UM GUIA PRÁTICO PARA

VIRAR VOTO

E CONVENCER OS INDECISOS



MENOS OS BOLSONARISTAS.
ESTES NÃO QUEREMOS, OBRIGADO!

Chico Montenegro

Produção independente,
sem vínculo partidário.

NOTA DO AUTOR

Este é um guia de jogo rápido para você que acredita que **Lula é a melhor escolha para o Brasil** e quer ajudar pessoas indecisas a refletirem sobre o próprio voto. Eu não escrevi estas páginas para transformar você em comentarista político, professor de história ou especialista em todas as propostas de todos os candidatos. Escrevi para quem olha para esta eleição, percebe que cada voto será importante e pensa: "Eu preciso conversar com as pessoas sobre Lula, mas não quero arrumar briga com minha família, meus amigos ou meus colegas de trabalho."

Virar um voto para Lula não significa derrotar, pressionar ou humilhar alguém. Significa ajudar a pessoa a olhar novamente para as opções, comparar projetos, avaliar as consequências de cada escolha e entender por que Lula pode representar o melhor caminho para o país. A decisão final sempre pertencerá a ela. Você não precisa decorar um discurso: precisa aprender a ouvir, fazer a pergunta certa, apresentar um argumento de cada vez e saber a hora de parar. **É isso que vou ensinar neste guia.**

SUMÁRIO

1. A primeira coisa que você precisa entender 6
2. O voto mora na vida real 8
3. Escolha a conversa certa 10
4. O Método PONTE 12
5. Pare o confronto antes que ele comece 14
6. Ouça a realidade da pessoa 16
7. Nomeie a preocupação real 18
8. Traga um ponto de cada vez 19
9. Encerre preservando a relação 21
10. Os assuntos que mais pesam no voto 26
11. Como corrigir uma informação sem humilhar 28
12. O que nunca fazer para tentar virar um voto 31
13. A conversa de 90 segundos 33
14. Política no WhatsApp, nos grupos e nas redes 35
15. Quando a pessoa critica o seu candidato 36
16. A missão de sete dias 37
17. Folha de bolso para consultar antes de conversar 38

O ANTIPETISMO É MAIOR QUE O BOLSONARISMO

Uma das chaves para compreender a política brasileira é perceber que rejeitar o PT e apoiar o bolsonarismo são coisas diferentes. Esses sentimentos podem caminhar juntos, mas não são iguais. Há quem admire Bolsonaro, compartilhe suas ideias e se identifique com seu movimento. E há quem vote nele simplesmente porque deseja derrotar o PT. É nessa diferença que está o sentido da afirmação: o antipetismo é maior que o bolsonarismo.

Nessa leitura, o bolsonarismo conseguiu reunir uma rejeição que já existia. A procura por um "anti-Lula", alguém capaz de enfrentar a força política e simbólica do petismo, antecede a ascensão de Bolsonaro. Durante um período, essa expectativa esteve associada a nomes do PSDB. Depois, Bolsonaro ocupou esse espaço e transformou a oposição ao PT em um dos motores de seu movimento.

Isso ajuda a entender por que uma crítica a Bolsonaro nem sempre muda o voto de quem o apoia. Para uma parcela desse eleitorado, a escolha não depende principalmente das qualidades do candidato. Depende da possibilidade de impedir a vitória do adversário. A pessoa pode reconhecer defeitos, discordar de declarações e desconfiar de propostas, mas continuar votando nele porque considera derrotar o PT sua prioridade.

Por isso, reduzir toda a oposição ao petismo a uma identidade bolsonarista limita a compreensão do cenário. Dentro desse

campo existem convicções, interesses e graus de adesão diferentes. O que aproxima essas pessoas pode ser menos um projeto comum de país e mais a rejeição ao mesmo partido. Bolsonaro se beneficia dessa união, mas ela não necessariamente depende dele para continuar existindo.

Lula ocupa uma posição central nessa dinâmica. Sua importância ultrapassa a liderança da esquerda: ele também funciona como referência para a organização de seus adversários. O símbolo construído em torno de sua trajetória mobiliza tanto quem o admira quanto quem o rejeita. Assim, parte da política brasileira se organiza pela relação que estabelece com ele.

Uma eventual ausência de Lula, portanto, poderia provocar mudanças dos dois lados. A esquerda enfrentaria o desafio de reorganizar sua liderança. A direita também precisaria reconstruir parte de seu discurso e de sua unidade. Sem a mesma referência, disputas hoje encobertas por um adversário comum poderiam ganhar força.

Entender que o antipetismo é maior que o bolsonarismo significa reconhecer que a rejeição pode sobreviver ao líder que a representa. Bolsonaro conseguiu dar expressão política a esse sentimento. Mas, enquanto ele existir, outros nomes poderão disputar o direito de representá-lo.





1 A primeira coisa que você precisa entender

Se você entrar numa conversa política querendo provar que é mais inteligente, já começou errado. Pode até ganhar a discussão, deixar a outra pessoa sem resposta e apresentar dez argumentos, três vídeos e vinte números. Ainda assim, ela pode sair dali mais distante de Lula do que estava antes de conversar com você.

Isso acontece porque voto não é apenas opinião. Para muita gente, ele está ligado à identidade, à família, à religião, aos medos, às esperanças e às experiências acumuladas ao longo da vida. Quando você ataca alguém por não votar em Lula, essa pessoa pode sentir que você não está questionando somente uma escolha política, mas também sua inteligência, sua história e seus valores. Nesse momento, ela para de ouvir e começa a se defender.

