

ANLEITUNG PLAUDERAKTION - WAHLKAMPF IM PERSÖNLICHEN UMFELD

Heast, wen wählst'n du?



WAS IST WAHLKAMPF IM PERSÖNLICHEN UMFELD?

Egal, ob wir schon länger Teil der Sozialdemokratie oder erst kürzlich eingetreten sind, ob wir schon länger die Ideen und Ideale der Sozialdemokratie teilen oder erst kürzlich dazu gefunden haben - wir haben es mit politischen Menschen zu tun. Politische Menschen diskutieren mit ihren Freund:innen, Verwandten, Bekannten und mit den Menschen in ihrem Umfeld über Politik.

Man redet mit den Leuten in seinem Umfeld. Man weiß, was sie bewegt, man kennt ihre Sorgen, man vertraut ihnen und sie vertrauen einem. Im Kern geht es bei der „**Wahlkampf im persönlichen Umfeld**“ Aktion darum, dass man mit seinen Freund:innen, Verwandten und Bekannten über die SPÖ reden soll. Ganz nach dem bekannten Spruch „Beim Reden kommen die Leit zamm.“

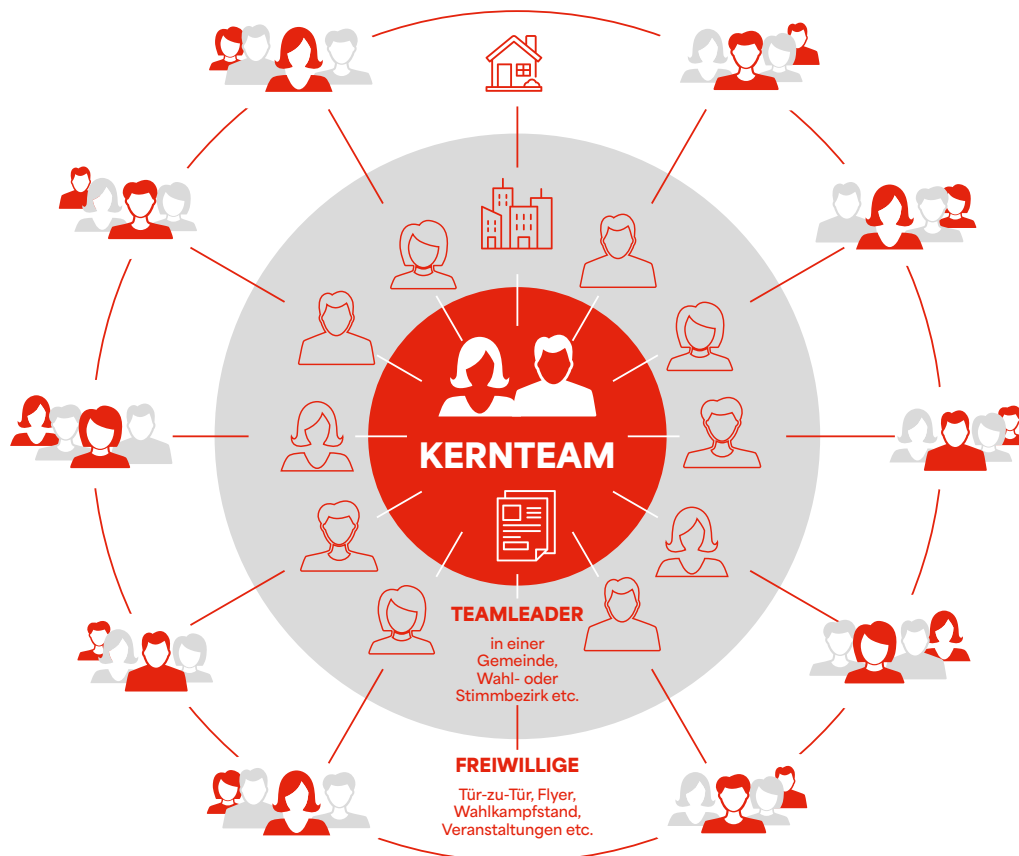
Im Endeffekt geht es darum, mit den Leuten, die man schon kennt, gezielt zu reden, um den **sozialdemokratischen Moment** herbeizuführen. Das ist der Moment, in dem den Gesprächspartner:innen klar wird, dass das aktuelle Thema ein zutiefst sozialdemokratisches ist.



WAS IST DAS BESONDERE AN DIESER AKTIONSFORM?

Wahlkampf im persönlichen Umfeld ist altbewährt, hängt aber meistens von der individuellen Motivation einzelner ab. Das Konzept sieht vor, Parteimitglieder mit ihren Bekannten etc. in organisierter und geplanter Art sprechen zu lassen: Einerseits im persönlichen Gespräch im **kleinen Rahmen**. Andererseits per **Telefonparties**, bei denen mehrere Parteimitglieder gleichzeitig durchtelefonieren und sich so gegenseitig motivieren und einander helfen können.

