

Handreichung: Wie motiviere ich Mitglieder für Tür-zu-Tür

Wie motiviere ich Mitglieder für Tür-zu-Tür

Tür-zu-Tür Wahlkampf kostet Überwindung. Das Klingeln an der ersten Tür ist immer aufregend und neu. Schließlich weiß man nie, was einen erwartet. Die Erfahrung zeigt aber, dass die allermeisten nach ihrer ersten Tür-zu-Tür Erfahrung begeistert sind und dabei bleiben.

Unser Ziel ist es also, unsere Freiwilligen zu einem ersten Besuch mitzunehmen. Dann stellen sie selbst fest, dass die Gespräche Spaß machen und die Menschen positiv reagieren.

Tür-zu-Tür ist gerade auch für neue Mitglieder besonders geeignet, weil man nicht alles wissen muss. Dank der drei Fragen haben die Freiwilligen einen Leitfaden, an dem sie sich orientieren können. Außerdem stellen die Menschen an der Tür tendenziell weniger Fragen, wenn sie selbst gefragt werden.

Hier wollen wir euch drei Tipps geben, wie ihr Mitglieder zum Tür-zu-Tür Wahlkampf motivieren könnt.

Gemeinsamer Tür-zu-Tür Auftakt

Tür-zu-Tür Wahlkampf ist ein Teamformat und keine Einzelkämpferaktion. Nicht nur, dass man im 2er-Team loszieht, zusammen macht auch die Vorbereitung und die Nachbereitung am meisten Spaß. Für viele ist es in der Gruppe leichter die Hemmungen zu überwinden und sich an die Türen zu trauen. Es ist daher empfehlenswert, einen gemeinsamen Tür-zu-Tür Auftakt zu planen.

Besonders motivierend ist es, wenn der oder die Kandidierende selbst zu dieser Auftaktveranstaltung einlädt und auch daran teilnimmt.

So könnte das ablaufen:

- **Begrüßung durch Kandidatin/Kandidat**
- **Kurze Einführung zu Tür-zu-Tür**
- **Rollenspiel**
- **Tür-zu-Tür: Live & Draußen**
- **Auswertung: Wie war es?**
- **Feedback**

Auf KAMPA17.SPD.DE findet ihr einen ausführlichen Musterablauf und eine Musterpräsentation. Diesen könnt ihr auch euren Ortsvereinen zur Verfügung stellen, wenn sie eine solche Auftaktaktion planen wollen.

Nutzt den EasyMailer, um zu eurem Tür-zu-Tür Auftakt einzuladen. Mit dem EasyMailer könnt ihr ganz leicht eure Mitglieder anschreiben. Unter „Vorlagen“ findet ihr eine Mustereinladung für Tür-zu-Tür Aktionen, die ihr nur noch individualisieren müsst.

Nach diesem großen gemeinsamen Auftakt reicht es bei späteren Aktionen, wenn ihr euch 20 Minuten vor Aktionsbeginn trefft und eine kurze Einführung für neue Freiwillige macht. Sprecht Tipps und Tricks durch und beantwortet offene Fragen. Verabredet euch auch direkt für danach zur gemeinsamen Auswertung. Sprecht über die gemeinsamen Erfahrungen und lasst den Abend gemütlich ausklingen.

Tür-zu-Tür Tandems

Einigen Genossinnen und Genossen fällt es schwer zum ersten Mal an die Tür zu gehen, weil sie glauben, dass ihnen viele Fragen gestellt werden oder die Menschen negativ reagieren. Sie fühlen sich auch durch den gemeinsamen Auftakt und das Rollenspiel nicht bestärkt.

Hier kann es helfen gezielt Tür-zu-Tür Tandems zu bilden. Eine skeptische Freiwillige oder ein skeptischer Freiwilliger geht also mit einem oder einer erfahrenen Tür-zu-Tür Wahlkämpfer oder Wahlkämpferin los. Am Anfang kann er oder sie nur die Ergebnisse in der App notieren und die Gespräche beobachten. Schon bald wird er oder sie merken, dass die Menschen äußerst positiv reagieren und die Besuche Spaß machen. Im Verlauf der Aktion oder bei der nächsten Aktion kann er oder sie dann auch das Gespräch führen und eigene Erfahrungen sammeln. So können wir Hemmungen abbauen.

Im Laufe der Zeit gewinnen wir so immer neue, erfahrene Tür-zu-Tür Wahlkämpfer und Wahlkämpferinnen, die selber Unerfahrene und Skeptische an die Hand nehmen können. Ermuntert diese neu überzeugten Wahlkämpfer und Wahlkämpferinnen auch dazu, ihre Erfahrungen mit Genossinnen und Genossen zu teilen. Bittet sie darum, zur nächsten Aktion selbst eine Bekannte oder einen Bekannten mitzubringen, der/die vorher noch keinen Haustürwahlkampf gemacht hat. Die persönliche Ansprache bringt Menschen am besten dazu, sich ebenfalls zu engagieren und die ehemals Skeptischen sind oft die besten Botschafter.

Wettbewerb und Incentivierung

Tür-zu-Tür Wahlkampf eignet sich natürlich hervorragend für kleinere, teaminterne Wettbewerbe. Welcher Freiwillige hat an den meisten Türen geklopft? Wer hat die meisten Fragen gestellt? Oder bei welchem Team gingen die meisten Türen auf? Die Antworten auf diese Fragen könnt ihr dank unserer Tür-zu-Tür App in euren Wahlkreis Auswertungen sehen.

Für manche Genossinnen und Genossen kann es motivierend sein, wenn sie in einem Wettbewerb etwas gewinnen können. Überlegt euch kleinere Preise für die Gewinner und Gewinnerinnen (z.B. ein Abendessen mit dem/der Kandidierenden).

Die Idee lässt sich natürlich auch auf Ortsvereine übertragen. Der Ortsverein, der die meisten Türen geschafft hat, bekommt zum Beispiel einen Zuschuss zu seiner Weihnachtsfeier oder ein Materialpaket. Eurer Kreativität sind hier keine Grenzen gesetzt.

Telefonaktion

Das persönliche Gespräch ist nicht nur im Wahlkampf am erfolgreichsten, sondern auch bei der Gewinnung von WahlkampfunterstützerInnen. In einer gemeinsamen Aktion könnt ihr eure Mitglieder anrufen. Ihr könnt sie dann nicht nur fragen, ob sie bei einer Tür-zu-Tür Aktion mitmachen wollen, sondern auch wie sie sich ggf. anderweitig in euren Wahlkampf einbringen wollen. Dies kann gerade für den Schlussspurt besonders wichtig sein.