É por isso que eu repito uma regra ao longo deste guia: **você não está ali para derrotar uma pessoa; está ali para abrir uma possibilidade.** Uma boa conversa sobre Lula precisa funcionar mais como uma dança do que como uma luta. Numa luta, cada lado tenta derrubar o outro. Numa dança, você observa o ritmo, ajusta o passo, recua quando necessário e avança quando encontra espaço.

Isso não significa esconder que você vota em Lula, diminuir suas convicções ou concordar com tudo o que a outra pessoa diz. Significa compreender que firmeza e agressividade são coisas diferentes. Você pode explicar por que acredita em Lula, apresentar fatos, comparar projetos e apontar incoerências. Só precisa fazer isso de uma maneira que mantenha a pessoa dentro da conversa.

O objetivo não é arrancar imediatamente uma promessa de voto em Lula. Às vezes, o melhor resultado será ouvir a pessoa dizer: “Eu nunca tinha pensado por esse lado” ou “Vou pesquisar melhor sobre isso”. Essas frases mostram que uma porta foi aberta e que alguma coisa começou a mudar dentro dela.

Mudar de voto exige uma espécie de permissão interna. A pessoa precisa sentir que pode rever sua posição sem ser ridicularizada, diminuída ou tratada como alguém sem caráter. Quando você oferece esse espaço, a reflexão começa. Quando encurrala a pessoa e exige que ela admita que estava errada, sua resistência aumenta.

Antes de cada conversa, faça três perguntas a si mesmo:

1	Eu quero compreender essa pessoa ou apenas responder?
2	Eu quero ajudá-la a refletir sobre Lula ou somente exibir meus argumentos?
3	Eu consigo respeitá-la mesmo que ela não decida votar em Lula naquele momento?

Se a resposta à terceira pergunta for não, talvez aquele ainda não seja o momento de conversar. O respeito não garante que você conseguirá virar aquele voto para Lula, mas a falta de respeito quase sempre garante que não conseguirá.

2

O voto mora na vida real

As pessoas falam de política usando nomes, partidos, ideologias e notícias. Mas, na hora de decidir, muita gente vota pensando no preço da comida, no emprego, na aposentadoria, na segurança dos filhos, no atendimento de saúde, na escola e na possibilidade de melhorar de vida. O voto mora na vida real.

Esse é um ponto decisivo porque o assunto que move você pode não mover a pessoa com quem está conversando. Você pode estar preocupado com uma grande questão institucional enquanto ela está tentando entender por que o salário acaba antes do mês. Pode falar durante quinze minutos sobre um tema que considera urgente enquanto ela pensa no filho que está procurando emprego.

Se você não descobrir o que realmente importa para aquela pessoa, correrá o risco de fazer uma ótima defesa para um problema que ela não tem. Por isso, não comece com uma palestra. Comece pela vida da pessoa e faça perguntas que permitam compreender o que está pesando na decisão dela.

VOCÊ PODE PERGUNTAR:

- **O que mais está pesando para você nesta eleição?**
- **O que precisaria melhorar na sua vida nos próximos anos?**
- **Qual assunto você considera mais importante para decidir seu voto?**

➡ **O que está fazendo você ter dúvida?**

➡ **Quando você pensa no futuro da sua família, qual é sua maior preocupação?**

Depois de perguntar, ouça. Não faça uma pergunta apenas para esperar sua vez de falar. Preste atenção nas palavras usadas, nos exemplos apresentados e nas emoções que aparecem durante a resposta. Muitas vezes, a primeira frase não mostra a preocupação principal.

A pessoa diz “economia”, mas está falando do medo de perder o emprego. Diz “segurança”, mas está pensando no filho que volta tarde para casa. Diz “corrupção”, mas está expressando a sensação de que trabalha, paga suas contas e sempre acaba sendo enganada.

Você precisa chegar ao problema concreto. Uma maneira simples de fazer isso é perguntar: “Quando você fala nisso, o que aconteceu ou está acontecendo na sua vida?” Essa pergunta tira a conversa do terreno dos slogans políticos e leva para a experiência real.

Não use o que a pessoa contou como uma arma. Use como orientação para compreender sua decisão. Se ela confiou em você para falar sobre um medo, uma dificuldade ou uma decepção, trate essa informação com cuidado. Persuasão sem respeito vira manipulação, e manipulação pode produzir uma concordância momentânea, mas destrói a confiança.

Uma conversa honesta segue esta ordem: **vida, preocupação, prioridade, comparação e decisão**. Muitas discussões políticas fazem o caminho contrário. Começam pela decisão, forçam uma comparação, atribuem uma prioridade à pessoa e ignoram sua vida. Por isso, quase sempre terminam em briga.

3 Escolha a conversa certa

Nem todo mundo quer conversar, nem toda conversa precisa acontecer e nem todo momento é adequado. Uma das maiores perdas de energia na política acontece quando alguém tenta mudar a posição de uma pessoa que só quer provocar, humilhar ou repetir frases prontas. Enquanto gasta energia com ela, deixa de conversar com alguém que possui uma dúvida verdadeira.

