

MSF | **Expertos Por
Experiencia**

**Expertos en autodefensa
por experiencia**



MEDECINS SANS FRONTIERES
ΓΙΑΤΡΟΙ ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ

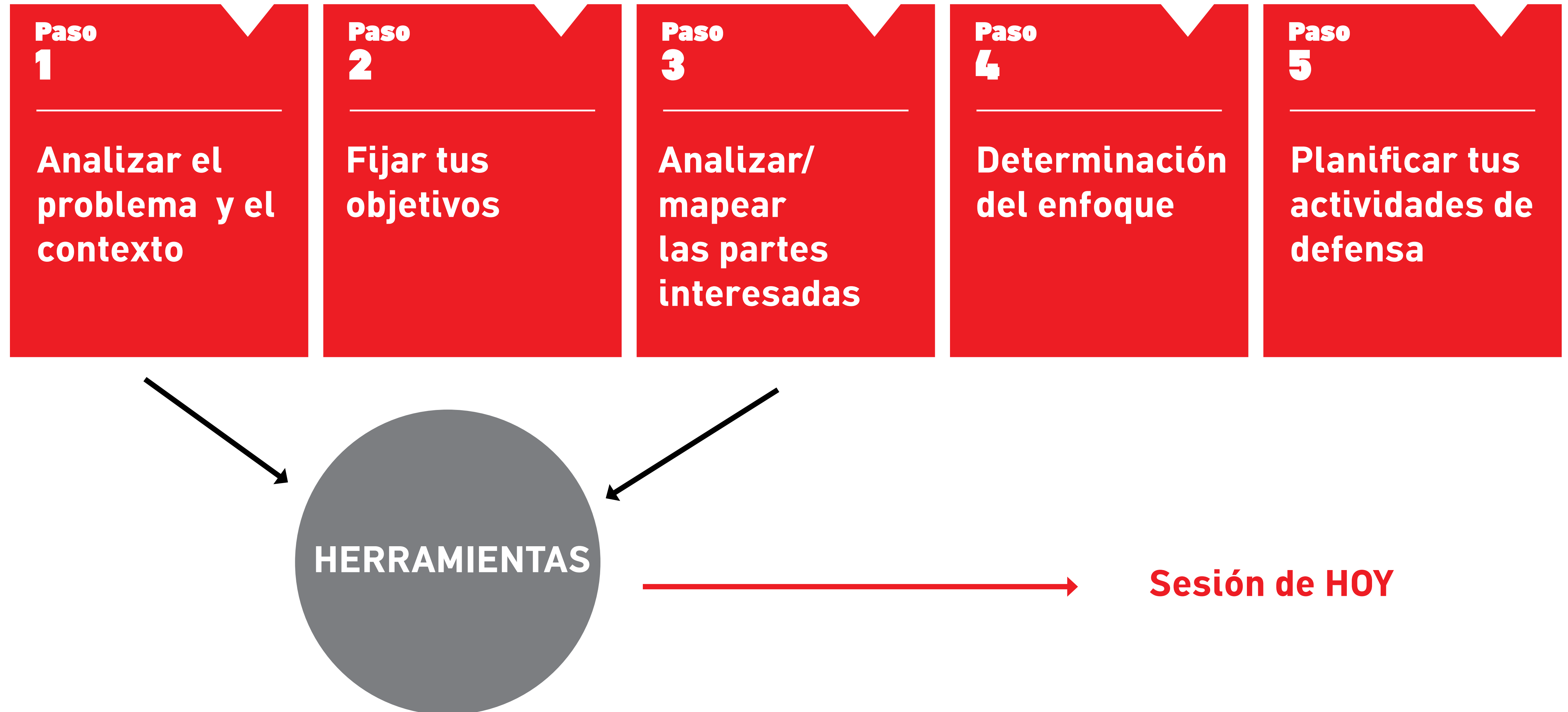
HERRAMIENTAS DE DEFENSA

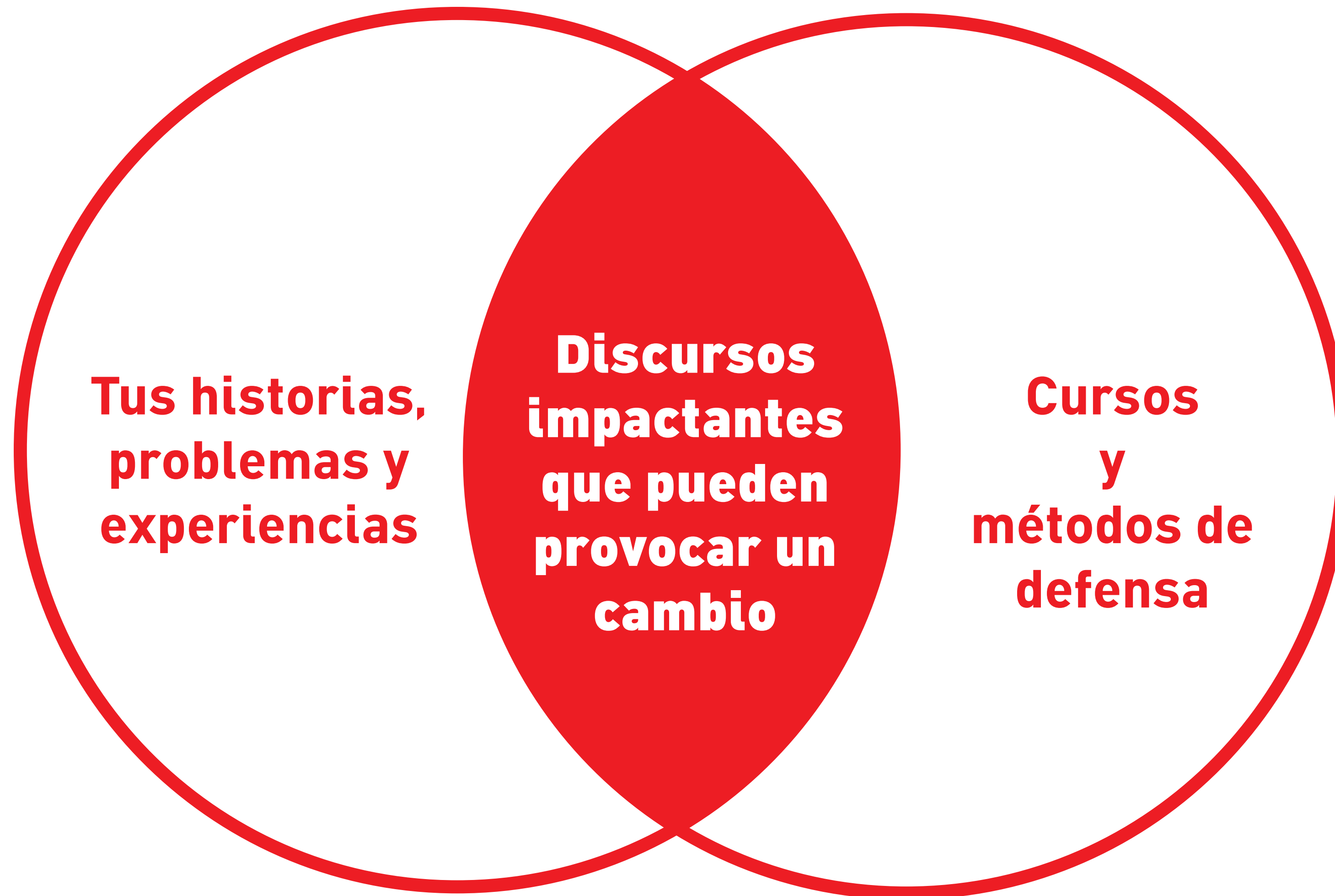
**parte
2**

AGENDA DE HOY

- ▶ **Autodefensa: ejemplos de herramientas específicas**
- ▶ **Cómo contar una historia de forma eficaz**
- ▶ **Escribir una carta abierta**
- ▶ **Reuniones informativas con políticos y con responsables de tomar decisiones**

PASOS PARA CREAR UNA ESTRATEGIA DE DEFENSA





CONTAR HISTORIAS ES UNA FORMA EFICAZ DE DEFENSA PORQUE:



