OMNICRACIA

MANUAL CIUDADANO

Cómo invitar a Omnicracia

La guía para sumar gente de forma convincente, persuasiva y poderosa — por WhatsApp, por llamada y en persona— para que quieran informarse de la propuesta y se unan, organizados, a los grupos de su estado.

- Por WhatsApp
- Por llamada
- Cara a cara
- Pacífico · Legal · Apartidista

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

POR QUÉ EXISTE ESTE MANUAL

La diferencia entre quejarse y cambiar el país es una sola: invitar, persona a persona, con disciplina.

No es teoría. Es lo que funciona. Está construido con los métodos probados por los movimientos ciudadanos pacíficos que sí cambiaron su país —Solidaridad en Polonia, la Cadena Báltica, el NO en Chile, el pueblo de Filipinas— adaptados a México hoy.

La matemática es simple: si tú sumas a **3** personas de tu confianza, y esas 3 suman a 3, y así... una sola persona activa se vuelve una red en semanas. Si mil lo hacemos a la vez, somos decenas de miles. **La disciplina es lo difícil. Por eso existe este manual.**

“Lo que no beneficia a todos, eventualmente me daña a mí.”

01

La mentalidad correcta del invitador

Antes de hablar con una sola persona, graba esto: invitar **no es vender** y **no es debatir**. Es abrir una puerta. Los que mejor lo hacen entienden esa diferencia desde el primer segundo.

REGLA 1 · DE ORO

No debatas política. Abre una conversación.

Un debate político no se gana: solo se prolonga y refuerza la trinchera del otro. Omnicracia se sale a propósito de ese terreno. Tu trabajo no es que alguien cambie de partido. Es abrirle una conversación sobre lo único que **no** se discute por color: que el sistema dejó de rendir cuentas.

Frase mental antes de cada invitación: "No vine a convencerte de algo. Vine a abrirte una conversación."

REGLA 2 · DE ORO

No des discurso. Haz preguntas.

El error del novato es soltar un monólogo de cinco minutos con datos y cifras. La persona se cierra. Lo que funciona es lo opuesto: pregunta qué piensa del país, qué le gustaría que cambiara, a quién conoce que sufra el problema. Y **después** —solo después— compartes lo que sabes.

Proporción ideal: 70% escuchando, 30% hablando. Si hablaste más, fallaste.

REGLA 3 · DE ORO

No presiones. Siembra y agenda.

Casi nadie dice que sí en el primer encuentro, y está bien. La gente necesita tiempo para procesar e investigar. Si cierras a la fuerza, pierdes a la persona para siempre. Siembra — deja la información lista— y agenda —un siguiente paso concreto.

Mejor un **“déjame pensarlo, hablamos el jueves”** que un “sí” forzado que nunca se concreta.

TU MARCO MENTAL ANTES DE CADA INVITACIÓN

1. **Esto también le conviene a la otra persona.**
   No estoy pidiendo nada que no sea para el bien común. Si entra, ella también gana.

2. **No me ofendo si dice que no.**
   Mi trabajo es informar, no obligar.

3. **Cada quien tiene su ritmo.**
   Si hoy no, quizás en una semana. Mi trabajo es sembrar.

4. **Si yo no le hablo, nadie le va a hablar.**
   La responsabilidad es real. El primer eslabón de la cadena soy yo.

02

Los tres tipos de persona que vas a invitar

Antes de hablar, identifica a cuál pertenece. La invitación cambia según el tipo. ¿No sabes cuál es? Tu primera pregunta lo revela: *“¿Cómo te sientes con el país?”* La respuesta te lo dice en treinta segundos.

TIPO 1

El despierto que no actúa

Ya sabe que el país está mal. Comparte memes, se queja en la sobremesa, pero no ha sumado a nadie.

Su problema es activación, no información. Ponle el plan enfrente: “Sé que ya sabes lo grave que está. ¿Qué tal si esta semana lo

TIPO 2

El dormido cómodo

Cree que con su trabajo y su familia ya cumple. La política “no es lo suyo”. Quiere que lo dejen tranquilo.

