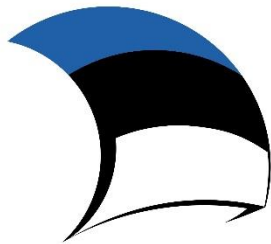




Euroopa Liit  
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti  
tuleviku heaks

# KOMMUNIKATSIOON VALITSUSSUHETES TÖÖANDJATE KESKLIIDU LOBIKOOLITUSE II MOODUL

Agu Uudelepp, PhD  
1. ja 4. november 2016

**CLARO**  
consulting

# Edasine koolituskava



- II moodul: kommunikatsioon valitsussuhetes, liitlaste leidmine ja vastaliste tuvastamine
- III moodul: Eesti meediaturg, oma ideede kirjalik vormistamine ja levitamine
- IV moodul: oma sõnumi edastamine teles ja raadios
- V moodul: suhtlemine sotsiaalmeedias
- Kokkuvõttev seminar: koostööformaadi väljatöötamine

# Tänane kava

Kommunikatsiooni roll valitsussuhetes:

- kommunikatsiooniprotsessi tsüklid;
- lähenemisviisi ja sõnumi valik lähtuvalt sellest, millises tsüklis poliitikakujundajad parasjagu on;
- liitlaste ja oponentide kaardistamine;
- liitlaste võimustamise ja oponentide energia mujalesuunamise võimalused ja tehnikad;
- sõnumi formuleerimine lähtuvalt protsessiosaliste eesmärkidest.

# Kaasused

- Alkoholi maksustamine
- Kütuseaktsiis
- Võõrtööjõu toomine Eestisse

# Sissejuhatavad võtmeküsimused

## Mida küsivad poliitikud?

- Kuidas vaatavad teemale valijad?
- Mida vahendab ja võimendab meedia?

## Mida küsib meedia?

- Kas teil raha on?
- Kas teil võimu on?
- Kas teil on juhtumisi mõlemat?

# Organisatsiooni ja keskkonna tasakaal

1. Välja tuleb selgitada omavahel suhestuvad süsteemid
2. Vaja on mõista, millised süsteemid võivad tasakaalu ära rikkuda
3. Ette tuleb valmistada kommunikatsiooniplaanid suhestumaks võimalike tasakaalu rikkujatega, et nn tasakaalupunkti nihkumine läheks organisatsiooni jaoks võimalikult valutult

# Süsteemide liigid

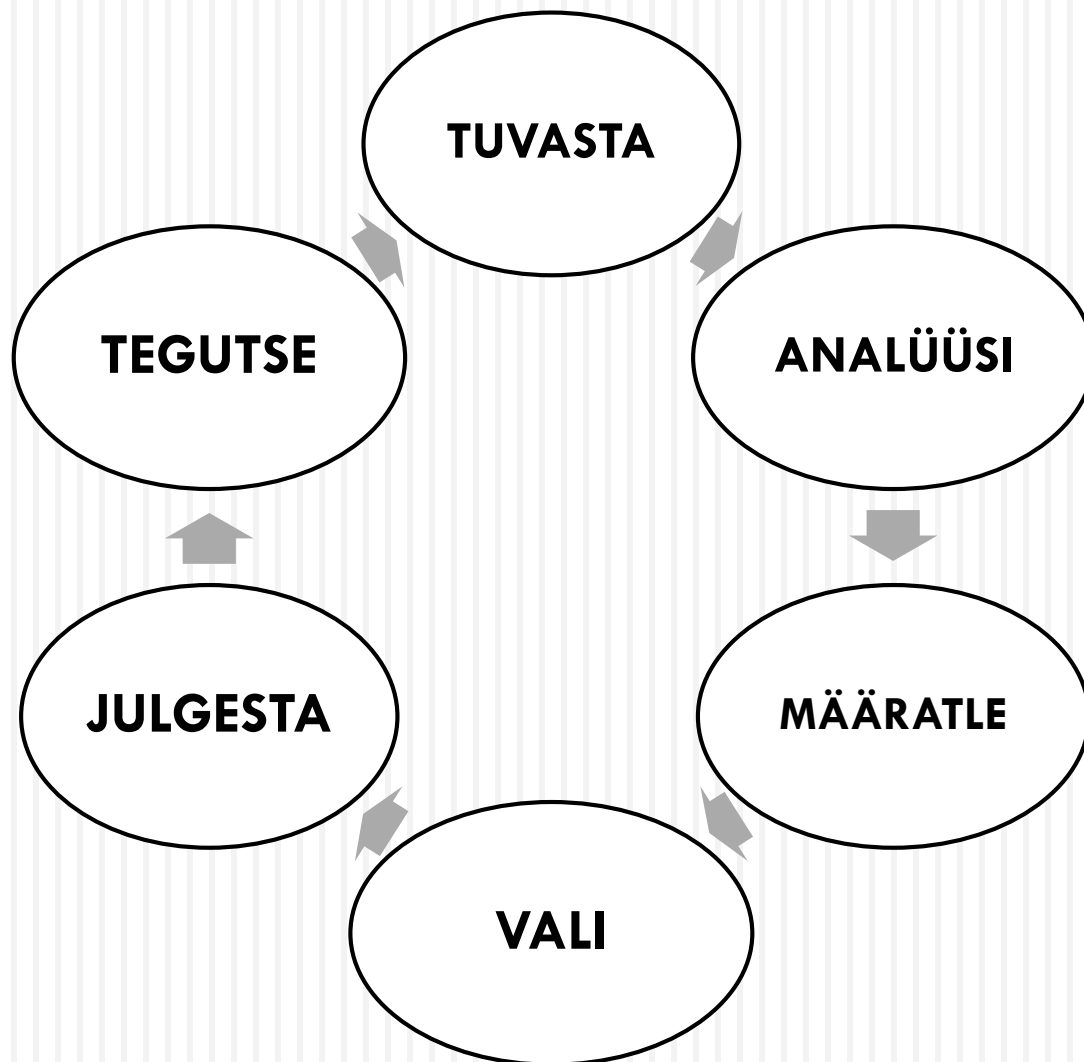
- Reageeriv – muutub ainult väliskeskkonna sunnil
- Ennetav – süsteem üritab muuta teisi oma keskkonnas olevaid süsteeme isegi siis, kui nende omavahelist tasakaalu ei ole miski rikkunud

