

GESPRÄCHSLEITFADEN DER INITIATIVE MITMACHEN



Für Wahlkampf im persönlichen Umfeld,
Hausbesuche und Plauderaktionen

Der folgende Gesprächsleitfaden soll eine Handreichung sein, die in allen angedachten Aktionen nützlich ist. Die **Grundprinzipien der Gesprächsführung** und der **politischen Überzeugungsarbeit** sind immer die gleichen - ob sie bei **Hausbesuchen, Plauderaktionen** oder im **persönlichen Umfeld** zur Anwendung kommen.

Die meisten Menschen treffen Entscheidungen aufgrund von **Werten, Motivationen und Emotionen** und nur selten aufgrund von einer tiefgreifenden Analyse. Deswegen ist es Ziel des Gesprächs, diese Motivationen und Emotionen beim Gegenüber zu erkennen, eine Verbindung zum Gegenüber aufzubauen und schließlich einen „**sozialdemokratischen Moment**“ (die Erkenntnis, dass Eigeninteressen mit dem Programm der SPÖ übereinstimmen) mit einem Call to Action zu verbinden.



DAS ÜBERZEUGUNGSGESPRÄCH

Die Gespräche, die wir führen, sind nichts anderes als zwei Leute, die über mehr als das Wetter reden - das Natürlichste überhaupt eigentlich. Es geht - wie erwähnt - darum, eine Verbindung aufzubauen, zu erfahren, was das Gegenüber bewegt und auf Grund dessen, sie von der SPÖ zu überzeugen bzw. zum Mitmachen zu mobilisieren. Meist braucht es dafür etwa **zwei Gespräche**.

In diesem Leitfaden wird sowohl auf die **Überzeugungs-** als auch die **Aktivierungsgespräche** eingegangen. Zweitere dienen vor allem dem Follow-Up nach einer Hausbesuchs-, Umfelds- oder Plauderaktion und der Mobilisierung von Aktivist:innen.

Die wichtigste Grundlage für jedes dieser Gespräche ist **Zielorientierung**. Unser Ziel ist klar: Wir wollen Leute gewinnen, die die SPÖ bei den EU-Wahlen und bei den Nationalratswahlen unterstützen. Das Gespräch sollte nicht ausufern, sondern sich immer diesem Ziel nähern. Wenn du merkst, dass du dem Ziel nicht näherkommst, kannst du das Gespräch beenden. Deine Zeit ist wichtig.

Das erfolgreiche Überzeugungsgespräch hat vier Kernelemente:

- 1 Die Offenlegung der Eigeninteressen:** Ein aufrichtiger Einblick in deine eigenen Motivationen, Erfahrungen und Werte. Es kann eine kurze Geschichte eines Moments in deinem Leben sein, die dich zu dem politischen Menschen gemacht hat, der/die du heute bist. Viele von uns tun das ohnehin ganz natürlich, wenn wir uns mit anderen Menschen austauschen.
- 2 Neugierde:** Finde heraus, was die Motivationen und Interessen der anderen Person sind.
- 3 Entdeckung der gemeinsamen Interessen und Ziele** Nimm bewusst wahr, was für Gemeinsamkeiten ihr habt. Dies können sowohl Erfahrungen als auch Werte sein oder auch die eigene politische Arbeit. Stell fest, dass die Anliegen und Interessen deines Gegenübers sich eigentlich sowieso mit der Sozialdemokratie decken – das ist der **sozialdemokratische Moment**. Die Sozialdemokratie, das sind wir alle, wir wollen mehr Sozialdemokratie für alle und alle, die mitmachen, sollen die Sozialdemokratie prägen.
- 4 Aktion:** Die wahrgenommene Gemeinsamkeit führt oft zur Möglichkeit, einen nächsten Schritt zu planen oder eine Bitte zu äußern – das muss aber nicht immer so sein. In unseren Gesprächen ist dieser „call to action“ natürlich im größeren Sinne die SPÖ zu unterstützen, in der Praxis wird es aber die Frage sein **„Wirst du uns unterstützen? Darf dich die SPÖ per Mail, Telefon, Post kontaktieren?“**

Hierzu ist wichtig: Die Gespräche sind kein Interview, kein Monolog und kein Verkaufsgespräch – sie basieren auf aktivem Zuhören und Nachfragen. „Warum?“ Fragen sind der Schlüssel – sie regen Menschen zum Nachdenken an.