Su problema es conexión emocional. No le hables de política: háblale de su hijo, su pensión, su renta, su salud. Conecta el país con **su** vida diaria.

TIPO 3

El enojado sin canal

Furioso con el sistema, pero no sabe qué hacer. Quizás marchó y se cansó. Vota con frustración.

Necesita un canal que sí tenga sentido. Ve directo al método: “Las marchas ya no alcanzan. Por eso esto es distinto. Y tu enojo no estorba aquí: es combustible.”

conviertes en acción concreta?"

03

Prepárate antes de invitar

La gente que improvisa fracasa. La que prepara, gana. Cinco pasos antes de mandar tu primer mensaje.

1. **Tu lista de 20**
   Escribe 20 nombres que conoces: 5 familiares, 5 amigos cercanos, 5 del trabajo o gremio, 5 de tu colonia. No te censures. Esos 20 son tu pista de despegue.

2. **Ponles temperatura**
   C — Caliente: está harto, sería sí en un par de charlas. **T — Tibio:** se queja pero no actúa. **F — Frío:** indiferente o defiende el sistema. **Empieza por los calientes.** A los fríos déjalos para el final.

3. **¿Qué le duele a cada uno?**
   Junto a cada nombre, en dos palabras, qué le duele del sistema: la gasolina, la inseguridad, la salud, la pensión, la canasta básica. **Tu invitación empieza SIEMPRE tocando su dolor concreto**, no un discurso general.

4. **Ten tu material a la mano**
   Listo en tu celular: un **video corto** de Omnicracia; un **audio tuyo** de 40–60 s diciendo por qué TÚ entraste; el enlace a **omnicracia.com** (propuesta, videos y el asistente en **omnicracia.com/#ia**); y el enlace a **omnicracia.com/mapa** para unirse al grupo de su estado.

5. **Tu "por qué" en 30 segundos**
   No el discurso oficial: **tu** historia. Algo que te duele del país + cuándo te diste cuenta de que marchar no alcanza + por qué encontraste esto y te quedaste. Lo que es tuyo, conmueve. Por eso convence.

Ejemplo de pitch personal: "Tengo un hijo de 14 y este año ya no pude pagarle su clase de música —no por capricho, la canasta básica se comió ese gasto. Llevo años marchando,

votando, quejándome, y todo está peor. Así llegué a Omnicracia: cuando un amigo me explicó que esto no es marchar, es algo nuevo. Y por eso me quedé."

Canal 1 — WhatsApp

Donde empiezan casi todas las invitaciones. La clave: corto, humano y sin links en el primer mensaje.

LAS 5 REGLAS DE ORO DEL MENSAJE

1. **Máximo 4 líneas**
   El primer mensaje corto. Si es más largo, no se lee.
2. **Termina con una pregunta concreta**
   "¿Te parece si hablamos el jueves?" funciona. "¿Qué opinas?" no.
3. **Nunca link en el primer mensaje**
   El cerebro marca el link como "spam" antes de leer.
4. **Primero el porqué, luego el qué**
   "Te escribo porque pensé en ti..." antes de "...es Omnicracia".
5. **Nunca en mayúsculas**
   Las mayúsculas se leen como grito. La invitación se vuelve amenaza.

¿AUDIO O TEXTO?

Audio si la relación es cercana y la persona acostumbra audios. La voz lleva emoción real y desarma. **Máximo 30–45 s.** Nunca mandes audios de 3 minutos en el primer contacto: nadie los oye.

Texto si la relación es lejana o formal. Se lee rápido, se relee, se reenvía. La voz se siente invasiva con desconocidos.

VISTA PREVIA

Hola Lupita, pensé en ti por algo que me tiene moviéndome. ¿Tienes 5 min hoy o mañana? No es nada partidista, es ciudadano. ¿Cuándo te marco?

Claro, en la tarde 🙌

8 plantillas listas para copiar

Ajusta el nombre y manda. Puedes adaptarlas, pero respeta la estructura.

01 · Familiar cercano

Hermano, primo, papás, tíos. Hay cariño: no des discurso.

02 · Amigo del alma

Compadre, mejor amigo. Apóyate en la franqueza de los años.