Unser Konzept beruht auf der Arbeit von Genoss:innen weltweit, die damit sehr gute Erfahrungen gemacht haben. Ihre Erfolge in Kanada, Großbritannien und den USA zeigen, dass Überzeugungsarbeit bei Menschen, denen man vertraut und die einem vertrauen, eines der wenigen **effektiven Mittel** ist, Menschen dazu zu bringen, wählen zu gehen und unsere Ideen zu unterstützen. Gleichzeitig haben auch mehrere wissenschaftliche Studien diese Art des Wahlkampfs als sehr erfolgreich eingestuft - Wahlkampf im persönlichen Umfeld ist das effektivste Mittel, Menschen zu mobilisieren oder ihre politische Meinung zu ändern.



Grafik übernommen aus: Kruschinski, S., & Heller, A. (2018). Back to the roots? Der datengestützte Tür-zu-Tür-Wahlkampf in politischen Wahlkampagnen. In M. Oswald & M. Jochheim (Hrsg.), Strategische Politische Kommunikation im digitalen Wandel (S. 289-317). Springer Fachmedien Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-20860-8_13

Wahlkampf im persönlichen Umfeld ist eine dezentrale Aktionsform, basierend auf dem sogenannten „Schneeflockenmodell“. Dabei gibt das Kernteam der Kampagne Verantwortung an einzelne Leute ab, die eigenverantwortlich ein Freiwilligenteam vor Ort koordinieren – und Gestaltungsspielraum und Verantwortung an die Basis zurück. Das Kernteam stellt Kampagnenmaterial zur Verfügung, aber organisiert die einzelnen Aktionen nicht mit, da die Teams vor Ort die Situation viel besser einstufen können.

Ein einfacher Einstieg für neue Aktivist:innen

Gerade für **neue Parteimitglieder** oder Menschen, die schon lange nicht mehr bei Straßen- oder Hausbesuchsaktionen mitgemacht haben, ist die **Hemmschwelle hoch**. Man kennt das Gegenüber nicht und über welche Themen gesprochen werden wird ist unbekannt. Leute, die man kennt, zu kontaktieren ist der beste Einstieg für andere Aktionen wie Hausbesuche oder Telefonaktionen. Hier können alle die ersten Schritte zur Mobilisierung mit Leuten üben, die man kennt und mit denen man vertraut ist – mit denen man also bereits eine Verbindung hat und von denen man weiß, was sie bewegt. Gleichzeitig weiß das Gegenüber in der Regel bereits, dass man bei der SPÖ dabei ist, was dich bewegt dabei zu sein usw.

Was brauche ich für den Wahlkampf im persönlichen Umfeld?

Im Grunde nur Zeit und gute Laune. Es handelt sich um nichts weiteres als ein Gespräch zwischen zwei Menschen über mehr als das Wetter. Ob du diese Gespräche direkt oder per Telefon führst, ist nebensächlich. In beiden Fällen besteht die Aufgabe im **Durchführen von Zweiergesprächen** und einem erneuten Kontakt zu einem späteren Zeitpunkt kurz vor der Wahl (**das Follow-Up-Gespräch**).

Um die größte Angst bei der Vorbereitung gleich aus dem Weg zu räumen: **die konkreten Gesprächsthemen sind zweitrangig**. Bleibe authentisch und sprecht miteinander über jene Themen, die euch bewegen. Euer Gegenüber erwartet sich von euch weder, ihre konkreten Probleme auf einen Schlag zu lösen, noch über alles perfekt informiert zu sein. In Zweiergesprächen versucht ihr in erster Linie, in den Köpfen eurer Gesprächspartner:innen Platz einzunehmen („Es gibt die SPÖ. Die SPÖ kümmert sich um jene Anliegen, die mich bewegen. Ich könnte bei der kommenden Wahl für die SPÖ stimmen und mit ihr gemeinsam meine Anliegen durchsetzen“).

Wenn du weitere Genoss:innen kennst, die mitmachen wollen, sind **Telefonparties** die effizienteste Methode. Dabei braucht ihr zusätzlich nur eure Telefone und einen möglichst gemütlichen Ort. Im Grunde laufen Telefonparties genauso ab als wenn du deine Telefongespräche alleine führen würdest, nur macht das jede:r für sich. Nach Blöcken von 2-3 Telefonaten macht man fünf Minuten Pause, tauscht sich aus und gibt einander Ratschläge, bevor es zurück ans Telefon geht. Gerade weil es ungewohnt ist, kann es besonders gut funktionieren. Ein Einstiegssatz am Telefon wie „Hallo, wir in unserer Sektion rufen gerade unsere Freund:innen an, um sie zum SPÖ-Wählen zu motivieren - da musste ich direkt an dich denken!“ sorgt bereits für einiges an Gesprächsstoff.