Ebenso: Teile nur jene Informationen über dich, mit denen du dich wohlfühlst.

Eigeninteresse

Das Eigeninteresse definiert, was für eine Person wichtig ist. **Wir müssen verstehen, was für Personen wichtig ist**, um sie zu überzeugen, denn wir müssen in diesen Gesprächen nach gemeinsamen Interessen suchen.

Es mag fast banal klingen, aber es gibt Interessen, die fast universell sind und sich deswegen sehr gut dafür eignen, Gemeinsamkeiten zu entdecken. Die häufigsten Sorgen, die Leute umtreiben (und deretwegen die Sozialdemokratie ja existiert) sind **wirtschaftliche Sorgen**. Die meisten Sorgen können in der einen oder anderen Form auf **Geld, Arbeit und Gesundheit** zurückgeführt werden können. Gleichzeitig ist es ein starkes Interesse, **wertgeschätzt, anerkannt und mit Respekt behandelt** zu werden.

Es ist wichtig, diese Themen im Hinterkopf zu behalten – sie formen einen oft zentralen Teil des Eigeninteresses ohne dass Menschen sie ganz konkret benennen könnten. Gleichzeitig sind auch die Themen, die sich für einen **sozialdemokratischen Moment** gut eignen – schließlich, gibt es tatsächlich wenige Menschen, die Armut, Geldmangel, wenig Zeit mit der Familie, lange Wartezeit beim Arzt und ausbeuterische Verhältnisse in Pflege- und anderen Berufen gut finden.

Der effektivste Weg, zu erfahren, was die Eigeninteressen von Menschen sind, ist über die eigenen Interessen zu sprechen.

Überleg dir vor Beginn der Aktion/der Gespräche, **was dich zur Sozialdemokratie gebracht hat**, was der emotionale Kern deiner Tätigkeit für die SPÖ ist und was dich umtreibt und motiviert.

Es ist allerdings sehr wichtig, **aktiv zuzuhören** – Menschen wollen und müssen sich gehört und ernst genommen fühlen.

Ein paar Tipps zum aktiven Zuhören

- **Die 70/30-Regel** - 70% der Zeit zuhören und 30% der Zeit sprechen
- **Zuhören ist entscheidend**, um herauszufinden, was jemanden antreibt
- **Betrachte deine eigene Erfahrung**: Wie fühlt es sich an, von jemandem zugequatscht zu werden, die nur an der eigenen Stimme interessiert zu sein scheint? Oder mehr in seine eigenen Sorgen/Erlebnisse verwickelt ist als in deine?
- **Vermeide Ablenkungen**
- **Verlangsame** - konzentriere dich auf das, was tatsächlich gesagt wird, nicht nur darauf, wohin du das Gespräch lenken möchtest.
- **Unterbrich nicht** - nimm dir die Zeit, die ganze Geschichte zu hören
- **Bewahre eine offene Einstellung** - gehe nicht davon aus, dass du bereits weißt, worum es jemandem geht.
- **Fische nicht nach Themen oder Ideen**, aber du kannst durchaus anleitende Fragen stellen, etwa nach Sorgen ums Geld, der Inflationen - Dinge, die dich selbst womöglich auch stark bewegen.
- **Übe Empathie** - manchmal müssen Menschen Dampf ablassen. Entmutige sie nicht - deine Aufgabe ist es, zu hören, was sie zu sagen haben. Nutze den Ärger - wende ihn in Aktion und Hoffnung um. Zeige, dass du hörst, was sie sagen - reagiere, stelle Nachfragen und wiederhole, was du verstanden hast. Wenn du es nicht verstehst - frag nach.
- **Finde Gemeinsamkeiten** - du musst nicht in jedem Punkt zustimmen. Aber suche nach Bereichen der Übereinstimmung und erkenne an, wo sie sich unterscheiden
- **Fühle nicht die Notwendigkeit, etwas zu verkaufen** - ein:e Aktivist:in ist kein:e Verkäufer:in - du suchst echt nach dem Standpunkt der anderen Person und möchtest gemeinsam etwas Neues schaffen

