

LULA

ME PERGUNTE como



**Como conquistar o voto de quem
não votou, quem desistiu da
política, dominar as redes
e garantir a vitória no 2º Turno.**



O QUE É O LULA+1?

A eleição do 2º turno não se ganha tentando converter os seguidores ferrenhos do adversário. Ela se decide conquistando quem não foi votar no 1º turno, quem votou nulo/branco ou quem está desiludido com a política.

O princípio do LULA+1 é prático: se cada eleitor do Lula trazer apenas MAIS UM voto de alguém que abriu mão de ir à urna ou está indeciso, a gente garante a vitória com folga. É a combinação da conversa presencial com o alcance das redes sociais. O melhor é que conseguimos muito mais!

1> QUEM É O INDECISO E COM QUEM FALAR

A) Eleitores com 70 anos ou mais (Voto Facultativo)

- **Quem é:** o Perfil: O Brasil tem mais de 17 milhões de eleitores com 70 anos ou mais. Em 2022, mais de 8 milhões deles deixaram de votar — numa eleição que foi decidida por apenas 2 milhões de votos.
- **Com quem falar:** pais, avós, tios, vizinhos e conhecidos idosos.
- **Como abordar:** lembre que o voto deles decide o futuro do país. Fale sobre conquistas diretas para a vida deles, como o SUS, o programa Farmácia Popular e o reajuste do salário mínimo acima da inflação (que impacta as aposentadorias).
- **Ação Prática Essencial:** consulte o local de votação para eles, ajude a separar o documento, planeje a carona ou combine de ir junto até a urna.

B) Quem votou em Lula em 2022 e agora preferiu Flávio

- **O Perfil:** trabalhadores que enfrentam dificuldades econômicas diariamente e para quem a eleição compete com preocupações imediatas de sobrevivência.

- **Com quem falar:** amigos, colegas de trabalho, vizinhos do bairro e parentes que recebem auxílios.
- **Como abordar:** nunca dê lição de moral ou diga que “está tudo bem”. Reconheça que a vida está dura. Fale sobre como os benefícios são garantias fundamentais de dignidade e pergunte se eles acreditam que o candidato adversário vai manter e defender esses direitos. Só quem já fez antes pode fazer mais.

C) Eleitores da Terceira Via e Desiludidos com a Política

- **O Perfil:** pessoas que votaram em outros candidatos ou se abstiveram. Não gostam de política tradicional, odeiam “polarização” e fogem de militantes que “lacram”, aterrorizam ou idolatram políticos.
- **Com quem falar:** colegas de trabalho, jovens desempregados ou trabalhadores de aplicativo / autônomos, e pessoas da sua rede social que postam sobre cansaço da política.
- **Como abordar:** valide o sentimento delas. Reconheça que a política tem falhas, mas por isso é importante ela ir votar. Só assim as coisas mudam. Apresente fatos sobre o adversário de forma calma e faça perguntas diretas para que a própria pessoa conclua que o retrocesso custa caro.



D) Pequenos Empreendedores e Comerciantes de Bairro

- **O Perfil:** donos de mercadinhos, salões de beleza, oficinas, lanchonetes, prestadores de serviço e MEIs. Muitas vezes sentem o peso da burocracia e dos impostos, mas a sobrevivência do negócio depende do dinheiro circulando.
- **Com quem falar:** o comerciante do seu bairro, o barbeiro/cabeleireira, amigos autônomos, vendedores locais e pequenos empresários da sua rede de contatos.
- **Como abordar:** fuja de discussões ideológicas abstratas sobre “estado vs. mercado”. Foque na economia real do balcão: negócio só vende quando o cliente tem dinheiro no bolso. Se o salário mínimo sobe acima da inflação, se a renda das famílias cresce e o desemprego cai, o comércio local gira e o caixa do pequeno negócio melhora.

A Pergunta:

“Pro seu negócio vender mais e ter cliente todo dia, o que é melhor: o trabalhador com dinheiro no bolso ou a população endividada cortando até o básico?”

2> ONDE ENCONTRAR ESSAS PESSOAS

A mobilização acontece em dois ambientes integrados

Na Vida Real (Onde a Vida Acontece): as pessoas que você conhece são as que você pode com mais facilidade e rapidez conscientizar a votar. Na fila do mercado, no ponto de ônibus, na feira livre, na igreja, na porta da empresa, no intervalo do trabalho, no almoço de família, no barbeiro, à noite no bar.

