

ÉRDEKÉRVÉNYESÍTÉS AZ EURÓPAI UNIÓBAN ÉS HAZÁNKBAN

KÉPZÉSI HÁTTÉRANYAG



**Magyar
Természetvédők
Szövetsége**
Föld Barátai Magyarország



Érdekérvényesítés az Európai Unióban és hazánkban

Képzési háttéranyag

A Magyar Természetvédők Szövetsége és a Levegő Munkacsoport közös kiadványa



*A kiadvány megjelenését a Phare ACCESS 2003 program támogatta.
A kiadványban foglalt nézetek nem tekinthetők az Európai Unió hivatalos álláspontjának.*

Szerkesztette: Dragos Tibor
Felelős kiadó: Farkas István

Szerzők:

Dragos Tibor,	Magyar Természetvédők Szövetsége
Farkas István,	Magyar Természetvédők Szövetsége, Tanácsadók a Fenntartható Fejlődésért
Hajtman Ágnes,	Levegő Munkacsoport
Simon Gergely,	Levegő Munkacsoport, Hegyí Gyula európai parlamenti képviselő asszisztense
Zsarnóczay István,	Zsámbéki Medence Tájvédelmi Egyesület

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETÉS A LOBBIZÁS VILÁGÁBA	4
A LOBBIZÁS FELTÉTELRENDSZERE	5
A LOBBIZÁS REJTELMEI	7
ÉRVÉNYESÜLJENEK A SZAKMAI SZEMPONTOK!	12
VEGYI HADVISELÉS - ÉRDEKÉRVÉNYESÍTÉS AZ EU ÚJ VEGYI ANYAG POLITIKÁJÁNAK SZIGORÍTÁSÁÉRT	15
AZ EU DÖNTÉSHOZATALI, JOGSZABÁLY-ALKOTÁSI MECHANIZ- MUSAI ÉS A CIVIL ÉRDEKÉRVÉNYESÍTÉSI LEHETŐSÉGEK	19
TÁRGYALÁS- ÉS ÉRVELÉSTECHNIKA: A HATÉKONY ÉRDEKÉRVÉNYESÍTÉS ESZKÖZEI	22
SZITUÁCIÓS GYAKORLATOK	25
FELHASZNÁLT ÉS AJÁNLOTT IRODALOM	

Bevezetés a lobbizás világába

Dragos Tibor, Magyar Természetvédők Szövetsége

A mindennapok során gyakran előfordul, hogy érdekeinket a legváltozatosabb formában érvényesítjük. A férj kilobbizza, hogy ne a Balaton legyen a nyaralás helye, ahogy a feleség szeretné, hanem egy szép hegyvidék. Tele vagyunk munkával, ám főnökünk újabb feladatokkal bíz meg, amit már nem bírunk. Szomszédunk esténként túl hangosan hallgat zenét, ami rettenetesen zavar bennünket. Csupa olyan helyzet, ahol fellépünk azért, hogy érdekeinket érvényesítsük. Egy kisgyerek is lobbizhat azért, hogy megkapja a boltban kiszemelt csokit, és ennek érdekében olyan lobbitechnikákat is bevethet, mint a nyilvános helyen elkövetett hisztizés.

Bizonyos szempontból mindannyian lobbizók vagyunk. Lobbizók, de nem lobbisták. A lobbista ugyanis professzionális lobbizó, aki időt, energiát nem sajnálva, módszeresen és különböző technikákat tudatosan használva képviseli valakinek az érdekét, tegyük hozzá, többnyire jó pénzért.

Van már lobbitorvényünk, ám a civil szervezetek nem tartoznak a hatálya alá. Megjegyezzük, az eredeti tervezetben még benne voltak. Pedig sokban segíthetik a döntéshozók munkáját, hozzájárulva a kiegyensúlyozott döntések meghozatalához. Ahogy Olajos Péter európai parlamenti képviselőnk fogalmazta nemrég: „Az európai civil szervezetek nélkül nem tudnánk megenni, szükséges és nagyon hasznos információ források egy-egy adott témánál.” Az érdekkijárók szerepét hangsúlyozta a liberális Chris Davies, aki szintén az Európai Parlament tagja: „Szükségem van lobbistákra, függök a lobbistáktól.”

Az Európai Unióhoz való csatlakozásunk az érdekérvényesítés területén is változást hoz a civil szervezetek számára, hiszen immáron az uniós jogszabályok formálásában való részvétel is lehetséges. Ha a környezetvédelem, egészségvédelem, fogyasztóvédelem területeit nézzük, azt gondolhatnánk, hogy az esélytelenek nyugalmával foghatunk bele érdekérvényesítő munkánkba, hiszen az ipari lobbizás hihetetlenül erős – gondoljunk csak a gyógyszeriparra vagy a vegyiparra. Egy 2005-ben készült felmérés során az Európai Unió legfőbb intézményeitől (Tanács, Parlament, Bizottság) 150 döntéshozót kérdeztek meg többek között arról, a különböző szektorok lobbistái közül kit mennyire tartanak hatékonynak. Az uniós lobbizás célszemélyei szerint az ipari és a civil lobbisták közel egyforma hatékonysággal végzik érdekérvényesítő munkájukat. Sokak számára talán meglepő ez az eredmény, hiszen az ipari lobbisták igen felkészültek, továbbá számban jóval felülmúlják a civileket. Azonban az ipar profi képviselői is elkövetnek hibákat, pl. túl későn, vagy túl korán kapcsolódnak be egy jogszabály-alkotási folyamatba. A civilek viszont sok esetben az érvek helyett az érzelmekekre helyezik a hangsúlyt, nem ismerik az EU folyamatokat, ill. az is gyakori, hogy egyszerűen rossz célszemélyt közlitenek meg.

Sokat kell hát tanulnunk annak érdekében, hogy a döntéshozók meghallják hangunkat, mind hazai, mind pedig európai uniós szinten. A 2006. április 10-11-én megrendezett képzésünk háttéranyagának publikálásával ehhez a tanulási folyamathoz szeretnénk hozzájárulni.

A lobbizás feltételrendszere

Farkas István, Magyar Természetvédők Szövetsége – Tanácsadók a Fenntartható Fejlődésért

A lobbizás fogalma

A lobby az angol előcsarnok, előszoba szóból alakult ki. A lobbizás szűkebb értelemben „előszobázás”, valaminek a személyes kijárását jelenti a döntéshozóktól. Tágabb értelemben általában a politikai döntések befolyásolását jelenti, az érdekérvényesítést. Még tágabb értelemben bármiféle döntés befolyásolását.

A lobbizás feltételrendszere

A törvényes keretek elfogadása

Az anarchisták csak konfrontálódni tudnak a hatalommal. A megegyezés, a kölcsönösség csak akkor lehetséges, ha az alapvető európai demokratikus játékszabályokat elfogadjuk.

Problémamegoldó és kompromisszumkészség

Aki csak versengeni tud, az elveszíti a lobbist, tudni kell engedni a cél elérése érdekében.

Működőképes alternatíva

A döntéshozóknak a társadalom érdekében kell cselekedniük. Ha valamiről tudják, hogy működik, mindig előnye lesz az elvben jobb, de nem kipróbálttal szemben.

Szakértelem

Működőképes alternatívát csak szakértők tudnak adni. Nem a lobbizóknak kell szakértőknek lenniük feltétlenül, háttér szakértők szükségesek.

Pontos és időben kapott információ

Tudni kell ki, mikor, hogyan, hozza a döntést, kik készítik elő, ki az érdekeltek és kik befolyásolják azt. Ezért is lényeges a döntéshozás átláthatósága, nyíltsága.

Kapcsolat

Az információszerzéshez jó kapcsolatot kell ápolni a döntéshozókkal, előkészítőikkel. A megfelelő kapcsolatokat hosszú idő alatt, kölcsönös előnyök esetén lehet kiépíteni.

Jó szervezés

Nem hagyható ki a szervezési szempont se, különösen ha több önkéntes lobbistánk van.

Kreativitás, intuíció, rafinéria

A lobbizáshoz ezekre az egyéni képességekre értelemszerűen nagy szükség van.

Tárgyalástechnika, kommunikációs készségek

A meggyőzéshez tudatosan érdemes használni a kommunikációt, ezek a készségek fejleszthetők.

Idő

Triviálisnak tűnik, de időráfordítás nélkül nem érünk el semmit. Ez különösen igaz lehet az érdekérvényesítésre, sokszor kell kapura rúgni, míg egyszer gólt érünk el.

Személyes elkötelezettség

A lobbizást lehet pénzért, üzleti alapon is csinálni – vannak ezzel foglalkozó cégek is. Ha viszont csillog a szemed, látszik hogy fontos az ügy a döntéshozó megérzi, hogy milyen veszélyes számára, ha nem teljesíteni a kérdéset. Ugyanis a polgárok (az ő választói) hisznek a hiteles embereknek és könnyen szolidárisak velük. A döntéshozó személyes szimpátiáját is jobban megnyerheti egy elkötelezett ember.

Infrastruktúra, erőforrások

Pénz, paripa és fegyver – e nélkül a lobbizás sem megy. Ha nincs főállású civil aktivista, iroda, telefon a helyzet akkor sem végeztes. Támaszkodni kell a szolgáltató szervezetekre, szövetségekre.

Társak

Ha kevés a pénzük, annál nagyobb lehet a hatóerőnk, ha több szervezet támogatja a céljainkat.

Önbizalom

Ha mi nem bízunk a sikerben, akkor ki más bízjon benne?

Lobbizás, mint érdekkonfliktus megoldása

A civil szervezet és a döntéshozó érdekei sokrétűek. Vannak olyan érdekek, amelyek azonos irányba mutatnak, vannak amelyek ellentétesek.

