

USO DE ESTADÍSTICAS Y NARRACIONES PARA ARGUMENTAR

¿Cómo podemos usar datos de Chelsea y Everett para fortalecer nuestras voces?

Guía 3

MANUAL ANTI-DESPLAZAMIENTO PARA EL ÁREA METROPOLITANA DE BOSTON





Manual

GUÍA 1: MAPEO DE PODER Y DINERO

GUÍA 2: BÚSQUEDA DE DATOS SOBRE TU COMUNIDAD

GUÍA 3: USO DE ESTADÍSTICAS Y, NARRACIONES PARA ARGUMENTAR

GUÍA 4: IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS

GUÍA 5: IDENTIFICACIÓN DE ESTRATEGIAS COMUNITARIAS Y TÁCTICAS

GUÍA 6: COMPARTIR NUESTRAS HISTORIAS

Guía 3

1. Introducción
2. Objetivo y Resultados
3. A Quién Invitar
4. Materiales y Preparación
5. Consejos
6. Plan Detallado
 - a. Bienvenida: Presenta tu propósito y agenda
 - b. Calentamiento: ¿Qué estrategias podemos usar para convencer a las personas?
 - c. Actividad "¡Convénceme!"
 - d. Comentar
7. ¡A la Acción!
8. Recursos y Herramientas Adicionales

Introducción

Las estadísticas, tales como el aumento de los alquileres, el número de familias que pagan más de un tercio de sus ingresos por vivienda o el número de desalojos por año, muchas veces pueden cobrar vida propia y pueden distorsionarse en apoyo de los inversores inmobiliarios y gentrificadores, en vez de la comunidad. En Chelsea, hemos visto que esto sucede cuando los/las/les funcionarios/e de la ciudad utilizan un porcentaje de unidades de vivienda asequible como una forma de promover una mayor tasa de mercado o viviendas de lujo para "equilibrar" la diversidad del inventario de viviendas.

Sin embargo, cuando se combinan con historias y testimonios de experiencias de la vida real, los datos y las estadísticas pueden ser herramientas poderosas para combatir el desplazamiento, trabajan juntos/as/e para convertirse en herramientas más poderosas de lo que podrían ser por separado. Esta actividad se centra en cómo practicar la combinación de historias y estadísticas para presentar argumentos en contra del desplazamiento. Las comunidades pueden usar esta actividad para:

- Enlazar historias con estadísticas para dificultar que funcionarios/e electos y otros descarten las historias como no creíbles o aisladas.
- Sustentar las historias comunitarias con estadísticas para demostrar cómo son parte de tendencias más grandes.

La siguiente guía de facilitación describe cómo llevar a cabo esta actividad, y está diseñada para adaptarse a las necesidades de su comunidad.

Guía de Facilitación

Objetivo

Practicar el uso de estadísticas y la narración de cuentos para comunicar información y preparar argumentos sobre comunidades y vecindarios.

Resultados

1. Los/las/les miembros de la comunidad usan historias y estadísticas para informar y persuadir a sus comunidades (o autoridades electas) para tomar un determinado curso de acción.

A Quién Invitar

A quién invitar específicamente depende del contexto: la actividad "¡Convénceme!" Podría ser una excelente manera de prepararse para testificar en una próxima audiencia pública o reunión del consejo, o puede ser una forma de practicar la formulación de argumentos. En cualquier caso, es útil si algunas personas en el salón tienen experiencia directa en la lucha política en contra del desplazamiento, así tendrán una idea de cómo específicos funcionarios/e electos podrían responder a diferentes argumentos.

Piense en algunas de las/los/les actores claves que identificó en la actividad Mapeo del Poder y Dinero. Pueden ser personas a las que hay que invitar o personas a quienes se le dirigirán

los argumentos. Idealmente, usted querrá un mínimo de 8 participantes (3 para ser los "actores" y 5+ serán quienes “buscarán convencer”