Hola [NOMBRE], te quería contar algo que me tiene moviéndome últimamente y creo que te va a interesar. ¿Tienes 5 minutos hoy o mañana? Te paso un video corto y platicamos. No es nada partidista, te lo prometo: es algo ciudadano. ¿Cuándo te marca?

[NOMBRE], necesito que me hagas un favor. Hay algo que estoy haciendo y me serviría que lo conozcas: quiero saber qué piensas tú, porque tu opinión me importa. Es ciudadano, no es partido. ¿Te paso un audio de un minuto cuando puedas?

03 · Conocido / ex-compañero

Relación lejana pero buena. No reaparezcas solo para pedir.

Hola [NOMBRE], espero que estés muy bien. Sé que tenemos rato sin platicar, pero está pasando algo importante en el país y quería compartírtelo porque te recuerdo como alguien que sí piensa las cosas. Es un movimiento ciudadano, sin partido. ¿Te paso info esta semana? Si no te late, ahí lo dejamos. Sin presión.

04 · Vecino / compañero

Convivencia diaria, poca profundidad. Brevedad y cercanía.

Hola [NOMBRE], te robo un segundo. Aquí en la colonia / en el trabajo nos estamos sumando a algo importante: es ciudadano, no es partido. ¿Te platico dos minutos cuando coincidamos? Yo te busco mañana o te marco a la hora que me digas.

05 · Líder / referente local

Tiene su propia red. Sumarlo es sumar a muchos. Tono respetuoso.

Sr./Sra. [NOMBRE], reciba un saludo respetuoso. Le escribo porque usted tiene la confianza de mucha gente en [LUGAR], y lo que quiero presentarle tiene que ver justamente con ella. Es un movimiento ciudadano sin partido detrás, organizándose de forma pacífica en los 32 estados. Me gustaría presentárselo con calma. ¿Le acomoda que coincidamos esta semana? Yo me adapto a su horario.

06 · Seguimiento a las 48 h

Ya recibió info y no respondió. Presencia sin presión.

[NOMBRE], no te quiero saturar. Solo saber si alcanzaste a ver lo que te pasé el otro día. Si no te late, ahí lo dejamos sin problema. Si te quedó alguna duda, con gusto te la resuelvo. Cuando puedas me dices.

07 · Reabrir al tibio (a la semana)

Dijo “luego veo”. Baja la fricción y trae algo nuevo.

08 · El sí → al grupo de su estado

Ya mostró interés. No esperes: ayúdalo a entrar hoy mismo.

[NOMBRE], hola. Me acordé de ti porque salió un video corto que explica en menos de un minuto de qué se trata lo que te platicaba. Échale ojo cuando puedas y me dices qué piensas. Sin compromiso. 👉 omnicracia.com

¡Qué gusto, [NOMBRE]! El siguiente paso es fácil: entra a **omnicracia.com**, en el mapa dale clic a tu estado y únete a tu grupo de Telegram, y también al general. Un minuto, sin que te pidan tu número. Ahí compartimos lo importante de la semana y te enteras de la junta ciudadana (cada miércoles 9 PM). Si se te traba, me dices y lo resolvemos.

Si te dejan en visto: no es rechazo. Día 1 mandas. Día 2–3 dejas respirar. Día 4–5 seguimiento corto (plantilla 06). A la semana, reabres con algo nuevo (plantilla 07). Tras un mes y 3 intentos sin respuesta, pasa a otro nombre. Sin resentimiento.

Canal 2 — La llamada

Subestimada y poderosa. La gente sí contesta —sobre todo familiares, amigos viejos y referentes— y demuestra que das tu tiempo real.

¿LLAMAR O MENSAJEAR?

Llama si hay relación cercana, la persona es mayor de 40, la charla necesita matices, o ya mandaste un mensaje sin respuesta.

Mensajea si la persona es joven, hay menos confianza, o quieres que elija cuándo leer.

LA REGLA DE LOS 90 SEGUNDOS

Si en 90 segundos no enganchaste, despídete con respeto y agenda. **No insistas por teléfono más de minuto y medio** si no hay interés activo: quemarías la relación.

