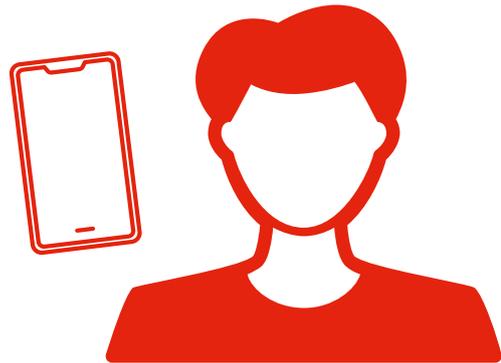


MOBILISIERUNGS- AKTION AM TELEFON



ÜBERSICHT

Dieses Regiedokument dient als Leitfaden für die Durchführung einer Mobilisierungsaktion am Telefon.

Ziele dieser Aktion:

- **Mobilisierung von Mitgliedern der SPÖ** und **Aktivist:innen**, die Interesse bekundet haben, für Aktionen im Wahlkampf, wie z.B. Hausbesuche, Straßenwahlkampf usw. usf.
- **Aufbau** und **Verstärkung von Gemeinschaft** unter jenen, die die Aktion durchführen durch gemeinsame Arbeit unter positiven Bedingungen und in einer gelösten Atmosphäre

WAS, WO & WER

Eine Telefonaktion kann virtuell über Zoom durchgeführt werden, sollte die Basis an Aktivist:innen so weit verstreut und die Organisation eines persönlichen Termins nicht möglich sein. Es ist allerdings bevorzugt, die Aktion persönlich durchzuführen.

Idealerweise wird die Aktion an einem ruhigen und gemütlichen Ort ohne Störungen durchgeführt. Stelle dort Essen und Wasser (eventuell auch Kaffee und Tee) bereit und Sorge grundsätzlich für eine gelöste und positive Atmosphäre.

Als Ziele kommen vor allem die Mitglieder deiner Sektion/Ortsgruppe in Frage, die es wieder zu aktivieren gilt und die du mit einem Kreis an Freiwilligen gut durchrufen kannst.

Checkliste

- App/Papiersheets zur Erfassung neuer Aktivist:innen und für die Ergebnisse der Mobilisierungsaktion
- Zugang zu Rose, dem Tool der Partei (**kann notfalls auch ausgelassen werden**).
- Notizbücher, Zettel und Stifte bzw. Möglichkeit sich Notizen zu machen für Aktivist:innen
- Gesprächsleitfäden für die Aktivist:innen
- Essen (Pizza o.ä. Substantielles)
- Wasser und Gläser
- Eventuell Kaffee und Tee inkl. Tassen

MIT DER SPÖ UND ANDI BABLER ERSTER WERDEN - MITGLIEDER UND AKTIVIST:INNEN MOBILISIEREN

Das hier vorgestellte Konzept ist natürlich darüber hinaus anwendbar, aber es steht uns als Partei im Jahr 2024 eine bedeutende, aber auch schwierige **Nationalratswahl** bevor. **Das Ziel ist klar: Die SPÖ und Andi Babler müssen erste werden.** Es geht dabei nicht nur darum, Kanzler Kickl zu verhindern, sondern auch um ein zukünftiges, gerechtes und soziales Österreich.

Studien internationaler Institute und die Erfahrung von Genoss:innen international haben bewiesen, dass sozialdemokratische Partei den meisten Erfolg haben, wenn sie **direkt mit Wähler:innen in Kontakt** treten. Dafür allerdings braucht es Menschen, die genau das tun. Die SPÖ ist eine Partei mit einer **breiten Mitgliederbasis**, die in allen Bundesländern bis zum Teil in die kleinsten Orte gut aufgestellt ist. Diese Menschen, Parteimitglieder und Aktivist:innen müssen wir mobilisieren, um in diesem bedeutenden Wahlkampf für die SPÖ zu laufen und das Vertrauen der Menschen dieses Landes in die SPÖ und Andi Babler aufzubauen.

Die **Telefonaktion** hat sich in der Vergangenheit als sehr mächtiges Instrument zur Mitgliederbetreuung und -mobilisierung erwiesen. Als Organisation bekommt man Feedback zu den **Ansprüchen** und **Bedürfnissen** der Mitglieder. Gleichzeitig stärkt man durch Kontakt, ihre Motivation zur Wahl zu gehen und die SPÖ zu wählen. Ebenso kann man sie so zur verstärkten Mitarbeit gewinnen.

Organisatorisch sind drei Dinge sehr wichtig:

Erstens ist es von großem Vorteil, wenn man ein **kleines Team** bildet, das immer für die gleichen Leute zuständig ist. Mitglieder sollten nicht mit Anrufen bombardiert werden und wenn immer nur ein:e Aktivist:innen einen bestimmten Pool an Mitgliedern anruft, stärkt das die Bindung und schafft mehr Motivation zum Engagement. Für die Aktivist:innen schafft es gleichzeitig die Möglichkeit zum informellen Austausch und zur Qualitätssicherung. Es bietet sich an, die aktivsten Mitglieder der Sektion/Ortsgruppe hierfür anzufragen.