Angst, Hoffnung, Handeln

Hinter Gleichgültigkeit versteckt sich meist **Hoffnungslosigkeit oder Angst** - jeder sorgt sich um etwas, und wenn wir herausfinden können, was das ist, können wir ein gemeinsames Ziel aufbauen. Vielleicht hat dein/e Gesprächspartner:in Angst, etwas zu sagen, oder fühlt sich wütend oder machtlos.

Das Zweiergespräch ist für die Gesprächspartner:innen eine Möglichkeit, aus dieser Gefühlszwangsjacke auszuweichen und Hoffnung zu schöpfen. Oft werden sich Menschen überhaupt nicht daran erinnern was du im Zweiergespräch sagst - die emotionale Reise aber bleibt in Erinnerung. Daher geht es hier nicht darum, das Gespräch „zu gewinnen“, sondern das **Gegenüber ernst zu nehmen!**

Angst/Wut

In dieser Phase dreht sich alles darum, herauszufinden, was jemandem wichtig ist. Ermutige hier dein/e Gesprächspartner:innen, die täglichen Ungerechtigkeiten nicht als normal hinzunehmen. Dies sollte die längste Phase des Gesprächs sein - in der wir viele Fragen stellen, um wirklich herauszufinden, was diese Person betrifft und wie es mit den Problemen anderer Menschen zusammenhängen könnte.

Hoffnung

Wut oder Leidenschaft kann schnell verbrennen, wenn jemand keine Hoffnung hat. Bevor diese Person sich wieder geschlagen fühlt, müssen wir sie dazu bringen, über **kollektive Lösungen für ihre Probleme nachzudenken**. Diese Phase dreht sich darum, jemandem den Weg zur Veränderung zu zeigen und ihn sich eine **bessere Zukunft** vorstellen zu lassen. Es geht darum, Menschen daran zu erinnern, dass wir uns alleine vielleicht schwach fühlen, aber **zusammen stark** sind.

Hier zahlt es sich besonders aus, wenn man vor der jeweiligen Aktion ersten, kurz darüber nachdenkt, was einen selbst zur SPÖ gebracht hat bzw. dort hält und wie es gerade jetzt von Bedeutung ist, diese Überzeugungen in eine

positive Zukunftsvision zu verwandeln. Nicht die FPÖ an der Regierung haben zu wollen, mag eine starke Motivation für viele sein, uns zu wählen. **Aber wir müssen mehr bieten:** Eine Welt, die sich wieder dem Ideal von sozialer Gerechtigkeit zuwendet und dort hin entwickelt – wo Kinder keine Armut leiden müssen, Zugang zu Bildung und medizinischer Versorgung gerecht geregelt ist und Personen, die arbeiten wieder einen fairen Anteil an dem was sie erwirtschaften erhalten.

Gleichzeitig ist es auch wichtig, dass hier betont wird, dass die SPÖ die Leute braucht. Nur als **Mitmach-Partei** kann diese Vision einer gerechteren Welt Wirklichkeit werden. Wir wollen die sozialdemokratische Partei und Bewegung breit aufstellen und als Mitmach-Partei positionieren und bieten den Menschen in Österreich die Hoffnung einer gerechteren Zukunft – das ist die Essenz der Hoffnung, die es hier zu vermitteln gilt. **Die Sozialdemokratie, das sind wir alle, wir wollen mehr Sozialdemokratie für alle und alle, die mitmachen sollen die Sozialdemokratie prägen.**

Es gibt auch diverse Gesprächstechniken, die man hier zwecks Überzeugung anwenden kann.