Antes de começar, observe se existem três elementos: **dúvida, vínculo e disposição**. A dúvida aparece quando a pessoa diz que ainda não sabe em quem votar, que não gosta completamente de nenhuma opção, que está pensando em anular ou que possui receios sobre os candidatos.

O vínculo existe quando a pessoa confia minimamente em você. Pode ser um amigo, um parente, um colega de trabalho, um vizinho ou alguém que reconhece sua boa intenção. Confiança não obriga ninguém a concordar com você, mas permite que a pessoa escute sem imaginar imediatamente que está sendo atacada.

A disposição aparece quando a pessoa responde às perguntas, explica seu pensamento, apresenta dúvidas e aceita considerar uma informação. Mesmo discordando, ela permanece na conversa. É justamente com essas pessoas que vale a pena investir seu tempo.

Também existem sinais de que é melhor parar. Isso acontece quando a pessoa apenas insulta, muda de assunto sempre que você responde, exige explicações, mas não aceita nenhuma fonte, ou transforma tudo em provocação. Também não é uma boa ideia continuar se ela estiver alterada, alcoolizada ou diante de uma plateia que estimula o confronto.

Nessas condições, insistir costuma piorar a relação e fortalecer a posição anterior. Você pode encerrar dizendo: “Eu gosto de você e não quero que essa conversa vire uma briga. Vamos parar por aqui.” Outra possibilidade é dizer: “Acho que hoje nenhum de nós está conseguindo ouvir direito. A gente conversa em outro momento.”

Saber sair é parte do método. Também é importante escolher o ambiente. Conversas individuais costumam funcionar melhor do que discussões em grupo porque, quando existe uma plateia, as pessoas sentem que precisam defender sua imagem. Num diálogo reservado, elas podem admitir uma dúvida sem medo de parecer fracas diante dos outros.

Não transforme o almoço de família em comício. Procure um momento tranquilo, sem pressa e sem espetáculo. Também não tente resolver tudo em uma única conversa. Algumas mudanças acontecem por acúmulo. Você faz uma pergunta hoje, compartilha uma informação amanhã e retoma o assunto depois. **A semente precisa de tempo.**



4 O Método PONTE

Criei uma forma simples de lembrar o caminho de uma boa conversa. Chamo de Método PONTE porque seu trabalho é ligar duas margens que hoje parecem separadas. A ponte não elimina as diferenças, mas cria uma passagem por onde as pessoas podem se aproximar e se compreender.

P – Pare o confronto antes que ele comece

Baixe a guarda da conversa. Peça licença, encontre um ponto em comum e deixe claro que não está ali para atacar, humilhar ou dar uma aula.

O – Ouça a realidade da pessoa

Pergunte mais do que afirma. Descubra o que realmente pesa na decisão e escute sem preparar uma resposta enquanto a pessoa ainda está falando.

N – Nomeie a preocupação real

Resuma o que entendeu e confirme se sua interpretação está correta. A pessoa precisa perceber que foi ouvida antes de estar disposta a ouvir você.

T – Traga um ponto de cada vez

Escolha um argumento forte, diretamente relacionado à prioridade apresentada. Faça uma comparação verificável e evite despejar uma quantidade desnecessária de informações..

E – Encerre preservando a relação

Não pressione a pessoa para admitir que você venceu. Deixe uma pergunta, ofereça uma informação para consulta e mantenha a porta aberta para uma próxima conversa.



O método cabe numa conversa de poucos minutos, mas também pode ser usado em uma sequência de encontros. O importante é respeitar a ordem. O erro mais comum é pular diretamente para a apresentação dos argumentos. A pessoa diz que está em dúvida e você imediatamente dispara uma lista de razões, mesmo sem saber qual é a dúvida dela.

Outro erro é esquecer o encerramento. A conversa foi boa, mas, no final, você pressiona: “Então você vai votar em quem?” Essa cobrança pode fazer a pessoa recuar porque a reflexão ainda está amadurecendo. **Não transforme uma conversa produtiva em interrogatório.**

5 Pare o confronto antes que ele comece

Toda conversa começa antes do primeiro argumento. Começa no tom de voz, na expressão do rosto e na forma como você aborda a pessoa. Se ela percebe ironia, superioridade ou intenção de humilhar, sua defesa aumenta. Quando percebe respeito e curiosidade, pode baixar a guarda.

Nos primeiros segundos, seu corpo já respondeu a uma pergunta silenciosa: “Eu vim conversar ou atacar?” Mantenha uma postura aberta, olhe para a pessoa sem encará-la como adversária, deixe os braços relaxados e fale num volume compatível com o ambiente. Um sorriso natural e um cumprimento verdadeiro fazem mais pela conversa do que uma abertura ensaiada.

Observe também o ritmo. Algumas pessoas falam devagar e precisam de silêncio para organizar a ideia. Outras pensam enquanto estão falando. Não atropele quem precisa de tempo e não interprete uma pausa como derrota. Ajustar o ritmo demonstra presença e interesse.

Em vez de começar dizendo “preciso te explicar uma coisa”, experimente:

- Posso entender melhor o que você está pensando sobre a eleição?
- Posso te fazer uma pergunta sem transformar isso numa briga?
- Sei que a gente pensa diferente em alguns pontos. Queria entender o que está pesando para você.

