

INFORMAÇÕES PRÁTICAS E JURIDICAS

Autoria:
deputado federal
Dr. Mário Heringer

Eleições 2020

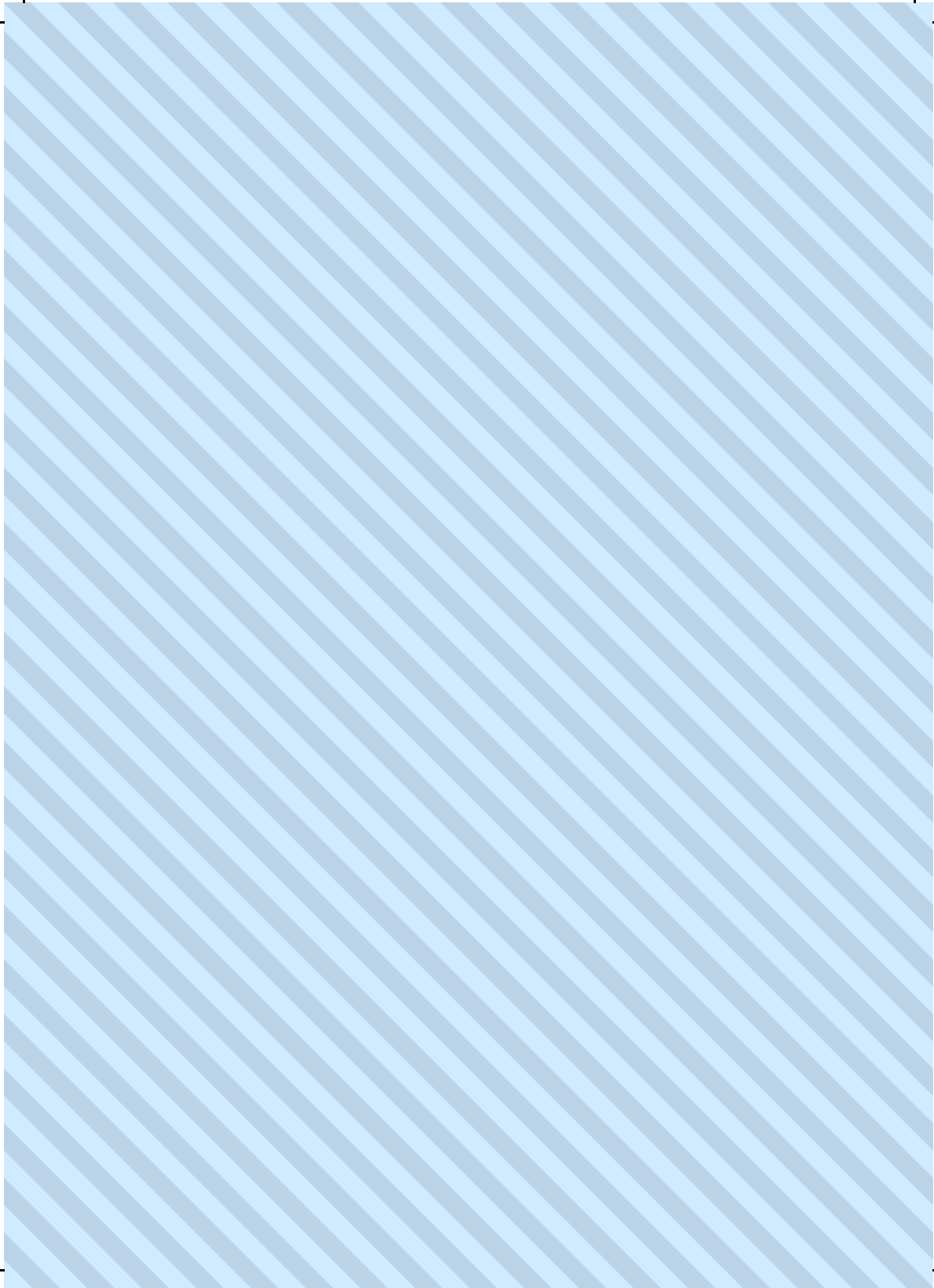
#RepareBem



ORGANIZAÇÃO E REALIZAÇÃO DA CAMPANHA

12





Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste livro poderá ser reproduzida, sejam quais forem os meios empregados, sem a permissão, por escrito, do autor. Aos infratores aplicam-se as sanções previstas nos artigos 102, 104, 106 e 107 da Lei nº 9.610, de 19 de Maio de 2020.

