

WORKSHOP 10

LOBBYARBEIT BEI NATIONALEN GESETZGEBERN

BEDENKENSWERTES BEI DER LOBBYARBEIT IN DER FRIEDENSFOND STEUERGESETZGEBUNG

- Bedenke, dass Du Menschen gewinnen willst für eine Friedenssteuergesetzgebung.
- Hab Freude an dem Experiment! Das Gesetz gibt Dir Zugang zum Gesetzgebungskörper und erlaubt Dir, Anliegen von Krieg und Gewissenskonflikten an entscheidender Stelle zum Thema zu machen. Lobbyarbeit ist ein Privileg!
- Vergiss nie, echte Erkenntnis überträgt sich. Dein Zuhörer wird betroffen sein von Deiner tiefen Überzeugung.
- Du sprichst von einem Glauben an etwas, nicht von einer Meinung. Das ist ein Unterschied. Denke daran, dass Du von Deinen tiefsten Überzeugungen sprichst.
- Vergiss nie, Du bist der Welt bester Experte für das, an was Du glaubst.
- Du verlangst nicht, dass sie denken sollten wie Du, Du bittest sie darum, Dich zu verstehen.
- Die Lobbyarbeit ist emotional herausfordernd. Manchmal hast Du das Gefühl, Deine Perlen vor verständnislose Menschen zu werfen. Schütze Dich vor Verletzungen, wenn der Zuhörer Deine Überzeugungen abwertet. Arbeite mit den Hinweisen auf die Opfer militärischer Gewalt.

DIE LOBBY - SITZUNG

- Dein Zuhörer könnte von Deinen Worten schmerzlich bewegt sein. Vielleicht hast du tiefe innere Konflikte in ihm ausgelöst, als Du ihm Deine Überzeugungen dargestellt hast. Es ist möglich, dass er dabei seinem eigenen Gewissen begegnet ist. Deine Rolle besteht darin, seelsorgerisch und verständnisvoll zu wirken.
- Werte niemals ab!
- Bestimme genau, wann Du aufhörst. Versuche während einer Sitzung nicht, alles auf einmal zu schaffen. Niemand, auch Du nicht, ändert seine Überzeugungen auf ein Mal um 180 Grad, sondern das geschieht nach immer wiederholten Begegnungen mit einer neuen Auffassung. Du wirst wiederholt versuchen müssen, mit Deinen ausgewählten Leuten in Kontakt zu treten.
- Wenn Du eine Frage nicht beantworten kannst, verschiebe die Antwort auf später, aber erledige sie dann auch!
- Keine der Personen, die Du zu überzeugen suchst, ist ein hoffnungsloser Fall. Alle müssen wieder von Dir angesprochen werden.: (1) Bei denjenigen, die Deine Überzeugung teilen, musst Du Dich bedanken. (2) Einige können gewonnen werden, den Gesetzesvorschlag in der Abstimmung zu unterstützen. (3) Andere können so weit beeinflusst werden, Deine Überzeugungen nicht zu bekämpfen. (4) Diejenigen, die Deine Ziele bekämpfen wollen, müssen zumindest verstehen, wer Du bist und wovon Du überzeugt bist.
- Du wirst in Versuchung kommen, Seitenthemen zu erörtern. Bleibe bei Deinem Thema!

EINIGE BRAUCHBARE ARGUMENTE

- Dein Anliegen richtet sich nicht gegen das Steuern zahlen, sondern den Einsatz der Steuern für militärische Zwecke.
- Erzähle Ihnen Geschichten von den Strafen, die Kriegssteuerweigerer auf sich nehmen. Gib denen, die aus Gewissensgründen keine Kriegssteuer bezahlen können, ein menschliches Gesicht.
- Ihr seid keine Steuerweigerer, Ihr sucht nach einer anderen gesetzlichen Option.
- Betone, dass Dein Land in seiner Verfassung für Gewissensfreiheit eintritt.
- Du könntest die Positionen verschiedener Konfessionen dazu anführen.

ARGUMENTIERE IN GEWISSEN FÄLLEN MIT CAESARS GESICHTSPUNKTEN

- Das Friedenssteuergesetz wird.....
- Steueraufkommen erhöhen, wegen der freiwillig akzeptierten Steuern und deshalb verringerter Eintreibungskosten.
-die zusätzliche administrative und richterliche Bürde, die von den COs dem System auferlegt wird, die lieber gegen das Gesetz handeln als gegen ihr Gewissen.

GRUPPENARBEIT IN DER LOBBYVORBEREITUNG

- Einstimmigkeit erzielen über das wichtigste Ziel und seine bedeutendsten Argumente.
- Bestimme vorher, welche Person welche Gesichtspunkte vertreten soll.
- Wertet es nachträglich aus. Sprecht miteinander darüber, welche Gesichtspunkte positiv, welche negativ aufgenommen worden sind.
- Die nächsten Schritte planen.

ABSCHLUSS EINER LOBBYARBEIT

- Hinterlasse schriftliches Informationsmaterial, das Dein Anliegen zusammenfasst.
- Schick einen Dankesbrief danach.
- Schreib ein Protokoll über Deinen Besuch und benenne darin die positiven und negativen Wendungen, die das Gespräch genommen hat und welche nächsten Schritte sich daraus folgern lassen; Stelle Deiner Gruppe das Protokoll vor; gib der Arbeit "drive". (Gas geben; im Auto der Knopf, der die Beschleunigung einleitet)