Na Internet e Redes Sociais (A Praça Pública Digital)

No WhatsApp (status e grupos de família/bairro), no vídeo do Kwai, nos Stories do Instagram, perfis do TikTok, e especialmente nas caixas de comentários de portais de notícias regionais, onde os indecisos lêem sobre o dia a dia da cidade.



3> A ATITUDE CHAVE: CALMA, EMPATIA E ESCUTA ATIVA

A agressividade afasta o eleitor indeciso. Para converter o voto, a sua postura vale mais do que o seu argumento.

Escute Primeiro, Acolha Sempre

Deixe a pessoa desabafar sobre as dificuldades dela. Não interrompa para defender o governo imediatamente. Diga: “Eu te entendo, a situação não tá fácil pra ninguém mesmo”.

Sem Lição de Moral

Ninguém muda de voto ao ser chamado de “alienado”, “burro”, “desinformado” ou “precarizado”.

Faça Perguntas em vez de Atacar

- **Ao invés de acusar o adversário de incompetente, pergunte:** “você lembra de algum projeto relevante que ele entregou em quase 30 anos de política?”
- **Em vez de dizer que ele não é confiável, pergunte:** “Ele falou uma coisa e fez outra na TV... Dá pra confiar no que ele promete?”
- **Em vez de impor uma opinião, pergunte:** “você acha que o preço da comida e da gasolina melhora se a gente voltar pro modelo antigo?”

4> As Perguntas para Vira-Voto

Não acuse, pergunte: como conversar sem gerar resistência.

Pessoas indecisas ou que votaram na 3ª via fogem de militância e confrontos diretos. Em vez de impor sua opinião ou fazer acusações agressivas, faça perguntas que levem a pessoa a refletir e chegar à conclusão sozinha.

Guia de Conversão (Rótulo vs. Pergunta):

- **Em vez de dizer:** “Flávio Bolsonaro é mentiroso”
- **Pergunte:** “Dá pra confiar no que ele fala?”
- **Fato para apoiar:** Ele disse que não conhecia o Vorcaro, mas depois vazou áudio chamando de “irmãozão” e pedindo dinheiro.
- **Em vez de dizer:** “Ele é incompetente”
- **Pergunte:** “Você lembra de alguma coisa que ele fez pro povo em quase 30 anos como deputado e senador?”
- **Fato para apoiar:** Ele está há três décadas na política; chegou lá por mérito próprio ou por ser filho do pai? Se não fez nada até hoje, vai fazer agora?
- **Em vez de dizer:** “Ele é capacho do Trump”
- **Pergunte:** “Você já viu o Flávio defender o Brasil dos ataques e taxações do Trump?”
- **Fato para apoiar:** Trump taxou produtos brasileiros e ameaçou recursos nacionais; dá para contar com o Flávio para defender os nossos interesses?
- **Em vez de dizer:** “Ele é ligado a milicianos / esquemas”
- **Pergunte:** “Você já reparou com quem ele anda?”

5> A NARRATIVA: MENOS PASSADO, MAIS FUTURO E REALIDADE

Abandone o Saudosismo

Esqueça discursos sobre o que aconteceu há 20 anos. O indeciso quer saber do hoje e dos próximos 4 anos.

Foco no Bolso e na Mesa

A pauta central é o custo de vida. Fale da inflação controlada do alimento, da isenção do Imposto de Renda para quem ganha até dois salários mínimos, da renegociação de dívidas pelo Desenrola, do fim das bets e do salário mínimo subindo acima da inflação, o fim da escala 6x1.

Lula Fez Muito, Mas Vai Fazer Mais

A mensagem de futuro é: “A gente já começou a arrumar a casa e colocar comida na mesa, mas sabemos que ainda falta muito. O voto no Lula é pra garantir que o país continue avançando e a renda do trabalhador cresça de verdade.”

Dica extra:

Viu uma barraquinha de adesivos? Pegue os seus e pegue um pouco pra distribuir - voce sempre vai ter oportunidade de entregar um pra essa pessoa.