Heringer, Mário
Belo Horizonte, 2020.

Sumário

Sobre o autor -	5
Apresentação -	6
Como se preparar -	7
Preparação -	8
Amigos multiplicadores -	9
Escolha do partido -	16
A campanha -	17
Votos -	18
Propaganda -	20
Contato com o eleitor -	21
Infraestrutura -	23
Agenda -	25
Alimentação -	26
Dinheiro -	27

JURÍDICO

Filiação, domicílio e janela partidária -	29
Desincompatibilização e inelegibilidades -	30
Pré-campanha -	32
Convenções partidárias -	34
Campanha -	36
Prestação de contas -	44

Sobre o autor

O deputado federal Dr. Mário Heringer é médico ortopedista e exerce seu quinto mandato na Câmara Federal, em Brasília. Nascido em Manhumirim, na Zona da Mata de Minas Gerais, o parlamentar tem 65 anos e preside o PDT de Minas, partido ao qual é filiado desde 2001.

Em eleição, obteve votos em 97% do total de 853 municípios do Estado e, para o biênio 2019-2020 foi eleito pelos congressistas Segundo-Secretário da Câmara dos Deputados, cargo no qual se responsabiliza por Estágios-Visita, condecorações e emissões de passaportes diplomáticos.

A atuação do Dr. Mário Heringer como deputado federal, desde 2003, tem como princípios fundamentais ética e defesa de interesses da população, especialmente na área da saúde, educação e trabalho. O parlamentar também tem como bandeira o fortalecimento do setor cafeeiro, atividade econômica desenvolvida em grande parte de Minas Gerais.



Apresentação

A campanha eleitoral nos dias de hoje desafia a compreensão e exercícios de boas práticas na política. São muitos os desafios e o presente trabalho pretende mostrar de forma didática como organizar a ação de candidatos durante as eleições, desde a escolha do partido e regras de filiação até a reta final. Também trata-se do pós linha de chegada, com a prestação de contas.

Nos últimos anos, foram muitas as alterações na Lei das Eleições, somadas a uma enormidade de Resoluções editadas pelo Tribunal Superior Eleitoral (TSE) para regulamentação de cada eleição. Este cenário de descontinuidade das regras eleitorais gera um ambiente de dúvidas e incertezas todas as vezes que nos aproximamos de um pleito.

Este é um trabalho simples. Procura descomplicar a Lei das Eleições, melhorando seu entendimento e sanando dúvidas sobre o processo eleitoral.

Dedicada a pré-candidatos, candidatos e aos Partidos Políticos, de leitura fácil, esta cartilha tem o objetivo de levar conhecimento sobre a temática eleitoral, apresentando, de modo direto, os principais pontos referentes às regras das eleições municipais deste ano.

Boa campanha e sucesso!

Partido Democrático Trabalhista



COMO SE PREPARAR PARA SER CANDIDATO (A)



ORGANIZAÇÃO

É preciso um plano de ação bem constituído. E ele começa pela MINHA HISTÓRIA. Sabendo quem eu sou, e o que já vivi, descubro quem são os meus e a quem posso representar. Por onde transitei? A quem irei pedir meus votos? Por que irei pedir votos? Onde irei pedir votos? Como irei fazer isso?

Exemplo

Nasci em Belo Horizonte e estudei no Colégio tal. Durante minha infância joguei futebol no time tal, participei do grêmio do Colégio, frequentei tal clube onde me divertia com meu grupo de amigos e tinha um grupo musical. Fiz minha formação religiosa na igreja tal. Aos 18 anos, servi ao Exército Brasileiro e lá permaneci por 1 ano e 11 dias. Saí do Exército para trabalhar como auxiliar de telecomunicações na Embratel enquanto, à noite, frequentava aulas no curso Pré Vestibular, etc.

DECISÃO

*Eu quero ser.
(Querer é poder).*

Porque me sinto em condições, tenho tempo e ideias para ajudar minha cidade, meu bairro e meu Estado, meu povo. Reconheço que a política é a forma pacífica de resolver problemas.

