica y se la diera a mi cancerólogo antes de que hablara con el otro médico.

Seguí su consejo y funcionó. Mi cancerólogo conocía algunos de los nombres que yo había recolectado, de investigadores médicos que apoyaban la terapia biológica. De hecho, hay personas que él realmente respeta. Así que llamó al otro médico para hacerse una idea de como manejaría él mi tratamiento. Al día siguiente mi cancerólogo me llamó para decirme que aunque todavía estaba algo escéptico, me daría una remisión para ver al otro médico.

[Narrador]

Como lo muestra la historia de Ana, algunas veces la negociación toma más de una o dos conversaciones. Si usted se siente fuertemente atraído por algo que quiere probar, pero su médico no está de acuerdo, siga el ejemplo de Ana. Busque buena información y coméntela con su médico. Si su médico no está de acuerdo, siga buscando mejor información y continúe compartiendo con su médico lo que encuentre.

Otro punto que muestra el caso de Ana es que usted tiene el control de su cuidado de salud. Buscar segundas opiniones es común y no debería molestar a sus médicos. Generalmente una segunda opinión le confirma que está haciendo lo correcto. Pero, puede resultar que la segunda opinión sea diferente de la del primer médico. Esto le puede parecer confuso y difícil. Si le pasa, a menudo es mejor ser honesto y preguntar a ambos médicos por qué hay una diferencia. Rara vez un médico está completamente en lo cierto y el otro completamente equivocado. Dado que el cáncer es una enfermedad tan complicada, usted puede tener varias opciones de tratamiento. Simplemente asegúrese de entender claramente las opciones que los médicos le ofrecen.

Si piensa que quiere seguir el consejo del segundo médico pero también quiere continuar bajo el cuidado del primer médico, averigüe si el primer médico está dispuesto y es capaz de seguir la segunda opinión. Algunos médicos pueden carecer del entrenamiento, capacidad de comprensión o confianza para hacerlo. Esto puede ser como pedirle a un chef francés que haga un plato chino o pedirle a un artista moderno que pinte la Monalisa. Usted necesita saber esto y no exigir que los profesionales del cuidado de la salud trabajen de una manera para la cual no están entrenados o con la que no se sienten cómodos. Después de todo, a usted no le gustaría sentirse presionado a aceptar un tratamiento que no desea. Pero usted tiene el derecho de tomar las decisiones finales acerca de su propio tratamiento y acerca de cuales médicos prefiere usted que se lo proporcionen.

Si su médico está casi seguro de que un tratamiento no le beneficiará, escuche atentamente sus razones para que usted pueda tomar decisiones conscientes acerca de su plan de tratamiento.

Aun cuando Ana estaba interesada en un nuevo tratamiento para el cáncer, que estaba siendo probado por investigadores médicos, otros sobrevivientes de cáncer están interesados en usar tratamientos no convencionales para el cáncer. Usted puede también oír de los tratamientos llamados medicina “alternativa” o “complementaria”. Esta puede incluir cualquier cosa, desde vitaminas y hierbas hasta tratamientos administrados solamente fuera de los Estados Unidos.

[Carolina]

He trabajado con muchos sobrevivientes de cáncer que no querían preguntar acerca de los tratamientos no tradicionales, por miedo a que esta pregunta ofendiera a alguien en su propio equipo de cuidado de la salud. Algunos incluso tenían miedo de que sus cancerólogos no los atendieran más si lo mencionaban. Yo creo que la fortaleza de un buen equipo para el cuidado de la salud proviene de la confianza mutua, respeto y honestidad. Usted sólo puede esperar el mejor cuidado si le ha dado a su médico todos los datos importantes acerca de usted mismo y de su salud y le ha hecho todas las preguntas que tiene en mente. Algunos médicos pueden no compartir su interés o entusiasmo hacia tratamientos no convencionales o alternativos para el cáncer. Pero si usted está seriamente pensando en estos tipos de tratamiento – y ciertamente si está tomando cualquier otra clase de tratamiento – su médico necesita saberlo. De otra forma, usted podría estar creándose serios problemas clínicos.

[Narrador]

Pasando a otro punto, el seguro médico y los beneficios para el cuidado de la salud pueden ser muy confusos para todos los implicados. Sus médicos casi nunca participan en la elaboración del plan específico de salud al que usted pertenece. Los médicos no saben qué va a pagar su seguro, hasta que usted les pide ayuda con una pregunta o problema.

