

MOBILISIERUNGS- AKTION AM TELEFON

mit Wahlkampf im
persönlichen Umfeld



ÜBERSICHT

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

Ziele dieser Aktion:

- **Mobilisierung von Freunden/Bekanntem/Verwandten** für die SPÖ bzw. Für konkrete Aktionen durch Aktivist:innen.
- **Mobilisierung von Aktiven/Aktivist:innen**, die sich bereits gemeldet haben für SPÖ Aktionen wie etwa 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

Dieses Konzept 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 warmen 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
- Notizbücher, Zettel und Stifte bzw. Möglichkeit sich Notizen zu machen für Aktivist:innen
- Gesprächsleitfäden** für die Aktivist:innen
- Essen (Pizza o.ä. Substantielles, Brötchen, nicht unbedingt Snacks)
- Wasser und Gläser
- Eventuell Kaffee und Tee inkl. Tassen

WAHLKAMPF IM PERSÖNLICHEN UMFELD - FREUND:INNEN WÄHLEN EINANDER UND DIE SPÖ

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 zsamm.“

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.

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.

Zentral hierfür ist auch, dass es ein **Follow-Up** gibt. Es ist unerlässlich, 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, wo diese Personen ein weiteres Mal angerufen und dann richtig aktiviert, sprich für eine konkrete Tätigkeit rekrutiert werden.

Jede Aktion sollte damit beginnen, dass Aktivist:innen 3-5 Leute, die sie kennen, anrufen und versuchen, für die SPÖ und die Initiative Mitmachen zu mobilisieren. Damit können sie in einem gesicherten Umfeld Erfahrungen und erste Erfolgsmomente sammeln.

SCHRITTE:

- 1** 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 Knabbereien zur Verfügung stehen. Teamleads werden erfahrungsgemäß etwas weniger telefonieren und dafür den anderen bei Fragen zur Verfügung stehen.
- 2** 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.). Könnt ihr bei diesen Sorgen auf bestimmte SPÖ-Umsetzungen oder -Forderungen verweisen?
- 3** 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).

- 4 Macht euch Vorbereitungen für eure Gespräche und teilt eure Gedanken mit den anderen in fünf Minuten. Hier ist wichtig: Was weißt du über die Eigeninteressen der Person, über das, was sie bewegt und wie kann das mit der SPÖ in Verbindung gebracht werden.
- 5 Während des Gesprächs gibt es zwei Ziele: **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: **„Darf die Partei weiter mit dir in Kontakt bleiben und dich via Telefon, Post und E-Mail kontaktieren?“**
- 6 Der Teamlead sammelt die personenbezogenen Daten 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.

„BEIM REDEN KOMMEN DIE LEIT ZSAMM“ - PLAUDERAKTION AM TELEFON

Die Plauderaktionen brauchen konkrete Ziele, also etwas auf das die Leute, die man anruft, hin mobilisiert werden. Das erste Ziel ist die Aktivierung von Ortsgruppen-/Sektionsmitgliedern, um wieder aktiv zu werden, im Wahlkampf mitzumachen und sich bei Hausbesuchsaktionen und Straßenwahlkampfaktionen anzuschließen. Das zweite Ziel ist, Folgegespräche zu vergangenen Plauderaktionen und Hausbesuchsaktionen durchzuführen. Dabei werden jene, die Sympathie und Mitmachwillen bekundet haben, angerufen, um ebenfalls aktiviert und mobilisiert zu werden.

Hier die Zusammenfassung 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 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 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.
- 6 **VEREINBARE EIN FOLLOW-UP:** Wann melden wir uns wieder?
Stellen wir der Person Unterlagen zur Verfügung?

Schulung neuer Freiwilliger

Telefonaktionen können für Anfänger einschüchternd sein. Ein Teil dieser Schwierigkeit soll dadurch genommen werden, dass mit dem Wahlkampf im persönlichen Umfeld begonnen wird. Es ist einfacher mit Menschen, die man kennt, zu sprechen als mit Wildfremden. Wenn in deiner Gruppe noch niemand Erfahrung mit Telefonaktionen hat, geht die Praktiken, die wir hier gesammelt haben gemeinsam durch und unterstützt euch gegenseitig:

- **Schule neue Freiwillige** mit dem **Gesprächsleitfaden**, bevor sie mit dem Anrufen beginnen. Erkläre die verschiedenen Elemente des Skripts und demonstriere einen Beispielanruf.
- **Koordiniere neue Freiwillige** mit erfahrenen Anrufern für die ersten Gespräche. Lasse die Erfahrenen den Anruf über Lautsprecher halten, damit der neue Freiwillige hören kann, wie ein gutes Gespräch klingt. Besprich nach dem Anruf, was gut gelaufen ist und was nicht. Lasse dann den neuen Freiwilligen den nächsten Anruf über Lautsprecher tätigen, wobei der Erfahrene zuhört und Unterstützung bietet. Besprecht das Gespräch danach erneut.
- **Stelle sicher**, dass ein neuer Freiwilliger niemals allein anruft. Wenn ihr neu seid, bildet Zweiterteams und gebt einander konstruktives Feedback.
- **Gib allein einen Spickzettel** mit Inhalten zur Hand. Neuere Freiwillige sind möglicherweise unsicher in Bezug auf einige der für die Wahl relevanten Richtlinien und müssen oft auf ihre Spickzettel zurückgreifen.
- **Es ist üblich**, dass Menschen nicht antworten, falsche Nummern wählen oder auflegen. Es ist leicht, entmutigt zu werden, aber gib nicht auf! Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Telefonaktion besteht darin, einfach weiterzumachen.

„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.

Erneutes Engagement

Lege bei deiner Veranstaltung eine **Anwesenheitsliste** aus. Alle Freiwilligen, alt und neu, sollten sich mit ihrem Namen, ihrer E-Mail-Adresse und ihrer Telefonnummer anmelden, wenn sie durch die Tür kommen. Bevor sie gehen, frage sie, wie ihre Erfahrung war und versuche, sie für deine nächste Veranstaltung zu gewinnen. Rufe drei Tage und am Tag vor deiner Telefonaktion an, um ihre Teilnahme zu bestätigen und ihnen die Details deiner Veranstaltung mitzuteilen.

ZEITPLAN

ZEIT

WAS?

MATERIAL

15 min.

Einführung: Was ist der Plan für heute, wie lange wird es dauern, was machen wir

TI Mitmachen Konzept Wahlkampf im persönlichen Umfeld

Kurze Zusammenfassung der wichtigsten Grundprinzipien der Gesprächsführung: Eigeninteresse offenlegen - Neugierde _ Gemeinsame Interessen und Ziele - Aktion; Angst-Hoffnung-Handeln

10 min.

Brainstormen, wen von seinen Bekannten/Freunden/Verwandten man anruft

15-20 min.

1-3 Anrufe

Gesprächsleitfaden, App/Sheets zur Erfassung

20 min.

Pause

Musik, Essen etc.

45 min.

3-9 Anrufe

Gesprächsleitfaden, App/Sheets zur Erfassung

30 min.

Gemeinsames Ausklingen lassen, Erfahrungen besprechen

Musik, Snacks, eventuell gemeinsamer Ausklang

140 min. =

2 Std. 20 min.