OMNICRACIA

MANUAL CIUDADANO

Guía de campo

Cómo llevar la propuesta a la calle, persona a persona: acercarte, platicar, convencer y sumar gente —organizada y en paz— a los grupos de su estado. El cambio no se queja en redes: se construye en la banqueta.

- En la calle
- Con volantes
- Casa por casa
- Pacífico · Legal · Apartidista

“Ellos necesitan de nosotros, no nosotros de ellos.”

POR QUÉ EL CAMPO LO CAMBIA TODO

Un volante no convence. Una conversación, sí.

Las redes informan, pero la calle organiza. Una plática de dos minutos, viendo a los ojos, convierte a un desconocido en un compañero —algo que mil publicaciones no logran. Esta guía te da el método probado para hacerlo bien: sin rogar, sin discutir y sin quemar a nadie.

La meta no es repartir mil volantes: es sumar **a dos personas reales por salida**. Dos que sí entren al grupo, que sí entiendan, que sí traigan a otros. Calidad sobre cantidad. **Un volante tirado no sirve; una persona sumada, sí.**

“Sé más interesado que interesante: pregunta más de lo que hablas.”

LA REGLA MADRE DEL CAMPO

01

Antes de salir: la mentalidad

El 80% del resultado se decide antes de abrir la boca. Sal con la cabeza en su lugar y el resto fluye.

MENTALIDAD 1

No ruegues. Ofreces algo valioso.

No vas a pedir un favor: vas a ofrecerle a la gente una salida real a lo que ya los tiene hartos. Párate con esa dignidad. Quien ruega, ahuyenta; quien ofrece con seguridad, atrae.

MENTALIDAD 2

Ve en pareja, no solo.

De dos en dos se cuidan, se dan ánimo y se ven más serios. Uno platica, el otro observa y apoya. Nunca salgas a hacer campo completamente solo.

MENTALIDAD 3

Pocos volantes, muchas pláticas.

No cargues mil folletos para tirarlos. Carga pocos y platica de verdad. El volante es el puente, no el mensaje. El mensaje eres tú.

MENTALIDAD 4

Meta clara: 2 personas por salida.

No midas en volantes repartidos: mide en personas sumadas al grupo. Con dos bien sumadas, tu salida fue un éxito.

02

Las 6 reglas de oro de la calle

Grábatelas. Son la diferencia entre una plática que suma y un sermón que espanta.

1 **Pregunta, no sermonees.**
Arranca con una pregunta sobre su vida y su país, no con un discurso. Deja que hable.

Conexión, no discusión.

2 No vas a ganar un debate. Vas a abrir una puerta. Si sientes que se vuelve pleito, bájale y conecta.

3 **Usa SUS palabras.**
Si te dice “ya no alcanza para nada”, retoma eso. La gente se suma a quien la entiende, no a quien la corrige.

4 **Emoción primero, datos después.**
Primero conecta con lo que siente (coraje, cansancio, esperanza). Los datos solo refuerzan; la emoción mueve.

5 **Responde “¿y yo qué gano?”.**
Aterriza siempre en su vida: su pensión, su renta, la salud de su familia, su seguridad. Que vea el beneficio propio.

6 **Cierra con UNA sola acción.**
No lo abrumes con diez pasos. Un cierre, uno solo: entrar al grupo de su estado. Nada más.

Regla madre, por encima de todas: no hables de partidos ni ataques a personas por su nombre. En el momento en que lo haces, te vuelves “del otro bando” y pierdes a medio mundo. Omnicracia es apartidista a propósito: ahí está su fuerza.

03

Cómo aproximarte, en 5 pasos

Un camino sencillo que funciona con casi cualquier persona. Síguelo en orden.

1 **Rompe el hielo sin política**
Un saludo cálido, un comentario del lugar, una sonrisa. Que te vea como vecino, no como activista.

2 **Lanza la pregunta-gancho**
“¿Cómo ve usted el país?” o “¿Le alcanza como antes?”. Una pregunta abierta que invite a soltar lo que siente.

3 **Valida y refleja**

“Lo mismo me pasa a mí.” “Tiene toda la razón.” Hazle sentir escuchado. Nadie se suma a quien lo hace sentir tonto.

4 **El volante como puente**

“Mire, justamente por eso estamos haciendo algo distinto —no es partido, es ciudadanos organizándonos.” Entrégalo mientras explicas.

5 **Cierra con la acción**

“Lo más fácil es que entre al grupo de su estado aquí en el celular. Se lo abro en un minuto.” Acompaña el primer paso ahí mismo.

04

Tu pitch: 30 segundos y 2 minutos

Apréndetelos de memoria, pero dilos con tus palabras. Son tu herramienta más poderosa.

Pitch de 30 segundos

Para la banqueta, rápido

DILO ASÍ

> “México no está mal por mala suerte: está así porque el sistema está hecho para que ellos ganen y usted pague. Por eso cambia el partido y nada cambia: son la misma empresa con otro logo. Omnicracia no es otro partido —es cambiar las reglas: que quienes gobiernan rindan cuentas y que nosotros los supervisemos. Empieza entrando al grupo de su estado. **Ellos necesitan de nosotros, no nosotros de ellos.**”

La técnica de las 2 verdades

Para que se convenza solo

VERDAD 1 · PREGUNTA

“A una empresa que le cobra caro y le da mal servicio, ¿usted le reclama o le sigue pagando callado?” *(Casi todos: “le reclamo”.)*

VERDAD 2 · PREGUNTA

“Al gobierno le pagamos con impuestos el agua, las calles, la salud, la seguridad. ¿Le llegan bien?” *(Casi todos: “no”.)*

EL CIERRE · QUE LO DIGA ÉL

> “Entonces... ¿por qué a la empresa sí le exigimos y al gobierno no, si también le pagamos?” — Haz la pregunta y **cállate**. Deja que caiga el veinte solo. Ese silencio convence más que cualquier discurso.

