

ROTEIRO DE COMUNICAÇÃO POLÍTICA (DIÁLOGOS AVANÇADOS)

TREINAMENTO 2026

COMO ABORDAR UM ELEITOR RECEPITIVO

Cabo: (abertura leve, zero política)

“Boa tarde! Como é que tá a vida por aqui? As coisas têm melhorado ou só piorado?”

(Técnica: conversa humana, zero clima de voto.)

Eleitor:

“Ah... piorado né. Muitas coisas pra resolver.”

Cabo (escuta ativa):

“Eu imagino. Aqui sempre tem muita coisa acontecendo. O que tem te incomodado mais ultimamente?”

(Técnica: você ainda não falou de política → isso gera confiança.)

Eleitor:

“A segurança. Muita coisa acontecendo.”

Cabo (empatia profunda):

“Segurança... cara, isso mexe com todo mundo. Você sente mais falta de presença da polícia ou de políticas que previnam a criminalidade?”

(Técnica: pergunta inteligente → transforma você em alguém sério, não em cabo.)

Eleitor:

“Presença da polícia mesmo.”

Cabo (**só agora inicia a transição para política**):

“É exatamente isso que alguns deputados têm tentado mudar.

Tem quem realmente coloque recurso, cobre, fiscalize... e isso dá resultado.”

(Técnica: “alguns deputados” — não citou o Eduardo ainda → neutralidade.)

Eleitor (**naturalmente curioso**):

“Quem, por exemplo?”

Cabo (**AGORA sim o nome entra, com peso**):

“O Eduardo Pedrosa tem sido um desses caras. Ele destinou recurso direto pra segurança aqui, sem promessa! É ação.”

COMO ABORDAR UM ELEITOR APRESSADO

Cabo:

“Amigo, só uma pergunta rápida: pra você, o DF melhorou ou piorou nos últimos dois anos?”

Eleitor:

“Piorou.”

Cabo:

“E o que te incomoda mais hoje: saúde, segurança ou transporte?”

Eleitor:

“Segurança.”

Cabo:

“É o que mais ouço. Porque quando a segurança falha, a vida fica travada.”

(Técnica: reflexão, não propaganda.)

Eleitor:

“É isso mesmo.”

Cabo (transição):

“Tem um deputado que trabalha muito forte nessa área. Você já ouviu falar do Eduardo Pedrosa?”

(Técnica: o nome entra natural, como resposta à pauta do eleitor.)

COMO ABORDAR UM ELEITOR DESCRENTE

Cabo:

“Você parece bem decepcionado... aconteceu algo específico ou é o geral mesmo?”

(Técnica: acolhimento emocional, zero política.)

Eleitor:

“Geral. Nada funciona.”

FAMOSO POLÍTICO NÃO PRESTA!

Cabo (escuta + rótulo emocional):

“Isso é frustração acumulada. Quando ninguém entrega, a gente para de confiar.”

Eleitor (aliviando):

“É bem isso.”

Cabo (ponto chave):

“Rapaz, Posso te perguntar uma coisa? Se aparece alguém que realmente trabalha, você ainda acredita ou perdeu a fé de vez?”

(Técnica: pergunta que ativa esperança.)

Eleitor:

“Se trabalhar mesmo... eu acredito.”

Cabo (só agora traz o nome, como resposta à esperança que o próprio eleitor criou):

“Então depois procura saber um pouco do Eduardo Pedrosa. É um dos poucos que eu conheço que entrega sem fazer barulho.”

COMO ABORDAR UMA MÃE ATÍPICA

Cabo:

“Você parece cansada... tá tudo bem com seu filho?”

(Técnica: conexão humana real.)

Eleitora:

“Meu filho tem TEA. É luta todo dia.”

Cabo (silêncio curto + validação):

“Eu imagino... é muita coisa pra uma mãe só.”

Eleitora:

“Muita.”

Cabo:

“Se você pudesse pedir uma mudança concreta hoje... qual seria?”

(Técnica: permitir que ela verbalize a dor → aumenta receptividade.)

Eleitora:

“Atendimento digno.”

Cabo (transição suave):

“Você sabe que tem um deputado que puxou justamente essa luta, né? Fez umas leis, colocou recurso, e inclusive tá construindo o centro de referência?”

Eleitora:

“Quem?”

Cabo (AQUI o nome entra com impacto emocional):

“O Eduardo Pedrosa. Ele fez um abaixo assinado grande na internet, conseguiu mais de 10 mil assinaturas, pressionou o governo e conseguiu o primeiro centro de referências de autismo do DF”

COMO ABORDAR ELEITOR COM “PEDIDO IMPOSSÍVEL”

Eleitor:

“Quero médico no posto! É isso que eu quero!”

Cabo:

*“Esse pedido é legítimo. Mas médico é responsabilidade da Secretaria de Saúde
nenhum deputado pode nomear ou contratar.”*

(Técnica: verdade + desarmamento.)

Eleitor:

“Então pra quê serve deputado?”

Cabo (resposta transformadora):

*“Pra colocar recurso, fiscalizar e pressionar o executivo a resolver. E é aí que entra
uns que trabalham de verdade.”*

Eleitor:

“Tipo quem?”

Cabo:

*“Por exemplo, o Eduardo Pedrosa tem colocado recurso e cobrado pra melhorar isso.
Não resolve com promessa... resolve com ação.”*

COMPARAÇÃO COM OUTRO CANDIDATO

Eleitor:

“Por que não voto no outro candidato aí?”

Cabo:

“Você pode votar em quem quiser, isso é seu direito. A pergunta é: quem te representa de verdade?”

(Técnica: devolução da responsabilidade → eleitor se abre.)

Eleitor:

“Boa pergunta.”

Cabo:

“Quem trabalha de verdade? Quem tem histórico, não discurso?”

(Técnica: construção de valor sem citar nome.)

Eleitor:

“É... quem?”

Cabo (só agora nome):

“Pra mim é o Eduardo Pedrosa. E posso te mostrar por quê.”