Zweitens, vorab eine E-Mail mit Inhalten und Terminen zum Wahlkampf an die Zielpersonen zu schicken, schafft einen einfachen und natürlichen Einstieg ins Gespräch und alle Beteiligten haben sofort die potentiellen Termine vor Augen.

Drittens, eine **E-Mail oder SMS** nach einem Gespräch bzw. auch nach einem erfolglosen Anruf federn die Reaktion auf einen Anruf von einer nicht bekannten Nummer ab und generieren Follow-up Möglichkeiten über die ein zweiter Termin für ein Gespräch vereinbart werden kann.

SCHRITTE:

- 1 Idealerweise schickst du zwei oder drei Tage vor der Telefonaktion ein **Mail an alle Mitglieder** aus, die angerufen werden sollen. Das erleichtert es sowohl Aktivist:innen als auch Angerufenen, weil es terminliche Übersicht schafft und die Gelegenheit zu einem natürlichen Einstieg ins Gespräch bieten („Hast du die E-Mail von uns bekommen?“)
- 2 Veranstaltete im Sektions-/Bezirksgruppenlokal eine **Kick-Off Veranstaltung**, wo die Idee vorgestellt, die Materialien besprochen werden und danach gleich Anrufe getätigt werden.

- 3 Bestimmt im Vorhinein einen **Teamlead**. Diese Person ist dafür zuständig, dass am Tag der Aktion alle Materialien ausgedruckt vorliegen, der Ort möglichst angenehm und gemütlich eingerichtet ist und ruhige Hintergrundmusik und Knabberereien zur Verfügung stehen. Ebenso sollten Teamleads bereits den Beispieltext für die **Follow-Up E-Mails und SMS** parat haben. Teamleads werden erfahrungsgemäß etwas weniger telefonieren und dafür den anderen bei Fragen zur Verfügung stehen.
- 4 Lest euch den hier enthaltenen **Gesprächsleitfaden** und die **Skripte** durch und geht gemeinsam die Liste, wer angerufen wird, durch. Ihr seid höchstwahrscheinlich alle Teil der gleichen Sektion/Ortsgruppe, deswegen werdet ihr auch einige Dinge über die Leute wissen, die ihr anruft. Macht euch Gedanken, ob ihr etwas Relevantes zu den Personen wisst (z.B. hat flexible Arbeitszeiten, kann also auch gut am Vormittag unterstützen o.ä.).
- 5 Einigt euch darauf, wie lange ihr heute Gespräche führen werdet. Idealerweise teilt ihr die Aktion in **mehrere 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).
- 6 Macht euch Vorbereitungen für eure Gespräche: Legt euch alle Nummern zurecht, die ihr anrufen sollte und habt den Text für eine Follow-Up E-Mail oder SMS parat. Im Fall der Verwendung macht euch mit **Rose** und der **Oberfläche** vertraut. Wichtig ist auch: Macht euch vertraut mit dem, was ihr für den Wahlkampf plant und welche Rollen Aktivist:innen dort einnehmen können und sollen. Angerufene Personen werden eventuell Nachfragen haben und es hilft auch, im Gespräch etwaige Hindernisse leichter ausräumen zu können.
- 7 Während des Gesprächs gibt es ein zentrales Ziel: Die **Aktivierung eines Mitgliedes für den Wahlkampf**. Deswegen ist es ebenso zentral sofort eine konkrete Aktion mit einem konkreten Termin anbieten zu können, am besten sogar zwei, falls jemand verhindert ist. Notiert euch Zusagen, Absagen und nicht erreichte Personen inkl. Follow-Ups in jedem Fall.
- 8 Schaut euch gemeinsam mit dem Teamlead diese am Ende der Aktion an. Hier gilt auch zu überlegen, wann man Personen, die nicht abgehoben haben wieder anruft. Grundsätzlich sollte man es **nicht öfter als zwei Mal** versuchen.
- 9 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.

„GEMEINSAM KÖNNEN WIR ES SCHAFFEN“ - MOBILISIEREN AM TELEFON GESPRÄCHSLEITFADEN

Die Telefonaktion brauchen Mobilisierung, also konkrete Aktionen und Aktivitäten für die Leute gewonnen werden sollten: Die Aktivierung von Ortsgruppen-/Sektionsmitgliedern, um wieder aktiv zu werden, im Wahlkampf mitzumachen und sich bei Hausbesuchsaktionen und Straßenwahlkampfaktionen anzuschließen.