REVISE SUA HISTÓRIA, PASSEIE PELO SEU PASSADO

Me pergunto e analiso

- Minha vida é intocável? Posso ser exposto? Posso assumir compromisso comunitário? Terei condições físicas e emocionais para enfrentar uma campanha? Tenho dinheiro para gastar na campanha? Quanto?



Com a minha história pronta, agora pergunto:

- Onde estão os meus amigos?
- O que fazem eles?
- Com quantos consigo contato e converso?
- A minha família me apoia?
- Meus colegas de profissão me apoiam?
- Meus colegas de futebol me apoiam?
- Os membros da igreja me apoiam?
- O meu Bairro sabe quem sou e me apoia?
- Os colegas de trabalho me apoiam?
- Esqueci alguém?



Se eu tenho uma família, meus amigos atuais, ex-amigos, colegas de trabalho, vizinhos etc, posso começar meu time de trabalho.



Alguns desses amigos são líderes em algum segmento?

Presidente do bairro; Chefe de Torcida; Treinador de futebol; Pastor ou Padre; Membro de algum Sindicato; Dono de empresa; Médico ou Professor etc.

OS SEUS AMIGOS SÃO MULTIPLICADORES

Todos são importantes

Como eu já fiz A MINHA HISTÓRIA, agora, faço com eles a história deles para descobrir quem pode me ajudar.

Minha história serve para redescobrir meus caminhos e para lembrar quem eu sou.



Já vi que os votos serão conseguidos por meio de:

- Amigos;
- Parentes;
- Acordos;
- Colegas de trabalho;
- Influências;
- Reencontros;
- Da imagem que eu posso criar para os meus eleitores;
- Da minha capacidade de convencer e trabalhar.

Até aqui, os quatro passos fundamentais



1. Escrevi minha história
2. Relembrei meus amigos
3. Contatei-os
4. Revi meus parentes

SINCERIDADE e empatia são muito importantes na minha história. Que eu saiba:

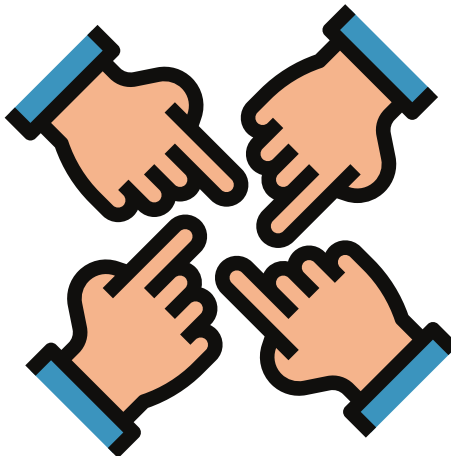
- ser humilde para reconhecer meus defeitos e corrigí-los. (Atento para transformar isso em vantagens - pontos positivos);
- ouvir com muita atenção opinião dos mais experientes;
- observar mais;
- colocar-me no lugar do outro.

TESTE

(Esse teste é para ser feito com você)

Como me vejo? 12 Perguntas:

1. Sou popular?
2. Sou disponível?
3. Sou solidário?
4. Sou trabalhador?
5. Cumpro minhas promessas?
6. Sei ouvir?
7. Sei quando calar?
8. Sou agradável?
9. Sei me vestir?
10. Sou educado?
11. Sei dividir?
12. Sou honesto?



Responda Sim ou Não e nos casos de dúvida coloque Não.

Então, gostei de mim?
Será que as pessoas me veem assim?
Ou sou só eu que me vejo assim?

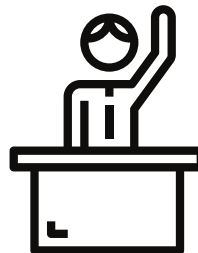
Agora:

Já escolhi meus amigos, parentes, colegas, companheiros de trabalho?

Então, está na hora de perguntar e aceitar, com humildade, o que eles pensam sobre mim.

Isso é:

Como eu sou percebido pelas outras pessoas?
Qual é a imagem que construí pela vida?





Aplico o mesmo teste a cinco amigos de diferentes segmentos (família, trabalho, diversão, amigo antigo e amigo novo).