Materiales y Preparación

- ❑ Identifique un/a/e encargado/a/e de tomar notas, moderador/a/e de tiempo y 2 facilitadores para la sesión. Es ideal tener 2 facilitadores para este taller para que 1 persona pueda preparar a los "actores".
- ❑ 3 señales para identificar a los "actores", que se pueden hacer a partir de carpetas de archivos cortadas por la mitad con agujeros perforados en 2 de las esquinas con una cuerda lo suficientemente larga como para colgar del cuello de alguien
- ❑ Rotafolios, papelógrafo y marcadores.
- ❑ Cinta adhesiva o cinta para pintar.
- ❑ Copias impresas de una hoja informativa sobre el vecindario (ya sea [la muestra que se proporciona](#) o una que usted mismo cree)
- ❑ Prepare la habitación dejando un poco de espacio abierto para que sirva de “escenario” para la actividad “¡Convénceme!”. Con cinta, marque las líneas de “inicio” y “finalización” a lo largo del piso en este espacio, con aproximadamente 8 pasos entre las 2 líneas. La foto de abajo ilustra un ejemplo de cómo se podría configurar la actividad:



- ❑ Elegir una situación de la vida real en la que los/las/les miembros de su comunidad estén intentando convencer a un funcionario/e electo u otro actor/e clave de algo. Algunos ejemplos:
 - Estás en una reunión del consejo municipal tratando de defender un bono de vivienda asequible que creará 1,000 apartamentos subsidiados nuevos
 - Un inversor inmobiliario está solicitando una solicitud para cambio en la zonificación para desarrollar una nueva área de condominios, y usted está tratando de convencer a aliados potenciales de que deberían preocuparse de un posible desplazamiento.
- ❑ En función de la situación que elija, seleccione 3 personas específicas que necesitarían ser convencidas.
 - Los nombres específicos son mejores que las categorías genéricas, especialmente si es alguien que todos/as/es conocen.
 - Los/las/les miembros de la comunidad se ofrecerán como voluntarios para simular ser estas personas durante la actividad, por lo que es útil que las personas que nombre no estén en la sala, pero que sean miembros/as/es de su organización o miembros/as/es de la comunidad con los cuales los miembros están relativamente familiarizados.
 - También podría ser bueno contrastar y que 1 de los 3 nombres sea alguien que probablemente simpatice con su causa, o hacer que uno de sus miembros se

ofrezca voluntariamente para jugar el papel de sí mismo, lo que podría ayudar a resaltar el contraste entre los argumentos que convencen a la comunidad y los que convencen a ciertos actores claves.

- **NOTA:** Si tiene un grupo especialmente comprometido / informado y tiene más tiempo, puede completar este paso en la sala con el grupo en lugar de elegir a los actores claves antes.
- ❑ Escribir los nombres de las 3 personas que eligió en las señales de personajes.
- ❑ Para cada una de las 3 personas específicas, escribir algunas notas rápidas sobre sus prioridades, sus gustos / aversiones y su personalidad. Uno de los/las/les facilitadores compartirá esta información con los "actores" mientras se preparan. Esto puede ser bastante informal, o puede optar por escribir biografías de media página para cada personaje con fotos.

Consejos

- A veces puede ser difícil lograr que un grupo se abra y se involucre en el propósito del juego, así que puedes modelar la actividad tú mismo.
- Determina cuánto tiempo tienes para esta sesión, si es alrededor de una hora, puedes tomarte un tiempo para definir una situación y elegir a los/las/les actores claves como grupo. Si es una sesión más corta (alrededor de media hora), deberás entrar al salón con su situación lista para comenzar. Si ha realizado la actividad Mapeo del Poder & Dinero, podría utilizar a los/las/les actores identificados en esa actividad.

Plan Detallado



Step 1: BIENVENIDA: PRESENTA TU PROPÓSITO Y AGENDA (5 min)

FACILITADOR/A/E: Introducir el propósito de este taller.

Hoy, vamos a practicar el uso de historias y estadísticas para convencer a los/las/les funcionarios/es electos u otros tomadores de decisiones para se posicionen en contra del desplazamiento. Comenzaremos revisando algunas estadísticas sobre esta área, y luego jugaremos un juego para practicar el uso de las estadísticas para convencer a la gente.



Step 2: CALENTAMIENTO: ¿QUÉ ESTRATEGIAS PODEMOS USAR PARA CONVENCER A LAS PERSONAS? (opcional: 10 min)

FACILITADOR/A/E: *Piensa en la última vez que intentaste convencer a alguien de algo, por ejemplo pedirle a alguien que te ayude con una tarea doméstica que no querías hacer, o en un contexto de organización, presionar a un/una funcionario/e electo para que vote de cierta manera. ¿Qué hiciste para convencerlos? ¿Cómo te fue?*

INSTRUCCIONES: Pedir a los participantes que compartan historias mientras se les van ocurriendo. Después de cada historia, dar seguimiento para tratar de identificar lo que funcionó como táctica / estrategia y enumérelas para anotar en la parte delantera de la sala. Finalice dando a conocer rápidamente las estrategias identificadas durante lo conversado



Paso 3: ACTIVIDAD "¡CONVÉNCEME!" (30-45 min)

FACILITADOR/A/E: "¡Convénceme" fue desarrollado originalmente por Catherine D'Ignazio y Rahul Bhargava como parte del Data Culture Project / Proyecto de Cultura de Datos (visita <https://databasic.io/es/culture/convince-me> para el original).

