

CARTILLA PARA LA CAMPAÑA PUERTA A PUERTA

**CAMPAÑA NACIONAL
DE CAPACITACION DE
APODERADOS DEL PPD.**



PPD
La Fuerza del No
PARTIDO POR LA DEMOCRACIA

**Dominica N° 24 - Teléfono 780933
Santiago - Chile**

INTRODUCCION

La campaña de trabajo puerta a puerta es una pieza vital en la estrategia del Partido por la Democracia para ganar el plebiscito y defender el triunfo del NO.

Constituye la actividad principal de los militantes en general y de los apoderados en particular durante los meses previos al plebiscito.

El contacto personal del PPD con los electores puede tener un gran impacto positivo si acaso seguimos paso a paso las presentes instrucciones y planificamos adecuadamente las actividades. No obstante, una mala presentación puede tener efectos muy negativos y la improvisación y falta de planificación pueden significar un gran desgaste de energías.

De allí entonces que sea tan importante estudiar la presente cartilla, discutirla y adecuarla a la realidad de cada zona de trabajo.

OBJETIVOS DE LA CAMPAÑA PUERTA A PUERTA

Los principales objetivos que se persiguen con la campaña puerta a puerta son los siguientes:

1. mostrar al PPD activamente en la lucha por el triunfo del NO.
2. Enseñar a votar correctamente.
3. Dar seguridad a los electores de que podrán hacer uso de sus derechos con total tranquilidad y secreto.
4. Dar seguridad a los adherentes al NO de que su voto va a ser escrutado y que no podrá haber fraude en las mesas.
5. Convencer a los indecisos de las bondades del triunfo del NO.
6. Motivar la inscripción electoral de los miembros del grupo familiar que no estén inscritos.

MATERIAL DE TRABAJO

Los apoderados de mesa contarán con un material de trabajo básico consistente en:

- * Nómina de inscritos en la mesa que se le designe. Dicha nómina incluye los nombres, edad y dirección de las personas a las que se debe visitar.
- * Propaganda por el NO.
- * Ejemplares del voto.
- * Planilla control de visitas puerta a puerta.
- * Fichas de afiliación al PPD, para ser usadas sólo en caso que la persona entrevistada se muestre interesada en participar en la campaña.

INSTRUCTIVO DE LA VISITA PUERTA A PUERTA

I. PLANIFICACION.

La visita domiciliaria no se improvisa ni se realiza en cualquier momento. Por el contrario, ella debe ser objeto de una cuidadosa planificación que contemple los siguientes pasos:

- * Estudio de la nómina de inscritos en la mesa y clasificación de los 350 nombres por las direcciones, de tal modo de agruparlos por zonas que se puedan recorrer a pie en un par de horas.

Así, tendremos que los 350 nombres se pueden agrupar en 20 ó 30 paquetes, cada uno de los cuales implicará una o dos visitas o recorridos callejeros.

Enseguida, deberá confeccionarse la planilla de visita, que contenga la lista con los nombres y dirección de las personas que se va a visitar en cada oportunidad (ver pto. "Informe del recorrido").

- * Definición del horario de visita.

En cada región existen costumbres distintas; de allí que no sea posible dictar una receta válida para todos, pero, evidentemente, hay ciertos criterios que deben ser tomados en cuenta para definir la hora de las visitas.

Existen momentos adecuados y momentos inadecuados para golpear la puerta de una casa a cuyos habitantes no conocemos. Deben descartarse las horas de comidas, muy temprano en la mañana o las noches. En general, debe buscarse un horario cómodo para la persona que va a ser visitada, ya sea en día hábil o fin de semana.

II. EJECUCION.

Vestimenta y presentación personal:

Para efectuar la visita puerta a puerta el apoderado debe utilizar una vestimenta adecuada al lugar en donde trabaja. En general, debe usar ropa cómoda —especialmente zapatos cómodos— y limpia. Además, debe cuidar su presentación personal, ya que de otro modo no dará la confianza necesaria a su interlocutor.