Ha az érdekeink összeegyeztethetőek, egy irányba hozhatók, akkor a döntéshozó meggyőzésére kell törekedni. Előfordulhat azonban az is, hogy a döntéshozó és a civil szervezet érdekei semmilyen módon sem hozhatók szinkronba. Ekkor csak a legyőzés lehetősége marad.

Törekedni kell, hogy a konfliktusokat, érdekelletéteket kölcsönös elégedettséggel, lehetőleg problémamegoldó módon oldjuk meg, mert a másik fél érdekeinek semmibevétele hosszú távon nem kifizetődő. Ezért a meggyőzést kell előtérbe helyezni.

A civil szervezet és a képviselő (önkormányzati vagy országgyűlési, most egyre megy) sok esetben természetes szövetséges lehet. A képviselő azzal szolgálja ezt a szövetséget, hogy a civil szervezet érdekeit figyelembe veszi a döntéseinél.

Példaként egy ötletroham egy tréningről arra, hogy működhet együtt egy civil szervezet és egy képviselő:

Mit adhat egy civil szervezet egy képviselőnek?

Információ	Apró ajándék
Hírnév – jó	Sajtó nyilvánosság
Támogatás	Szakkönyv, irodalom
Választó	Önbizalom
Személyes érdeke az ügy megoldása	Jó önkép. Elkötelezettség
Kapcsolatok	Szemlélet
Társadalmi támogatottság	Képzés
Partner	Spórolt idő
Konkrét segítség	Ügyek, munka
Karrier	Stratégiai háttér
Szakértelem	Érdekérvényesítő képesség

Emellett a civil szervezet konfliktus esetén nehezítheti is egy képviselő dolgát, kárt is okozhat neki. Érdemes ezt is végig gondolni a kampányok tervezésénél. Lássunk egy példát egy tréning ötletrohamából:

Mivel okozhat nehézséget egy civil egy képviselőnek?

Nyilvánosságra hozom a hiányosságait	Pszichikai nyomás alá helyezem
Széles bázist fordítok ellene	Tüntetést szervezek ellene
Támogatom az ellenfelét	Megingatom saját meggyőződésében
Elszigetelem a saját pártján belül	Visszahivatom
Feljelentem a pártvezetőnél	Szavazatvesztést okozok
Aláásom a hitelét	Pert indítok
Időt veszek el	Előrelépés lehetőségét meggátolom
Rossz lelkiismeretet, érzést okozok	Boycott hirdetek (vállalat, vállalkozás esetén)

A lobbizás rejtelvei

Zsarnóczay István, Zsámbéki Medence Tájvédelmi Egyesület

Tisztelt olvasó. Az elkövetkezőkben arra teszek kísérletet, hogy egy kicsit más szemszögből próbáljam meg bevezetni önöket a lobbizás rejtelveibe és összefoglaljam mindazokat a tapasztalatokat, melyeket az elmúlt több mint másfél évtized alatt összegyűjtöttem.

Igaz én egy speciális helyzetben vagyok. Hogy miért? Hát azért, mert úgy gondolom, hogy mind a három oldal kártyáiba belátok. Ugyanis már a harmadik ciklusban vagyok önkormányzati képviselő. Több mint másfél évtizede egy civil környezet és természetvédelemmel foglalkozó szervezet egyik vezetője, és természetesen több mint fél évszázada a döntések szenvedő alanya, állampolgár, lakos, stb. Úgy vélem eléggé ismerem minden résztvevő: trükkjeit, taktikáit azt, hogy melyik résztvevő kinél LOBBIZIK érdekeinek érvényesítése céljából. Éppen ezért nekünk zöld aktivistáknak is mindent meg kell tennünk annak érdekében, hogy a nevünk, bejusson a köztudatba.

Ez pedig azért nagyon fontos, hogy megismerjenek, elfogadjanak minket:

- a döntéshozók
- a döntéshozókat befolyásolni képes csoportok,
- a beruházók,
- a lakosság csoportjai, stb.

Ugyanis hatékony működésünk érdekében mindig is **meg kellett nyernünk** magunknak őket.

Tehát tulajdonképpen úgy is mondhatnám, mást sem teszünk, mint folyamatosan lobbizunk azért, hogy nélkülünk ne születhessenek fontos döntések.

Ha pedig megszülettek, esetleg egy másik nálunk jobban lobbizó érdekcsoport érdekeinek megfelelően, akkor azért, hogy bebizonyítsuk, elsősorban nem nekünk, hanem a döntéshozóknak az elemi érdeke, hogy megváltoztassák eredeti, esetleg hibás, nem kellően átgondolt döntésüket. Tehát nem teszünk mást, mint felhívjuk a döntéshozó figyelmét -abszolút jó szándékúan-, hogy én csak és kizárólag az Ő jól felfogott érdekében cselekszünk. (legalább is ezt kell elhithetni velük)

Tehát a hangsúly azon van, hogy elérjük a célszemélynél, hogy ha elfogadja érveimet-érveinket, az **NEKI LESZ JÓ**, például azért mert nem fogjuk Őket piszkálni. Nem fogunk ellenük tiltakozó akciókat szervezni, és hosszú távon hasznuk származik belőle.

„CÉLSZEMÉLY”

Ki is Ő, kik is Ők? Hát elsősorban a döntéshozó vagy a döntést befolyásoló személy-személyek, csoportosulások, valamint az Ellenérdekelt beruházási csoportok

MIKOR-KINÉL?

Nem mindegy, hogy

Mikor...

Kinél, kiknél...

Milyen sorrendben kezdjük el a lobbizást.

Tehát a lobbizás vagy másképpen érdekérvényesítés során mit is teszünk? Nem mást, mint-hogy e tevékenység során megszerezzük a célszemélyek, csoportok támogatását.

Miért lobbizunk?

Valamiért-vagy valami ellen?

Ehhez pontosan meg kell határozni, előre az elérni kívánt célt. Persze **az elérni kívánt cél** nem ugyanaz, mint a lobbizás során sugallt és hangoztatott **cél!**

És miért nem ugyanaz?

Hát azért, **mert a valódi kitűzött cél** idő előtti nyilvánosságra hozása tárgyalási esélyeinket nagyban rontaná!

Miért?

Azért, mert az eredmények elérése érdekében kompromisszumokat kell kötnünk.

Eltelen kompromisszumokat?

NEM!

De hát ha kompromisszumot kötök, akkor tulajdonképpen feladok valamit a nézeteimből, elveimből? Szabad ezt?

IGEN, SŐT KELL!

Hogy miért?

Hát azért mert eleve többet kérek mint amennyit el kívánok érni. Így lehetőséget adok a célszemélyeknek, hogy: alkudozzon velem, ajánlatokat tegyen, meggyőzzön engem (???)

Hagyom, hogy meggyőzzön engem!

Igen, és én természetesen hajlandó vagyok elfogadni az ő érveit az ésszerűség határán belül. Elfogadni, azaz Kompromisszumot kötni. Egy kis vitatkozás után „belátni”, hogy részben neki van igaza.

Mi ennek az előnye?

A célszemély látni fogja, hogy nem ellenféllel áll szemben, hanem egy korrekt felkészült és belátó **partnerrel**. Ezek vagyunk mi... Egy olyan emberrel, aki lényegében **részben** elfogadta az ő érveit. Tehát azzal a jóleső érzéssel állhat fel az asztaltól, hogy sikerült az akaratát velünk elfogadtatni, hiszen „engedtünk a 48- ból”.

De valóban engedtünk?

Igen, abból a szintből, amivel leültünk vele alkudozni. Csakhogy ennek nem sok köze van a valósághoz, hiszen mi tulajdonképpen elértük azt a célt, azt a szintet, amelyet **valóban** el akartunk érni.

Tehát nem tettünk mást, mint magasabbra tettük a látszólagos célt annak érdekében, hogy a másik fél érvrendszerét figyelembe véve tudjunk engedni, azaz kompromisszumot kötni. Így elterjed rólunk, hogy mi hajlandóak vagyunk mások véleményét is meghallgatni. Azokat figyelembe venni, és épen ezért máskor is szívesen le fognak ülni velünk. Persze a lobbizás **egy csapatmunka!**

Ennek megfelelően fel kell mérnünk, kik lesznek a segítők
Kik lesznek azok, akik csak a háttérből fognak segíteni

Kik lesznek ellenünk

Kik a barátaink és kik az ellenségeink és...

Kik az ellenségeink ellenségei!

Hiszen az ellenségeink ellenségei a mi szövetségeseink. Ha ezt helyesen felmértük, akkor ebből már lehet következtetni arra, hogy hol vannak az ellenségeim, tehát az ellenzők gyenge pontjai.

Feltétlen fel kell mérni, hogy az ellenzők mit nyernének és KITŐL.

Ugyanis lehet, hogy az ellenzők csak azért ellenzik a tevékenységünket, mert egy másik érdekcsoport jobban lobbizott náluk.

Mit is kell tennünk ilyenkor?

Fel kell mérnünk az ellenzők, azaz a másik oldal gyenge pontjait. Ezután a leggyengébb láncszemnél el kell kezdeni bontani a sort... Módszeresen. És folyamatosan hivatkozva e gyengeségekre be kell bizonyítanunk, miért is hiteltelen a „másik” oldal.

Meg kell próbálni, gondolkodni a másik fejével!

Tehát választ találni arra a kérdésre, hogy „Mit is tennék én fordított helyzetben”.

Miért fontos ez?

Azért mert így egy lépéssel előbb járhatok. Bizony ez egy sakkjáték. Egy lépéssel előbb kell járnunk. Ki kell találnunk a másik gondolatát.

És azt és úgy kell megfogalmaznunk, akkor, és ahogy a másik oldal hallani szeretné.

Miért?

Azért mert így észrevétlenül rá tudom kényszeríteni az akaratomat – akaratunkat. Ugye abban egyetérthetünk, hogy nincs olyan ember, aki soha nem lobbizott. Már gyerekkorban elkezdjük. Egy kis édességért, de akár egy mosolyért...

