

# Gespächsleitfaden

AGH Wahl 2026

## Worum geht's?

Mit der neuen Zuhörkampagne wollen wir testen, welche Themen und Gesprächsstrategien an der Haustür besonders gut funktionieren. Wir haben dazu drei Kernthemen definiert und zwei Rahmen-Gesprächsleitfäden entwickelt. Beide Gesprächsleitfäden basieren im Kern auf aktivem Zuhören. Dieses Dokument erläutert worauf es bei den Gesprächen ankommt, wie die Themen mit den Gesprächen kombiniert werden, und was es sonst noch zu beachten gibt.

## 1 Die drei Themen

In der Kampagne zur vergangenen Bundestagswahl haben wir an den Haustüren keine eigenen Themen gesetzt. Stattdessen haben wir die Menschen zu Wort kommen lassen und einfach zugehört. Aufgrund der positiven Resonanz wollen wir das Zuhören fortführen. Gerade weil die Zuhörgespräche so gut ankamen, wollen wir sie nun dialogischer gestalten. Wir fragen die Menschen darum nicht mehr nur zu Ihren allgemeinen Themen, sondern auch zu Ihrer Sichtweise auf einige unserer Kernthemen in hier im Bezirk.

An jeder Haustür zeigt die App Euch eines der drei Themen zufällig an. Eure Aufgabe ist es dann, dieses Thema im Gespräch zu setzen und die Person nach Ihrer Position dazu zu befragen. Auch hier führen wir in erster Linie Zuhörgespräche (es redet also vor allem die Person an der Haustür), aber Ihr solltet jedes Thema kurz umreißen können.

Die drei Themenkomplexe sind:

### Müll und Umwelt

Alle profitieren davon, wenn der öffentliche Raum einladend ist. Dazu gehören Spielplätze auf denen Kinder gerne und ohne Verletzungsrisiko toben können; Parks, in denen man an heißen Tagen Schatten findet; Straßen, in denen nicht andauernd Sperrmüll liegt und Radwege, die nicht von Scherben gesät sind.

**Beispiel Themen-Pitch:** “Ein Thema für das wir uns einsetzen ist, dass man gut Zeit draußen verbringen kann. Sprich, wir wollen dafür sorgen dass weniger Müll auf den Straßen landet und dass die Parks im Bezirk gesund, schattig und grün sind.”

## **Bildung und Schule**

*Thema wird später hinzugefügt*

## **Mobilität und Verkehr**

*Thema wird später hinzugefügt*

## **2 Richtig Zuhören**

Jedes Gespräch hat mindestens eine Zuhörkomponente. Gutes Zuhören zeigt sich durch Körpersprache (Nicken, Lächeln, Augenkontakt) und durch passende Rückfragen, Paraphrasierungen und häufige Zuhör-Laute (“ahh”, “ja”, “mhh-hm”, “verstehe”).

Jeder Mensch verhält sich beim Zuhören etwas anders. Das ist vollkommen in Ordnung und so gewollt. Wichtig ist, dass die Menschen merken, dass echtes Interesse an Ihrer Sichtweise besteht. Die Wähler:innen sollen sich wohlfühlen, damit sie wirklich in sich hineinhorchen können, um Ihre Meinung zu begründen. Gebt Ihnen also genug Zeit und fragt lieber einmal zu viel nach als einmal zu wenig.

Die Formulierungen unten bieten ein bisschen Inspiration für aktives Zuhören:

- Zeigen, dass aufmerksam gefolgt wird (“ja, verstehe”, “mh-hh”, “ah, interessant”)
- Paraphrasieren (“Also Sie sagen, dass...?”, “Verstehe ich das richtig, Sie sind der Meinung...?”)
- Nachfragen:
  - Inhaltliche Nachfragen zum Gesagten (Verständnisfragen).
  - “Was sollte man da Ihrer Meinung nach tun?”
  - “Es gibt ja verschiedene Ansätze, was man da machen könnte, was denken Sie?”
  - “Mich würde auch noch interessieren, wieso Sie das glauben.”
  - “Zu dem Thema gibt es ja viele Meinungen, wie sind Sie denn zu Ihrer Ansicht gelangt?”
  - „Was genau meinen Sie, wenn Sie sagen ...?“
  - „Könnten Sie mir ein Beispiel dafür geben?“
- Bitte keine explizite Zustimmung (“das stimmt!”) oder Ablehnung (“Das kann man so aber nicht sagen”) kommunizieren (*für Extremfälle, siehe FAQ unten*).