Puede hacer
que la gente sea
**CONSCIENTE DE TU
SITUACIÓN**

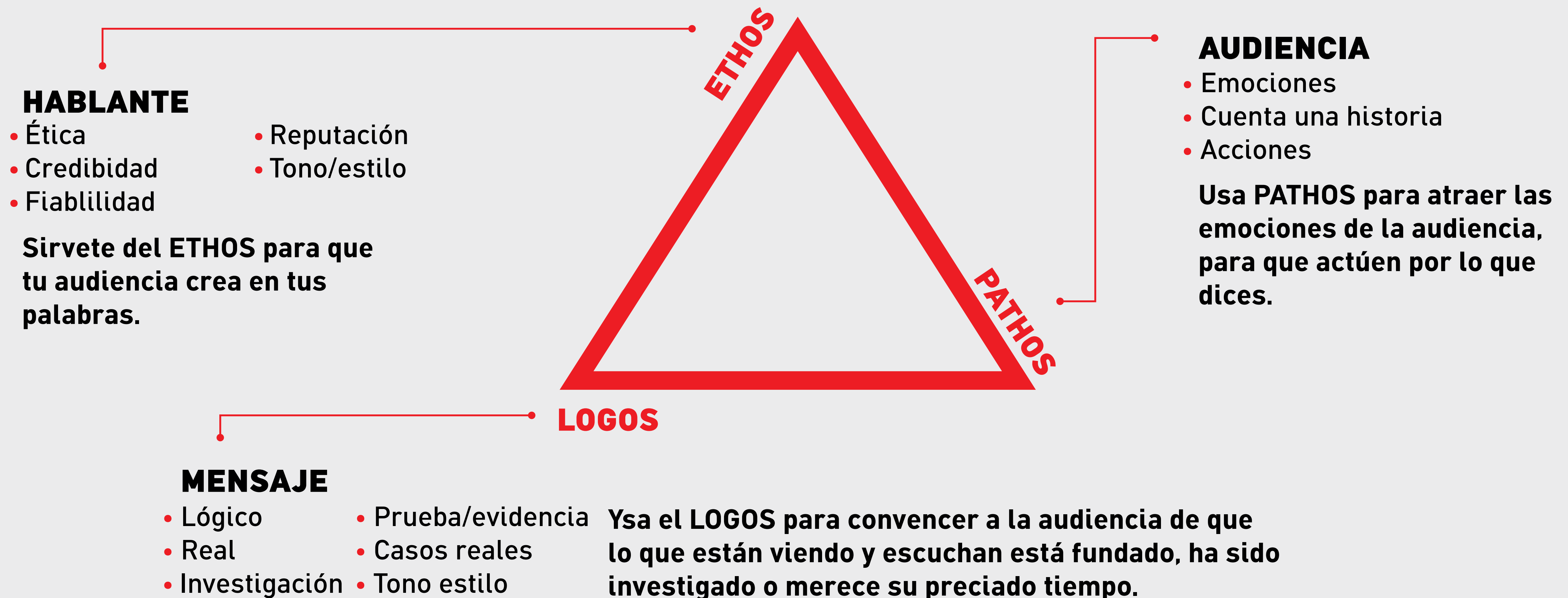
LA GENTE NO PUEDE ACTUAR SOBRE
LOS ASUNTOS QUE TE PREOCUPAN SI
DESCONOCE LA SITUACIÓN.

Puede
**INSPIRARLES
A ACTUAR/
APOYARTE** para
resolver los
problemas que te
afectan

DE AHÍ LA IMPORTANCIA DE
APRENDER CÓMO SE PUEDE
CONTAR UNA HISTORIA
INSPIRADORA

CÓMO CONTAR NUESTRAS HISTORIAS PARA LOGRAR EL IMPACTO QUE QUEREMOS

Triángulo retórico de Aristóteles Vista de las tres atracciones de la retórica



HOW TO MAKE STORYTELLING EFFICIENT?

PASO 1

¿Qué es lo que te preocupa y quieres compartir con los demás para conseguir que actúen? ¿A quién tienes que contárselo? **¿Quién** tiene el poder?