Estructura de todo guion: **apertura suave → desarrollo concreto → cierre con el siguiente paso.** Léelos, no los memorices palabra por palabra.

Tres guiones probados

Guion 1 · Familiar o amigo cercano

90–180 s

APERTURA

"Hola [NOMBRE], ¿tienes un minuto? Te llamo por algo importante. No es nada malo, no te asustes. Es algo bueno que quiero compartir contigo porque sé que lo vas a entender."

DESARROLLO

"Llevo unas semanas en un movimiento ciudadano que se llama Omnicracia. No es partido, no es candidato. Es la gente —como tú, como yo— organizándose de forma pacífica para que el sistema vuelva a rendirnos cuentas. Te quería contar porque necesitamos que más gente lo entienda, y tú eres de las personas en las que confío para empezar."

CIERRE

"Te pido algo muy concreto: ¿puedo mandarte un video de un minuto que lo explica simple? Si te interesa, platicamos y te ayudo a entrar al grupo de tu estado. Si no, ahí lo dejamos. ¿Va?"

Guion 2 · Conocido lejano o ex-compañero

60–120 s

APERTURA

"Hola [NOMBRE], ¿cómo has estado? Soy [TU NOMBRE]. Ya tenemos tiempo sin platicar. No te llamo por nada raro: hay algo que está pasando en el país y me acordé de ti por algo que me dijiste hace tiempo. ¿Te roba 90 segundos?"

DESARROLLO

"Hay un movimiento ciudadano, Omnicracia. Sin partido, sin candidato. Ciudadanos de a pie organizándose de forma pacífica y legal para exigir cuentas, sin pelearnos por colores. Ya hay grupos en los 32 estados. Te llamo porque pensé que esto te resonaría."

CIERRE

"¿Te mando por WhatsApp un video corto que lo explica mejor que yo por teléfono? Lo ves cuando puedas y me dices qué te pareció. Sin presión."

Guion 3 · Líder o referente comunitario

3–5 min

APERTURA

"Sr./Sra. [NOMBRE], muy buenos días/tardes. Le habla [TU NOMBRE]. Disculpe que le robe unos minutos. Le llamo de parte de Omnicracia, un movimiento ciudadano que coordina acciones pacíficas en todo el país. Sé que usted tiene experiencia en el trabajo comunitario, y por eso busqué su orientación antes que la de nadie más por aquí."

DESARROLLO

> “Le explico breve: Omnicracia no es partido y no recibe dinero de partidos. Es una red ciudadana con coordinaciones en los 32 estados. Lo que buscamos con su tiempo es presentarle la propuesta con calma para que usted la evalúe, y ojalá considerar si tiene sentido sumarse o sumar a su red. Todo es 100% legal y 100% pacífico.”

CIERRE

> “Me gustaría poder verlo en persona esta semana. Yo me ajusto a su horario y al lugar donde usted se sienta cómodo. ¿Le parece si hoy le mando por WhatsApp un material breve para que vaya conociéndolo, y agendamos?”

Si no contesta: deja un mensaje de voz breve y sin presión (“te marqué para platicarte de algo, no es nada malo; cuando puedas me marcas”). Esa misma tarde, un WhatsApp con el mismo tono —sin repetir el audio—: “Te marqué sin lograr conectar. Nada urgente, pero importante. ¿Podemos hablar 5 minutos esta semana?”

Canal 3 — Cara a cara

La herramienta más poderosa que existe. Una buena conversación en persona vale por treinta mensajes. Si quieres crecer rápido, este es tu canal principal.

LOS PRIMEROS 30 SEGUNDOS

No se trata de explicar todo. Se trata de despertar curiosidad sin generar resistencia.

APERTURA TIPO — ÚSALA Y ADAPTA

> “[NOMBRE], hay algo que estoy haciendo últimamente y me gustaría platicarte. No es ni partido ni religión: es algo ciudadano. ¿Tienes 3 minutos ahora o prefieres que platiquemos otro rato?”

