

کارگاه آموزشی اصول و مبانی علمی گفتگوی اثربخش برگزار شد

کارگاه آموزشی اصول و مبانی علمی گفتگوی اثربخش در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان برگزار شد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان در این کارگاه **علی میرجمالی**، مدیر مرکز آموزش بازرگانی استان اصفهان هدف از ارتباط اثربخش را انتقال پیام از فرستنده به گیرنده به صورت واضح و شفاف عنوان کرد. وی شاخص های انواع ارتباط را نیز شامل ارتباط کلامی و غیرکلامی و شفاهی یا کتبی بیان نمود و گفت: اصلی ترین بخش گفتگو لحظات آغازین آن می باشد و لازم است قبل از گفتگو از اینکه با چه کسی و درباره چه موضوعی قصد صحبت دارید مطلع باشید. میرجمالی ضمن بیان اینکه اعتماد به نفس در ایجاد یک گفتگوی اثربخش نقش بسزایی دارد، تصریح کرد: یکی از عارضه های گفتگو عادات ما می باشد پس باید منصفانه این عادات منفی را شناسایی نموده و پس از اطلاع از زمان بروز آنها جایگزین مناسبی برایشان انتخاب کنیم. رییس کمیسیون آموزش و پژوهش انجمن حمایت از حقوق مصرف کنندگان استان در ادامه گفت: برخی از افراد سخنگوی بیزار، بعضی سخنگوی بی علاقه، دسته ای سخنگوی مشتاق و گروهی نیز سخنگوی پیشقدم هستند. میرجمالی تأکید کرد: در هنگام استخدام نیرو در پست های روابط عمومی، ویزیتوری و بازار یابی و فروش هیچگاه از گروه اول و دوم انتخاب نکنید. وی در ادامه عوامل کلیدی موثر در گفتگوی اثربخش را عوامل کلامی، عوامل گفتاری و عوامل تصویری ذکر کرد و افزود: برقراری ارتباط چشمی با مخاطب، توجه به حالت ها و حرکت های خود در زمان گفتگو، چهره و اشاره ها، لباس و ظاهر، صدا و گویش، رعایت قواعد زبان و ادبیات فارسی، جلب مشارکت شنونده، شوخ طبعی و... از جمله راهکارهای تقویت گفتگوی اثربخش می باشند. مدیر مرکز آموزش های بازرگانی اصفهان در ادامه به توضیح هر یک از این موارد پرداخت و گفت: لازم است ارتباط چشمی بین 5 تا 10 ثانیه ادامه داشته سپس قطع و مجدداً برقرار شود. میرجمالی با بیان اینکه در هنگام گفتگو با مخاطب، رعایت حریم شخصی الزامی است، تصریح نمود: در یک گفتگوی اثر بخش به صورت نشسته، متمایل شدن به سمت جلو و قرار دادن دست ها بر روی میز مطلوب تر است. وی شاخص های یک صدای خوب را نیز شامل رسا بودن، داشتن انرژی، حفظ آرامش در صدا، تمرین تنفس و... بیان کرد. میرجمالی تأکید کرد: در گفتگو کلمات و واژه ها را صریح و دقیق بیان کرده و زمانی که با مخاطب عام سر و کار دارید هرگز از زبان تخصصی حرفه خود استفاده نکنید. مدرس این کارگاه همچنین استفاده از متن و تصویر در کنار کلام و پرسش از مخاطب را از جمله راهکارهای جلب مشارکت شنونده عنوان کرد. در ادامه این کارگاه به مباحثی چون مهارت های کلیدی در گوش کردن اثربخش، عوامل اصلی متقاعدسازی در گفت و گو، پرسش، انواع آن و شیوه های اثربخش و ... پرداخته شد.