

Cómo identificar los argumentos estratégicos (CaseMaking) que necesita para generar apoyo hacia un futuro próspero

La argumentación estratégica (Strategic CaseMaking) es un conjunto de principios que los líderes deben utilizar para presentar los argumentos más sólidos a favor de un futuro próspero. Para determinar qué principio o principios utilizar en una conversación en particular, primero debe escuchar atentamente tanto lo que se dice como lo que no se dice.

Piense en una situación en la que esté tratando de persuadir a otras personas para que apoyen un cambio importante.



- ¿Con quiénes ha hablado hasta ahora?
- ¿Qué puede deducir de sus respuestas?
- ¿En qué principio o principios de la argumentación estratégica (CaseMaking) podría necesitar enfocarse más?

Si no escucha...	Entonces...
• El reconocimiento de un "nosotros" más amplio • Un interés compartido en el futuro • Una identidad colectiva	Principio n.º 1: Ayude a las personas a establecer una conexión entre su trabajo y sus propias aspiraciones para sí mismas, sus familias y sus comunidades.
• Un enfoque en el futuro • Un sentido de urgencia para actuar • El poder para generar cambios	Principio n.º 2: Ayude a las personas a comprender por qué deben actuar ahora para alcanzar el futuro que desean.
• Personas que pasan de ser observadoras a tomar acción • Temor a lo que se puede perder por no actuar	Principio n.º 3: Ayude a las personas a comprender lo que podrían perder en sus propias vidas si no se suman ahora a su labor.
• Narrativas constructivas que sustituyan a las perjudiciales • Energía e impulso	Principio n.º 4: Prepárese cuidadosamente para abordar las narrativas dominantes y los factores negativos que sabe que surgirán en las conversaciones sobre su trabajo.
• Soluciones comprobadas que se destacan • Evidencia de resultados que se difunden ampliamente	Principio n.º 5: Comience por las soluciones, en lugar de dedicar tiempo y energía a señalar problemas que ya son ampliamente conocidos. Utilice toda la creatividad posible al presentar sus datos y contar historias para mostrar los beneficios de su solución.
• Una comprensión de los sistemas y un enfoque en ellos	Principio n.º 6: Destaque cómo las inequidades raciales y económicas se han incorporado a los sistemas creados por las personas y cómo podemos rediseñarlos.
• Narrativas que destacan nuestra interdependencia	Principio n.º 7: Asegúrese de que las personas que necesita sean las protagonistas de las historias que cuenta sobre los desafíos que busca resolver.
• Confianza en nuestra capacidad colectiva para resolver problemas	Principio n.º 8: Ayude a las personas a reconocer nuevamente su poder y a asumir un papel activo en las soluciones, destacando los logros de la comunidad.
• Confianza en su liderazgo	Principio n.º 9: Comunique con claridad la propuesta de valor de su coalición y la trayectoria de logros que han alcanzado, tanto de manera individual como colectiva.
• Una comprensión clara de cómo alcanzar el éxito • Claridad sobre el rol de cada persona involucrada	Principio n.º 10: Comparta su hoja de ruta para lograr el cambio, explique cómo medirá el éxito a lo largo del proceso y qué pueden hacer las personas para contribuir.

NOTAS

Revised and Expanded Edition of
Strategic Casemaking: Field Guide for Building
Public and Political Will

**Case
Made!**

**10 Powerful Leadership
Principles that Win
Hearts, Change Minds,
and Grow Impact**



**The
CaseMade**
Reimagine How Justice Wins