Dos cosas críticas: “no es partido ni religión” desarma la resistencia; darle opción de

EL PITCH DE 45 SEGUNDOS

Si acepta los 3 minutos, esto se dice con naturalidad (aprendido, no recitado):

> “Se llama Omnicracia. No es partido. Es algo distinto a una marcha: ciudadanos organizándonos, en paz y en los 32 estados, para que el poder vuelva a rendirle cuentas al pueblo. Las marchas ya no alcanzan con este sistema; la organización masiva y pacífica, sí. Y la idea es que cada quien sume a tres más. Por eso te hablo. ¿Tendrías mente abierta para conocerlo a fondo?”

tiempo le devuelve el control y baja la presión.

Lee las señales: cuándo avanzar y cuándo sembrar

▲ Señales de avanzar — ve por el cierre

- Hace preguntas concretas: “¿quién lo organiza?”, “¿es legal?”, “¿cómo me sumo?”
- Se inclina hacia ti, sostiene el contacto visual.
- Repite tus frases con sus propias palabras.
- Te interrumpe para añadir su propia frustración.
- Te pide el material, el link o el video.

▼ Señales de retroceder — siembra y agenda

- Mira el reloj o el celular.
- Cruza los brazos o se aleja.
- Cambia de tema de golpe.
- Responde con monosílabos: “ajá”, “ok”, “está bien”.
- Hace bromas para desactivar la charla.

Si ves señales de retroceder, no insistas. Siembra: “Te entiendo. Te dejo el video por WhatsApp para cuando puedas, y si te late te marco el viernes. Sin presión.” Eso es ganar: no el sí, pero sí la próxima conversación.

Guiones por escenario

Reunión familiar

El mejor escenario: hay confianza y tiempo. **No abras el tema con todos a la vez.** Aparta a UN familiar —el más “caliente”— y platícale en un rincón. Si ese entra, él te ayuda con los demás.

Comida con amigos

Relajado pero distractor. Planta el tema, deja sembrado y cierra con “a ver si la próxima lo platicamos a fondo”. No intentes convencer con cinco hablando a la vez.

En el trabajo

Si es formal, no es el lugar. Si es de oficio (taller, comercio, planta), funciona en el descanso. Apártate, habla bajito, no lo vuelvas discusión pública.

En la calle · vecino, tendero, taxista

Ideal para el “enojado sin canal”. Conecta primero con su dolor: “Don, ¿cómo va el negocio con esta carestía?” Y puentea: “Justo por eso le quería platicar de algo que estamos haciendo varios...”.

Las preguntas difíciles y cómo responderlas

Aprende de memoria las **respuestas cortas** —salen primero, de un solo aliento. Las largas las consultas si la persona quiere ahondar. Responder con calma y sin pelear es la mitad de la persuasión.

01 ¿Qué es Omnicracia?

Es un movimiento ciudadano —no un partido— de gente organizándose, en paz y en los 32 estados, para que el poder vuelva a rendirle cuentas al pueblo.

No es partido, no es candidato, no es una ONG con financiamiento. Es gente común coordinándose de forma pacífica y legal para rediseñar la relación entre el pueblo y quienes gobiernan. La idea de fondo es simple: lo que no beneficia a todos, eventualmente te daña a ti.

02 ¿Qué partido está detrás?

Ninguno. Y eso es justo lo que lo hace funcionar.

Si un partido estuviera detrás, ya nos habrían comprado o descalificado. Omnicracia no acepta dinero de partidos ni candidatos. Adentro hay gente que vota distinto, gente que no votaba, gente que se salió del PRI hace veinte años y gente que se salió de Morena este mes. Lo único que nos une: ya no creemos que el sistema actual rinda cuentas. **Es la objeción más frecuente: respóndela con seguridad absoluta.**

03 ¿Quién lo organiza? ¿Quién es el líder?

Es una red, no una pirámide: coordinaciones en los 32 estados. No depende de un solo nombre.

Hay coordinaciones estatales, cada una con un responsable contactable, y coordinaciones nacionales con procesos auditables. Es a propósito que no haya una sola cara arriba: si la hubiera, se vuelve el objetivo a comprar, encerrar o desaparecer. Esto se diseñó para no romperse cortando una cabeza.

04 ¿No va a servir, igual que las marchas?