Junto os 6 (seis) formulários (o meu e de meus amigos) e considero as respostas “NÃO” como defeitos e os “SIM” como qualidades: LISTO-OS.

Com esse número de amigos perceberei que sou visto bem diferentemente do que penso.

Para cada item que eu obtiver 3 votos SIM, posso contar que nesse item sou forte. Mais de 4 votos NÃO, é preciso aceitar e começar a trabalhar os defeitos.



Faço agora duas listas, uma de qualidades e outra de defeitos e nas duas descubro o que devo fazer para melhorar ainda mais.

Empenho-me nestas mudanças, mas tenho que tomar cuidado para não parecer forçado. Não posso, de repente, passar a cumprimentar todo mundo e rir como idiota chamando todos de “companheiro”; minha falsidade estará estampada em minha cara.

**O ELEITOR vai ME ESCOLHER
porque EU SOU O MELHOR.**

Quem melhor me conhece sou eu e meu melhor cabo eleitoral sou eu e. Por isso, tenho que saber dizer porque sou bom.

HISTÓRIA DAS COISAS QUE FIZ

Agora, em 10 linhas, faça um histórico da minha vida; acontecimentos familiares (origem), escolares e profissionais, participações, eventos, trabalhos sociais, lutas, etc.

Conto as vitórias. SÓ AS VITÓRIAS. Se nesse histórico me lembro das derrotas e defeitos sei que meus adversários também irão se lembrar. Estou preparado para assumi-las ou rejeitá-las com vigor e sinceridade?

**Não fujo nunca do meu passado.
Se fiz, reconheço e reitero
Se me arrependi, confesso
Se não fiz, nego veementemente**

**FIZ, SOU ASSIM - NÃO MUDEI
OU FIZ, E MUDEI – ERREI, SOU HUMANO - NÃO FIZ**

Mas nunca nego o que fiz –
A mentira é pecado mortal na política.

Voto é feito da comparação entre eu (candidato) e outro candidato qualquer. O eleitor precisa encontrar vantagens em votar em mim e nisso conta a MINHA HISTORIA PESSOAL e MINHA PERSONALIDADE, mas só isso não basta: é preciso notar o meu **diferencial** (CAPACIDADE) e minhas PROPOSTAS DE AÇÃO, minha disposição para sustentar uma luta.



Mais uma vez aqui terei que falar e pensar como eleitor, terei que ver com olhos de eleitor e falar com a voz deles.
EMPATIA.

SER HONESTO 100% DO TEMPO

Além dos meus projetos próprios, pesquiso, pergunto.



O que o eleitor quer?
Quais são as suas esperanças?
O que é prioritário para o eleitor?
Quais são os pontos que defenderei?
O que proporei para atender a essas esperanças?

Converso com minha equipe, com pessoas na rua, com formadores de opinião, vejo TV, leio jornais, sinto o mundo em torno de mim. Reúno entidades, associações, grupos, aprendo e divulgo ideias. Faço um levantamento de uma área (cidade), bairro, ruas, etc. Crio núcleos de base partidária nos bairros.

Aproveito as reuniões com as associações e anoto: PROBLEMAS e ESPERANÇAS. Depois leio e penso nas soluções. A maioria delas foi apresentada a mim por eles. NÃO QUERO INVENTAR A RODA. Vou às ruas, visito os locais onde há queixas, levo gente junto comigo e lembro: observo muito e falo pouco – OUÇO. Mapeio as ruas de minha região. Essa é a hora de ouvir.



O candidato normalmente pode ser um representante REGIONAL (ruas e bairros). Representa sua REGIÃO FIXA; representa um SEGUIMENTO SOCIAL OU ECONÔMICO (igrejas, empresas) ou representa CATEGORIAS (sindicatos/associações, etc.). Você pode ser um deles ou a mistura de alguns, e tem que saber focar nesses segmentos.