[Carolina]

Si usted descubre que su seguro no va a pagar por un tratamiento que el médico le ha recomendado, o su seguro no va a pagar suficiente del costo como para permitirle tener el tratamiento, aclare este problema con su médico y con el personal del consultorio. Su médico puede llamar o escribir a la compañía de seguros para explicarles cómo este tratamiento podría ser lo mejor para usted. Usted también puede querer contactar a su empleador, si su seguro lo proporciona su trabajo o a su propio agente de seguros, para pedirles ayuda. Su empleador o su agente de seguros están en condiciones de explicarle cómo decide la compañía de seguros qué va a pagar y cómo usted puede apelar esta decisión. Su médico por lo general estará dispuesto a hablar con su empleador o con el agente de seguros para proporcionarle mayor información una vez usted haya dado el primer paso para contactarlos.

[Narrador]

Otros miembros del equipo del cuidado de la salud que pueden ayudarlo en la negociación con su compañía de seguros incluyen la trabajadora social y el gerente del caso. Ellos son especialistas que a menudo negocian con compañías de seguros a nombre de sobrevivientes de cáncer, para obtener tratamiento, cuidado domiciliario o cuidado de enfermería especializado.

Usted debe estar consciente de que no hay ley que garantice que todos los sobrevivientes de cáncer puedan comprar seguros de salud adecuados y asequibles. Sin embargo algunas leyes ayudan a los sobrevivientes a comprar y mantener un seguro. Cada estado regula las compañías de seguros que venden seguros en sus estados. Estas leyes cubren reglas tales como, que tipo de tratamiento para el cáncer un plan debe cubrir, por cuánto tiempo le negarán cobertura si tiene una condición preexistente, y si tiene o no derecho a convertir un plan de grupo en un plan individual. La información pertinente a estas leyes está disponible en el departamento de seguros de cada estado. De nuevo, estas leyes están cambiando continuamente y usted debe asegurarse de que consigue la información más actualizada.

Si usted no tenía seguro de salud cuando le diagnosticaron el cáncer, es probable que no encuentre seguros individuales de salud asequibles. Puede, sin embargo, comprar un seguro de salud a través de un plan grupal. Muchas leyes estatales pueden ayudarlo a comprar seguro de salud si usted no puede encontrar un plan debido a los altos costos o debido a su historia médica. Esas leyes cambian con frecuencia, así que consulte al departamento de seguros de su estado, para saber cuales son sus derechos.

[Narrador]

Puede seguir varios pasos para aumentar las probabilidades de comprar un buen plan de salud. Primero, busque un periodo de ingreso abierto que le permita comprar el seguro aunque usted tenga cáncer. Segundo, busque una póliza que le de el derecho de renovarla cada año. Tercero, asegúrese de entender qué tipos de tratamientos para el cáncer cubrirá la póliza. Por ejemplo, ¿puede escoger su

médico u hospital? ¿Tiene que esperar varios meses para quedar cubierto, porque su cáncer es una condición preexistente? Cuarto, busque un plan grupal a través de su trabajo, o si está casado, a través del trabajo de su cónyuge, o a través de una organización social, religiosa o de profesionales.

Si usted tiene seguro de salud, cuatro leyes federales, en adición a algunas leyes estatales, pueden ayudarlo a conservar su seguro de salud. Busque en el folleto que viene con este programa de las Herramientas para la Supervivencia al Cáncer, detalles sobre estas leyes. Los nombres de estas leyes son: Americans with Disabilities Act, ERISA, COBRA y Health Insurance Portability and Accountability Act.

[Carolina]

Si usted tiene seguro de salud, asegúrese de recibir todos los beneficios a que tiene derecho bajo su plan. Para asegurarse de que sus reclamaciones son pagadas en forma justa, presente sus reclamaciones médicas prontamente, guarde copias de todas las reclamaciones y cartas y apele todas las veces que la compañía no pague una reclamación de salud cubierta por la póliza. Muchas reclamaciones no se pagan debido a simples errores, como dejar de completar todas las partes del formulario de reclamación. Así que asegúrese de llenar todos los formularios en forma completa y precisa. También asegúrese de seguir las reglas de la compañía de seguros, como por ejemplo, si debe llamar a un número gratuito antes de ir al hospital.