# Süsteemihalduse etapid

- Tuvasta – sisend näitab, et tekkimas on probleem
- Analüüsi – olukorra läbimõtlemine, et defineerida probleem ja koostada lahendusvariandid
- Määratle – kuidas oleks alternatiivseid lahendusvariante võimalik rakendada?
- Vali – otsustamine, milline lahendus läheb käiku
- Julgesta – läbimõtlemine, mis võiks minna valesti ning milliste tagajärgede korral tuleks minna tagasi *määratle* või *vali* etappi
- Tegutse – plaani elluviimine
- Tuvasta jne



# Nagu näete:



# Neli peamist sidussüsteemi

1. Võimustajad – organisatsioonid ja sotsiaalsed grupid, mis loovad õigusliku raamistiku ja kontrollivad ressursse, mida organisatsioonil on eksisteerimiseks vaja
2. Käigushoidjad – organisatsioonid ja sotsiaalsed grupid, mis pakuvad sisendit ja vajavad organisatsiooni väljundit
3. Kaasteelised – organisatsioonid, kellel on sarnased vajadused ja väärtused
4. Komistuskivid – „avalikkus“, mis muutub aktiivseks, kui organisatsiooni tegevus mõjutab inimeste harjumuspärasest igapäevaelu

# Sotsioloog Herbert Blumeri avalikkusedefinitsioon

- Avalikkus on grupp inimesi, kes:
  1. On sattunud mingi teema mõjuvälja.
  2. Ei ole üksmeelel, mida selle teemaga peale hakata.
  3. Hakkavad arutama, mida selle teemaga teha.

# Filosoof John Dewey avalikkusedefinitsioon

- Avalikkus on inimhulk:
  1. Kellel on sarnane probleem.
  2. Kes mõistavad, et probleem on olemas.
  3. Kes organiseeruvad, et selle probleemiga midagi ette võtta.

# Avalikkuse kui kontseptsiooni võtmetegurid

- Võtmeks on käitumine – avalikkuse liikmed käituvad sarnaselt isegi siis, kui nad üksteist ei tunne.
- Avalikkuse tekitavad tagajärjed – kui organisatsiooni tegevusel on tagajärjed organisatsioonist väljaspool olevatele inimestele, võivad inimestel tekkida probleemid. Käitumise sütikuks on probleemide tajumine.

# Avalikkuse tüübid

- Mitteavalikkus – organisatsiooni tegevus neid inimesi ei mõjuta
- Latentne avalikkus – grupi liikmetel on sarnane organisatsiooni tekitatud probleem, kuid nad ei teadvusta seda
- Teadlik avalikkus – grupp on probleemi endale teadvustanud
- Aktiivne avalikkus – avalikkus organiseerub, et probleemi arutada ja sellega midagi ette võtta

# Huvikonflikti aluskolmnurk



# Pärdikureegel huvikonfliktis





# Sõnumi mõjususe võtmekomponendid

- Pärineb usaldusväärsest allikast
- On kooskõlas sihtgrupi varasemate hoiakutega
- Sisaldab arusaadavaid ratsionaalseid argumente
- Rahuldab mingit sihtgrupi emotsionaalset vajadust
- Jäab lihtsalt meelde

# Kaasuste läbimõtlemine

- Keda oleks pidanud kommunikatiivselt mõjutama ja mis tüüpi mõju see oleks pidanud olema?
- Milline on meie põhisõnum?
- Millised on selle adaptatsioonid eri gruppidele?
- Kuidas oleks saanud õigeaegselt mõõta, kas sõnumil on soovitud mõju?
- Milliseid täpsustusi, mis etapis ja miks oleks pidanud tegema sihtgruppide ja sõnumite valikul?

# Mooduli kokkuvõte

- Suhtlemise eesmärk on endale sobiva tasakaalupunkti leidmine, loomine ja säilitamine.
- Tasakaalupunktid ei ole universaalsed, nende loomisele on nii liitlasi kui vastaseid.
- Tasakaalupunkti liikumahakkamisvõimalus tuleb tuvastada poliitikakujundamise võimalikult varases faasis.
- Õige raamistamine määrab avalikkuse käitumise ja sealtkaudu otsustajate valmisoleku teemaga soovitud viisil edasi minna.