- Esta actividad consiste en considerar los datos como evidencia para convencer a las personas, ¡Recuerda que los datos es sólo una parte de lo que se necesita para convencer a las personas! Son más poderosos cuando se usan en combinación con historias.
- También es importante adaptar tu argumento a tu audiencia: ¿Cuáles son sus suposiciones? ¿Qué explicaciones alternativas podrían haber aprendido que necesitas refutar? En el contexto del desplazamiento ejemplos comunes son: "la reurbanización es buena para el vecindario" o "esta área ya estaba vacía, por lo que no se está desplazando a nadie"

FACILITADOR/A/E: Entregar [la hoja informativa](#) al grupo.

- Esta hoja informativa enumera algunas estadísticas sobre el impacto del desplazamiento en Everett y Chelsea, por si deseas utilizar esta información para tratar de convencer a los actores claves. ¡Pero también siéntete libre de extraer datos de tus propias experiencias e historias! En la parte posterior, hay una lista de recursos sobre diferentes maneras de usar los datos.
- Tomen entre 3 y 5 minutos para revisar la hoja informativa.
- ¿Hay algo que esté confuso o sobre lo que tienen preguntas?

FACILITADOR/A/E: Tomar unos minutos para responder preguntas rápidas aquí, pero en esta parte de la sesión también trata de evitar involucrarte en una gran discusión.

- *Imagina que estás tratando de convencer a alguien de [el escenario que has elegido para esta actividad]. ¿Cómo lo harías utilizando los datos en esta hoja informativa junto con tu experiencia personal? Solo, tómate unos minutos para escribir algunos ejemplos de argumentos.*

FACILITADOR/A/E: Programar unos 5 minutos para que la gente escriba en un papel ejemplos de argumentos.

- *(Opcional, si queda tiempo) Ahora, encuentra un compañero y practiquen sus argumentos entre ustedes. Tómen turnos para practicar cómo expresar sus argumentos entre sí.*
- *Para realizar esta actividad, necesitamos 3 voluntarios para ser los "actores", e interpretar a las personas que queremos convencer.*

INSTRUCCIONES: Sostener los letreros y preguntar: “¿Quién quiere ser ___?” Si el grupo es tímido, es posible que tengas que asignar los personajes.

- En la medida que las personas se ofrezcan voluntariamente, pídeles que vengan al frente y pongan el letrero alrededor de su cuello.
- Una vez que los/las/les 3 "actores" se hayan ofrecido como voluntarios, pedir a ese grupo que se vaya a un lado con 1 de los/las/les facilitadores para prepararse:
 - Repasar la situación con ellos.
 - Repasar cada uno de sus personajes y discutir lo que podría (y no podría) convencerlos.
 - Explicar las reglas del juego. Si tu personaje está convencido, avanza un paso. Si no, mantente en tu lugar.
 - Si hay tiempo, los "actores" podrían hacer algunos calentamientos rápidos para entrar en el personaje.

- Mientras los/las/les actores se preparan, tomar un minuto como grupo para hablar sobre lo que la gente sabe acerca de estos 3 personajes. ¿Qué tomaría convencerles? Escriban estas ideas en el papelógrafo.
- Una vez que los/las/les actores regresan, haga que se alineen en la línea de "inicio".

FACILITADOR/A/E: *Pedir a los/las/les actores que presenten sus personajes a la audiencia.*

Ahora, intentaremos convencer a estas personas de que deben luchar contra la gentrificación y el desplazamiento en Chelsea y Everett. Vamos a turnarnos presentando argumentos utilizando los datos de la hoja informativa. Si crees que tu personaje se convencería por uno de los argumentos presentados, avanza un paso. De lo contrario, mantente en tu lugar.

INSTRUCCIONES: Podrías encontrar un voluntario del grupo o modelarlo tú mismo. De cualquier manera, vaya a la línea del "final", enfrente del grupo de actores y presente un ejemplo de argumento.