Versucht jedes Gespräch in die nötige Tiefe zu führen, indem Ihr 2-3 Nachfragen stellt oder Aussagen der Person paraphrasiert.

### 3 Die Gesprächsleitfäden

An jeder Haustür wird zufällig ein Thema ausgewählt und mit einem von zwei Rahmen-Gesprächsleitfäden verbunden. Ihr seht die Kombination vor dem Gespräch in der Web-App. Die beiden Skripts sind sich ganz ähnlich.

Im **Dual-Skript** führt Ihr erst ein offenes Zuhörgespräch wie bei der Bundestagswahl. In diesem Teil setzt nicht Ihr das Thema, sondern die Person an der Haustür. Nach diesem Zuhörblock setzt Ihr dann das angezeigte Thema und schließt einen **zweiten** Zuhörblock zu diesem konkreten Thema an. Es kommt also zu einem *Austausch* von Aufmerksamkeit: Ihr lernt etwas über das Herzensthema der Person und die Person setzt sich mit einem unserer Kernthemen auseinander.

Im **Mono-Skript** fällt der erste Zuhörblock weg: das bedeutet, Ihr setzt bereits zu Beginn das Thema, das die App anzeigt und führt dann lediglich zu diesem Thema ein Zuhörgespräch.

Mono-Skript	Dual-Skript
Vorstellen	Vorstellen
	Thema erfragen
	Aktiv Zuhören
Eigenes Thema setzen + Offene Frage	Eigenes Thema setzen + Offene Frage
Aktiv Zuhören	Aktiv Zuhören
Abfrage	Abfrage
Verabschieden	Verabschieden

### 4 Flyer, Abschluss und Abfrage

Um etwas darüber zu lernen, welche Themen und Gesprächsführungen effektiver sind, erheben wir am Ende jeden Gesprächs ein paar Daten. Insgesamt werden euch 5-6 kurze Fragen gestellt. Zwei davon werden am Ende des Gesprächs der Gesprächspartner:in gestellt, die anderen könnt Ihr nach dem Gespräch angeben. Tragt die Antwort auf alle Fragen einfach in die App ein, sobald die Tür geschlossen ist. Den passenden **Themen-Flyer** könnt Ihr überreichen, wenn Ihr nach der Themenwichtigkeit fragt.

Frage	Modus
Themenwichtigkeit	Direkte Frage
Wahlwahrscheinlichkeit Grüne	Direkte Frage

Frage	Modus
Thema der Person [nur Dual-Skript]	Selbsteinschätzung
Altersgruppe	Selbsteinschätzung
Gender	Selbsteinschätzung
Stimmung des Gesprächs	Selbsteinschätzung