Por eso esto NO es una marcha. Es exactamente lo contrario: organización pacífica y sostenida.

Las marchas se descalifican en un día y, mientras marchas, el país sigue igual. Lo que sí mueve es la organización ciudadana masiva y pacífica: millones coordinados, informados y listos para actuar juntos cuando toque. Así cayeron regímenes en Polonia, Estonia, Filipinas y Chile —sin un disparo. **Esta es la pregunta central: apréndela bien.**

05 ¿Y yo qué tengo que hacer?

Tres cosas pequeñas: infórmate, súmate a tu grupo de estado, y suma a tres.

Uno: infórmate de la propuesta (en omnicracia.com, los videos y el asistente en omnicracia.com/#ia). **Dos:** entra a omnicracia.com/mapa, únete a tu grupo de Telegram de tu estado y al general, y conéctate a la junta ciudadana (cada miércoles 9 PM, hora CDMX). **Tres:** suma a tres personas de tu confianza. No te pido marchar, ni pelear, ni dar dinero. Te pido informarte, sumarte y multiplicar.

06 ¿Esto es legal? ¿Me van a meter en problemas?

Sí, es legal. Informarte, organizarte y expresarte en paz es tu derecho.

Es un movimiento 100% pacífico y 100% legal. Informarte, unirte a un grupo, compartir información ciudadana y organizarte de forma pacífica son derechos que la Constitución te garantiza. Hay coordinación legal con abogados que respaldan cada acción. Si alguien te dice que esto es ilegal, está mal informado o te quiere asustar.

07 ¿No es de derecha? ¿No es de izquierda?

Es de exigir cuentas. Eso no es ni derecha ni izquierda.

La división derecha-izquierda nos lleva décadas distrayendo de la pregunta verdadera: ¿este sistema funciona o no? Pedir que un gobierno rinda cuentas, que se busque a los desaparecidos, que lo robado se devuelva, no tiene color. No se arregla votando por el otro bando: se arregla rediseñando el sistema. Y para eso se necesita un pueblo organizado. **No confrontes su trinchera: refrámale la pregunta.**

08 Yo no soy de política.

Yo tampoco. Esto no es de política: es de país.

Por eso me sumé. Los políticos no nos invitaron, no nos financian, no nos dirigen. Esto es de los que pagamos impuestos, criamos hijos, mantenemos negocios y vamos al doctor cuando se puede. La política nos quiere divididos en bandos; esto nos junta en lo único que sí compartimos

todos: ya no aguantamos cómo está. No hay política aquí. Hay hartazgo organizado. **La respuesta más liberadora del manual.**

09 ¿No es un movimiento violento?

Es estrictamente pacífico —por estrategia, no solo por moral.

Los movimientos no violentos tienen tres veces más probabilidad de éxito que los violentos. La violencia le da al sistema la excusa perfecta para reprimir y pierdes a la opinión pública. La organización pacífica, en cambio, no se puede reprimir. Por eso aquí se expulsa a quien busque violencia. Es disciplina, no debilidad.

10 ¿Cómo sé que esto no es un fraude?

Porque no te piden nada: ni dinero, ni datos personales, ni firma con tus datos bancarios.

Los fraudes piden dinero, datos o firma. Para informarte y unirte a tu grupo no hay cuota, no hay credencial, nadie pide tu número de cuenta. Lo que sí: infórmate, súmate y suma a tres. Si tienes la menor duda, no des nada: observa, verifica en omnicracia.com, y decide. En un movimiento donde no hay que entregar nada, el fraude no tiene de dónde agarrar.

11 Yo ya estoy harto, pero no creo que se pueda cambiar.

Te entiendo. Y eso es exactamente lo que el sistema quiere que pienses.

La pérdida de fe es el síntoma más común de un país lastimado —y es justo lo que el sistema necesita para seguir igual: mientras todos creamos que “nada cambia”, nadie hace nada y nada cambia. Es una profecía que se cumple sola. La buena noticia: esto no cambia con motivación, cambia con número. Si somos suficientes, funciona aunque llegues dudando. Tu duda no estorba. Lo que estorba es tu ausencia.