Então, separando cada tipo de representação, você terá que trabalhar em algum desses eventos:

- Visitar* lideranças comunitárias (se possível ser o primeiro e o último);
- Contatar médicos em postos de saúde, professores, diretores de escolas, clube de jovens, idosos, mulheres, negros, etc. (Respeite as divergências e as diversidades);
- Faça reuniões* de moradores se possível TODA NOITE com pequenos grupos formando seus multiplicadores. Não seja cansativo (não seja chato);
- Preste atenção no calendário de eventos do seu município e envolva-se;
- Participe* de eventos populares (bailes, forrós, cultos, esporte, etc.);
- Fique de olho nas pesquisas, elas direcionam suas ações;
- Procure entender do seguimento (caso esteja representando) para não ser visto como incapaz;
- Identifique as necessidades de cada categoria;
- Participe ou crie ações sociais para melhoria da cidade (campanhas de combate ao Aedes etc.).

***ATENÇÃO:** Durante pandemia, siga as recomendações das autoridades de saúde. Grandes aliados na Eleição 2020 são as redes sociais. Crie grupos de Whatsapp, realize lives em seus canais para debater problemas e propor soluções. O melhor caminho é prometer muito trabalho.



SEJA O PROTAGONISTA (O ARTISTA PRINCIPAL) DA SUA VIDA.



ASSUNTOS DE CAMPANHA

Assuntos que poderão ser discutidos na Campanha

- Habitação; • Saúde;
 - Trabalho (emprego); • Cultura;
 - Educação; • Saneamento;
 - Meio Ambiente; • Estradas;
 - Segurança; • Desenvolvimento;
- Política pura.

SAIBA UM POUCO DE CADA UM, MAS NÃO QUEIRA SER O MAIS SABIDO. SÓ MOSTRE NÃO ESTAR POR FORA. É PIOR VOCÊ SER VISTO COMO ENGANADOR DO QUE COMO SINCERO.

Qualquer que seja o assunto, pense sempre:
O quê? Por quê? Onde? Como? Quando? E quanto?

Exemplo

O quê: Ponte Por quê: Acesso mais rápido e seguro Onde: Na divisa do bairro tal Como: Orçamento da União/ estado/ município Quando: Já, este ano Quanto: + ou – 30.000 reais

Desta maneira você estará em condições de discutir com maior propriedade sobre assuntos e necessidades e propor soluções inteligentes.

ESCOLHA DO PARTIDO

Deve ser feita obedecendo os tempos legais de filiação.

O PRINCIPAL é sua identificação com os princípios e práticas dos partidos. Eu escolhi o meu por ter certeza de que a EDUCAÇÃO é solução, de que o trabalho é a força que move o mundo, de que o amor ao Brasil está acima de tudo e de que é ao POVO o meu compromisso.

Qual é o seu slogan?

Nos programas de televisão eles são chamados de BORDÕES.

Sabe de qual me lembro agora? “Né brinquedo, não!” – Da Dona Jura da novela.

Para escolher o slogan ou bordão é preciso que ele te identifique e se identifique com as ansiedades do eleitor. **Você tem alguma característica pessoal especial? Já fez ou faz alguma coisa importante para a comunidade? Tem uma carreira vitoriosa? Não?**



Então não fique nervoso. O slogan pode conter parte de suas vitórias mas pode servir apenas como sua marca, como no exemplo da Dona Jura (né brinquedo, não!) Os temas mais apropriados para esses bordões podem ter foco principalmente em:

Empregos – Saúde – Segurança – Educação
Temas que aparecem muito fortes em todas as pesquisas.



ESPECIALMENTE NESSE ANO DE PANDEMIA.

A CAMPANHA

Agora que eu já me conheço, sei o que as pessoas pensam de mim, tenho noção exata das necessidades e propostas para minha região (bairro), tenho um slogan (bordão), posso seguir em frente.



REMEMORE

- Escreveu sua história de vida;
- Relembrou-se dos amigos;
- Reviu os parentes;
- Contatou-os.
- Fez autoavaliação;
- Perguntou sobre sua imagem aos amigos; comece a melhorar seus pontos fortes e fracos;
- Corrija os defeitos;
- Escreva suas vitórias.
- Amigos
- Família
- Companheiros da Igreja
- Companheiros do trabalho etc.

Para facilitar, siga sempre o ROTEIRO.

Reúna formadores de opinião (líderes comunitários);
Anote os problemas e as soluções.

Quantos votos você acha que terá? Você sabe de quantos irá precisar?

A história e a retrospectiva da última eleição poderão te dar um indicativo (aproximado). Veja como foram eleitos os vereadores de todos os partidos e o número de votos. Prepare um mapinha de onde você tenha a média dos votos necessários e comece a buscar e contar seus votos.