[Narrador]

Si su compañía de seguros se rehusa a pagar su reclamación o no paga tanto como usted piensa que debería, no tiene que aceptar un "no" por respuesta. Envíe de nuevo la reclamación, con una nota explicando por qué piensa que la compañía de seguros cometió un error. De ser necesario, incluya una carta de su médico, explicando por qué el tratamiento era el mejor para usted y por qué la cuenta de su médico es razonable. Si la compañía rechaza la reclamación de nuevo, pídale que un médico, en vez de un administrador mire su reclamación. Envíela de nuevo con una carta que diga, "me gustaría que la organización médica de revisión de normas profesionales revise esta reclamación de cobertura".

Al negociar con una compañía de seguros, es importante hablar con alguien que tenga la autoridad para tomar decisiones. Usted puede preguntar directamente, por ejemplo, "¿en mi caso, quién puede autorizar el pago de un trasplante de médula ósea? Asegúrese de obtener el nombre de esa persona, su cargo y el número telefónico directo. Escriba esta información en una libreta donde usted mantenga toda la información de su seguro. No se rinda. Si la compañía sigue rechazando su reclamación y usted cree que están equivocados, busca la ayuda de una agencia estatal o federal, de un trabajador social, grupo de apoyo para el cáncer o abogado. Ahora, miremos un ejemplo de cómo manejó un hombre algunos de estos puntos. Roberto es un hombre de 55 años de edad a quien le diagnosticaron cáncer del colon. Su hermano murió de cáncer del colon que había sido tratado, pero regresó y atacó su hígado dos años después de la cirugía de cáncer. Usted verá cómo Roberto

utiliza las técnicas que hemos aprendido para obtener lo que necesita para el tratamiento de cáncer que ha escogido.

[Roberto]

Mi cancerólogo me dijo que tenía un tumor grande en el colon y que tenía varias opciones de tratamiento para mí. Una opción era cirugía para remover el tumor y la parte del colon cercana al tumor. Si yo escogía eso, tendría una colostomía permanente, o apertura en mi costado, para la descarga de materia fecal. Otra opción para reducir el tamaño del tumor, son los tratamientos de radioterapia antes de la cirugía. Esto podría evitarle al médico una colostomía permanente, al hacer una colostomía lateral para más adelante reconectar las partes del colon que quedan.

Una tercera opción es someterme a cualquiera de esas dos cirugías, seguida por un periodo de quimioterapia. Dado que mi hermano tuvo cáncer de colon recurrente después de dos años, mi médico sentía que la cirugía seguida de quimioterapia me daría una mayor probabilidad de permanecer libre de cáncer después de la cirugía. Explicó que ésta es una forma bastante nueva de tratar el cáncer del colon cuando existe riesgo de que el cáncer regrese. No hay forma de saber por seguro si el cáncer del colon recaerá si no me someto a la quimioterapia. Mi médico me dijo que muchos sobrevivientes de cáncer viven sin que su cáncer regrese después de haber tenido cirugía, sin otro tratamiento. Pero, él pensaba que su enfoque era lo mejor para mí, porque si el cáncer de mi hermano había vuelto, también podría hacerlo el mío.

Así que recolecté una cantidad de información sobre mis tres opciones de tratamiento y hablé con mi familia sobre ellas. Cuando me reuní con mi cancerólogo de nuevo, ambos acordamos que la cirugía y la quimioterapia eran lo mejor para mí. Necesitábamos hacer lo que fuera posible para retirar cualquier traza de cáncer del colon de mi cuerpo.

Del consultorio de mi médico se comunicaron con mi compañía de seguros para obtener aprobación para la cirugía y los tratamientos de quimioterapia. Pero la compañía de seguros les dijo que sólo pagarían por la cirugía. Ellos no consideraban que la quimioterapia fuera necesaria y no pagarían por ella. La gente del consultorio de mi médico sugirió que yo hablara con mi empleador, dado que él pagaba por mi póliza de seguros.

Mi supervisor en el trabajo me envió a hablar con alguien llamado gerente de beneficios en la oficina de personal. El gerente de beneficios me dio una copia de la póliza de seguros, la cual es más larga que el manual de beneficios que me habían dado antes. Juntos buscamos cualquier cosa que pudiera ayudar. El gerente de beneficios me dijo que escribiera una carta a la compañía de seguros y preguntara la razón por la cual ellos no pagaban por la quimioterapia. Él dijo que saber por qué se rechaza una reclamación puede ayudar al negociar por su cobertura. La compañía de seguros respondió que el tratamiento estándar para el cáncer del colon es la cirugía sola. Dijeron que no pagaban tratamientos experimentales, como la

la quimioterapia después de cirugía.

