

Crafting Your Message



Whether you are speaking to your neighbors or the Mayor, there are some key points that can help you create an effective and persuasive message. Keep in mind that the most important thing you can do is to speak from the heart!

When building your message think about how to include the following points:

What is the issue? (why are you there)

State the problem or issue you've identified. Describe the issue in a way that makes sense to the audience you're trying to reach. Think about where they stand on the issue and how you can move them to action.

What do you want to happen (your ASK)?

Give your audience a clear message of where they go from here - be specific and direct! What do you want them to do? What do they have the power to do?



Who is responsible? (building owner, city officials)

Who has the ability to actually give you what you are asking for? This person is your target. If you are not speaking directly to that target think about how the audience you are speaking to can get to the target. So, if the Mayor is the target and you are speaking to the City Council acknowledge what they can and cannot do. "We need the Mayor to put X into the budget. As City Council you can do Y."

What's your personal story/experience with this issue?

People are swayed much more by feelings than by logic. If you speak in statistics people will often stop listening but if you tell a story people will connect to it and remember you and your points.

How does this affect or relate to everyone else? (Connect to others)

Try to find a common ground between your goals and your audience's self-interest. Stay focused on why this particular audience cares about your issue, what their experience has been, and what biases they might already have.

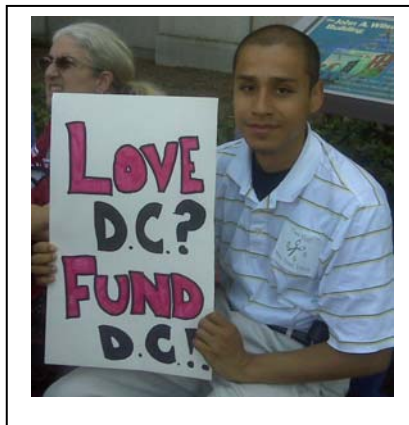
Tips for creating a persuasive message

- **Speak to your audience:** Are they already on your side but need to know what to do? Are they opposing? How can you convey the issue so that they understand it? Does your message convey something that your audience doesn't know? You should be able to keep your core points the same for any audience but you may need to tweak them a bit.
- **Keep it simple.** Don't try to make more than a couple main points. Speak in short sentences. Determine the heart of your message and how best to convey it.
- **Speak to the audience's emotions:** How does this issue also affect your audience? Can you speak to a core value – is there an issue of fairness, justice, respect?
- **Be creative** – is there a way you can illustrate the point to make it stick. Remember though, having a simple and clear message is more important than being creative.
- **Coordinate your message** with others working for same goal – the message will be memorable and impactful if it comes from a diversity of people
- **Repeat Your ASK** – your “ask” is the most important take-away and you will often want to say it at the beginning and end of your talk.
- **Evaluate how your audience is responding** to your message. Are people nodding along? Do they look skeptical? In a casual setting ask for feedback. In a meeting with an official you can ask: Can we count on your support? Are you with us? Will you do X?
- **Reinforce your Ask** – Make a t-shirt, banner or sticker with your message on it. Coordinate with others.



Getting your story out

Think creatively about how to get your story out. Work with others to explore how to best influence your target (the person or people who have the power to meet your requests). For example, if you target is a Councilmember, are there ways that you can gather more public support from people in their Ward? Or, are there ways you can give more visibility to your position (make it look big)?

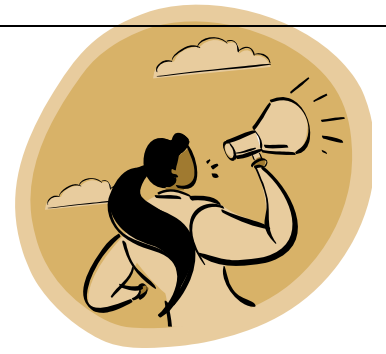


- City Council hearing
- Advisory Neighborhood Commission hearing
- Tenant Association meeting
- Church group
- Newsletter (Church, work, neighborhood)
- Send an email – ask people to sign on to campaign
- Write a blog post – does your neighborhood have a blog?
- Mayor's One City Forum or Town Hall Event
- Video – create a video on the issue or do a video blog
- Rally
- Press

Latino Economic Development Corporation,
2316 18th St NW, Washington, DC 20009
202-540-7417, www.ledcmetro.org

Construyendo Tu Mensaje

Sea que quieras hablar con tus vecinos o con el Alcalde, hay algunos puntos clave que te ayudaran a crear un mensaje efectivo y persuasivo. ¡Ten presente que la cosa más importante que puedes hacer es hablar desde el corazón!



Quando estás creando tu mensaje piensa como incluir los siguientes puntos:

¿Cuál es el problema? (¿Por qué estás ahí?)