Hassunk a célszemély hiúságára.

Például készítsünk egy potenciális támogatókat felsoroló listát, ami tartalmazza azokat a szereplőket, akiket még meg akarunk keresni. De készíthetünk egyéb listákat is. Pl: Eddigi támogatók, önkéntes segítők, szponzorok...(Nem feltétlenül anyagi értelemben, hanem például információ átadás, stb.) És láss csodát, az a lista a konkurens cég, vagy potenciális üzleti ellenfél nevével kezdődik... De természetesen lehet számtalan variáció. Pl.: **TÁMOGATÓK, KIEMELT TÁMOGATÓK**

Itt kell felsorolni olyanokat, **akikkel jó egy csoportban lenni.** Akiknek, amiknek vélhetően nagy a PR értékük. És a lobbizás során kezemben a ceruzával várom a döntését a célszemélynek.

És Ő mit lát?

A neve mellé egy pipa kerül, mint a listán már jól láthatóan egy-két helyen. Vagy a neve kihúzásra kerül, amit természetesen LÁTNI FOG A KONKURENCIA, aki ezután biztos, (na jó, nagy valószínűséggel) az úgy mellé fog állni. Már csak azért is...

Lobbizás másképpen:

MÉDIA – SAJTÓ felhasználása. /helyi, regionális, országos.../

Ezen belül meg kell keresnünk az ottani szövetségeseinket (ezek lehetnek állandóak) és az adott ügyben éppen elérhetőek.

Az állandóakkal nincs baj, ők tudják mi a feladat. Az alkalmi tollforgatókat pedig a mi általunk képviselt ügy mellé kell állítani.

Mit tudnak Ők (velünk együtt tenni)?

Rendkívül sokat!

Bevésik az ügyet a köztudatba, Felhívják rá

a közvélemény,

a döntéshozók,

az ügyben érdekeltek,

és az ügyben ELLENÉRDEKELTEK figyelmét.

Gondolom feltűnt milyen sokszor vissza visszatérően, utalok a konkurenciára, az ellenérdekeltek felekre stb. Meggyőződésem, és több évtizedes tapasztalatom, hogy hatalmas erő rejlik ebben, amit nem kihasználni egyenesen bűn volna. Nem egy esetben, pont a konkurens cég sűg. Persze ettől még nem kell szeretnünk a konkurens céget, de az információkat mindenképpen ki kell szednünk belőlük!

Tudnunk kell azt is, hogy a helyi civil szervezetek nagyon nagy erőket tudnak megmozgatni. Itt nem feltétlen csak a „zöld gondolkodásúakra” gondolok, hiszen azokkal egy csapatban játszunk, hanem pl. a különböző egyetek, dalárdák, nyugdíjas csoportok, vagy akár a helyi focicsapat tagjaira. Mindenkire, akik nagy számban összejönnek közértben, kocsmában, vagy a templom előtt BESZÉLGETNEK.

Nagyon fontos, hogy előre meghatározzuk kik szólhatnak meg, pl. Televízió illetve rádióriport készítése során, illetve kik nyilatkozzanak a sajtó képviselőinek.

Minden általunk fontosnak tartott és felkarolt ügyben és itt értelemszerűen elsősorban a környezet, -természet-egészségvédelemmel kapcsolatos ügyekről beszélék (tehát, hogy épüljön, ne épüljön, lebontsák, ne bontsák, stb.). Tanácsos alkalmazni a következőket:

Az üzeneteink legyenek mindig egyszerűek.

Az akcióinkról (lobbi tevékenységünk kezdetén) akár mi magunk, vagy az általunk felkért szakemberek nyilatkoznak, lehetőleg ne akarjunk egy levegővétellel, egy szuszra elmondani mindent az adott ügyre vonatkozóan.

Ne akarjuk elmondani, a vegyvédelmi szempontokat, környezetbiztonsági szempontokat, az egészségvédelmi szempontokat stb. .

Mindig tudni kell visszafogni magunkat!

Megtalálni, különösen az elején, hogy mi is legyen az a lényegre törő üzenet, amire azonnal felkapják az emberek a fejüket.

Ugye nem kell különösen ecsetelni, hogy legalább is véleményem szerint- nem igen van már élő ember, aki odafigyel egy pelenka, egy betét, egy korpás hajról szóló hirdetésre. De emlékezzenek csak rá mekkorát szolt annak idején, amikor a „boltját” a Klapka úr egy szakadt koszos hullámpapírra elsős kisgyerekírással felírva kezdte reklámozni.

Tehát röviden, tömören és olyan információkat közöljünk, amire azonnal felfigyelnek az emberek. A figyelem felkeltésre folyamatosan igénybe kell venni, mindenekelőtt az írott sajtó, TV, Rádió, szórólapok, Falufórumok, kis és nagycsoportos viták, Adatvédelmi biztos, Állampolgári jogok biztos, Helyi népszavazás intézményeit. Tehát folyamatosan, szakadatlan a figyelem középpontjában kell tartani az adott ügyet. Természetesen nem szabad

kihagyni, illetve tudatosítani kell minden résztvevőben, hogy szükség esetén a Bírósági út, mint jogorvoslati lehetőség igénybevételelől sem riadunk vissza.

A mi általunk kezdeményezett lobbizási tevékenységünk során, felkérésre mindig az adott ügy mellé állt jó pár közismert civil szervezet is. Így például a legutóbbi ügyben, a Magyar Természetvédők Szövetsége, a Védőegylet, a Levegő Munkacsoport (ők ügyfélként is bejelentkeztek. Azt is megúsztuk a döntéshozóknak, hogy több tucat környezetvédelemmel foglalkozó társadalmi szervezet, fog folyamatosan csatlakozni hozzánk. Tehát a lényeg, hogy fontos ügyekben össze kell fogni a különböző társadalmi szervezeteknek, és egymást kell segíteni.

Kivétel nélkül minden akciónál kikértük a lakosság véleményét. Ennek módja vagy a tiltakozó aláírások begyűjtése, vagy helyi népszavazás kikényszerítése, mint pl. a legutóbbi esetben. Itt egy **helyi védelem alatt álló természetvédelmi terület (egy kis tó) közelében akartak egy hatalmas alsó küszöbértékű veszélyes üzemet (vegyi anyagraktárt) építeni.**

Itt lezajlott a helyi népszavazás. Ezután egyenes adásban a vegyi anyag raktár építését támogató polgármesterrel televíziós vitában értékeltük, a történéseket. (akik éltek állampolgári jogokkal és eljöttek szavazni azok többsége elutasította a beruházást). Azután még egy kis ideig voltak a beruházó részéről további próbálkozások. Azonban mi válaszul megtettük az előkészületeket, az előzőekben beígért az egész fejlesztési terület szabályozási tervének bíróság általi megtámadásának beindítása érdekében. Ugyanakkor egyre nagyobb nyomást gyakoroltak a képviselő-testületre a beruházást ellenző lakossági csoportok is.

Gondolok itt jelen esetben az új lakóparkban élőkre, akik már csak egzisztenciájuknál fogva is képesek voltak rá, és így éltek is a nyomásgyakorlás különböző törvényes eszközeivel.

Ezek egyenes következményeként a beruházók feladták most is, mint eddig mindig. Fontos megjegyezni, hogy most sem **a vegyi anyag raktár ellen lobbiztunk**, hanem azért, hogy a környezetre kevesebb potenciális kockázattal bíró létesítmény települhessen ide.

Pár évvel ezelőtt nem a repülőtér ellen lobbiztunk, hanem azért, hogy az idegenforgalom és a falusi turizmus felvirágoztatása érdekében minden azt akadályozó tényezőt elhárítsunk. És megint csak sorolhatnám a végtelenségig.

Az ismert példa: A pohár félig van tele, vagy félig üres? Nézőpont kérdése. És megint csak nagyon fontos, és ez az előzőekből is kitévő. Mindig ajánljunk valamit cserébe, valamilyen helyettesítő alternatívát.

Persze ha valamiért - vagy valami ellen felemeljünk a szavunkat, tehát lobbizunk, akkor mindig lesznek akik hátsó szándékokat egyéni érdekeket fognak belemagyarázni cselekedeteinkbe. Ezért támadások kereszttüzében kell tevékenykednünk. Lehet, hogy a cél előtt fognak igaztalan vádakkal elgáncsolni minket. De minket vigyen előre az a hitünk, meggyőződésünk, hogy amit teszünk, azzal a céllal tesszük, hogy hosszú távon épített és természeti környezetünk alakításában az adott körülmények között a legharmonikusabb állapotot hozzuk létre.

Egy szebb élhetőbb világ fennmaradásáért.

Érvényesüljenek a szakmai szempontok!

Hajtman Ágnes, Levegő Munkacsoport

A szakmai szempontok érvényesülése mindenfajta döntésnél fontos, a szakszerűség elvárható lenne bármilyen folyamatban.

Az alábbiakban egy sikeres lobbizás történetét írom le, amelynek eredményeképpen a Nemzeti Civil Alap elektori gyűlésein a regionális szempontok mellett a szakmaiak is érvényesülnek.

Előljáróban néhány szót a Nemzeti Civil Alap előkészületeiről.

A Medgyessy-kormány első ígéretei közé tartozott a civil szervezetek anyagi megerősítése. A kezdeti elképzelések, melyek szerint létrehozta volna egy civil csúcsszervezet, igen hamar elbuktak a civil ellenálláson. Látszott, hogy a Magyarországon bejegyzett, több, mint hatvanezer civil szervezet nem tűr el a feje fölött egy mesterségesen létrehozott óriás-ernyőt, még akkor se, ha biztos forrásnövekedést ígérnek érte cserébe. Az Országos Civil Érdekképviselő (OCÉ) nem valósult meg, azóta se, de ha belegondolunk, nem is lenne rá szükség. Nemzeti Civil Alap (NCA) viszont van, és évente kb. hatmilliárd Ft-ot juttat a civil szervezeteknek. Az NCA működése hagy kívánnivalót maga után, sokan keveslik a támogatási összegeket is, ugyanakkor tagadhatatlan, hogy működési támogatásra egyéb helyen nagyon korlátozottan tudnak csak pályázni a civilek.