Wahlkampf darf auch ruhig Spaß machen: macht es euch gemütlich, bereitet ruhige Hintergrundmusik, Getränke und Essen vor. Macht Fotos von der Aktion und hängt sie in eure Sektion (und schickt sie uns an mobilisierung@initiative-mitmachen.at). Solange es dem Spaß nicht im Weg steht, können Bestenlisten ein gutes Mittel sein, um die Gruppe mit etwas Augenzwinkern zu motivieren.

Zentral hierfür ist auch, dass es ein **Follow-Up** gibt. Für die Gesamtstrategie des Wahlkampfs ist es zentral, dass die Daten der Angerufenen erfasst werden und es innerhalb einer sinnvollen Zeitspanne wie etwa ein paar Tagen (maximal drei Wochen) ein Follow-Up gibt, in dem diese Personen ein weiteres Mal angerufen und dann richtig aktiviert werden: Zum SPÖ-Wählen - vielleicht haben eure Gesprächspartner:innen in der Zwischenzeit sogar darüber nachgedacht, selbst aktiv zu werden? In diesem Fall sollen sie direkt selbst Zweiergespräche durchführen - oder noch besser: du organisierst mit ihnen gemeinsam gleich die nächste Telefonparty!

Egal ob die Aktion alleine oder in einer Gruppe durchgeführt wird: Das Verständnis des **Eigeninteresses** ist entscheidend, um zu erkennen, was Menschen wirklich wichtig ist und wie ihre Handlungen und Motivationen geprägt werden. Die Anerkennung des Eigeninteresses anderer ermöglicht es uns, Gemeinsamkeiten zu finden und echte Verbindungen aufzubauen, indem wir unsere Ziele und Handlungen so anpassen, dass sie auch die Interessen der anderen einschließen. **Wenn wir Menschen für unsere Sache gewinnen wollen, müssen wir herausfinden, was ihnen wichtig ist, und ihnen Hoffnung geben, dass sie Dinge ändern können.**

WAHLKAMPF IM PERSÖNLICHEN UMFELD ALLEIN ODER IN EINER KLEINEN GRUPPE

Alleine

Falls du alleine Wahlkampf im persönlichen Umfeld durchführen willst, brauchst du nur Gesprächspartner:innen und Platz für Notizen. Je nachdem wie normal es in deinem Bekanntenkreis ist, über Politik zu sprechen, kann es Sinn machen, deinen Gesprächspartner:innen im Vorhinein anzukündigen, dass du mit ihnen gerne über die SPÖ sprechen willst. Oft reagieren Bekannte viel weniger allergisch als befürchtet, sondern vielmehr neugierig („was ist denn da los, dass er/sie mich extra dafür anruft?“).

Für dein Umfeld wird die SPÖ durch dich lebendig! Deine Bekannten glauben dir viel einfacher, dass dir die Arbeit in der SPÖ ein Herzensanliegen ist, als Unbekannten auf der Straße.



Vorbereitung

Gehe deine Kontaktliste durch und überlege, wer für den Wahlkampf im persönlichen Umfeld überhaupt in Frage kommt. Arbeite dich hierbei von den einfachen zu den herausfordernden Gesprächen durch. Dadurch sammelst du sowohl Erfahrung als auch Erfolgserlebnisse und Motivation für weitere Gespräche. Folgende Kriterien können bei der Reihung helfen.

- **Wer findet die SPÖ wichtig**, geht aber nicht wählen?
- **Wer interessiert sich** für eure Arbeit in der SPÖ?
- **Wer fühlt sich wohl**, über Politik zu sprechen?
- **Wer bespricht solche Themen** gerne per Telefon (weniger zeitaufwendig)?
- **Weiß ich darüber Bescheid**, was die andere Person bewegt?

Suche dir die **einfachsten 4-5 Bekannten** aus – diese sind deine geplanten Gesprächspartner:innen für den heutigen Tag. Bedenke vor einem Anruf zu **welchem Zeitpunkt** dein:e Gesprächspartner:in am ehesten Zeit und Nerven für ein solches Gespräch hat.

Das Wichtigste ist eine gute Vorbereitung auf deine einzelnen Gesprächspartner:innen. Nimm dir daher vor jedem Gespräch etwas Zeit und denke über die folgenden Fragen nach:

- 1 **Was weißt du** über die Person, die du triffst? Weißt du etwas über ihr Eigeninteresse?
- 2 **Was ist dein Eigeninteresse**, wenn du in das Gespräch gehst?
- 3 **Was könnte dein Gegenüber** daran hindern, sich zu engagieren (Arbeit, Kinderbetreuung, etc.)? Kannst du eine Lösung anbieten?
- 4 **Welche Emotionen** oder Werte bestimmen dein Gegenüber?
- 5 **Welche Geschichten** von Wut kannst du erzählen? Welche Geschichten von Hoffnung?