Así que ahora yo necesitaba la ayuda de mi cancerólogo para convencer a la compañía de seguros de que la quimioterapia para casos de cáncer del colon como el mío no es experimental. También necesitaba averiguar qué tenía que hacer para apelar la decisión de la compañía de seguros.

[Narrador]

Podemos ver que Roberto reunió exitosamente la información que necesitaba y trabajó de cerca con su cancerólogo y su empleador para negociar el tratamiento que él y su médico consideraban el mejor.

El caso de Roberto nos brinda otro punto importante: sus derechos de empleo como sobreviviente de cáncer. Cerca de la mitad de todos los sobrevivientes de cáncer son adultos mayores que trabajan. La mayoría de los empleadores tratan a los sobrevivientes de cáncer en forma justa y legal. Sin embargo, algunos empleadores tratan a los sobrevivientes diferente a los otros empleados, en formas que pueden violar sus derechos legales.

Bajo las leyes federales y estatales, un empleador no puede tratarlo de forma diferente que a los otros trabajadores en actividades relacionadas con su trabajo, porque usted tenga o haya tenido cáncer, mientras usted sea capaz de desempeñar el trabajo. Para estar protegido por estas leyes, usted debe demostrar que: tiene la habilidad, experiencia, educación y capacidad necesaria para desempeñar las responsabilidades esenciales del trabajo en cuestión y su empleador lo trató diferente a los otros trabajadores en actividades relacionadas con el trabajo, porque usted tenía una discapacidad por su tratamiento de cáncer, o su empleador cree que su cáncer es incapacitante.

El "Americans with Disabilities Act" (Acta para Norteamericanos Discapacitados), también conocida como "ADA", por sus siglas en inglés, declara ilegales ciertos tipos de discriminación de los empleadores contra las personas que tienen o han tenido cáncer. La ADA cubre a los empleadores privados con 15 o más empleados, gobiernos locales y estatales, agencias de empleo y sindicatos laborales. La ADA y la mayoría de las leyes estatales brindan a los sobrevivientes de cáncer varios derechos al buscar y conservar un trabajo. Escuchemos cómo Nancy, una mujer de 43 años, quien tiene cáncer de la vejiga, negocia con su empleador para continuar trabajando todos los días durante su tratamiento de cáncer.

[Nancy]

Trabajo como cajera de un banco – necesito el trabajo por el ingreso y el seguro de salud. También me agrada la amistad de las personas con quienes trabajo. Antes de tener cáncer, trabajaba de martes a sábado, de las 8 de la mañana a las 4 de la tarde. Pero después de mi diagnóstico mi cancerólogo sugirió que recibiera la quimioterapia una vez cada tres semanas durante 6 ciclos. Dijo que podía darme las drogas en forma ambulatoria en su consultorio. El mejor día para hacerlo, me dijo, era los viernes y que tomaría toda la tarde.

Encontré que la ADA, "Americans with Disabilities Act", me da derecho a un "arreglo razonable", como por ejemplo un cambio en mis horas de trabajo, para permitirme ver al médico. Así que elaboré un plan. Le pedí a un colega cambiar días conmigo durante las seis semanas que recibiría tratamiento. Después le pregunté a mi jefe si podía trabajar los lunes en vez de los sábados y salir temprano los viernes cada tercer semana hasta que mi tratamiento terminara. También le di a mi jefe una carta de mi cancerólogo explicando que yo debería sentirme suficientemente bien después del tratamiento del viernes, como para regresar al trabajo el siguiente martes. La carta del médico señalaba también que yo probablemente necesitaría recibir tratamiento seis veces, pero que después posiblemente podría regresar a trabajar en mi horario habitual. En la forma que lo programé, cambiando el horario con mi colega, podría obtener el cuidado médico que necesitaba sin perder mi trabajo y el banco no tendría que perder dinero contratando y entrenando a un nuevo cajero. Pude crear una situación de ganancia para todos, que mi jefe aceptó.

