

# Conversaciones de persuasión

## Objetivos para esta capacitación:

1. Describir el marco para tener conversaciones de persuasión efectivas.
2. Usar el marco de conversaciones de persuasión para hablar con votantes indecisos.
3. Sentirse motivado para aplicar el marco al trabajo de organizar.

## Actividad: ¿Qué es la persuasión y por qué es importante?

Usando sus propias palabras, escriba sus pensamientos sobre la diferencia entre "persuasión" y "movilización."

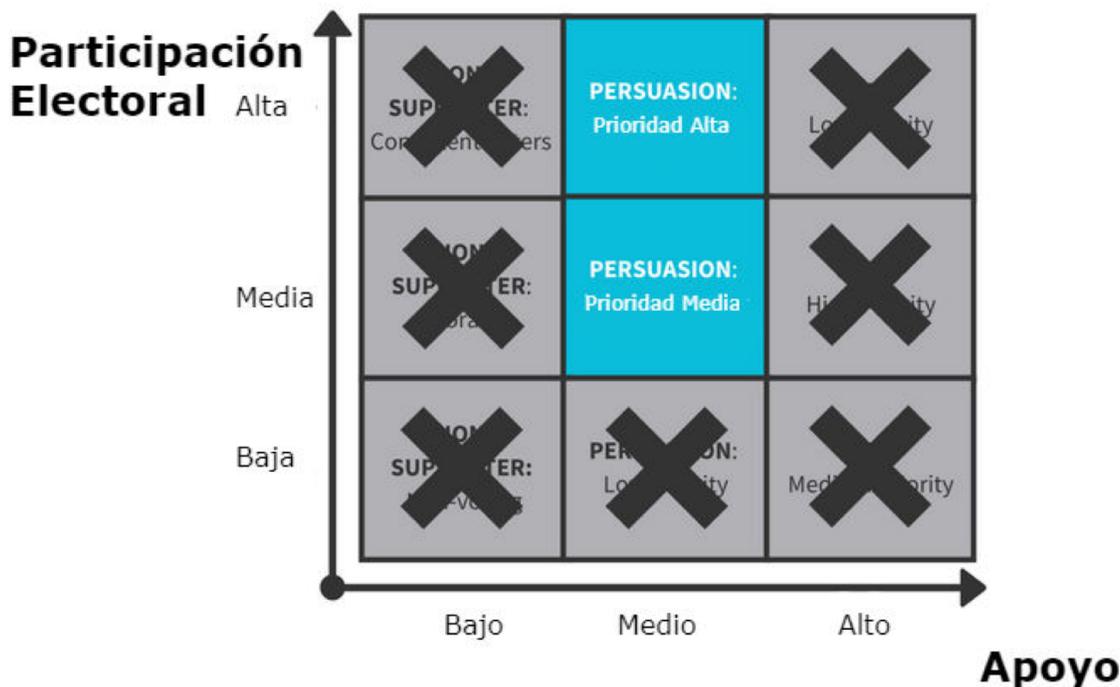
### NOTAS:

## ¿Por qué aprender tácticas de persuasión?

- Es necesario (es un juego de números).
- Es un desafío, y usted es el que está dispuesto a salir y hablar con ellos.
- ¡Las estrategias sobre la persuasión todavía están evolucionando!

\_\_\_\_\_  
(sus pensamientos)

## Actividad: Comprender a la audiencia para persuadir



**Nuestro público de persuasión: apoyo medio y participación electoral alta / media**

## Un marco para la persuasión

### Paso 1: Reconocer y relacionar:

- Escuche al votante y encuentre algo que tienen en común sobre los temas que le interesan
- Use su historia personal para profundizar la conexión. Recuerde su 'por qué'
- Valide la preocupación del votante. El objetivo es generar confianza y buena relación con el votante
- Los expertos sugieren: conecte los temas a un contexto local

#### NOTAS:

### Paso 2: Conectar en valores:

- Exponga cuáles son los valores latentes en lo que dice el votante
- Enfoque la conversación en torno a los valores que usted escucha el votante expresar y relacione esos valores a usted mismo
- Recuerde: ¡usted comprenderá más acerca de quiénes son ellos a través de preguntas, sin prejuicios e inquisitivas, y por medio de compartir su historia personal!

#### NOTAS:

### Paso 3: Pase al lenguaje persuasivo:

- Conecte los valores que ha identificado con el trabajo que está haciendo y el candidato o causa que usted esta promoviendo
- Explique los beneficios y el impacto de 'ganar' o elegir un candidato X en respecto al votante y sus valores compartidos

#### NOTAS:

### Paso 4: Contraste:

- Presente un contraste apropiado con los candidatos oponentes sobre esos valores y temas
- Responda a las preguntas: "¿Qué sucederá si no elegimos al candidato X o no ganamos en nuestro tema? y ¿Cómo afectará los valores que ambos compartimos?"

#### NOTAS:

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/> or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.