Você pode fazer mapas parciais de previsão de votos por bairros e para seus cabos eleitorais. O seu mapa seria o totalizador (somando todos). Fixe um número de votos que você quer obter por bairro e ataque. De tempo em tempo reveja suas metas, reúna seus amigos/família e cabos eleitorais e conte os votos.



VOTOS

Coloque mais lenha na fogueira do entusiasmo.
Lembre-se, falamos que votos são conseguidos através de:

Amigos, Parentes, Colegas

Precisarei:

- amigos
- família
- vizinhos
- colegas de trabalho
- cabos eleitorais
- partidários



- Reúna* família = peça voto
- Visite* parentes = peça voto
- Visite* amigos = peça voto
- Visite* colegas = peça voto
- Telefone para todos = peça voto
- Acordos, Influências, Reencontros*
- Cabos eleitorais representantes (associações) = peça voto
- Relações dos filiados do seu partido = peça voto
- Acordos Telefone, fale pessoalmente* se possível = peça voto
- Influências reúna-os* = peça voto
- Reencontros: visite* quem já foi ajudado por você = peça voto
- Visite* eventos e, peça voto



**TRANSFORME-OS EM CABOS ELEITORAIS.
ENSINE-OS A PEDIR.**

***ATENÇÃO:** Durante pandemia, siga as recomendações das autoridades sanitárias. Intensifique o uso de redes sociais na sua campanha.

ORGANIZAÇÃO DE VOTOS

Sua Equipe

Contador;
Coordenador;
Militantes;
Jurídico;
Cabos;
Eleitorais;
Você.



Todas ações precisam ser feitas com base em listas feitas por você. E deverão conter endereço e, sempre que possível, o telefone, whatsapp e email):

Pessoas
Entidades
Cabos eleitorais
Lideranças
Clubes,
etc.

Preferencialmente use AMIGOS COMPETENTES, COMPROMETIDOS, DISPONÍVEIS.

Isso faz a campanha ficar muito mais barata. Não queira fazer tudo. Confie na sua escolha de companheiros.

Seu organograma básico deverá conter poucas pessoas.

Isso depende de seu orçamento, seu público, o tamanho da sua cidade, sua concorrência. Mas alguns itens não podem deixar de compor seu material de propaganda.



PROPAGANDA

REDES SOCIAIS costumam pouco – USE E ABUSE (Dentro da Lei).

Para o corpo-a-corpo

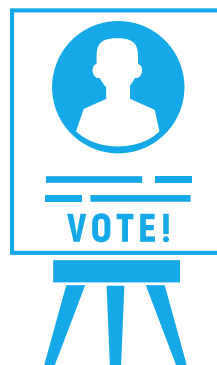
- Santinhos;
- Boton;
- Cédula/Santinho

Para os comícios e eventos

- Bandeirolas
- Faixas
- Cartazes

Agora, se você está em uma cidade muito grande, há a necessidade de outros meios de divulgação:

- Adesivos;
- Mala direta;
- Tele-mensagem;
- Jingle (para carro de som)
- Camisetas só para sua equipe de trabalho;



Tome cuidado com a empolgação. Uma campanha tem que caber no bolso. Não pense que a ostentação e o excesso funcionam bem sempre.

Faça um orçamento, pesquise.

O POVO PERCEBE E NÃO ACEITA A “AFRONTA FINANCEIRA”

Grande parte dessas recomendações terão que ser bem dimensionadas nesse momento de pandemia.

Siga em frente.

Para as visitas* de casa em casa e em colégios, fábricas e etc:

TENHA CUIDADO EM FAZER UM ROTEIRO PARA NÃO FICAR FEITO BARATA TONTA INDO E VOLTANDO.

Escolha a rua por onde começar e vá sempre seguindo em frente. Se puder, marque a visita* com antecedência: você não pode ser o chato e inconveniente que chega a qualquer hora e que fica incomodando. Se isso acontecer, esteja ATENTO e saia rapidamente.

**Mas, NÃO SE ESQUEÇA DE PEDIR O VOTO,
DÊ SEU NÚMERO.**

Se a pessoa visitada tiver tempo para te atender, cumprimente-a cordialmente, pergunte-lhe o nome, olhe nos olhos, e diga quem você é e que é candidato.