Framing

Ein Frame, oder Rahmen, ist die Art und Weise, wie man über ein Thema spricht.

Beispiele:

ÖVP: „Die **Armen** sind selbst schuld, dass sie arm sind.“

FPÖ: „Die **Ausländer** sind schuld, dass Menschen arm sind.“

SPÖ: „**Niemand** muss arm sein, wenn alle in einer Gesellschaft einen gerechten Beitrag leisten.“

Um den Frame deines Gegenübers herauszufinden, stelle offene Fragen, wie „Wie geht es dir mit der Teuerung?“. Vermeide dabei Ja/Nein-Fragen und hake nach, wenn du einsilbige Antworten erhältst.

Re-Framing

Re-Framing ist die Kunst, den Rahmen der anderen Person zu ändern und den eigenen Frame durchzusetzen. Dazu muss man die Motivation des Gegenübers und die eigenen Inhalte kennen. Die folgenden Schritte sollen dir dabei helfen, dieses Re-Framing zu meistern:

- 1 BESTÄTIGUNG:** Erkenne den Standpunkt deines Gegenübers an und verschrecke sie nicht von vornherein mit einer Ablehnung.
 - „Die SPÖ kann nur gewinnen, wenn sie in Migrationsfragen rechts ist.“
 - „Ich finde auch, dass die SPÖ nur mit einer klaren Migrationspolitik gewinnen kann, aber wir müssen Lösungen anbieten, nicht Probleme schaffen, wie die Rechten“ oder „Ich bin auch unzufrieden mit der Migrationspolitik der SPÖ, ABER“ etc.
- 2 ISOLIEREN:** Nachdem wir wissen, warum eine Person X denkt, wollen wir die Motivation isolieren, um an dieser ansetzen zu können. Stelle Fragen und höre zu, bis du die Kernanliegen deines Gegenübers isoliert hast und gehe dann auf diese ein. Lass dich nicht ablenken und in Kleindiskussionen verwickeln, auch wenn dir Dinge sauer aufstoßen, du hast dein Ziel, wo du dein Gegenüber hinlenken möchtest: SPÖ zu wählen.
 - „Was stört dich an der Migrationspolitik?“
 - „Die kriegen Sozialleistungen hinterhergeschleudert und wir können uns das Leben nicht mehr leisten.“
 - „Also willst du, dass wir mehr gegen die Teuerung unternehmen.“
- 3 NACHFRAGEN:** Nachdem du die Kernanliegen diskutiert hast, frage nach, ob du mit Unterstützung für die SPÖ rechnen kannst, wenn nicht, beginne den Prozess noch einmal von vorne. Lege aber nur eine Wiederholung ein, mehr als das ist unhöflich und nimmt auch dir wertvolle Zeit!

Idealerweise geht es mit den Techniken von Framing und Re-Framing vornehmlich um eins: Man muss den Gesprächspartner:innen das Gefühl vermitteln, dass die Dinge mit der SPÖ besser werden können. Wir haben einen neuen Vorsitzenden, der viele begeistert und viele neue Themen, die alte sozialdemokratische Forderung auf neue Art und Weise aufgreifen – diese Elemente können und müssen wir in Stellung bringen, um den Leuten klarzumachen, dass es mit uns, mit der **Sozialdemokratie Hoffnung** gibt.

Es gilt den **sozialdemokratischen Moment** herbeizuführen: Das, was mich bewegt, wird von der SPÖ aufgegriffen. Das, was mir Sorge bereitet, will die SPÖ verbessern. Die Überzeugungen, die ich habe, sind die Überzeugungen der SPÖ und die Partei will, dass ich mitmachen, um etwas zu verändern, etwas zu bewegen, etwas zu erreichen.

Und dafür ist es auch ausschlaggebend, während des Gespräches respektvoll zu sein und den Leuten das Gefühl zu geben, dass sie gehört werden (da wir sie ja tatsächlich hören!).

