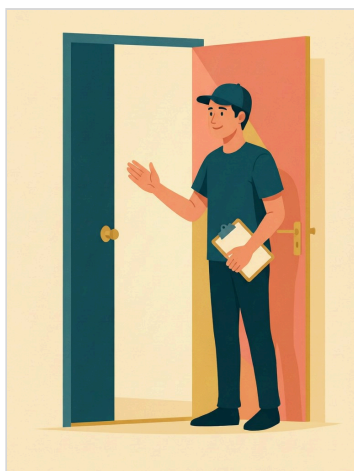


**L U M B R E**



# Puerta a puerta: cómo tocar y platicar

**Materia:** Trabajo territorial

24/10/2026

## Antes de empezar

La conversación más poderosa de una campaña ocurre en un umbral, de pie y en dos minutos. Aquí se aprende a no arruinarlos.

### QUÉ APRENDERÁS

- Presentarse con respeto, escuchar, ofrecer la propuesta breve y despedirse sin incomodar.

## Dos minutos en un umbral valen más que un mitin

El puerta a puerta es el corazón de la campaña territorial: una persona, una puerta, dos minutos. No vienes a dar un discurso ni a arrancar un voto a la fuerza; vienes a **presentarte, escuchar y dejar una idea clara**. La mayoría de las veces la gente no recuerda qué dijiste, sino **cómo la hiciste sentir**.

Una buena visita sigue un ritmo simple y cortés que nunca acosa: tocas, te identificas, dices a quién vienes a representar, preguntas cómo están, ofreces la propuesta en una línea y te despides agradeciendo el tiempo. **Si la persona no quiere platicar, sonríes y te retiras**: forzar hoy pierde el voto de mañana.

### Qué vas a practicar

El guion de cinco tiempos y el simulador de una puerta que se pone difícil.

### VIDEO

## Vender Puerta a Puerta: No comienza la conversacion con el precio del servicio.

Video externo en YouTube. Lumbre no aloja ni controla el contenido enlazado.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=KP0-BBpk6Ac>



*Manos visibles, sonrisa y distancia: el cuerpo habla antes que la boca.*

## El guion de cinco tiempos

### Una visita completa en dos minutos

1. **1Tocar e identificar** Saludo cordial, nombre propio y a quién representas, sin bloquear la puerta.
2. **2Preguntar** Cómo están, qué tal el agua, la luz, la seguridad: escuchas de verdad.
3. **3Ofrecer** Una línea de propuesta que conecta con lo que te dijeron.
4. **4Anotar** Si hay interés o un pendiente, lo registras con permiso para darle seguimiento.
5. **5Despedir** Agradeces el tiempo y te retiras sin presionar.

#### Civismo en el umbral

No pases del marco de la puerta, no toques a nadie, no sigas a quien te pide que te retires, y **nunca** mientas sobre quién eres. La confianza de la campaña se juega en tu comportamiento en una sala ajena.

ACTIVIDAD INTERACTIVA  
DISPONIBLE EN LUMBRE

#### 1. Abre una persona molesta que "ya está harta de la política"



#### 2. Una vecina amable te escucha pero al final dice "no quiero comprometerme con nadie". Lo más acertado es:

- ☐ Insistir hasta que te dé una respuesta
- ☐ Decirle que está perdiendo una oportunidad
- ☐ Respetar su decisión, dejar el dato de contacto y agradecer
- ☐ Anotarla como apoyo para contarla después

#### 3. En el puerta a puerta conviene entrar a la casa para generar más confianza.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

## Casos: la puerta que se cerró y la que se quedó abierta

**Caso 1 — el que quiso entrar.** Un brigadista insistió en pasar a la sala “para platicar bien” y se puso a hablar del candidato sin escuchar. La vecina lo sacó y le corrió la voz a tres casas: “que no pase ese muchacho”. Media calle se cerró para el resto de la brigada. *Lección:* el umbral es el límite; pasarse de él quema la sección entera.

**Caso 2 — los dos minutos que volvieron.** Una pareja solo preguntó cómo estaban y escuchó la queja del agua; en una línea ofreció la propuesta y se retiró sin presionar. Semanas después, esa vecina los detuvo en la esquina para preguntar por el proyecto. La convirtió sin haber forzado nada. *Lección:* la gente recuerda el respeto; la confianza vuelve sola si no la espantas.

### Escucha el doble de lo que hablas

En dos minutos, si hablas más de sesenta segundos ya perdiste su atención. Tu trabajo no es convencer con un discurso: es que la persona se sienta vista y quiera volver a abrirte. Un “no” bien tratado hoy es un “quizás” el día de la elección.

**4. Escribe tu línea de presentación (nombre, a quién representas y qué propones en una frase) y ensáyala en voz alta cinco veces hasta que suene natural, no leída. Con un compañero, practiquen una puerta difícil usando el guion de cinco tiempos.**

Si tu presentación suena a guion de otro, la gente lo nota; ponle tu nombre y tu barrio.

**Siguiente paso:** *Cómo entregar un volante correctamente* — el gesto breve que acompaña (o arruina) la conversación.

## Referencia curricular

|                 |                     |
|-----------------|---------------------|
| <b>Materia:</b> | Trabajo territorial |
|-----------------|---------------------|

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://politica.lumbre.lat/object/camp-ter-r01-0a02>

Material educativo generado desde Lumbre · [lumbre.lat](https://lumbre.lat)