Se houver espaço e/ou tempo, fale sobre eleições e projetos. Peça licença e reforce seu número e deixe seu santinho.

ATENÇÃO:
em caso de pandemia,
obedeça as normas vigentes.

12



VOCÊ É UM NÚMERO. A URNA É ELETRÔNICA.



Então, capriche em marcar seu número na cabeça das pessoas.

Reuniões de grupos, empresas ou entidades são um excelente apoio. Use-as bem.

Sempre com sinceridade, não invente ou prometa o que você não sabe ou não pode cumprir. Se afirmar, tenha certeza, se prometeu, cumpra. Valorize as pessoas que estão nesses encontros*.

Durante os seus DISCURSOS fique que atento aos detalhes.

1. Cumprimente a todos. Não fique querendo cumprimentar cada um: não fique querendo citar o nome de um a um. Isso é chato e antigo. Você corre o risco de esquecer de alguém.
2. Fale sobre você e, de preferência, com humildade (aqui não cabe contar vitórias). É bom contar seu passado, suas emoções, seus medos e, finalmente, a sua esperança.
3. Comprometa-se com o trabalho, com a perseverança, com a luta e com o sonho.
4. Não fique inventando palavras difíceis, frases rebuscadas: fale com o coração, do jeito que você é. Lembre-se que o voto é direcionado a semelhantes. O eleitor vota em quem lhe parece sincero e como ele.
5. Não “encha o saco” falando muito tempo, suas mensagens cabem muito bem em poucos minutos.
6. Procure organizar o pensamento para terminar o discurso com o seu slogan ou com frases fortes e que causem efeito positivo.
7. Fale de pé, pouco e claro para ser aplaudido.
8. E, principalmente, fale com o coração.

***ATENÇÃO: Durante pandemia, obedeça as recomendações locais.**

INFRAESTRUTURA DE CAMPANHA

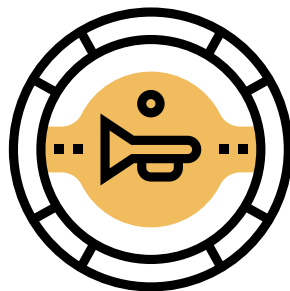
Comitê: se sua cidade é grande ou média, poderá existir a necessidade de um espaço para você receber seus assessores, amigos e auxiliares. Isso pode ser o seu fundo de quintal, uma loja de um amigo, uma sala de sua casa. Não gaste muito dinheiro com isso. A sua equipe te conhece e não espera ostentação de riqueza. Precisa-se apenas do básico.

Você precisa de telefone, cadeiras, computador e um cafezinho (ninguém é de ferro!).

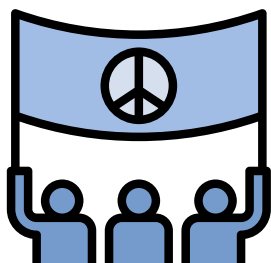
VOCÊ TEM CARRO DE SOM, controle através de um roteiro pré-estabelecido as ruas por onde ele passará.

Ele não deve ficar o dia inteiro na mesma região. Isso incomoda, gasta gasolina e irrita o eleitor.

Se você não tem outra área para andar com o carro, é melhor pará-lo algumas vezes ao dia. Uma boa maneira é passar pela manhã (+9 horas), depois no almoço (+12 horas) e no final da tarde (+17:30 horas).



COISAS IMPORTANTES



Vamos pedir voto no:

- Corpo a corpo;
- Escolas;
- Casa a casa;
- Empresas e fábricas;

Controle seu orçamento!

Faça uma tabela com:

- Tipo de propaganda (Santinhos, Cartazes Adesivos),
- Quantidade
- Valor (R\$)

Gaste muita sola de sapato*, saliva e suor (3S)

No primeiro contato. Dê:

- Um firme aperto de mão*
- Um olhar dirigido ao olho
- Um pensamento sincero
- Um leve sorriso

Esgote suas opções

FAÇA SEMPRE ASSIM

Escolha seu material, contabilize a quantidade e o orçamento com custo preliminar do material a ser produzido.