PASO 2

Elige **una situación concreta**, un momento del que quieras hablar y que muestre dichos valores a los demás. Un momento en el que tuviste que enfrentarte a un **RETO**, tomaste una **DECISIÓN** siguiendo tus valores, y el **RESULTADO**.

PASO 3

Cuando escribas o cuentes tu historia, asegúrate de que sea visual, no le dices a los demás cómo tienen que sentirse **pero se lo muestras**, no usas detalles irrelevantes, lo asumes como algo personal y te vinculas con ello.

PASO 4

No olvides **LLAMAR A LA ACCIÓN**, tu historia es transmite por qué la gente tiene que **ACTUAR**.

**ESCRIBIR
UNA
CARTA
ABIERTA**



¿A QUIÉN TE DIRIGES?

PASO 1

Analizar el problema y el entorno



**¿Cuál es el problema?
+
Las cinco preguntas clave**

PASO 2

Fijar tus objetivos



¿Qué habría que cambiar para resolver el problema?

PASO 3

Analizar/mapear las partes interesadas



¿Quién tiene el poder para hacer que se produzca ese cambio?



PASO 4

Determinación del enfoque



¿Cómo puedes conseguir que esta persona/institución haga ese cambio? ¿Qué puedes hacer para que actúen?

PASO 5

Planificar tus actividades de defensa



Establece un plan detallado para llevar a cabo el paso 4

LA PERSONA/ORGANIZACIÓN LA QUE ESCRIBES

ESTRUCTURA DE LA CARTA



- **INTRODUCCIÓN + EXPOSICIÓN CLARA DEL ARGUMENTO**

Fecha

Nombre del lector

Título del lector (si lo tiene)

Dirección del lector

- “**Nosotros**, *(tú o el grupo)*, **vista nuestra situación actual, solicitamos** *(el cambio que quieres que se produzca)* **como solución para** *(problema en cuestión).*”

- **PRIMER PÁRRAFO** }
 - Explica un poco mejor el problema al que te enfrentas y cómo afecta a tu vida
 - Explica por qué el cambio que pides es el remedio lógico al problema

- **SEGUNDO PÁRRAFO** }
 - Cuenta porqué el lector puede ser la persona que marque la diferencia. Este párrafo no debe limitarse a los hechos, ya que debe captar la atención del lector de forma personal. Puedes volver a mencionar tu solicitud en este punto.

- **CONCLUSIÓN** }
 - Agradece al lector que haya considerado tu solicitud y dale tus datos de contacto.

- **CIERRE**

Tu firma

Tu nombre mecanografiado

Tu cargo (si lo tienes)

REUNIONES INFORMATIVAS CON POLÍTICOS Y CON RESPONSABLES DE TOMAR DECISIONES



Para ello hay que poder identificar **QUIÉNES SON** los responsables políticos y las personas que toman decisiones **Y QUIÉNES NO, LA POSTURA QUE MANTIENEN** sobre el problema que deseas cambiar, y **EL PODER QUE TIENEN O NO TIENEN.**

Es importante recordar **QUE EL PODER Y LA INFLUENCIA NO LOS EJERCE SOLO EL ESTADO**, ya que también pueden estar en manos de: Grupos armados/Ejército; Oposición política; Figuras/movimientos religiosos, Grupos étnicos/clan/casta; Élites tradicionales; Sector privado; Comunidad; Sociedad civil/activistas; Académicos; Población/votantes; Personas afectadas por el problema; Organismos donantes internacionales; Organismos de la ONU.

PLAN DE ACTIVIDADES



MODELO DE PLAN DE ACTIVIDADES DE DEFENSA

Objetivo 1 : (resultados predefinidos)

Tipo de actividad (crear una alianza, presionar, trabajar con los medios de comunicación, eventos)	Actividad	Calendario	Persona responsable (+ presupuesto si es necesario)	Actividad objetivo	Socios aliados u otras personas implicadas	Indicadores de seguimiento	Comentarios

Objetivo 1.1 : (resultados predefinidos)

Tipo de actividad (crear una alianza, presionar, trabajar con los medios de comunicación, eventos)	Actividad	Calendario	Persona responsable (+ presupuesto si es necesario)	Actividad objetivo	Socios aliados u otras personas implicadas	Indicadores de seguimiento	Comentarios