## 5 Skript-Beispiele

### 5.1 Mono-Skript

Phase	Inhalt
<b>Vorstellen</b>	“Hallo, mein Name ist ____ und ich bin von den Grünen Berlin-Mitte.”
<b>Thema Erfragen</b>	“Wir hören uns gerade ein bisschen in der Nachbarschaft um und fragen nach, welche Themen den Menschen besonders wichtig sind. Ein Thema, das vielen Menschen im Bezirk wichtig ist und auf das wir uns in Bezirk und auf Landesebene besonders konzentrieren wollen, ist [THEMA]. Wie blicken Sie darauf?/Was ist Ihnen mit Blick auf [THEMA] hier im Bezirk wichtig?”
<b>Aktiv Zuhören</b>	Augenkontakt, Nicken, Paraphrasieren, Nachfragen, Verständnislaute (“Mm-hhm”, “Ja klar”, “ah verstehe”)
<b>Abfrage</b>	- “Zum Schluss habe ich noch zwei Standard-Fragen: Wenn Sie jetzt nochmal an das Thema [THEMA] denken, wie wichtig ist das für Sie, auf einer Skala von eins (gar nicht wichtig) bis 5 (sehr wichtig)?” - “Und wie gut könnten Sie sich vorstellen, uns Grüne bei den Berliner Wahlen nächstes Jahr zu unterstützen? Vielleicht von 1 (gar nicht) bis 5 (auf jeden Fall)?”
<b>Verabschieden</b>	“Vielen Dank für Ihre Zeit, haben Sie noch einen schönen Tag”

### 5.2 Dual-Skript

Phase	Inhalt
<b>Vorstellen</b>	“Hallo, mein Name ist ____ und ich bin von den Grünen Berlin-Mitte.”
<b>Thema Erfragen</b>	“Wir hören uns gerade ein bisschen in der Nachbarschaft um und fragen nach, welche Themen den Menschen besonders wichtig sind. Gibt es etwas, das Ihnen gerade besonders am Herzen liegt?”
<b>Aktiv Zuhören</b>	Augenkontakt, Nicken, Paraphrasieren, Nachfragen, Verständnislaute (“Mm-hhm”, “Ja klar”, “ah verstehe”)
<b>Eigenes Thema setzen + offene Frage</b>	“Ein Thema, das vielen Menschen im Bezirk wichtig ist und auf das wir uns im Bezirk und auf Landesebene besonders konzentrieren wollen, ist [THEMA]. [THEMEN-PITCH]. Wie blicken Sie darauf?/Was ist Ihnen mit Blick auf [THEMA] hier im Bezirk wichtig?”
<b>Aktiv Zuhören</b>	Augenkontakt, Nicken, Paraphrasieren, Nachfragen, Verständnislaute (“Mm-hhm”, “Ja klar”, “ah verstehe”)
<b>Abfrage</b>	- “Zum Schluss habe ich noch zwei Standard-Fragen: Wenn Sie jetzt nochmal an das Thema [THEMA] denken, wie wichtig ist das für Sie, auf einer Skala von eins (gar nicht wichtig) bis 5 (sehr wichtig)?” - “Und wie gut könnten Sie sich vorstellen, uns Grüne bei den Berliner Wahlen nächstes Jahr zu unterstützen? Vielleicht von 1 (gar nicht) bis 5 (auf jeden Fall)?”
<b>Verabschieden</b>	“Vielen Dank für Ihre Zeit, haben Sie noch einen schönen Tag”

## FAQ

Q	A
<i>Was muss ich beachten, wenn ich mit einem neuen Haus anfang?</i>	Bitte schreibt in den Chat, wenn Ihr mit einem Haus (Hausnummer) anfangt und erneut, wenn Ihr damit fertig seid. Schreibt auch, in welches Haus Ihr als nächstes geht.