- Como facilitador/a/e, es posible que desees preguntar a los actores "¿Estás convencido?" y recordarles que avancen y / o se mantengan en su lugar.
- Continúa recibiendo voluntarios del grupo para que participen y formulen sus argumentos, hasta que al menos 1 (o todos) de los actores lleguen a la línea de meta.



Paso 4: Comentar (5-10 min)

INSTRUCCIONES: Pedir a diferentes personas que expliquen por qué presentaron los argumentos que presentaron y preguntar a los actores claves por qué les convenció algo o no.

Resaltar las similitudes en los argumentos que presentaron las personas o los argumentos que funcionaron para una audiencia, pero no para otra. Señalar el uso acertado de las estadísticas para fortalecer los argumentos para iniciar una conversación sobre cómo usar los datos de manera adecuada para convencer a las personas.

- *¿Algún argumento presentado fue con el propósito de hacer sentir culpable a uno de los actores claves?*
- *¿Cómo se usaron las estadísticas? ¿Presentar las estadísticas hizo un gran cambio?*
- *¿Hubo algún argumento que funcionó bien para un actor clave, pero no para otros?*
- *¿Cómo se sintió presentar un argumento que falló? ¿Cómo se sintió tener éxito?*

Hacer anotaciones en el rotafolio frente al grupo sobre los comentarios.

¡A la Acción!

- ❑ ¿Cuáles son las próximas reuniones públicas o audiencias en las que podrías practicar tus habilidades para presentar argumentos contra el desplazamiento?
- ❑ ¿Podrías programar reuniones con los actores claves para compartir historias y estadísticas?

Recursos y Herramientas Adicionales

NOTA: La mayoría de los recursos están disponibles solo en inglés

- Original version of the “Convince Me!” with videos to introduce the activity in English, Portuguese, and Spanish: <https://databasic.io/en/culture/convince-me>
- How to create data murals: <https://datatherapy.org/data-mural-gallery/>
- Boston Displacement Mapping Project combines maps and storytelling around displacement in Boston: <http://www.bostondisplacement.org/>
- StoryMap creates interactive maps combining stories and data: <https://storymap.knightlab.com/>
- Anti-Eviction Mapping Project Handbook lists specific instructions on how to combine oral histories and data in organizing against displacement: <https://static1.squarespace.com/static/52b7d7a6e4b0b3e376ac8ea2/t/5bc76571b208fc10defc815a/1539794295823/AEMP+Handbook.pdf>
- Public Narrative / Story of Self is one framework for thinking about how to tell your personal story in a way that moves others into action: <https://workingnarratives.org/article/public-narrative/> and <https://web.archive.org/web/20150510144352/http://www.wholecommunities.org/pdf/Public%20Story%20Worksheet07Ganz.pdf>

Hoja Informativa: Desplazamiento en Chelsea & Everett

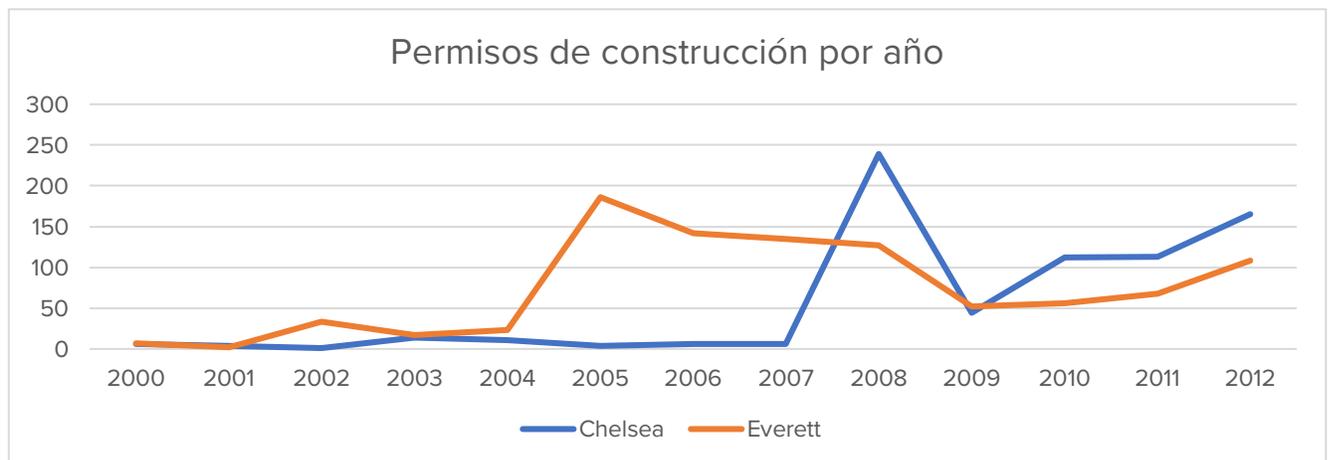
 Estadísticas de Censo Básicas	Chelsea	Everett
Población estimada	39,272 personas	41,667 personas
Porcentaje de hogares que se han mudado en los últimos 5 años	54.6%	44%
Edad mediana	33.2 años	35.1 años
% Latine	65.9%	22.9%
% Negros (incluyendo Negres & Latine)	36.6%	19.8%
% Blancos no-Latines	21.9%	45.9%
Tasa de desempleo	5.5%	7.2%
Cantidad de familias viviendo bajo la línea de pobreza	1,326 familias	1,402 familias
Porcentaje de todas las personas que viven bajo la línea de pobreza	19.5%	13.9%
Porcentaje de niños viviendo bajo la línea de pobreza	26.5%	20.7%