6> A IMPORTÂNCIA DAS REDES SOCIAIS (RUA E REDE JUNTAS)

A internet é a ferramenta de convencimento mais rápida:

Ocupar os Comentários das Redes:

Os comentários das matérias nos jornais locais e perfis de notícias são onde os indecisos leem opiniões. Não vá para xingar. Entre para fazer perguntas inteligentes e trazer dados materiais com calma (“Com o aumento do salário mínimo, o comércio do nosso bairro vendeu mais nesse ano. Não dá pra voltar atrás”)..

Seu Celular é seu Canal:

Vídeos reais e espontâneos gravados pelo próprio celular (Low-Fi) geram muito mais identificação do que comerciais de TV super produzidos.

O Status/Stories como Gancho:

Mantenha um ponto de contato permanente nas suas redes compartilhando materiais nela.



7>

ROTEIRO DE CONVERSA (3 PASSOS)

**LU
LA**
ME PERGUNTE COMO



1. ACOLHER

“Eu te entendo total, também acho que tem muita coisa pra melhorar...”



2. CONECTAR NO BOLSO

“Mas você reparou que quando a política vai mal, é no preço do mercado e no transporte que a gente sente?”



3. PERGUNTA DECISIVA

“A gente quer mais e precisa de mais, mas dá pra arriscar voltar pro retrocesso e perder o que já foi conquistado?”



8> COMO GRAVAR VÍDEOS PARA SUAS REDES (GUIA PRÁTICO)

Pegue seu celular e mande o papo reto:

Formato: vídeo vertical (em pé), gravado do próprio celular.

- **Cenário:** ambiente real (na rua, em casa, no transporte público).
- **Som:** não precisa de microfone, mas evite muito barulho de fundo.
- **Luz:** deixe seu rosto iluminado; veja se a luz não está atrás de você.
- **Tom:** conversando, pausado, olho no olho.
- **Edição:** não precisa grandes cortes, colagens e efeitos. O simples funciona.
- **Música:** não precisa; pode atrapalhar seu som e as plataformas derrubarem.
- **Mais:** coloque legendas grandes centralizadas (a maioria das pessoas assiste no mudo). Veja se o tempo do vídeo é aceito onde você for postar.

Roteiros Prontos para Gravar

Roteiro 1: “pra quem tá pensando em não ir votar” (Foco: Abstenção).

“Eu entendo seu cansaço. Mas a verdade é que quando a gente não vai, os outros escolhem por nós. O salário mínimo voltou a subir acima da inflação, o Desenrola limpou o nome de milhões e a comida voltou a caber no bolso. A gente sabe que ainda falta muito, mas voltar pro tempo de aperto vai custar muito caro pro trabalhador.”

“Neste segundo turno, eu vou de Lula pra avançar mais e tô levando +1 pessoa comigo. Bora garantir o futuro da nossa família juntos?”

Roteiro 2: “conversa sobre o bolso” (Foco: Realidade e Futuro).

“Não tô falando de partido, tô falando do seu dinheiro. A gente viu o remédio gratuito voltar pra quem precisa, a conta de luz dar uma aliviada e o salário ganhar valor de verdade. Arrumar a casa leva tempo, mas entregar o país pro retrocesso é perder tudo o que conquistamos até aqui.”

“No dia da votação, garanta o seu voto e o de mais alguém da sua casa. Vamos de Lula+1 pra vida melhorar!”

9> AÇÃO IMEDIATA: POSTE HOJE NAS SUAS REDES

Copie o texto abaixo e poste nos seus Stories do Instagram, Status do WhatsApp e Facebook para abrir canal de diálogo:

“Votou em outro candidato no 1º turno ou não foi votar e ainda tá indeciso?”

Me chama aqui no privado, quero conversar com você com calma!”

O status de Whatsapp (a bolinha verde de Atualizações) é um meio de comunicação que chega em muita gente, toda a sua lista de contatos.





L
ME PERGUNTE COMO



**TODA VITÓRIA
VEM DA MOBILIZAÇÃO!**



**PEGA O CELULAR, VAI PRA RUA E
TRANSFORME LIKES EM VOTOS!**



**FAÇA O L COM VONTADE
E ESTRATÉGIA!**

