

Lobiranje

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 13 | Nivo: FON

SADRŽAJ

1. Uvod	2. Sklapanje saveza
.....	2.2.1. Zašto je potrebno sklapati saveze?
2.2. Kako treba da deluje jedan savez?	3.2.3. Kako izabrati saveznika?
.....	3.2.4. Odnosi u savezu?
savez uvek najbolje rešenje?	4.2.5. Da li je
.....	5.2.6. Kako izabrati dobru «metu»?
.....	5.2.7. Da li stupati u savez sa političkim strankama?
argumentacije	6.3. Razvijanje
.....	6.3.1. Čemu služi argumentacija?
.....	6.3.2. Traženi cilj
iskustvenja	7.3.3. Zamke i
.....	7.3.4. Ubeđivanje
.....	8.3.5. Kako da smislimo argumente?
3.6. Uobličavanje teza	10.3.7. Argumentacija se razvija
.....	10.3.8. Primer argumentacije u pisanoj formi
.....	10.4. Zaključak
.....	11. Literatura
.....	12

1

1. Uvod

2. Sklapanje saveza

Osnovna pitanja koja se postavljaju pri sklapanju saveza su: •••••••• Zašto je potrebno sklapati saveze? Kako treba da deluje jedan savez? Kako izabrati saveznika? Odnosi u savezu? Da li je savez uvek najbolje rešenje? Kako izabrati dobru «metu»? Da li stupati u savez sa političkim strankama?

2.1. Zašto je potrebno sklapati saveze? Svaka od metoda lobiranja doneće značajnije rezultate ukoliko se vrši organizovano, a ne samostalno. Pri lobiranju, potrebno je sklapati saveze iz više razloga: • radi povećanja kredibiliteta intervencija u administrativnoj sferi • radi povećanja reprezentativnosti (zajednički pristup omogućava nastup u ime viših kolektivnih interesa) • radi veće mogućnosti trijumfovanja prilikom onih procedura odlučivanja koje se zasnivaju na većinskom glasanju Svaka inicijativa pokrenuta od strane većeg broja učesnika, pre će biti razmatrana, nego ako je zastupa pojedinac, ili samo jedna interesna grupa.

2

3

.....NAMERNO UKLONJEN DEO TEKSTA.....

obiste zastupaju tezu obraćajući se pravim donosiocima odluke. Reč je o posrednicima, koji mogu imati određeni (manji ili veći) stepen uticaja na prave donosiocice odluka. 2.4. Odnosi u savezu? Nema saveza bez razmene. Interesna grupa mora da bude spremna da daje, kako bi primala. Za svakog potencijalnog saveznika postavljaju se pitanja: Šta će da traži? Koliko je spreman da pruži? Koji su njegovi pravi interesi? i sl. Pre stupanja u savez, sve strane treba da budu svesne da će u određenom stepenu morati da se potčine kompromisu, da bi svi imali koristi. Kontakti su odlična prilika za sve strane da dopune i ožive informacije, kao što su: u kojoj je fazi predmet, koji su novi elementi, kakve su pozicije učesnika. Učesnici se upoznaju sa argumentima svojih saveznika kako bi mogli da ukažu na eventualna ograničenja i slabosti.

4

Iako su postignuti određeni kompromisi i dogovori, u okviru saveza nije isključena dalja borba među saveznicima, i određena doza takmičarskog duha. Svaki partner u okviru zajedničkog stava koji se kolektivno izražava, želi da svojim ličnim problemima obezbedi najbolje mesto. 2.5. Da li je savez uvek najbolje rešenje? Koalicija kao metod može biti veoma korisna, ali ne treba se primenjivati u svakoj prilici, jer ima i svoja ograničenja. Zahtevanje nekih pogodnosti, ponekad je opravdano samo za određene izdvojene grupe. U slučaju da ta grupa sklopi savez sa širim krugom zainteresovanih strana, ona može da doživi neuspeh, iako bi samostalno mogla da se izbori za svoja prava. Uopšteno gledano, razni problemi, koji ne moraju da imaju mnogo veze jedni sa drugima, mogu biti obuhvaćeni istom odredbom, što umesto da ispuni ciljeve različitih interesnih grupa, dovodi do nemogućnosti uklapanja svih grupa u okvire date odredbe. Iako kao pojedinci možemo da se izborimo za određena prava, pogotovo kada su u pitanju finansijske ili fiskalne odredbe, koje bi eventualno dovele do smanjenja poreza ili dodatne pomoći iz budžeta za datu oblast, ovakav uspeh može da pokvari mogućnost da i drugi zatraže isto pravo. Na globalnom nivou, trošak države postaje previsok. Loš imidž saveznika, čak i kad je jedini razlog protiv sklapanja saveza, veoma je značajan, jer može trajno da poremeti ugled drugog saveznika. 2.6. Kako izabrati dobru «metu»? Izbor mete je od presudnog značaja. Predmet može da napreduje samo ako se za uticanje izabere «pravi čovek na pravom mestu». Odabir pogrešne mete ne samo da može da bude neefikasan, već i kontraproduktivan. Odluke koje se donose na državnom nivou imaju nekoliko aspekata i donose se u više intervala. Dobar lobista mora da se pojavi pred svim značajnim osobama, i to u pravom trenutku, sa odgovarajućom argumentacijom. Učesnik u odlučivanju pratiće tezu lobiste tim pre ako je nasluti i u stavovima sopstvenog okruženja. Znači, nije dovoljno obratiti se samo nekolicini najznačajnijih, već ljudima na svim nivoima, nižim ili višim, u skupštini, ali i u izvršnoj vlasti.

----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com