Pedir licença devolve o controle à pessoa. Ela pode aceitar, recusar ou escolher outro momento. Depois disso, tente encontrar um objetivo comum. Quase sempre existe alguma coisa que vocês dois desejam: comida mais barata, mais emprego, segurança, saúde funcionando, educação melhor ou um futuro mais tranquilo para os filhos.

Você pode dizer:

- Acho que nós concordamos que o país precisa melhorar a vida de quem trabalha.
- Mesmo pensando diferente, nós dois queremos segurança para nossas famílias.
- Pelo que entendi, nenhum de nós quer ver o dinheiro público desperdiçado.

O ponto em comum não resolve a divergência, mas muda o formato da conversa. Vocês deixam de parecer inimigos e passam a examinar caminhos diferentes para uma preocupação compartilhada.

Reconheça também os pontos razoáveis da crítica. Se a pessoa aponta um erro real do campo político que você apoia, não finja que ele não existe. Você pode dizer: “Nesse ponto, eu entendo sua crítica”, “Isso também me incomodou” ou “Você tem razão ao cobrar uma resposta melhor sobre esse assunto”.

Concordar com algo verdadeiro não enfraquece sua posição. Pelo contrário: mostra que você não abandonou o bom senso para defender um lado. Só tome cuidado com a falsa concordância. Não diga que concorda apenas como truque para depois atacar. A pessoa percebe. Reconheça somente aquilo que você realmente considera legítimo.

6 Ouça a realidade da pessoa

Ouvir é mais difícil do que parece. Muita gente fica em silêncio, mas não está ouvindo. Está apenas esperando sua vez de falar e preparando uma resposta. Ouvir exige suspender, por alguns minutos, a vontade de corrigir tudo.

Comece usando perguntas abertas, que permitam à pessoa explicar seu pensamento. Pergunte o que a faz considerar determinado voto, o que ela espera de um próximo governo, qual foi sua maior decepção política ou o que precisaria acontecer para que ela revisse sua decisão.

Evite perguntas que já carregam uma acusação, como: "Como você consegue votar numa pessoa dessas?", "Você não está vendo o que está acontecendo?" ou "Você realmente acredita nessa mentira?" Essas frases possuem o formato de uma pergunta, mas funcionam como ataque.

Enquanto a pessoa responde, procure quatro elementos: o **fato**, a **interpretação**, a **emoção** e a **prioridade**. O fato é aquilo que ela diz que aconteceu. A interpretação é o sentido que ela deu ao acontecimento. A emoção pode ser medo, raiva, frustração, esperança ou cansaço. A prioridade é aquilo que realmente pesa em sua decisão.

Imagine que alguém diga: "Não aguento mais político prometendo e não cumprindo." O fato pode ser uma promessa específica. A interpretação é que políticos não são confiáveis. A emoção é frustração. A prioridade pode ser coerência ou resultado concreto.

Em vez de defender imediatamente um candidato, pergunte: “Qual promessa mais te decepcionou?” Depois, aprofunde: “O que mostraria para você que um candidato merece confiança?” Agora vocês possuem um critério que pode ser usado para comparar as opções.

Outra técnica simples é pedir um exemplo: “Você consegue me dar um exemplo disso?” O exemplo revela se aquela opinião nasceu de uma experiência pessoal, de uma notícia, de uma mensagem recebida ou apenas de uma impressão geral.

Não transforme a conversa num interrogatório. Pergunte, escute, faça um comentário breve e aprofunde quando necessário. O objetivo não é coletar respostas como se você estivesse preenchendo uma ficha. É fazer a pessoa sentir que existe alguém realmente interessado em compreender sua realidade.

7 Nomeie a preocupação real

Depois de ouvir, devolva o que entendeu em uma frase curta. Essa etapa parece simples, mas pode mudar completamente o rumo da conversa. Quando alguém se sente ouvido, costuma ficar mais disposto a ouvir também.

Você pode dizer: “Se eu entendi bem, o que mais te preocupa é...”, “Então sua dúvida não é exatamente sobre o partido, mas sobre...” ou “Pelo que você me contou, sua prioridade hoje é...”. Sempre termine perguntando se entendeu corretamente.

Se a pessoa disser que você entendeu errado, não discuta com a correção. Peça que ela explique novamente. Nomear a preocupação não significa colocar palavras na boca da pessoa, mas organizar o que foi dito e verificar se você captou a questão principal.

Às vezes, a pessoa usa palavras muito amplas, como economia, valores, liberdade, democracia ou corrupção. Seu trabalho é tornar essas palavras concretas. Quando ela fala em economia, está pensando em emprego, preço, dívida ou impostos? Quando fala em valores, quais valores especificamente? O que liberdade significa naquela situação?

Duas pessoas podem usar a mesma palavra e estar falando de coisas completamente diferentes. A conversa melhora quando os termos ganham um significado comum. Em vez de responder ao rótulo político, você passa a responder ao conteúdo real da preocupação.

Se alguém disser que determinado grupo quer destruir a família, pergunte: “O que você teme que aconteça com sua família, concretamente?” Talvez apareça uma preocupação com educação dos filhos, segurança, religião ou comportamento. Agora existe um assunto específico sobre o qual é possível conversar.

No final dessa etapa, você precisa conseguir completar a frase: “Para essa pessoa, esta eleição é principalmente sobre...” Se ainda não conseguir completar a frase, continue ouvindo.