Mi is történt?

Az NCA törvénytervezet, amely a T3946-os számot viselte a parlamenti szakaszban, a között a három törvénytervezet között volt, amelynek előkészítése során a nyitott jogalkotás elvei (többé-kevésbé) érvényesültek. Volt társadalmi vita még a parlamenti benyújtás előtt, érdemben beleszólhattak a civilek a tervezet alakulásába. A Parlament elé az ötödik változat került. A nyitottság „mindössze” ennél az utolsó változatnál szenvedett csorbát.

Az addigi négy NCA változat a civilek számára hozzáférhető volt, megvitathatták, éppen véleményük hatására készült újabb változat. Az április 30-i utolsó változat, amelyet a kormány végül elfogadott, a nyilvánosság teljes kizárásával készült, csak látszat-egyeztetés volt néhány civil szervezettel. A parlamenti benyújtás hivatalos dátuma május 9-e volt, a részletes vita június 2-án kezdődött.

Hét bizottság tárgyalta. A Társadalmi Szervezetek Bizottsága, nem csak, mint első helyen kijelölt bizottság, hanem a képviselők beállítottsága miatt is, kiemelten foglalkozott a tervezettel. Érdemi munka volt, a képviselők felülemelkedve a pártérdekeken, a civilek érdekeit tartották szem előtt. A száznál több módosító javaslatot ebben a szellemben vitatták végig.

Mit tettünk mi?

Folyamatosan és aktívan részt vettünk a társadalmi vitában, majd a Parlamentben is jelen voltunk úgy a plenáris, mint a bizottsági üléseken. Az ötödik változat „látszategyeztetésére” nem kaptunk meghívást, így nem volt módunk kifejezni a kizárólag regionális elven szerveződő jelöltállítási rendszer elleni kifogásainkat.

Amikor úgy látszott, hogy a „régios-lobbi” el fogja érni, hogy kizárólag területi elven szerveződjön az NCA testületei, május 15-én az alábbi állásfoglalást fogalmaztuk meg.

Érvényesüljenek a szakmai szempontok a civil képviselők megválasztásánál a Nemzeti Civil Alapban

Alulírott civil szervezetek üdvözljük a Nemzeti Civil Alap törvénytervezetét és kérjük a Magyar Országgyűlést, hogy mihamarabb fogadja el a törvényt. Azonban rendkívül fontosnak tartjuk, hogy az NCA Tanácsa és regionális Kollégiumai civil tagjai megválasztásánál a területi, többségi elv mellett a szakmai szempontok is megjelenjenek, ezért kérjük a civil jelöltállítási

rendszer ilyen szempontú módosítását. A Magyar Kormány jelentős lépést tett a civil szektor működésének átlátható és demokratikus finanszírozása érdekében a Nemzeti Civil Alap törvénytervezete elkészítésével. Rendkívül súlyos hibája azonban a tervezetnek, hogy a Tanács és a pénzosztó Kollégiumok civil tagjainak megválasztásánál kizárólagosan a területi választási elvet érvényesíti és a szakmai szempontok képviselőjére semmilyen garanciát sem biztosít. A magyar civil szektor kizárólagosan többségi, területi elven való képviselője az NCA testületeiben nehézségeket és torzulásokat okozhat a forráselosztásnál, és feszültséget kelthet a szektoron belül, illetve a szektor és a kormányzat között. Kérjük, hogy a parlamenti vita során a Kormány és a pártok képviselői kezdeményezzék a civil jelöltállítási rendszer módosítását, hogy az NCA Tanácsában és a területi pénzosztó Kollégiumaiban a civil szakmai csoportosulások számára biztosított legyen a demokratikusan választott képviselő.”

Hallgatói Önkormányzatok Országos Kollégiuma, Levegő Munkacsoport, Magyar Természetvédők Szövetsége

Már a kezdeményezésnek is nagy előnye, hogy a két zöld szervezet mellett a Hallgatói Önkormányzatok Országos Kollégiuma is szerepel. Szektoron túlmutató civil összefogásról volt szó. Egy hét alatt százötvennél több szervezet csatlakozott, messze nem csak zöldek.

Május 26-i sajtóközleményünkben külön kiemeltük:

„Az aláírásgyűjtést kezdeményező szervezetek véleménye, hogy a magyar civil társadalom tagozódott ugyan, de a tevékenységi csoportok szervezettsége, érdekérvényesítő képessége nem egyformán erős. Ezért előfordulhat, hogy a nagyobb szervezettséggel bíró szakterületek képviselői túlsúlyba kerülnek úgy a Tanácsban, mint a pályázatokot elbíráló Kollégiumokban, és az aránytalanság három évig megmarad, hiszen a képviselők megbízatása három évre szól. A törvénytervezet módosítása biztosítaná a kiegyensúlyozottságot amennyiben a választási rendszer kötelezővé tenné legalább az alábbi öt tevékenységi csoport képviselőjét (esetleg később kibővítve a kategóriákat). Ez a felosztás az Országgyűlés Társadalmi Szervezetek Bizottsága eddigi hagyományán alapul:

egészségügyi, rehabilitációs, prevenciós, egészség-megőrzési és szociális feladatokat ellátó szervezetek,

gyermek és ifjúsági szervezetek, gyermek- és ifjúságvédelmi feladatokat, illetve érdekképviseletet ellátó szervezetek,

természet-, állat- és környezetvédelmi tevékenységet végző szervezetek,

ismeretterjesztő, kulturális, művelődési és oktatási feladatokat ellátó, tudományos tevékenységet végző szervezetek,

egyéb társadalmi szervezetek.”

Az, hogy ennyire rövid idő alatt ilyen sok szervezet csatlakozott az annak is köszönhető, hogy nyilvánvaló volt, közügyet szolgálunk. A zöldek közismert szervezettsége és érdekérvényesítő képessége miatt előállhatott volna az a helyzet, ha a regionális elv kizárólagossága fennmarad, hogy jelentős többségbe kerülnek a zöldek, úgy a Tanácsban, mint a Kollégiumokban. Ezt a számunkra várható előnyt a közös civil ügy érdekében félretéve, jó adottságainkat használva, az arányosság érdekében harcoltunk.

Sikerrel, hiszen az MTVSZ, a Levegő Munkacsoport és a HÖÖK által kezdeményezett aláírásgyűjtés következményeképpen, a javaslatot bizottsági módosító indítványként benyújtotta a Társadalmi Szervezetek Bizottsága június 13-án, majd ezt támogatta a Kormány, és végül június 23-án megszavazta a Parlament, ez lett a 2003. évi L. törvény.

Sikertörténet, sikeres lobbitevékenység mindenképpen, még akkor is, ha az azóta eltelt időben sok (jogos) kritika éri az NCA-t.

A történeten túlmutató általános tanulságok

Mi kell a sikeres lobbihoz?

Pontosan meghatározott cél

Alapos ismeretek, sokoldalú érvrendszer

Együtműködés

Bizalom

Kitartás

A célt olyan módon kell megfogalmazni, hogy az is megértse, akinek nincsenek előzetes ismeretei.

Az alapos ismereteken azt értem, hogy az előzményeket, a kezdetektől és a jelenlegi állapotot egyaránt ismerni kell. Fontos, hogy aki lobbizik, széleskörű és sokoldalú kapcsolatokkal rendelkezzen. Érveit sok oldalról meg tudja védeni.

Az együtműködő szervezetek együtt mindig többet érnek el, mintha a résztvevők egyenként küzdenének. A partnerség elvén működő kapcsolatok, egyenrangúak, ugyanakkor kikérülik a párhuzamosságból adódó üresjáratokat.

Az utolsó két dolog számomra a legfontosabb. Egyrészt az előbbi hármat sem lehet bizalom nélkül elképzelni, másrészt, bizalom nélkül nehezen képzelhető el, hogy a külső körülmények változásaira gyorsan tudunk reagálni.

A kitartás, az üzleti szférában talán evidens, de a civilek sokkal szabadabbak, gyakran mernek változtatni. Egy megkezdett lobbiban otthagyni az együtműködő partnert a végcél előtt, így leírva lehetetlen, mégis a gyakorlatban sok ügy bukott már meg azon, hogy a kezdeményezők kifáradtak és abbahagyták a küzdelmet.

Egy sikeres lobbis tényleg siker-e?

Attól függ, hogy honnan nézzük.

Ugyanezen a napon, 2003. június 23-án, több más is történt a Parlamentben, aminek se a nyitott jogalkotáshoz, se a demokráciához nincs köze. Ezek közül egy szorosan kapcsolódik az NCA-hoz, onnan ugyanis nem kaphatnak támogatást a pártokhoz kötődő szervezetek. Ezért aztán T/3955-ös számon a Parlament megszavazott "a pártok működését segítő tudományos, ismeretterjesztő, kutatási, oktatási tevékenységet végző alapítványokról", egy törvényt (ez lett a 2003. évi XLVII tv) mely megoldja az előbbi problémát, és pénzhez juttatja ezeket a szervezeteket. Természetesen még 2003-ban, hiszen rájuk nem vonatkozik a 2004-es korlátozás, mint az NCA-ra. Lehetne még szemezgetni ebből a soványka törvényből (5 db § az egész), meg lehetne azon is gondolkodni, vajon miért támogatta jóval több képviselő ezt a törvényt, mint az NCA-t, de felesleges, erőt nem merítünk belőle.