[Narrador]

Otra ley federal, la "Family and Medical Leave Act", (Ley de Licencia Familiar y Medica) exige que los empleadores con 50 o más empleados proporcionen hasta 12 semanas de licencia no remunerada con protección de empleo. Los empleados pueden utilizar el tiempo para cuidar de sus propias enfermedades serias o para el cuidado de un niño, padre o cónyuge, gravemente enfermo, de un recién nacido saludable o de un niño recién adoptado. Los empleadores deben seguir proporcionando beneficios – que incluye seguro de salud – durante el periodo de licencia.

Las leyes estatales y federales antidiscriminación ayudan a los sobrevivientes de cáncer en dos formas. Primero, desestimulan la discriminación. Segundo, ofrecen arreglos cuando la discriminación ocurre. Pero usted debe demandar pidiendo protección bajo estas leyes sólo cuando todo lo demás falla. Los pleitos pueden costar una gran cantidad de dinero, tomar meses o años para el fallo y no siempre traen resultados justos. Primero que todo, trate de evitar la discriminación. Si eso falla, trate de razonar con su empleador. Si esto no funciona, usted tendrá que comenzar un pleito legal. Oigamos a Carlos, un consejero profesional para el cuidado del cáncer.

[Carlos]

Cuando usted esté buscando un nuevo empleo, recomiendo los siguientes enfoques para protegerse de la discriminación:

Primero, si no le preguntan sobre su cáncer, no ofrezca información voluntariamente, a menos que su salud pueda impedirle desempeñar el trabajo. Un empleador tiene el derecho – bajo las prácticas de negocios aceptadas y la mayoría de leyes federales y estatales – sólo de preguntar si usted puede desempeñar las tareas esenciales del empleo.

Segundo: no mienta en una solicitud de empleo o de seguro. Si lo contratan y su empleador sabe más tarde que usted mintió, puede despedirlo por su deshonestidad y las compañías de seguros pueden rehusarse a pagar beneficios o pueden cancelar su cobertura.

Tercero: Mantenga su enfoque en su habilidad actual para hacer el trabajo. Los empleadores puede que no pregunten con qué frecuencia faltaba al trabajo en los empleos anteriores, pero pueden preguntar si usted puede cumplir con las reglas actuales de asistencia.

Cuarto: si tiene que explicar un largo periodo de desempleo durante el tratamiento del cáncer, de ser posible, explíquelo en una forma que muestre que su enfermedad es cosa pasada y que usted está ahora en buena salud y espera permanecer saludable.

Quinto: Ofrezca a su empleador una carta de su médico, que explique su salud actual y su capacidad de trabajo. Prepárese para ayudar al entrevistador a entender su cáncer y por qué su cáncer a menudo no ocasiona la muerte o la discapacidad. Sexto: busque ayuda de un asesor laboral para la preparación de la hoja de vida y técnicas de entrevista laboral. Practique respuestas a preguntas esperadas tales como "¿Por qué dejó de trabajar un año?" o "¿Por qué dejó su empleo anterior?" Responda honestamente, pero resalte su capacidad de hacer el trabajo y no los problemas pasados ocasionados por su cáncer.

Séptimo: no pregunte sobre el seguro de salud antes de recibir una oferta de trabajo. Luego pida ver el paquete de beneficios.

[Narrador]

Estos pasos pueden ayudarle a evitar la discriminación. Sin embargo, si usted encuentra discriminación, trate de conseguir una solución informal antes de lanzarse a un pleito. Siga el sistema de su empleador para resolver problemas laborales. Si necesita algún tipo de ajuste, como horas flexibles de trabajo para atender a las citas médicas, sugiérale a su empleador varias opciones. Si su empleador le ofrece arreglos, no los rechace con ligereza. Además, haga lo que pueda para educar a los empleadores y colegas que creen que la gente no puede sobrevivir al cáncer y continuar siendo trabajadores productivos.

En resumen, aprender buenas técnicas de negociación es una parte importante del manejo del cáncer. Estas técnicas pueden ayudarle a conseguir el cuidado médico que prefiere, despejar desacuerdos con aseguradores y proteger sus derechos legales. Estas técnicas incluyen reunir información, comunicación efectiva, aferrarse a sus valores, fijar sus límites personales, controlar sus emociones y disponerse a ver más de una solución para cualquier problema. Revise este programa para pulir sus técnicas de negociación. Ellas le guiarán a negociaciones exitosas no solamente en lo que concierne a su cáncer, sino en todas las áreas de su vida. Este es el fin del programa cinco de las Herramientas para la Supervivencia al Cáncer, titulado: Negociación.