Fuente: US Census, Encuesta de Comunidades Americanas 2013-2017

 Vivienda y Asequibilidad	Chelsea	Everett
Porcentaje de inquilines (porción de unidades de vivienda de alquiler)	74.3%	60.3%
Renta mediana (US Census, promedio 2013-2017)	\$1,285/mes	\$1,344/mes
Renta mediana (Zillow, 2018)	\$2,253/mes	\$2,138/mes
Porcentaje de inquilines pagando por renta más de 30% de sus ingresos	52.3%	58.5%
Porcentaje de propietarios pagando por vivienda más del 30% de sus ingresos	42.4%	50.1%
Cantidad total de hogares de inquilines con una carga onerosa por renta	4,390 hogares	5,236 hogares

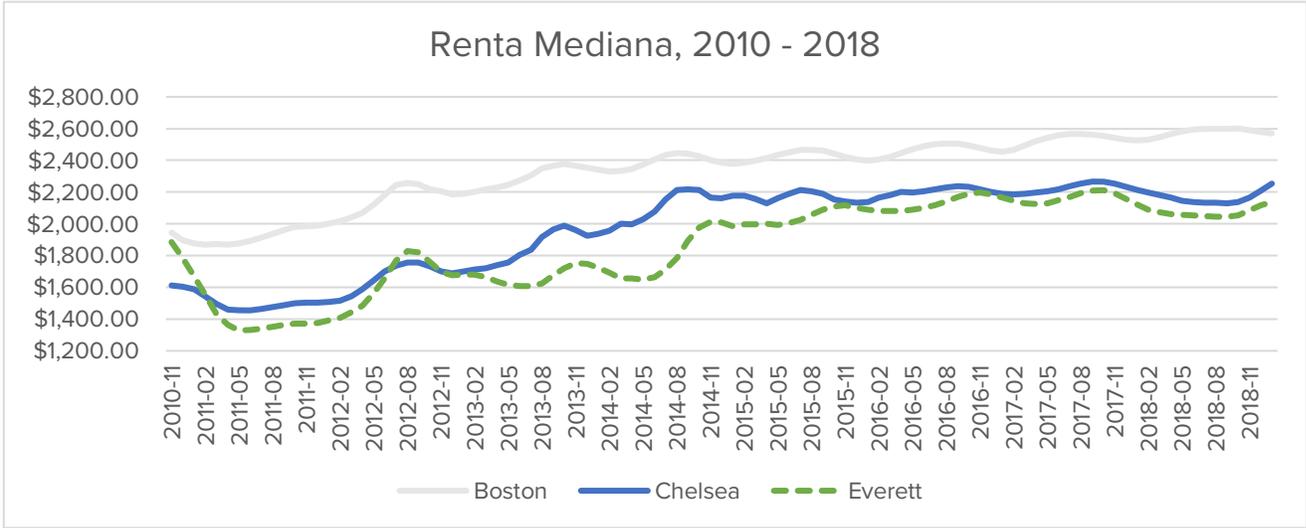
Fuente: US Census, Encuesta de Comunidades Americanas 2013-2017 y perfil de housing.ma / US Census, 2013-2017 American Community Survey and housing.ma profile