Mint ahogyan az, azóta elfogadott 2006. évi XLIX törvény, a lobbitevékenységről, sem lesz a törvényalkotás büszkesége. A társadalmi vitát nélkülöző, a nyitott jogalkotást cinikusan semmibe vevő törvény -elvben- nem vonatkozik a civilek lobbitevékenységére, a gazdasági lobbis korlátoz(ná). Arra ugyan valószínűleg nem lesz alkalmas, de a civil-nem civil lobbis elkülönítésével azt sugallja, mintha kétféle tevékenységről lenne szó, holott lobbis egyféle van, azt a másikat korrupciónak hívják. Kár lenne összekeverni.

Az, hogy a lobbizásnak pejoratív-íze van Magyarországon, az „uram-bátyám elintézi” hagyományainknak is köszönhető. Nehezen hisszük, hogy az érdekvérvényesítésnek ez a módja nem egyéni érdekeket szolgál, nem tisztességtelen módszerekkel dolgozik, hanem tisztességes meggyőzéssel szolgálja a köz ügyét.

Vegyí hadviselés – Érdekérvényesítés az EU új vegyi anyag politikájának szigorításáért

Dragos Tibor, Magyar Természetvédők Szövetsége

Az Európai Unió új vegyi anyag politikája (REACH) kétség kívül komoly változást hozhat mindannyiunk életében, attól függően, mennyire szigorú jogszabály fog majd születni. A több éve tartó politikai vita során jelentősen gyengült a rendelet-tervezet, ami miatt szükségessé vált a környezet-, egészség- és fogyasztóvédő civil szervezetek hatékonyabb fellépése. A Magyar Természetvédők Szövetsége és a Levegő Munkacsoport kiemelten fontosnak tartotta, hogy bekapcsolódjék az európai civil szervezetek összehangolt érdekérvényesítő munkájába.

Az eredményes érdekérvényesítés feltételezi a nagyon alapos és részletes felkészülést, sőt ez tekinthető a hatékony lobbizás kulcsának. Alapvető igényünk volt tehát, hogy minden olyan információval rendelkezünk, amely az adott témakörben releváns, híreztető vagy más szempontból fontos. Munkaidőnk nagy részét ezért maga a tanulás, a vegyi anyagokkal kapcsolatos ismeretszerzés tette ki. Legfőbb információforrásunkat az európai zöld szervezetek (ChemSec, Friends of the Earth, European Environmental Bureau, Greenpeace, WWF) anyagai, javaslatai jelentették, ill. az a levelezőlista, amelyen keresztül ezek a szervezetek megosztották egymással az aktuális információkat.

Az uniós döntéshozatal befolyásolásának két alapvető csatornája létezik: a nemzeti és az európai “útvonall”. Mivel a Tanácsban ugyancsak a kormányok képviselői ülnek, a nemzeti útvonall sokszor egyenesen Brüsszelbe vezet. A REACH alakításában mind a kormányok képviselőiből álló Európai Tanács, mind az Európai Parlament részt vett, ezért mind a két szinten igyekeztünk részt venni a véleményének befolyásolásában.

Az európai zöld szervezetekhez hasonlóan mi is arra törekedtünk, hogy érdekszövetséget alakítsunk ki más civil szervezetekkel, hiszen az összefogással elérhető eredmény több, mint amit külön-külön érünk el. Munkánk során ezért szorosan együttműködtünk a WWF Magyarországgal, de más szervezetekkel is felvettük és tartottuk a kapcsolatot.

Az érdekérvényesítés elemei

Szakmai munkacsoportban való részvétel

Az EU új vegyi anyag politikájával (REACH) foglalkozó ad-hoc szakmai munkacsoportba nem hívtak bennünket, a részvételt úgy harcoltuk ki 2003 decemberében. Azután hívták meg a civil szervezeteket, hogy egy sajtótájékoztatót tartottunk az ügyben. A munkacsoportot alapvetően a Gazdasági Minisztérium és a Környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium (KvVM) vezeti, és rajtuk kívül tagjai az Országos Kémiai Biztonsági Intézet (az Egészségügyi Minisztériumot képviselve), a Magyar Vegyipari Szövetség (MAVESZ), a Kozmetikai Szövetség és a civil környezetvédő szervezetek képviselői.

Munkacsoport-ülések viszonylag gyakran, 3-4 hetente voltak, amelyeken az Európai Bizottság REACH rendelet-tervezetét vizsgáltuk meg cikkről-cikkre, így kialakítva az Európai Tanácsban képviselt hivatalos magyar álláspontot.

Részvételünk során igyekeztünk elérni, hogy a mostanra eléggé legyengített jogszabálytervezet egyes kulcsfontosságú pontjait megerősítsük. Ilyen például, hogy az új rendelet, az importált árukban, termékekben felhasznált vegyi anyagokra is vonatkozzon, ne csak az EU-ban készítettettek. A kis mennyiségben (évi 1-10 tonna között gyártott) vegyi anyagokkal kapcsolatban küzdöttünk a regisztrációs folyamat szigorításáért. Kiálltunk azért, hogy a lakosság számára is legyenek elérhetőek az őket érintő, vegyi anyagokkal kapcsolatos információk. Követeltük, hogy a veszélyes vegyi anyagok használatát szüntessék be, kizárólag abban az esetben engedélyezzék őket, ha nem válthatók ki elérhető, biztonságos alternatívákkal. Támogattuk az ún. „egy anyag – egy bejegyzés” (OSOR) koncepciót, amely többek között megakadályozná az állatkísérletek többszörös elvégzését, és csökkentené a fölösleges eljárások számát.

Munkánk talán sikeresebb része viszont az volt, hogy a vegyipar kemény, a tervezetet tovább hígítani akaró javaslatai ellen fellépjünk. Ezt úgy sikerült elérnünk, hogy több ízben a magunk oldalára állítottuk a KvVM képviselőit, így a vegyipar (MAVESZ) javaslatai többször le lettek szavazva. Többek között meg sikerült akadályoznunk, hogy a Versenyképességi Tanács ülésén a hazánkat képviselő miniszter nem tett az egész REACH-et ellehetlenítő úgynevezett „kockázati elv-re” javaslatot. Egyik másik sikerünk pedig, hogy (az ipar nemtetszése ellenére) bekerült a hazai álláspontba az a javaslatunk, hogy az illetékes hatóságok a vegyi anyagok bejegyzésének legalább 5 %-át szűrőpróbaszerűen ellenőrizzék kötelező módon a megfelelőség ellenőrzése céljából.

Európai Parlamenti Képviselők befolyásolása

A lobbimunka során figyelembe vettük azt az alapelvet, hogy semmilyen eszköz sem pótolhatja a személyes, közvetlen szóbeli lobbizás hatékonyságát. Ezért levélben megkerestük mind a 24 magyar európai parlamenti képviselőt és személyes találkozót kértünk tőlük véleményünk és javaslataink kifejtése céljából. A megkeresett képviselők harmadával sikerült legalább egy ízben találkozni, köztük az egyes pártok kulcs embereivel is, akik képviselőtársaik véleményét is befolyásolták (Olajos Péter - EPP, Hegyi Gyula - PSE, Szent-Iványi István - ALDE). Olajos és Hegyi képviselőkkel szorosabb munkakapcsolat is kialakult, aminek eredményeképpen Magyarország elég jól szerepelt a REACH strasbourggi parlamenti szavazásán 2005. november 17-én.

A szavazáson a 24 magyar képviselőből 17 vett részt, a magyar pártok képviselői szinte egységesen a szigorúbb környezeti és egészségügyi szempontok mellett tették le voksukat. Ezzel egyben a magyar kormánynak is üzentek, hogy a tanácsi vitában Magyarország a REACH szigorú változata mellett álljon ki, ellenállva a szabályozást gyengíteni szándékozó rövid távú nagyipari érdekeknek. Érdemes megemlíteni, hogy a néppárti magyar képviselők (az egyébként elég erős frakciófegyelem ellenére) a lényeges pontokon (helyettesítés, információhoz való hozzáférés) kiszavazták a frakciójukból a zöld javaslatokat támogatva. A szavazás során a nagyipar rövid távú érdekeit agresszívan képviselő Herczog Edit (PSE) teljesen elszigetelődött, rajta kívül minden magyar képviselő többségében megszavazta a zöld javaslatokat.

Érdekérvényesítés a szakminisztériumnál

Külön találkozó keretében felkerestük Persányi Miklós környezetvédelmi minisztert, és tájékoztattuk a legfontosabb civil követelésekről. Kértük a miniszter urat arra, hogy a Tanácsban ezeket a javaslatokat is képviselje. A miniszter több javaslatunkat támogathatónak tartott. Folyamatosan tartottuk a kapcsolatot a környezetvédelmi minisztérium szakmai képviselőivel, akikkel nagyon jól tudtunk együttműködni.

Lobby a magyar parlament bizottságainál

Munkánk során elértük, hogy két fontos bizottság is olyan állásfoglalásokat adott a REACH-ról, amelyek több civil javaslatot is tartalmaznak.

A **Környezetvédelmi Bizottság** állásfoglalása egy az egyben tartalmazta a legfőbb öt civil javaslatot. Ehhez természetesen az kellett, hogy többször találkozzunk az állásfoglalást megszövegező kijelölt képviselőkkel, és hivatalosan is megszólaljunk a Bizottság ülésén.

Az **Európai Ügyek Bizottsága** állásfoglalásában több civil kérés, ha nem is szó szerint, de tartalmában benne van, pl. független audit, import termékek, engedélyezés szigorítása! Ez a bizottság a REACH legmagasabb magyar parlamenti fóruma, ezt az állásfoglalást mindig figyelembe fogják venni a magyar álláspont kialakításakor, és a parlament számon kérheti, ha ettől jelentősen eltér a hazai szakmai munkacsoport javaslata.