Handeln

Wenn wir die Leute gehört haben und dorthin geführt haben, dass sich ihre Interessen/Überzeugungen mit der Sozialdemokratie decken, dann müssen wir das Gespräch auf **Aktion ausrichten**. Wir müssen die Gesprächspartner:in ermutigen, den ersten Schritt zu tun, um Dinge zu ändern.

Am Ende jedes Gesprächs sollten wir etwas **anbieten** können, dass die Gesprächspartner:in tun kann. Es sollte sich um eine **klare, handlungsorientierte Aufgabe** handeln, die ihr Engagement festigt. Was das ist, variiert von Aktion zu Aktion und ihr/eure Sektion sollte sich etwas überlegen.

Im Zwiegespräch beim Wahlkampf im persönlichen Umfeld kann es schon sowas sein, wie „**Gehst einmal mit mir zur SPÖ?**“ Oder „**Tragst du ein bei der Initiative Mitmachen?**“. Es geht auch „**Unterstützt du die SPÖ bei der Wahl?**“, das ist aber etwas unkonkret und sollte auf jeden Fall mit einem Folgegespräch kurz vor der Wahl bestätigt werden.

- 1 **Commitment einfordern:** Bist du dabei? Lass sie sprechen. Wenn sie nicht sofort antworten, spring nicht sofort selbst ein
- 2 **Identifiziere Hindernisse:** Gibt es Barrieren für ihr Engagement – Kosten, Zeit, Kinderbetreuung. Oder etwas das sie besorgt – z.B. dass sie niemanden kennen – wie kannst du sie unterstützen
- 3 **Macht euch etwas konkretes aus:** Was werden deine Gesprächspartner:innen bis wann tun?
- 4 **Macht euch ein Folgegespräch aus:** Wann wirst du dich wieder melden? Unbedingt immer egal in welcher Form fragen: „**Darf die Partei weiter mit dir in Kontakt bleiben und dich via Telefon, Post und E-Mail kontaktieren?**“ Braucht es dafür etwas?

DAS AKTIVIERUNGSGESPRÄCH

Für das **Aktivierungsgespräch** gelten die selben grundlegenden Eckpunkte wie für das Überzeugungsgespräch. Du möchtest eine Verbindung aufbauen und einen Dialog führen. Im Gegensatz zum Überzeugungsgespräch stehst du hier aber einem Verbündeten gegenüber, den du im besten Fall für die **Kampagne der SPÖ gewinnen** kannst.

Es ist unerlässlich mit den Personen mit denen man in welchem Rahmen auch immer gesprochen hat, ein **Zweitgespräch/Aktivierungsgespräch** zu führen. Insbesondere auch dann wenn das Ziel primär ist, dass Leute die SPÖ wählen muss dringend vor der Wahl noch ein Zweitgespräch passieren, um sie daran zu erinnern und zu binden. Wenn es sich um Leute aus dem persönlichen Umfeld handelt, sollte auch nachher nachgefragt werden.

Schritte eines Aktivierungsgesprächs:

1 ERÖFFNUNG:

- Nenne den Grund deines Anrufs und frage wie es der Person in der aktuellen Situation geht.
- Bestätige Ärgernisse und Hoffnungen, baue Gemeinsamkeiten und Vertrauen auf. Teile deine eigene Motivation.

2 PRÄSENTIERE EINE VISION:

- Ihr teilt bereits die Unterstützung für die SPÖ, sprich mit Ihnen über die Möglichkeiten für die SPÖ tätig zu werden und zu werben.
- Betone die Notwendigkeit von unserem gemeinsamen Einsatz, wir können es schaffen, wenn so viele Leute mitmachen.

3 AKTIVIERE: Möchtest du uns bei dieser Kampagne unterstützen? Wenn sie zögern, fange nicht gleich wieder zu reden an, gib ihnen Zeit zu antworten.

4 HINDERNISSE AUSRÄUMEN: Wenn es Hindernisse gibt - keine Unterstützer im Umfeld, zeitliche Probleme, etc. - können wir dabei vielleicht helfen.