Es hilft, die Motivationen und Interessen der anderen Person zu verstehen und gleichzeitig deine **eigenen Ziele** und Bedürfnisse klar zu kommunizieren. Durch das **Teilen von Geschichten** und das **Stellen von Fragen**, die zum Nachdenken anregen, könnt ihr euren Gesprächspartner:innen darlegen, warum **mitmachen bei der SPÖ sinnvoll** ist.

Die Ziele eures Gesprächs

Ein Ziel dieses ersten Gesprächs ist, die SPÖ überhaupt in das Bewusstsein deiner Gesprächspartner:innen zu holen. Oft findet die tatsächliche Entscheidung, mitzumachen, erst im zweiten Gespräch statt. Macht euch daher direkt ein Folgegespräch bis zu drei Wochen später aus.

Das zweite Ziel ist das Einholen von personenbezogenen Daten, damit eure Gesprächspartner:innen von uns zu Themen kontaktiert werden können, die sie interessieren. Wichtig ist dabei, dass ihr dezidiert nachfragt, ob die SPÖ sie per E-Mail kontaktieren, sie anrufen oder ihnen Post schicken darf. Hier gilt es nachzufragen: **„Darf die SPÖ weiter mit dir in Kontakt bleiben und dich via Telefon, Post und E-Mail kontaktieren?“** und die Antwort dringend zu dokumentieren.

Nachbereitung

Macht euch **direkt nach dem Gespräch Notizen** über den Verlauf eures Gesprächs. Diese helfen euch bei eurem baldigen **Zweitgespräch**.

- **Was** hat (nicht) gut geklappt?
- **Welche Themen** haben besonders viel Platz eingenommen?
- **Sind eure Gesprächspartner:innen daran interessiert**, im Wahlkampf mitzumachen? Was würde sie am meisten interessieren?
- **Was** solltest du bei zukünftigen Gesprächen anders machen?

In der kleinen Gruppe

Die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung in der Gruppe unterscheidet sich nicht wirklich von der bereits beschriebenen alleine. Allerdings gibt es bei Gruppenaktionen noch **zusätzliche Sachen zu bedenken**:

- 1 Gemäß der Schneeflocken-Logik macht es Sinn, pro Gruppe **eine Person zu ernennen**, die die Organisation und Koordination übernimmt (Teamlead). Diese Person sorgt dafür, dass ein gemeinsamer Termin gefunden wird, ein Ort zur Verfügung steht, eine angenehme Atmosphäre herrscht, dieses Aktionsmaterial zum Nachlesen ausgedruckt wird etc.
- 2 Bereite die Leute bei der Aktivierung darauf vor, was sie machen sollen. Sprich, sag ihnen, dass es darum gehen wird Leute anzurufen, um Wahlkampf zu machen. Telefonieren kann für viele Leute unangenehm sein, weswegen es hier notwendig sein kann, die Aktionsform anzupreisen. **Der Erfolg ist nachgewiesen** und vor allem, **kann und soll es Spaß machen**.
- 3 Lest euch die Dokumente für den Wahlkampf im persönlichen Umfeld gemeinsam durch. Brainstormt gemeinsam, wen man anrufen kann: Wen kennt ihr aus eurer Familie, eurem Freundeskreis, eurer Arbeit, die ihr regelmäßig seht? Wichtig ist hier, dass ihr ungefähr wisst, welche Sorgen sie haben bzw. was sie in ihrem Leben bewegt (Mieten, die Inflation, die FPÖ, etc.).
- 4 Einigt euch darauf, wie lange ihr heute Gespräche führen werdet. Idealerweise teilt ihr die Aktion in zwei Anrufblöcke auf, zwischen denen ihr euch 15 Minuten entspannt und Erfahrungen teilt. Oft hilft es der Motivation, wenn ihr auf etwas angenehmes zuarbeitet (etwa ein gemeinsames Abendessen nach getaner Arbeit).
- 5 Macht die bereits beschriebene Vorbereitung für eure Gespräche und teilt eure Gedanken mit den anderen in fünf Minuten.
- 6 Der Teamlead erinnert die anderen daran, **personenbezogene Daten zu sammeln** und sammelt diese am Ende der Aktion ein.
- 7 Nachdem alle Anrufe beendet sind einigen sich alle auf eine Deadline, bis zu welcher alle Gesprächspartner:innen in einem Zweitgespräch von derselben Person kontaktiert werden. Der Teamlead erinnert alle anderen an diese Deadline.