

راهنمای ارتباط گیری موثر

اگر قصد کاندیداتوری دارید، اگر فعال مدنی هستید و می خواهید در انتخابات مشارکت کنید، اگر به عنوان شهروند می خواهید فعالانه در انتخابات شورای شهر حضور داشته باشید، به فراگیری و استفاده از مهارت های ارتباطی و تکنیک های آن نیازمندید. پس در طراحی کمپین انتخاباتی و در برنامه ریزی جهت مشارکت هدفمند در انتخابات، به راهنمای زیر توجه کنید:

۱ استراتژی ارتباط گیری موثر

طراحی استراتژی ارتباطات، یکی از سخت ترین و مهم ترین بخش های طراحی یک کمپین انتخاباتی است. استراتژی ارتباطی موثر زمانی محقق می شود که این استراتژی به طور سیستماتیک طراحی، اجرا و هماهنگ شده با دیگر بخش های کمپین باشد. کاندیدها در کمپین انتخاباتی تلاش می کنند توجه رای دهندگان را به خود جلب کنند. به همین خاطر تلاش می کنند با شعار مناسب، تبلیغات هدفمند و ارتباط سازنده با رسانه ها به این هدف دست یابند. پس توجه به این نکات ضروری است:

جلب اعتماد و ایمان رای دهندگان

رای دهندگان را از دیدگاه ها، اهداف و برنامه های تان در حل مشکلات و چالش های پیش رو آگاه کنید.

جاذبه داشتن برای رای دهندگان

داشتن جاذبه به شیک پوشی، سخنوری شایسته، انتقال مناسب پیام های غیرکلامی محدود نمی شود. داشتن جاذبه برای ارتباط گیری، علاوه بر این ها، نیازمند پیامی است که شامل خواست ها و مطالبات رای دهندگان از یک سو و نشان دهنده میزان تعهد و حمایت شما نسبت به مخاطبان باشد.

جلب توجه رای دهندگان

جلب توجه رای دهندگان یعنی بیان آنچه آنها دوست دارند بشنوند و نشان دادن توانایی خود برای انجام آنها

استفاده همزمان از ظرفیت های تبلیغی مدرن و سنتی برای انتقال پیام

ترکیبی از تبلیغات سنتی و مدرن برای انتقال پیام و دعوت رای دهندگان به مشارکت در انتخابات و تلاش برای جلب حمایت رای دهندگان از عموم مردم، یک استراتژی موفق برای داشتن ارتباط موثر با مخاطبان است.

۲ مهارت های ارتباط گیری موثر

خوب و درست شنیدن

- تمرکز روی صحبت های طرف مقابل
- اجتناب از ورود به بحث های حاشیه ای و تلاش برای نگه داشتن مذاکره در مباحث اصلی
- نشان دادن میزان علاقه به مباحث طرف مقابل
- پرهیز از قضاوت کردن
- فهم خودتان را از صحبت های طرف مقابل بیان کنید

توجه به پیام های غیرکلامی

- حواس تان به تفاوت های فردی در انتقال پیام های غیرکلامی باشید
- به تمام پیام های غیرکلامی هم زمان مثل حرکت دست ها، لحن کلام و نگاه های طرف مقابل توجه کنید

کنترل استرس

- پاسخ تان را به تاخیر بیاندازید. به خودتان فرصت فکر کردن بدهید
- در مواقع ضروری سکوت کنید
- پاسخ کوتاه بدهید تا توجه طرف مقابل روی موضوعی که طرح کرده حفظ شود
- حرف تان را روشن و صریح بزنید
- با خلاصه کردن حرف تان، بحث تان را تمام کنید

قاطعه اظهار نظر کردن

- برای خودتان و حرف تان ارزش قائل باشید
- خواسته تان را بدانید
- از بیان افکار منفی و غیرمودبانه پرهیز کنید
- واکنش های طرف مقابل را بپذیرید
- بلد باشید که «نه» بگویید



چکیده شش راهنما برای داشتن ارتباط موثر:

- ۱- خوب بشنوید و از درک پیام طرف مقابل مطمئن شوید
- ۲- خود را جای شنونده بگذارید تا بدانید مخاطب چه احساسی دارد
- ۳- بدانید چه می خواهید
- ۴- فروتن باشید
- ۵- پرهیز از غالب شدن در مذاکرات
- ۶- از ادبیات شایسته استفاده کنید