Lobby a magyarországi pártoknál

Üzenetünkkel, javaslatainkkal igyekeztünk elérni a legnagyobb magyarországi pártokat is. Tárgyalásokat kezdtünk arról, hogy adjanak ki állásfoglalást a pártok, de politikai tényezők miatt erre nem került sor. Összegyűjtöttünk viszont 3500 aláírást (a WWF külön gyűjtött még hétezeret) a szigorú vegyi szabályozásért, amelyeket átadtunk a négy párt képviselőinek, nyomást gyakorolva ezáltal az egyes pártokhoz tartozó európai parlamenti képviselőkre.

Az állampolgárok bevonása

A munkánk során 2005 tavaszán és őszén akciónapokat szerveztünk a Magyar Természetvédők Szövetsége tagszervezetei segítségével. Tavasszal 4 városban, ősszel 7 városban látványos utcai akciókkal hívtuk fel a helyi polgárok és a regionális média figyelmét a problémára. Az eseményeken aláírásokat gyűjtöttünk a szigorúbb vegyi anyag politikáért. Az akciónapokon közvetlenül kb. 7000 polgár kapott információt, és 3500 aláírás gyűlt össze. A médián keresztül milliós nagyságrendben értünk el állampolgárokat. Többféle szórólapot, tájékoztató kiadványt is kiadtunk. Az egész lobbyi tevékenységet hatékony médiamunka kísérte, különösen az EU parlamenti szavazás előtti két hétben volt intenzív a médiamunkánk.

A siker kulcspontjai

Az alábbiakban kiemelünk néhány tényezőt, amely szerepet játszott a sikeres érdekérvényesítésben.

Szoros együttműködés a brüsszeli környezetvédő szervezetekkel

Kiemelkedő fontosságú volt, hogy nagyon sok információt, szakmai javaslatot kaptunk megfelelő időben a brüsszeli környezetvédőktől, mint FoE és EEB. Sok esetben jobban informáltak voltunk az aktuális helyzetről, mint a magyar kormányzat. Az Európai Parlamenti érdekérvényesítésnél is jelentős volt a közös nyomasztógyakorlás a magyar képviselőkre.

Hatékony együttműködés a nemzeti szinten a civilek között

Az egész kampányban kiemelkedő volt az együttműködés a WWF-fel, illetve az állatvédő és a nagycsaládos egyesülettel. Az együttműködés során feladatokat osztottunk meg, növeltük a társadalmi erőt a lobbizás munkájában, amivel nagyobb nyomást tudtunk gyakorolni a döntéshozókra.

Helyi akciók

A Magyar Természetvédők Szövetsége tagszervezeteinek segítségével a közvetlen akciókon az állampolgárokat, illetve a regionális médiát is tudtuk mozgósítani az országos mellett. Az aláírások megmutatták az EU parlamenti képviselőknek, hogy a választók kiállnak a környezet- és egészségügyi szempontokért, és így nekik is ezt kell tenniük.

Hatékony médiamunka

Egy másik kulcstényező volt, hogy a többi civil szervezettel együtt többször fordultunk az országos médiához. A jó média megjelenést a látványos akciók is segítették. Lényeges volt, hogy az EU parlamenti képviselőknek előzetesen megígértük, hogy a szavazást kielemezzük a sajtó nyilvánossága előtt és ezt meg is tettük a szavazás után: minden képviselő egyéni szavazását is bemutattuk a sajtótájékoztatón és honlapjainkon.

Közvetlen kapcsolat a döntéshozókkal

Az egész kampány során nagyon sokszor találkoztunk a döntéshozókkal. Lényeges volt a magyar kormányzati hivatalos álláspontot kidolgozó munkacsoportban a közvetlen részvétel és az EU parlamenti képviselőkkel való személyes találkozások sora. Segítette a sikert a környezetvédelmi minisztérium szakmai gárdájával való együttműködés.

Erőforrások az érdekérvényesítésre

Jelentős tényezője a sikernek, hogy rendelkezésre álltak megfelelő pénzügyi erőforrások a lobbizás munkájához, mint a kampányfelelős főállású bére, a brüsszeli-strassburgi utazások költségei és akciók, kiadványok költségei. A pénzügyi segítséget a Phare Access, a magyar környezetvédelmi minisztérium, a Milieukontakt Oost-Europa és a Föld Barátai Európa adta. Ezen felül lényeges erőforrás volt a Magyar Természetvédők Szövetsége és a Levegő Munkacsoport eddigi kapcsolatrendszere (kormányzati, parlamenti, civil szervezeti – EU és nemzeti szinten) és elismertsége.

Hitelesség

A sikert nagymértékben segítette, hogy nem anyagi érdekekért, hanem az állampolgárok és a környezet érdekében léptünk fel. A szervezetünk csak szakmailag megalapozott érveket használt és a résztvevő felekkel (stakeholders) kapcsolatos kommunikációban is nyíltan, a megállapodásokat betartva vett részt.

A Magyar Természetvédők Szövetsége és a Levegő Munkacsoport nagy megtiszteltetésnek érezte, hogy részt vehetett egy kiemelkedően fontos új jogszabály, a REACH alakításában. A kampány során elsajátított európai érdekérvényesítési módszer reményeink szerint a későbbi lobbitevékenységeink hatékonyságát is jelentős mértékben javítja.

Az EU döntéshozatali, jogszabály-alkotási mechanizmusai és a civil érdekérvényesítési lehetőségek

Simon Gergely, Levegő Munkacsoport, Hegyi Gyula európai parlamenti képviselő asszisztense

Az Európai Unió jelenleg 25 független, szuverén ország közössége, melyben a tagországok egyes döntéshozó jogköreiket átruházzák az általuk felállított intézményekre. Az európai szintű döntéseket alapvetően az Unió három fő döntéshozó intézménye, az Európai Parlament (EP), az Európai Unió Tanácsa és az Európai Bizottság (EB) hozza. A EP-t az Unió polgárai közvetlenül választják, az EU Tanácsában az egyes tagállamok képviselői hozzák a döntéseket, míg az EB az Unió egészének érdekeit képviseli. Az EU-s jogszabályalkotásban még több testületnek is van szerepe, például a tanácsadó szervként működő, de döntéshozatali jogkört nem birtokló Régiók Bizottságának és Gazdasági és Szociális Bizottságnak.

Az Európai Parlament

Az EP az EU egyetlen közvetlenül választott jogalkotó döntéshozó szerve. 1979 óta választják tagjait az Unió polgárok 5 éves időtartamokra, a jelenlegi Parlamentet 2004-ben választották meg és hét pártba tömörülve 732 képviselője van. Az Európai Néppárt (EPP-ED) alkotja a legnagyobb frakciót, melynek magyar tagjai a Fidesz MPSZ és az MDF képviselői. A második legnagyobb frakciót az MSZP-t is tagjaik közt tudó Európai Szocialisták (PES) alkotják, míg egy kisebb frakciót alkotnak a Liberálisok (ALDE), melynek magyar tagjai az SZDSZ képviselői. Egy pártnak és egy országnak sincs abszolút többsége az EP-ben, így döntések csak bizonyos kompromisszumok árán szülehetnek.

Az egyre több jogkört kapó EP fő feladata az EU Tanácsával együtt az EB által előterjesztett jogszabályok elfogadása, illetve módosítása. Egy magyar civil szervezet az EP jogszabályalkotására legkönnyebben a 24 magyar EP képviselő megkeresésével tud hatni. A közvetlenül választott képviselők rendszerint nyitottak a hazai társadalmi szervezetek felé. A szakmai munka döntően a Bizottsági üléseken folyik, így nem érdemes az összes képviselőt megkeresni egy konkrét ügygel, elegendő csupán az adott területen dolgozó képviselőt. A képviselőkről információ és elérhetőségeik megtalálhatóak az EP honlapján: www.europarl.europa.eu. A EP plenáris üléseit Strasbourgban, néha Brüsszelben tartják, a bizottsági és a frakció üléseket pedig Brüsszelben.

Az Európai Unió Tanácsa

Könnyen összetéveszthető az Európai Tanács, az Európai Unió Tanácsával. Az előbbi az EU tagállamainak állam- és kormányfőiből áll, és az EU legmagasabb szintű testületeként elfogadja az EU átfogó politikáját. Az EU Tanácsa a tagállamok minisztereiből áll és rendszeres ülésein fogadja el az uniós jogszabályokat. Az EU-tól független az Európa Tanács, ami egy emberi jogokkal és szociális problémákkal foglalkozó kormányközi szervezet és 46 tagja van, köztük az EU 25 tagállama is.

Jelenleg az Európai Unió Tanácsa az EU legfontosabb jogalkotó, sőt gyakran végrehajtó szerve. A Brüsszelben illetve időnként Luxemburgban üléselő EU Tanácsának élén fél-évente váltják egymást a tagállamok. A Tanács elnöksége határozza meg az adott félév-re a tanácsi munka napirendjét. 2006 második fél évében Finnország a soros elnök, melyet 2007-ben német elnökség követ. Az elnökség mellett dolgozik a Főtitkárság, amely előkészíti illetve segíti a Tanács folyamatos munkáját. 2004-ben Javier Solanát választották a Tanács főtitkárává

A szakmai munka a Tanácsban a hetente üléselő, úgynevezett Coreper üléseken folyik, ahol a tagállamok egyes szakterületekre delegált állandó EU képviselői vesznek részt. A Coreper üléseken az állandó képviselő munkatársait gyakran a nemzeti közigazgatás (minisztériumok, hatóságok) hivatalnokokaiból álló szakértők is segítik.

A Tanácsban a döntések szavazással születnek; a tagállamok népességük arányában rendelkeznek szavazattal. Egyes érzékeny témákban egyhangú döntés szükséges, ám a legtöbb területen minősített többséggel hozzák a döntéseket.