- Reuniões de bairros;
- Clubes de serviços;
- Comícios
- Eventos
- Cartas
- Internet
- Correios
- Mídias sociais: Twitter, Facebook, etc....

VOCÊ AGORA
É UM NÚMERO



Diga porque você tem certeza que pode ajudar a cidade.

Agradeça a atenção e

deixe a marca para lembrança:

- Seu santinho,
- Seu cartão.
- Seu número

***ATENÇÃO: em caso de pandemia, respeite as recomendações e legislações que tratam de medidas de segurança sanitária.**



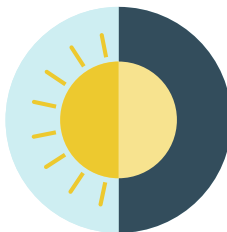
AGENDA

Agenda: veja quantos dias você irá fazer campanha e uma agenda comum.



Escolha seu roteiro.

TODO DIA
TODA HORA
TODO MINUTO
TODO SEGUNDO
RESPEITE CADA SEGUNDO,
CADA CENTAVO E CADA VOTO



Ocupar-se todos os dias é importante, mas, lembre-se de que descansar e divertir-se também é necessário. Gaste todo tempo possível trabalhando, mas, não esqueça que se você exagerar e não dosar, você pode estar exausto antes do final. Divida o mês em semanas, elas em dias e divida o dia em três turnos (manhã, tarde e noite). Faça campanha com prazer e felicidade. Não se irrite.

Empenhe-se para cumprir a agenda. Uma agenda bem montada e cumprida pode ser o diferencial para ter uma boa campanha.

**CUMPRIR O HORÁRIO É
O PRIMEIRO
COMPROMISSO QUE
VOCÊ FAZ COM SEU
ELEITOR.
E ELE VAI GOSTAR.**

ALIMENTAÇÃO E CONDIÇÃO FÍSICA

Difícil recusar alimentos e os famosos “cafezinhos”, mas, sendo impossível aceitar, diga francamente com muita sinceridade, olhando no olho e compense esta negativa com atenção, tempo e interesse.



Durma regulamente. Tenha horário para se alimentar.

Você não precisa ser um atleta para enfrentar a campanha, mas precisa ter disposição, e equipamentos necessários e eles são:

1. Uma roupa confortável e de acordo com a temperatura.
2. Sapatos e meias que protejam os pés (macios e confortáveis). Tênis são bons.
3. Protetores solares para as carecas, faces e braços desnudos.
4. Evite roupas malucas, a não ser que sua imagem exija.
5. Não carregue nada nas mãos (bolsas, agendas, máquinas são para os assessores).



O TAMANHO DA SUA CAMPANHA TEM QUE CABER NO SEU BOLSO



Não destrua sua vida em busca de um sonho. **Onde se pode gastar dinheiro em uma campanha?**

- a. Material gráfico (santinhos, etc.);
- b. Adesivos/ faixas;
- c. Combustível;
- d. Pesquisas;
- e. Aluguel de comitê (luz, gás, água, telefone)
- f. Pessoal;
- g. Equipamento de som;
- h. Outros.

Agora faça um orçamento

Crie uma lista de despesas, divida essas despesas até o dia da eleição.

Faça uma lista de sua receita. Quanto você tem?

Quanto pode gastar e disponibilizar em sua campanha? Com quanto seus amigos ou entidades podem te ajudar? Peça ajuda aos amigos.

Com lista, você agora pode distribuir sua campanha e criar sua tática.

Quem te doa 1 real está te ajudando e provavelmente vota em você.

ULTIMA CHANCE BONS CONSELHOS RÁPIDOS

1 - RESPEITE
AS MEDIDAS SANITÁRIAS
DE RECOMENDAÇÕES
EM TEMPOS DE PANDEMIA

2 - USE REDES SOCIAIS,
GRUPOS E LIVES



3 - PEÇA O VOTO



4 - OLHE NOS OLHOS

5 - FALE A VERDADE

6 - OUÇA MUITO, OUÇA COM OS OLHOS

7 - FALE SÓ O NECESSÁRIO

8 - MOBILIZE OS AMIGOS

9 - CUIDE DA SUA SAÚDE.

10 - DIVIRTA-SE FAZENDO CAMPANHA

