

שיטת 4 השלבים: קמפיין ממוקד באמצעות פגישות אישיות

המועמדים צמאים לקשר עם הציבור, והפגישות האישיות הן הכלי היעיל ביותר כרגע. כך עושים זאת נכון:

2

שלב ב' - הכנה וקביעת פגישות אישיות

- **מיפוי:** הכינו רשימה של המועמדים והרשימות שחשוב לכם לפגוש, ותעדפו אותם.
- **ניסוח "אמנה":** הכינו מסמך קצר, תמציתי ומכובד המכיל את האג'נדה שלכם, המיועד לחתימה.
- **תיאום:** צרו קשר וקבעו פגישות עבודה מצומצמות.

1

שלב א' - הכנת האג'נדה (מיקוד נושאים)

אל תגיעו עם רשימת דרישות אינסופית. בחרו **עד 3 נושאים ברורים ודחופים** ברמה המקומית. כתבו על כל אחד מהם פסקה קצרה של חומר רקע בסיסי שימחיש למועמד את הבעיה ואת הפתרון.

4

שלב ד' - תקשורת והדהוד

השתמשו בתמונות ממעמד החתימה ופרסמו אותן ברשתות החברתיות (פייסבוק, קבוצות וואטסאפ יישוביות) ובעיתונות המקומית. הפומביות הזו מייצרת "**תחרות בריאה**" בין המועמדים ומכריחה גם את מתחריהם להתייחס לנושאים הסביבתיים שהעליתם.

3

שלב ג' - החתמה (יצירת מחויבות)

במהלך הפגישה, בקשו מהמועמד לחתום על המסמך (ה"אמנה הסביבתית" של התנועה). לחתימה יש אפקט פסיכולוגי של התחייבות, והיא גם מספקת תוכן ויזואלי מצוין לפרסום בהמשך.

כללי זהב לעבודה פוליטית-סביבתית נכונה

שקיפות בונה אמון

היו הוגנים ושקופים מול המועמדים.
הסבירו להם מראש מה בכוונתכם
לעשות עם המסמך שעליו יחתמו (היכן
הוא יפורסם), ושתפו אותם בכך שאתם
מקיימים פגישות דומות גם עם
מועמדים אחרים.

חושבים על "היום שאחרי"

אין שום סיבה להיכנס לעימותים או
לשרוף קשרים לפני הבחירות. מועמד
שלא חתם אינו בהכרח מתנגד לכם –
לרוב יש לו אילוצים או שיקולים
פוליטיים אחרים. שמרו על דלת
פתוחה לשיתוף פעולה לאחר שייבחר.

הפגישה היא המטרה (החתימה היא בונוס)

עצם קיום הפגישה, ההיכרות האישית
והעלאת המודעות הם הישג. אפשר
להיות מרוצים מאוד גם אם המועמד
מסכים עם העקרונות אך בוחר שלא
לחתום טכנית על המסמך.