5 KLARE PLÄNE MACHEN: Lade die Person zu einer weiteren Aktion ein. Vielleicht veranstaltet die Person eine Diskussion in ihrer Sektion. Hausbesuchsaktionen etc. Verweise sie zumindest auf die **Initiative Mitmachen** oder andere Mitmachkanäle in der Partei. Lege Datum + Ort + Zeit fest. Hier ist auch sehr wichtig: Schreib den Personen mit denen du telefoniert hast im Nachhinein eine SMS/eine E-Mail/eine Whatsapp Nachricht in der du diese Pläne nochmal festhältst, also: wer hat angerufen, dieser Aktionstag, nächster Aktionstag bzw. Event (z.B. Andi Babler beim Augartenfest am 06.07.2024), Link zu einer Website, auf der man sich zu den Möglichkeiten bei der Initiative anzudocken informiert wird, etc.

6 VEREINBARE EIN FOLLOW-UP: Wann melden wir uns wieder, etwa zwei Tage vor der geplanten Aktion? Verweisen wir die Person auf Unterlagen z.B. Hausbesuchsunterlagen der TI Mitmachen?

7 COMMITMENT/VERSTÄNDIGUNG: Die positive Wirkung des Telefongesprächs beim Mitglied kann durch weitere personalisierte Aktionen - SMS oder E-Mail - ohne großen Aufwand verstärkt werden. Deswegen bekommen alle, die erreicht wurden und alle, die nicht erreicht wurden eine personalisierte E-Mail oder SMS.

Für die, die erreicht wurden und zugesagt habe:

- Mein Name ist [Name] und wir haben gerade wegen Möglichkeiten der Unterstützung der SPÖ telefoniert. Wir planen gerade [Aktion: Titel, Datum, Ort] und Sie haben zugesagt uns dabei zu unterstützen. Wir melden uns noch einmal in den Tagen vorher und bedanken uns für Ihre Unterstützung in diesem wichtigen Wahlkampf. Gemeinsam bringen wir die SPÖ auf Platz eins und machen Andi Babler zum Bundeskanzler!

Für die, die erreicht wurden und die nicht zugesagt haben:

- Mein Name ist [Name] und wir haben gerade wegen Möglichkeiten der Unterstützung der SPÖ telefoniert. Sie haben leider gerade keine Zeit/Ressourcen uns zu unterstützen, aber wir planen gerade [Aktion: Titel, Datum, Ort] und würden uns auf jeden Fall freuen, wenn Sie einfach so vorbei kommen würden. Gemeinsam bringen wir die SPÖ auf Platz eins und machen Andi Babler zum Bundeskanzler!

Alle, die telefonisch nicht erreicht wurden, bekommen eine Nachricht, in der sie informiert werden, wer sie warum versucht hat zu erreichen mit dem Angebot zurückzurufen. Idealerweise kann das mit einem abgespeicherten Text via SMS erfolgen, z.B.:

- Mein Name ist [Name] und ich habe sie im Namen der SPÖ [Sektion/Ortsgruppe] angerufen. Wir möchten Sie gerne einladen, bei unserer Aktion [Aktion: Titel, Datum, Ort] vorbeizukommen und mitzumachen. Über einen Rückruf freue ich mich.

ZEITMANAGEMENT

Beim Gespräch solltest du darauf achten, wie viel Zeit du mit jeder Person am Telefon/beim Hausbesuch verbringst. Obwohl es verlockend sein kann, über politische Positionen zu streiten, ist eine 40-minütige Diskussion, die zu nichts führt, keine effektive Nutzung deiner Zeit. Wenn du bemerkst, dass einer deiner Freiwilligen am Telefon aufgeregt wird, ermutige ihn ruhig, das Gespräch höflich zu beenden und weiterzumachen. Wenn ihr zu zweit beim Hausbesuch seid, lege vorher eine Person fest, die wenn sich das Gespräch verläuft oder zu kleinteilig wird, darauf hinweist, dass es Zeit ist weiterzuschauen.

Die Zeit ist knapp und deine Zeit ist wertvoll - sie sollte auf jene verwendet werden, die man überzeugen kann.