Incremento en la urbanización en Chelsea & Everett

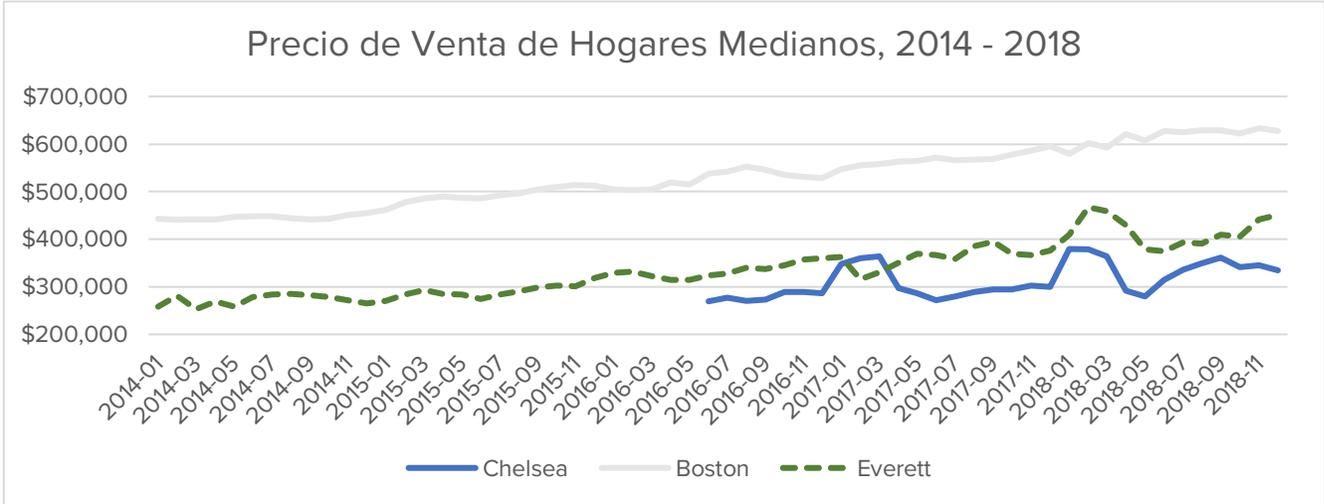


Fuente: Perfil de datos de Housing.ma

Incremento en la Renta y Precio de la Vivienda



Fuente: Zillow



Fuente: Zillow





Impacto en los Estudiantes

Fuente

En 2018, las escuelas de Chelsea tuvieron una tasa de “abandono” de 16.5% — el porcentaje de estudiantes que se transfieren hacia o desde el distrito escolar en ese año (1,131 estudiantes).

La tasa de “abandono” de Everett fue 19.0% (1,492 estudiantes), y la tasa de Revere fue de 14.4% (1,162 estudiantes).

Todas estas tasas son mayores al promedio de todo el Estado de Massachusetts, el cual fue de 10.2% en 2018.

[Mass DoE](#)

Las principales causas por las que los estudiantes se cambian de distrito escolar en el área de Boston son:

- Razones económicas y de pobreza,
- inmigración & tener otra nacionalidad,
- dinámicas familiares, y
- movilidad comunitaria y movilidad ascendente/por mejora de estatus social.

[Chelsea study](#), de acuerdo a entrevistas con personal del distrito escolar (diapositiva 21)

La investigación ha encontrado que cada vez que cambian de escuela los estudiantes generalmente pierden aproximadamente tres meses de aprendizaje en matemáticas y lectura.

[Education Week](#)

 Salud	Chelsea	Everett
Porcentaje de personas que reportan su estado de salud como excelente o muy Bueno.	40%	52%
Porcentaje de personas que ganan menos de \$30,000 anuales y que reportan su estado de salud como excelente o muy Bueno	32.5%	43%

Fuente: el Consorcio de Investigación del Estudio sobre Vecindarios Saludables /Healthy Neighborhoods Study Research Consortium

Recursos de Datos

- <http://www.housing.ma/>: Perfiles de datos vinculados a vivienda por municipalidad para cualquiera en Massachusetts
- <https://www.zillow.com/research/data/>: Descarga de Datos de la división de investigación de Zillow
- <https://www.massbuilds.com/map>: Mapa interactivo de grandes proyectos de bienes raíces ya completados o planificados para el área.
- <http://profiles.doe.mass.edu/search/map.aspx?county=Suffolk>: Perfiles de las escuela de distrito del Departamento de Educación de Massachusetts para el Condado de Suffolk
- <https://databasic.io/>: Manual de Actividades que sirven de guía para el uso de los datos en tu trabajo.