8 Traga um ponto de cada vez

Somente depois de compreender a preocupação da pessoa você deve apresentar seu argumento. Escolha um ponto forte, diretamente ligado ao problema que ela revelou. Não tente falar sobre economia, saúde, educação, corrupção, segurança e democracia na mesma resposta.

Um argumento forte pode ser prejudicado quando aparece acompanhado de cinco argumentos fracos. O excesso parece pressão, deixa a pessoa confusa e cria várias oportunidades para que ela mude de assunto. Quanto mais importante for o ponto, mais clara e simples deve ser sua apresentação.

Use esta estrutura: **preocupação reconhecida, critério comum, informação verificável e pergunta de comparação.**

Você pode dizer:

> Você me contou que sua prioridade é o emprego. Acho justo comparar os candidatos pelas medidas que podem criar oportunidades e proteger a renda de quem trabalha. Encontrei esta proposta e este resultado concreto. Como isso pesa na sua escolha?

Perceba que você não ordenou uma conclusão. Apresentou um critério, trouxe uma informação e devolveu uma pergunta. Isso permite que a pessoa participe do raciocínio em vez de apenas receber uma conclusão pronta.

Sempre que possível, utilize material completo e verificável: plano de governo, votação registrada, entrevista integral, dado oficial ou notícia de um veículo reconhecido. Um vídeo curto pode iniciar uma conversa, mas também pode esconder o contexto de uma fala.

Não invente certeza onde existe dúvida. Dizer “não sei a resposta completa, mas vou conferir” aumenta sua credibilidade. A pessoa percebe que você está mais interessado na verdade do que em defender qualquer argumento que favoreça seu lado.

Faça comparações proporcionais. Não compare a melhor promessa de um lado com o pior erro do outro. Use o mesmo critério para os dois e pergunte qual deles apresentou uma proposta mais clara, demonstrou maior coerência ou representa o risco que a pessoa considera menor.

Quando um número parecer distante, transforme-o numa imagem concreta, sem exagerar. Em vez de recitar apenas uma porcentagem sobre renda, explique o que ela representa no carrinho de compras, na conta de luz ou no tempo que uma família precisa trabalhar. A informação precisa encontrar a vida real para ganhar significado.

9 Encerre preservando a relação

Uma conversa pode ser boa mesmo sem produzir uma mudança imediata. Talvez a pessoa tenha apenas admitido uma dúvida, aceitado verificar uma informação ou percebido que repetia uma frase sem conhecer sua origem. Tudo isso representa movimento.

Não destrua esse avanço tentando arrancar uma declaração final. Em vez de perguntar se conseguiu mudar o voto, agradeça pela conversa e deixe a pessoa pensar. Você pode dizer que enviará a informação completa ou que vocês podem comparar as propostas novamente em outro momento.

O encerramento precisa mostrar que o vínculo não depende do voto. Mesmo que vocês terminem escolhendo candidatos diferentes, a conversa pode ter servido para compreender melhor os motivos de cada um.

Se o diálogo ficar tenso, faça uma pausa antes que ultrapasse o limite. Diga: “Acho que nós dois já entendemos o ponto do outro. Prefiro parar por aqui para não perdermos o respeito.” Se perceber que errou o tom, reconheça: “Falei de um jeito ruim agora. Meu objetivo não é te diminuir.”

Depois da conversa, não mande uma enxurrada de vídeos e links. Se prometeu uma informação, envie uma ou duas referências diretamente relacionadas ao assunto. Explique em uma frase por que está enviando e não cobre a leitura.

Uma amizade preservada permite novas conversas. Uma relação rompida fecha a porta e pode fazer a pessoa associar sua posição política à experiência ruim que teve com você. O objetivo é deixar uma boa pergunta trabalhando na cabeça dela, e não sua voz gritando dentro da memória.

10 Os assuntos que mais pesam no voto

Os assuntos mudam, mas a lógica permanece: escute, descubra o significado daquela preocupação, escolha um critério e compare informações confiáveis. Os exemplos a seguir não são discursos para decorar. São caminhos que você pode adaptar a cada conversa.

Custo de vida

Comece perguntando o que mais aumentou no orçamento da pessoa e se a dificuldade está concentrada na alimentação, moradia, transporte ou nas dívidas. Depois, confirme: “Então sua maior preocupação é recuperar o poder de compra e ter mais previsibilidade no final do mês. Certo?”

Somente depois dessa confirmação, compare as propostas relacionadas à renda, emprego, inflação e preços dos itens básicos. Evite dizer que a vida dela está boa apenas porque algum indicador nacional melhorou. Um número pode ajudar a explicar o cenário, mas não apaga uma dificuldade individual.

Emprego

Pergunte se a pessoa está preocupada com o próprio trabalho, com o emprego dos filhos ou com a falta de oportunidades em sua região. Descubra se sua prioridade é criar vagas, melhorar salários, formalizar contratos ou dar segurança para quem trabalha por conta própria.

Emprego é uma palavra ampla. Antes de apresentar qualquer

proposta, descubra qual parte do problema realmente importa para aquela pessoa. Só então compare o histórico, as propostas e os possíveis resultados de cada caminho.

Segurança

Não trate o medo como exagero. Pergunte se aconteceu alguma situação próxima que fez o assunto ganhar importância. Tente descobrir se a pessoa está pensando em policiamento, investigação, prevenção, combate ao crime organizado ou proteção às mulheres.