La brújula del convencimiento: los servicios públicos. Es la vara que nadie puede defender. Todos pagamos impuestos y a todos nos llegan mal el agua, la salud, la seguridad. Ahí no hay colores: ahí todos perdemos igual. Vuelve siempre a los servicios.

05

Las objeciones más comunes (y cómo responder)

No te van a agarrar en frío. Cada “pero...” tiene una respuesta corta y tranquila. Nunca discutas: responde y vuelve a la acción.

01 “¿Es otro partido?”

No. Es lo contrario a un partido.

No buscamos el poder para nosotros: buscamos que los que ya gobiernan rindan cuentas y que la gente los supervise. No pedimos tu voto, pedimos tu organización.

02 “Todos los políticos son iguales.”

Exacto. Por eso no se trata de cambiar de político.

Si todos los que llegan se corrompen, el problema no es la persona: es el sistema que no los obliga a rendir cuentas. Omnicracia cambia esas reglas, no al de turno.

03 “¿Y esto no es peligroso?”

No. Es pacífico y legal, por diseño.

No marchamos a confrontar ni rompemos nada. Nos informamos, nos organizamos y decidimos qué consumimos. Es a prueba de represión justamente porque no hacemos nada ilegal.

04 “No tengo tiempo.”

Por eso es tan fácil entrar.

No te pedimos que dejes tu vida. Te pedimos que estés informado y sumes a dos personas. Entrar al grupo toma un minuto; lo demás va a tu ritmo.

05 “Ya voté/firmé antes y nada cambió.”

Porque eso solo no basta.

Lo que cambia las cosas no es un voto cada seis años: es gente organizada y vigilante todos los días. Eso es lo nuevo aquí, y por eso sí funciona.

06 “Con uno más no cambia nada.”

Con uno no. Con la cadena, sí.

Usted suma a dos, esos dos suman a dos, y en semanas son cientos. Nada grande empezó siendo grande. Empieza con usted.

07 “No me meto en política.”

Esto no es política de partidos. Es su vida diaria.

¿El agua, la salud, la seguridad, el precio de todo? Eso no es “política”, es lo que paga con sus impuestos. Exigir que le llegue bien es su derecho, no militancia.

08 “¿Me van a llenar de spam?”

No. Es información útil, no bombardeo.

El grupo es para organizarse, no para inundarlo. Y si algún día no le sirve, se sale cuando quiera. Pruébelo una semana.

06

El cierre: que no se quede en plática

Una conversación sin acción se la lleva el viento. Todo tu trabajo se juega en el cierre. Hazlo simple y hazlo ahí mismo.

1. **Un solo paso, claro**
   “Entre al grupo de su estado. Es donde se organiza todo.” Abre **omnicracia.com/mapa** en su celular y ayúdelo a entrar ahí mismo.

2. **Invítelo a la junta**
   “Hay junta general todos los miércoles a las 9 de la noche. Conéctese y va a ver que esto es en serio.”

3. **Pídale que sume a dos**
   “Si de verdad le hace sentido, pásele esto a dos personas de confianza. Así crecemos.” Ese encargo lo vuelve parte del movimiento.

“El cierre no es pedir un favor: es entregar una responsabilidad.”

CÓMO SE MULTIPLICA EL MOVIMIENTO

07

Lo que nunca se hace en campo

La misma disciplina que nos hace crecer nos mantiene seguros y limpios. Memorízala.

Nunca

- discutir, humillar o corregir a la persona;
- hablar de partidos ni atacar a nadie por su nombre;
- afirmar delitos sin prueba (di “se reporta”, “se señala”);
- prometer cosas falsas (esto no es bolsa de trabajo ni paga nada);
- pedir INE ni datos personales de la gente;

Siempre

- preguntar y escuchar más de lo que hablas;
- conectar con su vida diaria y sus servicios;
- mantener la calma y la cortesía, pase lo que pase;
- cerrar con una sola acción clara;
- ir en pareja y cuidarse entre ambos;
- agradecer, aunque diga que no. Sembraste.

- rogar o presionar hasta incomodar.

TU KIT PARA SALIR

Listo. Ahora sal y suma a dos.

No necesitas permiso ni experiencia. Necesitas un par de volantes, un compañero y estas páginas en la cabeza.

1

Lleva el mapa a mano

En **omnicracia.com/mapa** está el grupo de cada estado. Es tu herramienta de cierre.

2

Organiza tu ciudad

¿Quieres hacer una salida con más gente? Proponlo en tu grupo de estado y en la junta de los miércoles.

3

Reporta y celebra

Cuenta en tu grupo a cuántos sumaste. Lo que se mide, crece. Y contagia.

omnicracia.com

“Ellos necesitan de nosotros, no nosotros de ellos.”