12 Yo solo no cambio nada.

Tú solo no. Pero tú más los que sumas, más los que ellos suman, sí.

La cuenta no es “tú solo”. Es: tú sumas a tres, esos tres a tres, y así. Una persona activa se vuelve una red en semanas. No es magia, es matemática —la misma de Estonia, Polonia, Filipinas. Esa cadena no existe sin el primer eslabón. **Tú eres ese eslabón.**

El cierre: la escalera de compromiso

El error más caro es pedir demasiado en el primer encuentro. Tu meta no es el compromiso máximo de golpe: es subir a la persona **un solo peldaño** por conversación.

1

Que vea un video

El compromiso más bajo, la prueba de interés real.

> "Te paso un video de un minuto. ¿Lo ves cuando puedas y me dices qué pensaste —bueno o malo?"

2

Que se una al grupo de su estado

Acepta estar informado cada semana. Ya está dentro del círculo.

> "Lo que sigue es fácil: entra a omnicracia.com/mapa, dale clic a tu estado y únete a tu grupo de Telegram y al general. Si algún día no te late, sales y ya. ¿Te ayudo a entrar ahora?"

3

Que comparta con UNA persona más

Pasa de receptor a multiplicador. El momento crítico.

> "Piensa en UNA persona de tu vida a la que también le va a resonar. Una. Y le pasas el video. ¿Va?"

4

Que entre a la junta de los miércoles

Conocer el movimiento en vivo y resolver dudas. Ahí se engancha de verdad.

> "Cada miércoles a las 9 PM hay junta ciudadana por Zoom; la liga llega al grupo general. ¿Te conectas este miércoles aunque sea a escuchar?"

5

Que asuma un rol activo

Multiplicador o coordinador. Suma gente cada semana y ayuda a organizar su zona.

> "Llevas semanas sumando. ¿Tendrías mente abierta para coordinar a tu colonia o tu gremio? Sin comprometerte a nada: una llamada de 15 minutos con el coordinador de tu estado."

Regla maestra: todo cierre, incluso el "no", deja la puerta abierta. Nunca cierres con sermón ni última palabra dura. Siempre con respeto. Quien hoy te dijo "no" puede llegar mañana al grupo por su cuenta.

06

Seguimiento y errores que matan el reclutamiento

LA REGLA 24 · 48 · 7

El 70% de las personas se pierde por no dar seguimiento. El reclutamiento no termina en la primera charla: empieza ahí.

24h — Primeras 24 horas
Manda lo que prometiste (el video, el audio, el enlace). Breve, cálido, sin presión.

48h — A las 48 horas
Un seguimiento corto: "¿Alcanzaste a verlo? ¿Alguna duda?" Nada de insistir.

7d — A los 7 días
Reabre con algo nuevo (un video reciente, la junta del miércoles). Baja la fricción al mínimo.

LOS ERRORES QUE MATAN

- × **Dar discurso en vez de preguntar.** El monólogo cierra a la gente.
- × **Debatir de partidos.** Entras a su trinchera y pierdes.
- × **Mandar link en el primer mensaje.** Se lee como spam.
- × **Presionar para el "sí" inmediato.** El sí forzado nunca se concreta.
- × **No dar seguimiento.** Aquí se pierde a la mayoría que ya casi entraba.
- × **Perseguir al que no responde.** Tres intentos y pasas a otro nombre, sin resentimiento.
- × **Prometer lo que no es.** Nunca exageres ni inventes. La verdad es más fuerte.

EL ÚNICO OBJETIVO DE TODA INVITACIÓN

Que se informen y se sumen, organizados, a su estado.

Toda conversación lleva al mismo lugar. Guíalos con estos tres pasos:

1 — Infórmate

2 — Súmate y organízate

3 — Participa y multiplica

La propuesta completa, los videos y el asistente en **omnicracia.com** y **omnicracia.com/#ia**.

En **omnicracia.com/mapa**: dale clic a tu estado, únete a tu grupo de Telegram y al general.

Junta ciudadana cada **miércoles 9 PM** (CDMX) por Zoom. Y suma a **3** de tu confianza.

omnicracia.com/mapa

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