Depois, procure medidas verificáveis e evite reduzir um problema complexo a uma frase de efeito. Uma boa abordagem seria: “Acho que nós dois queremos menos violência. A diferença é descobrir qual caminho possui mais chance de funcionar. Vamos comparar medidas concretas?”

Corrupção

Comece estabelecendo um critério que possa ser aplicado a todos. Pergunte qual atitude a pessoa espera de um governo diante de uma suspeita de corrupção. Transparência, investigação independente, afastamento, devolução do dinheiro e punição seriam critérios justos?

Se a pessoa aceitar a regra, use a mesma medida para os dois lados. Não relativize um caso porque envolve alguém que você apoia e aumente outro apenas porque envolve um adversário.

Saúde

Pergunte o que mais dificulta o atendimento para a pessoa ou sua família. Pode ser demora, falta de especialista, remédio, exame ou distância. Em seguida, compare propostas que tenham relação direta com o problema mencionado.

Saúde não se resume a dizer que um candidato defende ou não defende o sistema público. É preciso entender como pretende financiar, organizar e entregar atendimento para resolver o problema concreto que foi apresentado.

Educação

Descubra se a prioridade é creche, alfabetização, ensino integral, segurança, formação técnica, universidade ou valorização dos professores. Uma pergunta útil seria: “O que você gostaria que estivesse diferente na escola do seu filho daqui a quatro anos?”

Essa pergunta transforma uma palavra ampla em resultado observável. A partir da resposta, vocês podem comparar propostas que tenham relação direta com aquilo que a família espera.

Religião e valores

Não ataque a fé. Para muita gente, a religião é fonte de comunidade, esperança e orientação moral. Pergunte qual valor a pessoa teme que deixe de ser respeitado e se existe alguma proposta concreta que tenha produzido essa preocupação.

Procure separar boatos de propostas oficiais. Converse sobre direitos e deveres de maneira concreta e mostre que é possível proteger a liberdade religiosa sem retirar a liberdade de quem vive de outro modo. Respeito abre diálogo. Deboche fecha.

Quando a pessoa diz que vai anular

Não a chame de irresponsável. Pergunte o que a fez desistir das opções e se existe algum tema no qual a diferença entre elas ainda seja importante. Se nenhum candidato é ideal, qual escolha representa o menor risco ou oferece a melhor possibilidade de cobrança?

Algumas pessoas procuram perfeição e, quando não a encontram, abandonam a escolha. Ajude-as a comparar consequências reais, sem exigir entusiasmo ou fingir que os problemas não existem.

Quando a pessoa diz que todos são iguais

Responda perguntando: “Iguais em quê?” Depois de ouvir, reconheça a frustração e pergunte se ela percebe diferenças nas propostas, nas equipes, no histórico, nas alianças ou nos grupos representados por cada candidatura.

O objetivo é sair de uma generalização que encerra a conversa e chegar a critérios que possam ser observados, comparados e discutidos.

11 Como corrigir uma informação sem humilhar

Quando alguém compartilha uma informação falsa, nossa primeira vontade pode ser responder: **“Isso é mentira.”** Às vezes, será necessário ser direto, mas, se você deseja manter a pessoa aberta à conversa, a forma como faz a correção será tão importante quanto o conteúdo.

Comece investigando onde ela encontrou a informação, se possui o link completo e se aceita verificar junto com você. Muita gente compartilha algo porque recebeu de um amigo, familiar ou líder em quem confia. Ao corrigir a mensagem, ela pode sentir que você está atacando alguém importante para ela.

Separe a pessoa da informação. Diga que aquela mensagem parece convincente, mas possui um problema. Explique se a data é antiga, se o vídeo foi cortado, se o número aparece sem contexto ou se a legenda não corresponde ao conteúdo original.

Uma correção útil possui quatro partes:

1. Acolher a dúvida;
2. mostrar o problema;
3. apresentar a informação correta;
4. oferecer uma forma de verificação.

Você pode dizer: “Entendo por que esse vídeo assusta. Só que ele juntou duas falas de momentos diferentes. Na entrevista completa, a pergunta e a resposta foram estas. Olha aqui e me diga como você interpreta.”

Evite mandar dez links. Uma boa prova vale mais do que uma pilha de material que ninguém abrirá. Também tenha coragem de corrigir o seu próprio lado. Se compartilhar algo errado, reconheça publicamente: “Conferi melhor e essa informação não procede. Estou corrigindo porque a verdade não pode depender de quem é beneficiado.”

Nunca transforme a correção numa oportunidade de humilhar. Frases como “só um idiota acredita nisso”, “você caiu nessa de novo?” ou “vai estudar” atacam a dignidade da pessoa. Quem se sente humilhado procura recuperar sua dignidade e, muitas vezes, faz isso **defendendo ainda mais a informação errada**.

12 O que nunca fazer para tentar virar um voto

Não ataque a inteligência da pessoa

Se você sugere que apenas gente burra faz determinada escolha, ela precisará admitir que é burra antes de concordar com você. Quase ninguém aceitará esse caminho.

Não transforme a conversa numa prova de caráter

Frases como “quem é do bem vota assim” ou “quem vota naquele lado não presta” fecham a reflexão. A pessoa começa a defender sua dignidade, não sua decisão.

Não use rótulos antes de compreender

Rótulos podem resumir sua raiva, mas raramente explicam a pessoa que está diante de você. Antes de classificar, descubra o que ela realmente pensa.