Az EU Tanácsának döntéshozatali munkáját a hazai közigazgatási szerveken keresztül lehetséges befolyásolni. A társadalmi szervezetek illetve egy terület szempontjaira a tagországok minisztériumainak felelős munkatársainak figyelmét érdemes felhívni.

Az Európai Bizottság

Az Európai Bizottság az EU tagországaitól független jogalkotás kezdeményező, illetve végrehajtó szerve. A jelenleg a portugál José Manuel Barroso által vezetett Brüsszelben székelő EB tagjai az öt évre választott biztosok, tagállamonként egy fő, Magyarországról Kovács László. A Bizottság fő feladata a jogalkotási javaslatok előterjesztése az EP-nek és az EU Tanácsnak illetve az EB felel azok döntéseinek végrehajtásáért. A Bizottságban a szakmai munka a különböző főigazgatóságokon történik (DG). Az EB a szubszidiaritás elve alapján csak akkor tehet javaslatot uniós jogszabályra, ha a problémát alacsonyabb szinten, nemzeti, regionális vagy helyi hatáskörben nem lehetséges megoldani.

Mivel az EB-nek van lehetősége új jogszabályok kezdeményezésére, a civil szervezetek számára igen fontos az EB munkatársaival való kapcsolattartás. A 25.000 EB alkalmazottal viszont az egyéni kapcsolatokat leszámítva csupán a brüsszeli székhelyű civil szervezetek tudnak hatékonyan kapcsolatot tartani. Az egyesült Európában az ipari szövetségek mintájára az európai civil szervezetek is egyesítették erejüket és különböző témák köré csoportosulva számos ernyőszervezet /pl.: Európai Környezetvédelmi Iroda (EEB), Európai Közegészségügyi Szövetség (EPHA), Európai Fogyasztói Egyesületek Szervezete (BEUC)/ működik Brüsszelben. Ezek a szervezetek Brüsszelben, az Uniós szerveknél így a Bizottságnál lobbiznak. A Bizottság munkáját egy magyar civil szervezet leghatékonyabban brüsszeli székhelyű partnerein keresztül tudja befolyásolni.

A döntéshozatal az EU-ban

Egy EU-s jogszabály megalkotása az EB-s előterjesztéstől a végleges elfogadásig igen hosszú folyamat. Az Unióban háromféle döntéshozatali eljárás létezik. A *konzultációs eljárás* során az EB elküldi javaslatát a Tanácsnak és az EP-nek. A döntést a Tanács hozza, a Parlamentnek viszont jogában áll jóváhagyni, illetve elutasítani a javaslatot, továbbá módosítást kérvényezni. A leginkább az EU pénzügyeit szabályozó jogszabályoknál

alkalmazott *jóváhagyási/hozzájárulási eljárás* során szintén a Tanács dönt, az EP-nek módosítási lehetősége nincs, csupán jóváhagyhatja vagy elutasíthatja a javaslatot. A legfontosabb Uniós jogszabályokat az úgynevezett *együttdöntési eljárás* keretében fogadják el. Ilyenkor az EP és a Tanács több lépésben együtt változtatja, majd fogadja el a Bizottság javaslatát.

Az Unió többféle jogszabályt, hoz. Míg a rendeletek közvetlenül és teljes egészükben kötelezőek a Tagállamokban, az irányelvek (direktívák) esetén csak az általuk megfogalmazott cél elérése kötelező, azaz a Tagállamoknak be kell azokat építeni saját törvényhozásukba. Kisebb jelentőségűek a nem kötelező erejű ajánlások és vélemények.

A döntéshozatali folyamat elejét a Bizottsági előterjesztést megelőzően az esetleges az EB által életre hívott internetes vitákban lehet. A Tanácsi döntéseket a hazai minisztériumokon esetleges tárcaközi és egyéb az adott területre szerveződő munkacsoportokon keresztül lehet. A legátláthatóbb parlamenti munkát több módon is befolyásolható. Egyrészt érdemes a képviselőket személyesen megkeresni, illetve hasznos lehet, ha a pártokat keressük meg így akár egyszerre több képviselő szavazatát is befolyásolhatjuk.

Tárgyalás- és érveléstechnika: a hatékony érdekérvényesítés eszközei

Dragos Tibor, Magyar Természetvédők Szövetsége

Legyen szó bármely típusú tárgyalásról, annak végső célja érdekeink érvényesítése. A tárgyalás- és érveléstechnikai ismereteket elsősorban a közvetlen, szóbeli lobbizás során használhatjuk, mind a döntéshozóval, mind pedig egy másik lobbistával folytatott kommunikáció során. Fontos kiemelni, hogy a tárgyalás- és érveléstechnika elég komplex terület, ezért nem tudunk egy minden esetben sikeresen használható „ezt tegyük – ezt ne tegyük” listát felállítani. Sokat olvashatunk a szakirodalomban a témáról, de jártasságra csak gyakorlással tehetünk szert, tárgyalóerőnk (az a képességünk, hogy meggyőzzünk valakit valamiről) csak így növekedhet. Gyakorlat teszi az embert mesterré...

A meggyőzés több dologra is irányulhat. Megcélozhat egy új vélemény, nézet kialakítását, egy már kialakult nézet megváltoztatását, és egy kialakult vagy megváltoztatott nézet megszilárdítását.

Sokan alapvetően csak két tárgyalási módszert ismernek, a *szelíd* és a *kemény* tárgyalást. Van egy harmadik, járható út is, amit az egyik szakirodalom *elvkövető* tárgyalásnak hív. A sokat mondó elnevezések a következőket takarják.

A szelíd tárgyaló barátként tekint tárgyalópartnerére, bíz benne. Célja a megegyezés, ezért gyakran enged a nyomásnak. A kemény tárgyaló ellenfélként tekint a másikra, bizalmatlan vele szemben. Az ő célja a győzelem, ennek érdekében folyamatosan nyomást gyakorol és fenyeget. Az elvkövető tárgyaló leválasztja a személyeket a problémáról, szelíd a tárgyalópartnerrel, de kemény a problémával kapcsolatban. Érvel, de nyitott a másik érveire is. Ha pedig enged, azt az elvek és nem a nyomás hatására teszi.

Az a képesség, hogy a dolgokat a másik szemszögéből is lássuk, a tárgyalás egyik kulcsa. Az **empátia** segít abban, hogy megismerhessük a másik korlátait, jó esetben az érveit. Technikailag két egyszerű dolgot tehetünk a tárgyalópartner megismerése céljából:

- Kérdezzünk
- Figyelmesen hallgatunk

Rengeteget tudhatunk meg olyan egyszerű kérdésekre adott válaszból, mint pl.: ki, miért, mikor, hogyan? A kérdés feltevés célja az, hogy kiderítsük a másik szándékait, feltételezéseit, nem pedig az, hogy megmutassuk, mennyire okosak vagyunk. A válaszadásnál az a legfontosabb, hogy tudjuk, mit szabad, de még inkább, mit nem szabad mondani. A jó válasz nem a kérdező szándékaihoz, hanem a válaszadó stratégiai tervéhez igazodik.

Az **aktív hallgatás** nem azt jelenti, hogy míg a másik beszél, mi már azon gondolkodunk, mit fogunk majd mondani. Fontosabb, hogy igazoljuk vissza azt, ami elhangzott, ennek hatására elégedettséget érez majd a másik, azt fogja érezni, hogy figyelnek rá. Ez pedig a tárgyalás folyamatát kedvezően befolyásolhatja.

Az odafigyelés kétirányú dolog. Az emberek általában jobban odafigyelnek ránk, ha úgy érzik, megértjük őket. Abból indulnak ki, hogy aki megéri őket, az intelligens és rokonszenves, így a véleményére érdemes odafigyelni. Tegyük hozzá, a megértés nem egyenlő az egyetértéssel!

A tárgyalás ugyan (alaphelyzetben) inkább eszmecserének mondható, ám a valóságban sok tárgyalás inkább vitába csap át. Ennek oka lehet az, hogy az érvelésből egyszerűen hiányzik a logika, de előfordulhat az is, hogy a tárgyalófelekből az egymás iránti tisztelet hiányzik, így nem is akarják meghallgatni a másik érveit. Mindenesetre a vita agresszív formája (amikor durva, sértő megjegyzéseket teszünk) a legtöbbször ellenállást vált ki a másik féltől, függetlenül attól, hogy állításainknak mennyi közük van a valósághoz. Nagyobb viszont az esélyünk a meggyőzésre, ha mondandónkat kifejezően, **hittel és átéléssel** adjuk elő, nem pedig unott arccal, vontatottan.

A közlés hatékonysága nemcsak attól függ, *hogyan* mondja el a tárgyaló a véleményét. Nagyon lényeges, hogy egyáltalán *ki* mondja, hogy *mit* mond, és hogy *kinek* mondja. Fontos, hogy aki mondja, hiteles, hozzáértő, megbízható személy legyen, de az sem mindegy, milyen a vonzereje. Amit mondunk, az irányulhat az érzelmekre és az értelemre is, beszélhetünk a saját tapasztalataink alapján, és statisztikai adatokra hivatkozva is. A befogadónál pedig olyan szempontok is szerepet játszanak, mint például az önértékelés, ti. a kísérletek szerint minél kevésbé elégedett valaki saját magával, annál befolyásolhatóbb.

Ha eredményeket szeretnénk elérni a tárgyaláson, eleve úgy kell indulnunk, hogy **tudjunk miből engedni**. Ha viszont túl magasak, irreálisak a kezdeti követeléseink, akkor könnyen előfordulhat az is, hogy nem vesznek komolyan bennünket. Szélsőséges követelésekkel természetesen mi is szembe találhatjuk magunkat, aminek a célja, hogy lelohassza reményeinket a tárgyalás sikerét illetően. Ilyenkor egyszerűen kérjük meg a másikat, hogy indokolja követeléseit.