Presentación:

Es fundamental preguntar por la persona con la cual se interesa conversar por su nombre y apellido.

Además, el apoderado debe presentarse también con su nombre y apellido con el objeto de establecer relaciones en un plano de igualdad. Se sugiere utilizar las siguientes frases para dialogar:

Buenas tardes señor(a)
Mi nombres es y soy el apoderado del Partido por la Democracia en su mesa de votación. Usted me va a ver el día del plebiscito. Yo quiero que sepa que yo voy a defender el voto NO. La(o) visito para conversar con usted sobre el significado del SI y del NO y para enseñarle a votar correctamente.

Debe también buscarse el momento para introducir e insistir en frases como las siguientes:

Yo voy a preocuparme de que se respete el secreto del voto, así nadie podrá saber cómo votó usted.
Yo voy a estar en la mesa devotación para que se cuenten todos los votos del NO y no se pueda hacer trampa.
En este plebiscito va a ser muy difícil hacer fraude porque los apoderados del NO vamos a estar en todas las mesas.

Duración de la visita:

La visita domiciliaria no puede extenderse más allá de los diez minutos, ya que de lo contrario sería imposible cubrir a todos los electores.

En caso de recibir una respuesta agresiva, es mejor retirarse y agradecer a la persona por su tiempo.

OBSERVACION MUY IMPORTANTE

HAY QUE RECORDAR QUE EL TRABAJO PUERTA A PUERTA A FAVOR DEL NO QUE VAMOS A REALIZAR ES MUY DELICADO, YA QUE IMPLICA UN GRADO DE INTROMISION EN LA VIDA PRIVADA DE LAS PERSONAS.

POR ESO, ES MUY IMPORTANTE MANEJARSE RESPETUOSAMENTE FRENTE A LAS PERSONAS, AUN EN EL CASO EN QUE SE MUESTREN AGRESIVAS O DESCONFIADAS.

LAS DISCUSIONES TIENEN SENTIDO SOLAMENTE SI LA PERSONA VISITADA SE ENCUENTRA INDECISA, VACILANTE O SIMPLEMENTE IGNORANTE ACERCA DEL SIGNIFICADO Y CONSECUENCIAS DEL SI Y DEL NO.

Informe del recorrido:

La planilla de control de su recorrido hay que llenarla al momento de salir de cada casa. Es importante dejar consignada la impresión que al apoderado le dejó el elector desde el punto de vista de cual va a ser su preferencia.

Una vez finalizado el recorrido la planilla debe ser entregada a su encargado inmediatamente superior.

RECAPITULACION

- * EL TRABAJO PUERTA A PUERTA ES UN ARMA FUNDAMENTAL EN LA CAMPAÑA POR EL TRIUNFO DEL NO, PERO DEBE REALIZARSE CORRECTAMENTE Y BIEN PLANIFICADA PARA QUE SU RESULTADO SEA POSITIVO.
- * EL OBJETIVO DE LA CAMPAÑA ES ENSEÑAR A VOTAR CORRECTAMENTE Y DAR CONFIANZA A LA GENTE RESPECTO DEL TRIUNFO DEL NO.
- * EL MATERIAL DE TRABAJO DEBE SER ESTUDIADO CUIDADOSAMENTE PARA PLANIFICAR ADECUADAMENTE LAS ACCIONES.
- * LA VISITA DOMICILIARIA DEBE SER HECHA EN UN MARCO DE RESPETO POR LAS PERSONAS INVOLUCRADAS, PLANTEANDOSE COMO SERVIDORES PUBLICOS.
- * EL INFORME DEL RECORRIDO ES VITAL PARA UN CORRECTO FUNCIONAMIENTO DE NUESTRO APARATO DE CONTROL DEMOCRATICO, DEL CUAL LOS APODERADOS SON LA PIEZA FUNDAMENTAL.