Não faça deboche de uma preocupação sincera

Você pode considerar o medo exagerado ou baseado numa informação incorreta. Mesmo assim, primeiro descubra de onde ele veio.

Não despeje quinze argumentos

Escolha um ponto relevante. O excesso de justificativas parece um ataque e oferece diversas oportunidades para que a pessoa mude de assunto.

Não finja que seu candidato nunca errou

A defesa cega destrói sua credibilidade. Reconheça falhas reais e explique como você as considera diante das alternativas existentes.

Não prometa o que não pode provar

Previsões absolutas podem virar contra você. Fale sobre propostas, histórico, riscos e possibilidades, sem prometer um futuro que ninguém pode garantir.

Não compartilhe material sem conferir

Uma informação falsa enfraquece todas as informações verdadeiras que você enviar depois. A confiança demora para ser construída e pode desaparecer rapidamente.

Não discuta diante de uma plateia

Quanto mais pessoas estiverem olhando, mais difícil será para alguém admitir uma dúvida ou rever uma posição.

❌ Não pressione por uma resposta imediata

Reflexão precisa de tempo. Termine com uma pergunta que continue trabalhando na cabeça da pessoa, e não com uma cobrança.

❌ Não ameace a relação

Dizer que deixará de falar com alguém por causa de seu voto pode produzir medo, silêncio ou ressentimento. Nunca reflexão livre.

❌ Não confunda persistência com perseguição

Se a pessoa pediu para parar, pare. Respeitar o limite preserva a possibilidade de diálogo no

13 A conversa de 90 segundos

Nem sempre haverá tempo para uma conversa longa. Você pode aplicar o **Método PONTE** em aproximadamente um minuto e meio, desde que não tente incluir tudo o que sabe nesse pequeno espaço.

Nos primeiros quinze segundos, peça licença: “Posso te fazer uma pergunta sobre a eleição sem a gente brigar?” Dos quinze aos quarenta segundos, descubra a prioridade: “Qual assunto mais pesa no seu voto hoje?” Escute a resposta e faça apenas uma pergunta para aprofundar.

Dos quarenta aos cinquenta e cinco segundos, nomeie o que entendeu: “Então, se entendi corretamente, sua prioridade é essa porque está acontecendo aquilo. Certo?” Dos cinquenta e cinco aos oitenta segundos, apresente um ponto ligado à preocupação.

Você pode dizer: “Eu costumo pensar nessa escolha usando este critério. Encontrei esta proposta e este resultado. Como você compara isso com a outra opção?” Nos últimos segundos, encerre: “Não precisa responder agora. Pensa com calma. Se quiser, depois te mando o material completo.”

Veja um exemplo:

— Posso te perguntar uma coisa sobre a eleição sem briga? Qual assunto mais pesa no seu voto?

— Emprego.

— Você está preocupado com o seu trabalho ou com alguém da família?

— Meu filho está procurando há meses.

— Então sua prioridade é saber qual projeto pode criar mais oportunidades para quem está começando. Eu costumo comparar propostas de formação, investimento e contratação por esse critério. Vi uma medida concreta sobre isso. Como ela pesa para você? Não precisa responder agora. Depois eu te mando para você olhar com calma.

A conversa de **90 segundos** não existe para despejar informação. Ela serve para descobrir a questão certa, apresentar uma reflexão e deixar a porta aberta.

14 Política no WhatsApp, nos grupos e nas redes

No ambiente digital, as pessoas leem sua mensagem sem ouvir seu tom de voz. Uma ironia pode parecer agressão e uma frase curta pode soar como desprezo. Por isso, o **cuidado** precisa ser ainda maior.

No WhatsApp privado, não comece apenas encaminhando um vídeo. Explique por que lembrou daquela pessoa: "Lembrei da nossa conversa sobre emprego. Encontrei este material de dois minutos. Se puder, assista e depois me diga o que achou."

Nos grupos de família, lembre-se de que existe uma plateia. Corrija informações relevantes, mas evite transformar cada mensagem numa batalha. Você pode dizer: "Pessoal, fui conferir porque esse assunto é importante. A data e o contexto mudam a interpretação. Estou deixando o conteúdo completo para quem quiser verificar."

Não marque a pessoa com o objetivo de constrangê-la. Corrija a informação sem atacá-la. Se a discussão se tornar pessoal, encerre sua participação dizendo que todos podem discordar sem atacar ninguém da família.

Nas redes sociais, os comentários públicos raramente são o melhor lugar para virar o voto da pessoa que está discutindo com você. Eles podem, porém, ajudar quem está acompanhando a conversa em silêncio. Escreva pensando nesse observador, apresente o contexto necessário e não alimente provocações.

Áudios transmitem tom e afeto, mas podem ser invasivos quando são longos. Se optar por áudio, trate de um único ponto e procure ficar abaixo de dois minutos. Para dados, documentos e links, o texto

costuma funcionar melhor porque permite que a pessoa confira a informação no próprio ritmo.

Antes de enviar um vídeo, verifique quem publicou, qual é a data, qual é o contexto original, se o corte preserva o sentido e se a legenda corresponde ao que realmente foi dito. Você não precisa responder a tudo. Escolha as conversas em que existem vínculo, dúvida e disposição.