Di el problema o cuestión del cual te has enterado. Describe el problema a modo que la audiencia que quieres alcanzar te entienda. Piensa que es lo que piensan las personas acerca del problema y piensa en que puedes hacer para hacer que las personas tomen acción.

¿Qué quieres que pase (tu PETICION)?

Dale a tu audiencia un mensaje claro y diles qué es lo que ellos pueden hacer— ¡se específico/a y directo/a! ¿Qué es lo que quieres que ellos hagan? ¿Qué es lo que ellos tienen el poder de hacer?



¿Quién es el Responsable? (¿El propietario del edificio, oficiales de la ciudad?)

¿Quién tiene la habilidad de realmente darte lo que estas pidiendo? Esta persona es tu objetivo. Si no estás hablando directamente con esa persona piensa en modos de cómo la audiencia con la que estás hablando alcance esa persona. Por ejemplo, si esa persona es el Alcalde y tú estás hablando con los concejales de la ciudad déjales saber que pueden y que no pueden hacer. *“Necesitamos un Alcalde que ponga X en el presupuesto. Como concejal de la ciudad usted puede hacer Y”*

¿Cuál es tu historia personal o experiencia con el problema?

Las personas son más sensibles a sentimientos que a lógica. Si hablas de estadísticas las personas a veces dejan de escuchar. Pero si tú relatas una historia, las personas se conectan a ella y te recuerdan a ti y a tus puntos.

¿Cómo esto afecta a los demás? (conecta el problema con los demás)

Trata de encontrar algo en común entre tus metas y los intereses de la audiencia. Enfócate en la razón por la cual esa audiencia en particular se preocupa por el problema, cual ha sido la experiencia de ellos, y que inclinaciones traen con ellos.

Concejos para crear un mensaje persuasivo

- **Habla con tu audiencia:** ¿están de tu lado pero solo necesitan saber qué hacer? ¿Se oponen? ¿Cómo puedes transmitir el problema para que ellos lo entiendan? ¿Tu mensaje transmite algo que la audiencia no sabe? Tienes que mantener tus puntos principales pero puede que tengas que ajustarlos un poco.
- **Mantenlo simple y sencillo:** no trates de hacer más de unos cuantos puntos. Habla en oraciones cortas. Determina el corazón de tu mensaje y como construirlo mejor y como transmitirlo.
- **Ponle atención a las emociones de la audiencia:** ¿Cómo afecta el problema a la audiencia? Puedes hablar de un valor principal—¿hay algún problema con equidad, justicia, respeto?
- **Se creativo/a:** ¿hay algún modo en el cual puedas ilustrar el punto para que se les quede a las personas? Pero acuérdate, has el mensaje simple y sencillo y claro antes de hacerlo creativo.
- **Coordina tu mensaje** con otros trabajando para la misma meta—el mensaje va a ser más memorable y más impactante si viene de una diversidad de personas.
- **Repite tu Pedido:** esto es lo más importante que las personas se van a llevar. Lo mejor es que lo digas al principio y al final de tu charla.
- **Evalúa como está respondiendo la audiencia** a tu mensaje. ¿Están las personas asintiendo por lo que dices? ¿Se ven dudosos? En una situación informal, pregunta que opinan. En una reunión con un oficial puedes preguntar: ¿Podemos contar con su apoyo? ¿Está con nosotros? ¿Va a hacer X cosa?
- **Refuerza tu Pedido:** haz una camisa, pancarta, o etiqueta adhesiva con tu mensaje. Coordínate con otros.



Circulando tú historia

Piensa creativamente en modos para circular tu historia. Trabaja con otros para explorar modos de alcanzar tu objetivo (la persona o personas que tienen el poder de cumplir con tus pedidos) Por ejemplo, si tu objetivo es un concejal, ¿hay algún modo en el cual puedas congrega personas que apoyen tu meta en el vecindario? O ¿hay algún modo para que hagas tu posición más visible (para que se vea más grande)?



- Audiencias del Concejal de la Ciudad
- Audiencias de la Comisión Asesora del Vecindario
- Reuniones de Asociaciones de Inquilinos
- Grupos de Iglesias
- Boletines (iglesia, trabajo, vecindario)
- Manda correos- Dile a las personas que se registren con tu campaña
- Escribe un blog-¿Tu vecindario tiene un blog)
- En un foro de Una Ciudad del Alcalde o en una Cumbre.
- Video- crea un video acerca del problema o has un blog de video
- Rally
- Prensa

La Corporación Latina para el Desarrollo Económico, 2316 18th St NW, Washington, DC
202-540-7417, www.ledcmetro.org