Mi van akkor, ha tárgyalópartnerünk különböző trükkös technikákkal be akar húzni bennünket a csöbe? A legfontosabb, hogy meg kell tanulnunk felismerni ezeket a trükköket, és köznünk kell a másikkal, hogy tudjuk, mire megy ki a játék. Milyen taktikákról is van szó?

Léteznek ún. **elterelő, félrevezető manőverek**, ami egyrészt jelentheti azt, hogy valaki szándékosan valótlant állít, megtévesztő, vagy akár hamis adatokat, számokat stb. terjeszt elő. Másrészt különböző témák és számok szándékos összezavarása is előfordulhat. Ennek az ún. „tojásrántotta” trükknek a célja, hogy bonyolultabbnak tűnjenek a dolgok, és a másik összezavarodjon. Ilyenkor nem szabad félnünk kimondani, hogy nem értjük, miről van szó. Ha ezt nem tesszük meg, könnyen előfordulhat, hogy belemegyünk egy olyan alkuba, ami számunkra kifejezetten kedvezőtlen.

Pszichológiai manipuláció áldozatai is lehetünk, ha nem figyelünk oda. Ez egyfajta jó-fíú/rosszfíú szerepjátszást jelent, aminek során két személy ugyanarról a tárgyalási oldalról vitába keveredik egymással. Úgy látjuk felszínesen, mintha az egyik szívességet tenne nekünk, és elfogadjuk ezt az ajánlatot, holott az se sokkal jobb a másikinál. Láthattunk hasonló szituációt több krimiben, amikor is először az egyik rendőr agresszív módon fenyegetőzik a gyanúsítottal. Aztán jön a másik rendőr, aki már sokkal kedvesebb, cigarettával kínálja a gyanúsítottat, elnézést kér, és azt mondja, nem tudja lefékezni a társát, amíg együtt nem működik. Innen ered ennek a taktikának az eredeti neve: jó zсарu, rossz zсарu.

Ahogy korábban láthattuk, a meggyőzés meglehetősen bonyolult folyamat, aminek sikere sok paramétertől függ, gondoljunk csak a külső megjelenésre, vagy a nyelvi stílusra.

Az **érveléstechnika** azt vizsgálja, hogy milyen módon lehet **meggyőző üzeneteket** alkotni. Nem lehet azonban elégszer hangsúlyozni, hogy még egy jól megkomponált üzenet is mindig egy konkrét személyt talál el egy konkrét helyzetben, annak minden társadalmi és pszichológiai összetevőjével együtt.

A mindennapi élet meggyőzéseinek jelentős része informális érvelés, azaz logikailag nem helyes érvelés. Ha például azt állítom, hogy a képviselők többsége intelligens és John képviselő, abból nem következik, hogy John intelligens.

Érdeemes megvizsgálni az üzenetek **érzelmi háttérét** is. Eleve érzelmileg elkötelezettek lehetünk a saját álláspontunk mellett, pusztán azért, mert az a miénk. Még inkább saját gyermekünknek tekintjük, ha még érvelni is tudunk mellette. Saját álláspontunk szimpatikus lehet számunkra azért is, mert ezt osztják olyan tekintélyes személyek, csoportok, amelyekhez tartozunk vagy tartozni szeretnénk. A másik álláspontja pedig már eleve ellenszenves lehet, csupán mert ellentétes a miénkkel, és veszélyezteti azt.

A célszemély különböző módon reagálhat az üzenetre, a reagálás módja meghatározhatja kommunikáció sikerességét. Legjobb esetben a célszemély **belsőlegesíti**, magáévá teszi a meggyőzés célját. Ez stabil, időtálló meggyőződéshez vezet. Ennél gyengébb meggyőződést eredményez az **azonosulás**, mondjuk annak okán, hogy a befolyásoló rokonszenves. A leggyengébb meggyőződést a **behódolás** jelenti, ami nem más, mint jutalom vagy büntetés motiválta reagálás. Az azonosulásra és a behódolásra épít a **rábeszélés** is, amely a célszemély értelme helyett az érzelmeire próbál hatni. Ha a célszemély nincsen tudatában a befolyásoló szándékának, de annak megfelelően reagál, **manipulációról** beszélünk.

Érvelési hibák a meggyőzés során

A hatásos meggyőzés és a racionális meggyőzés nem feltétlenül esik egybe. Jelentőséget tulajdoníthatunk olyan érveknek is, amelyek csak kevéssé, vagy egyáltalán nem alkalmasak arra, hogy megalapozzanak egy álláspontot, ezek az ún. irreleváns érvek.

Az **álláspontok váltogatása** az egyik legjobb stratégia a vitapartner összezavarására. A rafinált érvelő ilyenkor odadob egy álláspontot, amit mi megtámadunk, erre ő kissé módosítva vagy teljesen elcsúsztatva állításait, mindig más álláspontra helyezkedik.

Gyakori hiba a **tekintélyre vagy szakértőre való hivatkozás** is. A döntéshozók természetesen rá vannak utalva a különböző szakértőkre. A beléjük vetett bizalom azonban olyan nagy is lehet, hogy *bármely* álláspontjukat hiteles véleménynek fogadják el. Egy állítás megítélése például kívül eshet a szakértő tudásterületén. Szintén gyakran előfordul, hogy az érvelésben egy érv vagy információ forrásaként megjelölt szakértő ismeretlen vagy azonosíthatatlan.

Ahogy e fejezet bevezetőjében említettük, tárgyalás- és érveléstechnikai jártasságra csak gyakorlással tehetünk szert, éppen ezért ajánljuk a kedves olvasó figyelmébe a következő szituációs gyakorlatokat, amelyek segítenek abban, hogy célunkat és érveinket jól megfogalmazva (közben pedig a tárgyalópartner érvelési hibáira figyelve) sikeresen tudjuk érdekeinket érvényesíteni.

Szituációs gyakorlatok

1. szituáció

Európai parlamenti képviselő (MEP) – civil szervezet képviselője

Téma: REACH

Célunk:

Bizonyítottan veszélyes (pl. rákkeltő) anyagokat vonják ki

Több információhoz jussunk

Minél több anyagra terjedjen ki

Civil érvek:

Jelenlegi szabályozásban kikapuk vannak

A betegségek akár 25 %-a is összefüggésben lehet a vegyi anyagokkal (Dominique Belpomme klinikai onkológus professzor és társai szerint)

Fogyasztó nem jut elég információhoz

MEP ellenérvek

Versenyképességre károsan hat az új szabályozás

Nagyon felmennek a vegyi anyagokat tartalmazó termékek árai

Civil kontra

Ezeket a feltételezéseket az EU és az ipari hatástanulmányok sem bizonyították

Több vállalat is kiállt már a szigorúbb szabályozás mellett (pl. Sony, IKEA)

A vérünkben is ott vannak a veszélyes vegyi anyagok (pl. DDT bomlásterméke)

Szempont

MEP: nyitott, de nem lehet könnyen befolyásolni, eddig csak az ipari érveket hallotta.

Feladat

Súlyozzuk a céljainkat, az érveinket! Értjük el a kiválasztott legfőbb célunkat!

2. szituáció

Őn egy jól fizető állásra pályázik. A meghallgatást vezető személyzetis buta, hatalmaskodó ember. Hogyan készülne fel a meghallgatásra, milyen kommunikációs stratégiát választana, milyen információkat mondana el magáról?

3. szituáció

Önkormányzati képviselő – civil szervezet képviselője
Téma: hulladékégető megépítése a településen

Célunk:

Egyáltalán ne épüljön meg
Ne ott épüljön meg, ahová tervezik

Civil érvek

Az égető nem oldja meg a hulladék problémát, inkább generálja, mert az égetőt „égetni” kell
Külön veszélyes hulladék lerakó is kell hozzá

Ellenérvek

Határérték alatt lesz minden kibocsátás
Nem kell veszélyes hulladék lerakó, el is szállíthatják
Munkahelyeket teremt

Civil kontra

Hány munkahelyet teremt?
Én a tiszta környezet miatt jöttem ide lakni
Vonzani fog más, szennyező beruházásokat

Szempont

Az önkormányzati képviselő a zöldeket kerékkötőnek tartja, viszont tudjuk, hogy a családjában több rákos, asztmás is van.

Feladat

Súlyozzuk a céljainkat, az érveinket! Értjük el a kiválasztott legfőbb célunkat!

4. szituáció

Középiskolás gyermekét az iskolában sorozatosan megbüntetik olyan cselekedetek miatt, amelyben ön nem lát kivetnivalót. Hogyan venné rá a szélsőségesen konzervatív pedagógusokat, hogy szüntessék be gyermeke ezirányú nevelését?

5. szituáció

Tegyük fel, hogy szomszédja kutyája rendszeresen átjár az ön kertjébe és feltúrja virágágását. Szomszédja agresszív, hangoskodó ember, és ön nem szeretne összeveszni vele. Hogyan győzné meg arról, hogy kösse meg a kutyát?

Felhasznált és ajánlott irodalom

Pratkanis és Aronson: A rábeszélőgépj, AB OVO, Budapest, 1992

Chester L. Karrass: A tárgyalási játszma, Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 1999

Roger Fisher – William Ury – Bruce Patton: A sikeres tárgyalás alapjai, Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 1998

Zentai István – Tóth Orsolya: A meggyőzés csapdái, Typotex Kiadó, Budapest, 1999

Gunnar Lind: The Only Planet Guide to the Secrets of Chemicals Policy in the EU, Brussels, 2004

Dragos Tibor, Simon Gergely (szerk.): A forrásponjt közelében, Budapest, 2006

Kégler Ádám: Lobbizás az Európai Unióban, in: Politikatudományi szemle 2004, 1-2. szám

Brussels the EU quarter – Explore the corporate lobbying paradise, Corporate Europe Observatory (CEO), 2005

The Definitive Guide to lobbying the European Institutions, Burson-Marsteller, 2005