15 Quando a pessoa critica o seu candidato

Esse é o teste da sua maturidade. Se você exige que o outro reconheça os problemas do candidato dele, precisa estar disposto a examinar os problemas do seu. Quando ouvir uma crítica, não responda automaticamente dizendo que o outro lado também fez algo errado.

Primeiro identifique se a crítica é verdadeira, parcialmente verdadeira, discutível ou falsa. Se for verdadeira, reconheça: “Concordo que esse foi um erro. Eu não preciso negar isso para explicar minha escolha.” Depois, diga como considera esse problema diante do conjunto de propostas, da equipe, do histórico e dos riscos.

Se a crítica for parcialmente verdadeira, explique qual contexto ficou de fora. Se for discutível, proponha um critério que possa ser aplicado igualmente aos dois lados. Se for falsa, diga que verificou e não encontrou evidências, oferecendo o material original para que a pessoa confira.

Não trate toda crítica como conspiração ou perseguição. Uma pessoa indecisa pode estar tentando descobrir se você é capaz de conversar com honestidade ou se defenderá qualquer coisa apenas porque foi feita pelo seu lado.

Também não transforme a defesa em idolatria. Candidatos são agentes públicos e precisam ser cobrados, fiscalizados e comparados. Seu voto não precisa ser um atestado de perfeição. Ele pode ser uma escolha entre caminhos reais, feita com critérios que você é capaz de explicar.

16 A missão de sete dias

Conhecimento só produz resultado quando entra em prática. Durante sete dias, escolha uma pessoa por dia para uma conversa. Seu objetivo não será conquistar sete promessas de voto, mas conduzir sete diálogos respeitosos e aprender com cada um deles.

No primeiro dia, faça uma lista com cinco ou dez pessoas com quem existe confiança e alguma abertura. Evite escolher quem vive apenas de provocar. No segundo dia, converse com alguém da lista e apenas ouça. Pergunte o que mais pesa nesta eleição e não apresente nenhum argumento.

No terceiro dia, pratique nomear a preocupação. Depois de ouvir, resuma o que entendeu e pergunte se sua interpretação está correta. No quarto dia, escolha um dos assuntos que apareceram e prepare um único ponto forte, acompanhado de uma informação completa e verificável.

No quinto dia, faça uma conversa de 90 segundos usando o roteiro deste guia. No sexto, pratique a correção respeitosa diante de uma informação falsa ou fora de contexto. No sétimo dia, retome uma das conversas sem cobrar uma decisão: “Você conseguiu pensar naquele ponto? Fiquei curioso para saber sua leitura.”

Ao final da semana, avalie seu desempenho. Pergunte em qual conversa conseguiu ouvir de verdade, quando sentiu vontade de atacar, qual pergunta abriu mais espaço e qual argumento foi desnecessário. Observe também se conseguiu preservar as relações.

Trate cada tentativa como aprendizado. Se uma conversa não funcionar, não a enxergue apenas como fracasso. Pergunte o que o resultado ensinou sobre o momento, o tom, a pergunta escolhida e a preocupação daquela pessoa. Esse retorno pode melhorar sua próxima conversa.

17 Folha de bolso para consultar antes de conversar

ANTES

- Escolha alguém com dúvida e abertura;
- prefira uma conversa individual;
- verifique as informações que pretende usar;
- esteja disposto a respeitar a decisão final.

DURANTE

- Peça licença;
- encontre um objetivo comum;
- faça uma pergunta aberta;
- ouça a experiência concreta;
- resuma a preocupação;
- confirme se entendeu;
- apresente um ponto relevante;
- use uma informação verificável;
- faça uma pergunta de comparação;
- mantenha o tom baixo.

EVITE

- insulto;
- ironia;
- rótulo;
- ameaça;
- excesso de links;
- defesa cega;
- cobrança de resposta;
- discussão diante de uma plateia.

Para encerrar

— Obrigado por me ouvir. Vou pensar também no que você disse.

— Não precisamos resolver tudo agora.

— Posso te mandar uma informação sobre esse ponto?

— Nossa relação é maior do que essa divergência.

Lembre-se do Método PONTE

P — Pare o confronto.

O — Ouça a realidade.

N — Nomeie a preocupação.

T — Traga um ponto.

E — Encerre preservando a relação.

CONCLUSÃO: UMA CONVERSA POR VEZ

Eleições são decididas por números, mas esses números são formados por pessoas. Cada pessoa carrega uma história, um medo, uma esperança e uma razão para estar em dúvida. Quando você a trata como inimiga, entrega a conversa ao ressentimento. Quando a trata como alguém capaz de pensar, abre espaço para uma decisão mais consciente.

Não espere uma frase mágica. Não existe truque que substitua respeito, escuta e informação confiável. Você também não precisa falar com todo mundo. Comece por alguém que confia em você, faça uma pergunta sincera e descubra o que está realmente em jogo na vida dela.

Apresente um ponto que ajude a comparar os caminhos e, depois, dê tempo para que a pessoa pense. Algumas pessoas mudarão de posição. Outras não. Em ambos os casos, você pode terminar a conversa com dignidade e preservar a relação.

A democracia não acontece apenas na urna. Ela também acontece quando duas pessoas conseguem conversar sobre o futuro do país sem destruir a amizade que construíram no passado.

Uma conversa por vez. Um vínculo preservado por vez. Uma decisão mais consciente por vez.

Esse é o trabalho.

Chico Montenegro