Hier die Zusammenfassung eines Aktivierungsgesprächs:

1 ERÖFFNUNG:

- Nenne den Grund deines Anrufs und frage, wie es der Person in der aktuellen Situation geht und verweise auf die bereits zugeschickten Informationen: „**Hallo, hier spricht [Name] von der SPÖ [Sektion oder Ortsgruppe]. Ich rufe an wegen des Wahlkampfes. Haben Sie unsere letzte Mail erhalten?**“

2 PRÄSENTIERE EINE VISION:

- Betone die Bedeutung der jetzigen Situation und sprich mit Ihnen über die Möglichkeiten für die SPÖ tätig zu werden und zu werben: „**Diese Wahl ist so wichtig für uns, weil es um sehr viel geht. Wenn wir erster werden wollen, braucht es wirklich jede Form der Unterstützung. Wie in der ausgeschickten E-Mail beschrieben planen wir deswegen [Aktion wie etwa Hausbesuche etc.]**.“
- Betone die Notwendigkeit eurer gemeinsamen Anstrengungen: „**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 konkreten Aktion, die ihr im Wahlkampf plant ein, seien dies Hausbesuche, ein Stand, Flyern etc.. Lege Datum + Ort + Zeit fest.

- #### 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.

Gesprächsführung

Als **Einstieg** in ein solches Gespräch bietet sich an, auf eine vorher verschickte E-Mail zu verweisen. Ist das nicht geschehen, eignet sich auch als Einstieg die Frage, ob Mitglieder regelmäßig E-Mails von der Partei erhalten, weil man gerade den Wahlkampf plant.

Viele Personen werden betonen, dass sie sehr **belastet** sind. Wir leben in Zeiten, in denen Beruf, Familie und andere Verpflichtungen viel von uns abverlangen. Hier ist selbstverständlich Empathie angebracht. Gleichzeitig kann darauf verwiesen werden, dass gewisse Dinge, etwa die Teilnahme an einem Aktionstag, begrenzt viel Zeit, wie einen Nachmittag, in Anspruch nehmen werden.

Es gibt auch Mitglieder, die sich gut vorstellen können, mitzuarbeiten, ihnen aber die Hürde öffentlich zu agieren, zu groß ist. Für solche Personen kann auf z.B. **Plauderaktionen** verwiesen werden. Dabei ist es das Ziel, mit eigenen Bekannten, Freunden und Verwandten zu sprechen. Überlegt gemeinsam, ob es andere Unterstützungstätigkeiten bei **Aktionstagen** u.ä. gibt, die den direkten Kontakt mit fremden Menschen vermeidet.

Zielgruppe dieser Mobilisierungsaktionen sind Parteimitglieder, sprich Personen, die politisch von Ähnlichem überzeugt sind. Gleichzeitig trifft man natürlich auf Personen, die gerade im Nachgang der Abstimmung über den Parteivorsitz mit dem momentanen Zustand der Partei unglücklich sind. Hier zählt es sich vorab einen Blick auf den **Gesprächsleitfaden** der TI Mitmachen zu werfen, wo Techniken des Framing und Reframing erklärt werden, also anzuerkennen, was das Gegenüber beschäftigt und gleichzeitig den Rahmen des Problems zu ändern, um so zu Gemeinsamkeiten zu kommen. 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 dieser 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.

„IRGENDWANN HAB I'S DANN GSPIRT - I HAB DES LEBENSG'FÜHL JETZT INHALIERT“ - GELÖSTE ATMOSPHÄRE UND SPASS

Alle diese Aktionen sollten in einer guten und spaßigen Atmosphäre stattfinden und darauf abzielen, dass Leute eine gute Zeit haben und sich miteinander verstehen.



Die wichtigsten Punkte dafür sind:

- **Sei enthusiastisch** und verbreite gute Stimmung! Als Leitung der Aktion liegt es an dir, dass Leute eine gute Zeit haben und die freiwillige Arbeit mit Begeisterung machen. Kein Motschgern, kein Sudern, sondern Begeisterung und gute Stimmung.
- **Mach Pausen** für Snacks, Unterhaltung und Musik. Aktivist:innen sollen sich kennenlernen und eine gute Zeit miteinander haben.
- **Wenn möglich**, richte Zeit nach der Aktion ein, in der Leute gemeinsam runterkommen und über die durchgeführte (und weitere zukünftige) Aktion reden können.

Spiel und Spaß

Ein Konzept aus anderen Ländern, das sehr erfolgreich war, ist die Gamification solcher Aktionen. Gamification meint, Spiel-Mechaniken zu nutzen, um die freiwillige Arbeit zu einem harmlosen Wettbewerb zu machen und so Leute stärker zu motivieren in ihrer Tätigkeit.

Möglichkeiten:

- Bastle einen **Thermostat**, auf dem die **Anzahl an gesammelten Zusagen** getrackt werden.
- Aktivist:innen notieren die Vornamen von **Zusagen auf zugeschnittenen Zettel**, die mit ihrem Namen versehen sind, und die werden aufgehängt.
- Nimm ein **Flipchart** und zeichne gemeinsam mit anderen den Fortschritt eurer Gruppe kreativ auf. Ein **Stern** für jedes Telefonat, ein **Pfeil** für jede aktivierte Person, ein bunter **Kreis** für jedes Gespräch - der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt.

Zeitmanagement

Beim Gespräch solltest du darauf achten, wie viel Zeit du mit jeder Person am Telefon 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 aufgereggt wird, ermutige ihn ruhig, das Gespräch höflich zu beenden und weiterzumachen. Beende nach etwa 2 Stunden die Aktion und trage zusammen, was erreicht worden ist.