

HERRAMIENTA DE AUTOEVALUACIÓN

¡ATENCIÓN! Esta tabla no es un “checklist de viaje”, en donde tengas que tener todo antes de entrar en la jornada.

Traemos estos puntos de reflexión con base en la experiencia de un colectivo de personas que acumula experiencias haciendo campañas de candidatas por primera vez.

Los puntos están ligados a **motivación, participación política, movilización de personas, viabilidad financiera y preparación**. Cada punto que influye en la toma de decisión varía de acuerdo con tu contexto.

Por eso, **haz estas reflexiones con cariño y compártelas con tu red de apoyo**. Y ten la seguridad de que crecerás un montón! Toda experiencia de campaña por algo en lo que crees es transformadora.

Esta herramienta fue construida para **ayudarte** con el proceso de lanzar una candidatura. Sé extremadamente **honesto y acogedor** contigo misma en esta autoevaluación, ok?

Para cada frase, responde:

3 = normalmente 2 = a veces 1 = raramente

1. Logro hacer una lista con 10 personas que serían voluntarias en mi campaña.	
2. Quiero ser candidata en las próximas elecciones.	
3. Ya fui candidata antes.	
4. Estoy afiliada a un partido político y participo en la construcción y reuniones partidarias.	
5. Me quiero comprometer a ejercer este cargo público durante los próximos tres años.	
6. Ya hice algo antes para cambiar la realidad en la que vivo.	
7. Ya participé en una campaña política antes.	
8. Soy parte de una colectividad y esta participaría y se involucraría en torno a mi candidatura.	
9. Tengo grupos de apoyadores o una lista de transmisión en whatsapp para compartir contenidos, inclusive sobre política.	
10. Tengo cuenta en redes sociales como facebook, instagram, twitter.	

11. Tengo una lista de contactos organizados que puedo activar en el periodo de campaña y direccionar contenidos específicos de acuerdo con la característica de cada contacto.	
12. Tengo experiencia movilizandando un alto volumen de personas para la realización de alguna actividad.	
13. Me siento cómoda estando en situaciones que exigen mediación de conflictos y con personas que tienen intereses encontrados.	
14. Tengo experiencia comunicándome en público y grabando videos.	
15. Logro negociar mi ausencia en el trabajo o sostenerme sin recibir salario durante el periodo de campaña.	
16. Tengo la capacidad de recaudar dinero o conseguir prestación de servicios donados con mi red de contactos.	

Después de responder, haz las siguientes reflexiones:

Motivación: 2, 5

La rutina de campaña puede ser emocionalmente muy desgastante y es importante que tengas claridad de qué es lo que te mueve para así poder reconectar con ese propósito a lo largo de la campaña.

Participación política: 4, 7

Una buena relación y participación política-partidaria ayuda a que consigas la candidatura, a que tengas un mejor posicionamiento en tu campaña o hasta en tu búsqueda por recursos públicos.

Movilización de personas: 1, 8, 9, 12

La campaña se trata sobre tu conexión con el electorado. Por eso, en cuanto más personas tengas de tu lado que te puedan ayudar a transmitir tu mensaje y conectarte con más personas, es mejor :)

Viabilidad financiera: 15, 16

Es posible obtener éxito electoral con campañas de bajo costo. Aún así, es importante que evalúes tu contexto laboral y tu red de apoyo.

Preparación: 3, 6, 10, 11, 13, 14

El tiempo es corto y toda jornada es intensa. Estarás expuesta a una serie de desafíos que necesitan competencias que tal vez aún no has desarrollado muy bien. Tranqui, todo bien! Sin embargo, destacamos algunos desafíos que son recurrentes durante la campaña para que puedas tener una visión de lo que será necesario mejorar en el corto plazo, ok? :)