



# Lista de Verificación de Mensaje del Buen Vecino:

## Una herramienta rápida de planificación para defensores y organizaciones de vivienda

Las conversaciones sobre vivienda son profundamente personales. Un mensaje eficaz comienza por encontrarse con las personas donde están, honrar sus experiencias, reconocer sus inquietudes e invitarlas a formar parte de una visión compartida de comunidad. Esta lista de verificación está diseñada para ayudarle a planificar mensajes persuasivos basados en valores. No todos los mensajes abordarán cada punto, pero en conjunto, estas preguntas pueden ayudarle a fortalecer la confianza, reducir la resistencia y construir un apoyo duradero.

### 1. ¿A quién está tratando de movilizar?

- Base Solidaria (activar y equipar)
- Solidarios con Sentimientos Encontrados (abordar el conflicto interno)
- Escépticos Preocupados (calmar inquietudes y prevenir que se alejen)

¿Qué experiencias vividas o inquietudes probablemente están moldeando sus puntos de vista en este momento?

*Recuerde que la Base en Oposición no es un público prioritario para el mensaje, ya que es poco probable que se deje persuadir.*

### 2. ¿Cuál es el resultado previsto de este mensaje?

- Cambiar la perspectiva
- Aumentar la apertura
- Equipar a quienes apoyan para que hablen con otras personas
- Fomentar la aceptación o reducir la oposición

### 3. ¿Qué emociones es probable que estén presentes?

- Miedo o ansiedad ante el cambio
- Preocupación por la seguridad, la estabilidad o la justicia
- Frustración con el gobierno o los sistemas
- Deseo de proteger a la familia, el hogar, los bienes financieros o la comunidad

¿Cómo reconocerá este mensaje esas emociones antes de intentar persuadir?

### 4. ¿Cómo construirá confianza primero?

- ¿Es la persona mensajera creíble y cercana para esta audiencia?
- ¿Menciona identidades compartidas (madre o padre, vecino/a, trabajador/a, propietario/a de vivienda)?
- ¿Explica por qué le importa este tema en lo personal?
- ¿Utiliza un lenguaje claro y sencillo (sin lenguaje técnico)?

# Lista de Verificación de Mensaje del Buen Vecino (Cont.)

## 5. ¿De qué manera el mensaje tomará en cuenta la complejidad?

- ¿Reconoce las preocupaciones comunes sin descartarlas?
- ¿Evita un encuadre de “nosotros contra ellos”?
- ¿Aclara a quiénes se aplican las políticas (por ejemplo, propietarios corporativos frente a pequeños propietarios)?

¿Cómo reconoce primero las inquietudes y luego explica por qué aún es necesario actuar?

## 6. ¿Cómo se calmarán las inquietudes?

- ¿Incluye una historia o ejemplo de cambio de perspectiva?
- ¿Muestra cómo se abordaron las preocupaciones?
- ¿Evita un tono de juicio o reproche?

## 7. ¿Quiénes se incorporan al “círculo de cuidado”?

- ¿Se presenta a las personas afectadas por los temas de vivienda como miembros de la comunidad con quienes se puede identificar y que contribuyen activamente?
- ¿Se destacan valores compartidos (familia, seguridad, trabajo, comunidad)?
- ¿El mensaje destaca capacidades y aspiraciones en vez de necesidades o déficits?

## 8. ¿Cómo se activará la esperanza?

- ¿El mensaje muestra que el cambio es posible?
- ¿Incluye un ejemplo concreto o una prueba que lo respalde?
- ¿Los resultados son realistas y no exagerados?
- ¿El mensaje termina con una nota orientada hacia el futuro?

¿Es esta meta realista para esta audiencia y este momento?

*¿Quiere más herramientas para fortalecer el respaldo?*

El Kit Completo del Buen Vecino incluye:

- Orientación más profunda sobre los segmentos de audiencia y los principios de mensaje
- Ejemplos e historias probadas con audiencias
- Capacitaciones y herramientas adicionales de planificación

Explore el Kit Completo del Buen Vecino en  
[Coloradohealth.org/neighbor](http://Coloradohealth.org/neighbor)