Q	A
<i>Wie komme ich ins Haus?</i>	Fangt mit dem Klingeln unten an, damit Ihr nicht direkt nach ganz oben laufen müsst. Der Satz "Hallo, Informationen zur Bundestagswahl, könnten Sie uns einmal ins Haus lassen?" klappt ganz gut. Geht dann direkt zu der Person, bei der Ihr geklingelt habt, und führt mit Ihr das erste Gespräch.
<i>Wie arbeite ich mich im Haus am besten vor?</i>	Nach dem ersten Gespräch geht Ihr am besten nach oben und arbeitet Euch dann runter. Falls Ihr Euch im Treppenhaus aufteilen wollt, arbeitet eine Person von oben nach unten und eine von unten nach oben. Wenn Ihr Euch trifft, seid Ihr fertig.
<i>Wie verteile ich die Flyer am effektivsten?</i>	Die Themen-Flyer sollen die Gespräche unterstützen und den Wähler:innen weiterführende Infos zum Gesprächsthema bieten. Übergebt Sie also einfach am Ende des Gesprächs. Im Laufe der Zeit fügen wir ggf. noch allgemeinere Flyer für geschlossene Haustüren hinzu.
<i>Wann muss ich die Dateneingabe beenden?</i>	Bitte beendet die Dateneingabe am <b>Ende der Schicht</b> und <b>wenn Ihr den Block wechselt</b> . Man kann den Block immer nur am Anfang der Dateneingabe festlegen. Darum ist es sehr wichtig, dass Ihr die Dateneingabe abschließt und neu startet, bevor Ihr in einem neuen Gebiet startet. Daten, die im falschen Block eingetragen wurden, können wir nicht ohne weiteres zuordnen.
<i>Was, wenn die Person menschenfeindliche Dinge sagt?</i>	Das muss man sich nicht antun. Es ist zwar wichtig, dass auch Positionen aufmerksam und nicht-urteilend zugehört wird, die nicht mit der eigenen übereinstimmen, aber es gibt Grenzen. In dem Fall also einfach das Gespräch beenden.
<i>Was, wenn die Unterhaltung nicht enden will?</i>	Wenn die Person nicht aufhört zu erzählen, habt Ihr ganze Arbeit geleistet. Damit es voran geht, sagt am Besten etwas wie "Tausend Dank für Ihre Offenheit, aber wir müssen jetzt weiter." und verweist auf eine Bürger:innensprechstunde oder bittet die Person eine Mail an die B90/GRÜNE Berlin-Mitte zu schicken: "Kommen Sie doch mal zu einer unserer Bürger:innensprechstunden, da kann man auch nochmal ins Gespräch kommen." Bitte versucht aber, das Gespräch nicht zu früh auf diese Art abubrechen, wenn noch ein Erzähldrang besteht.

Q	A
<i>Was, wenn ich nach meiner Meinung oder der Position der Partei gefragt werde?</i>	Der Fokus der Unterhaltung liegt auf dem Zuhören, versucht also <i>nicht</i> zu viel von Euch zu erzählen oder aktiv die Position von B90/GRÜNE zu bewerben. Wenn Ihr direkt gefragt werdet, solltet Ihr nur antworten, wenn ihr Euch damit wohl fühlt. Wenn Ihr nach der Parteiposition gefragt werdet und sie nicht genau kennt, könnt Ihr die Person zu einer Veranstaltung mit dem Kandidaten einladen und darauf hinweisen, dass man dort tiefer ins Detail gehen kann.
<i>Wodurch ist HTWK rechtlich abgesichert?</i>	Der Haustürwahlkampf ist grundsätzlich durch das Demokratieprinzip (Art 20 GG) und das Recht auf freie Meinungsbildung (Teil der Meinungsfreiheit - Art. 5 GG) abgesichert. Es ermöglicht den Parteien, um die Stimmen der Wähler:innen zu werben.
Erheben oder nutzen wir personenbezogene Daten der Wähler:innen?	Nein, mit unserer Haustürwahlkampf-App erheben wir Daten lediglich auf Ebene der Häuserblocks. Auch wenn wir Daten zu jedem Gespräch speichern, lassen diese sich im Nachhinein nicht einzelnen Befragten zuordnen. Wir besuchen auch nicht gezielt spezifische Bürger:innen (Micro-Targeting), sondern alle Bewohner:innen innerhalb eines Urnenwahlbezirks.

Wenn weitere Fragen aufkommen, zögert nicht, mich (Anton Köneke) unter 0157 88122549 oder [a.konneke@lse.ac.uk](mailto:a.konneke@lse.ac.uk) zu kontaktieren. Dann ergänze ich das FAQ. Bei weiteren Fragen zum Haustürwahlkampf wendet Euch an den Kreisvorstand (Timur Ohloff) per Signal unter 0172 5852517 oder [vorstand@gruene-mitte.de](mailto:vorstand@gruene-mitte.de).