



Δρ. Παναγιώτης Χ. Θεοδωρακόπουλος

Το Lobbying ως άσκηση Δημόσιας Διπλωματίας και η Εντύπωση Εικόνας Δυναμικότητας

Στόχος της παρουσίασης είναι να αποφορτίσει τον όρο «Lobbying» από το στοιχείο της πίεσης και της αντιπαλότητας. Θα μπορούσαμε έτσι να το δούμε σαν ένα πρώτης τάξεως όχημα προς επίτευξη επικοινωνίας στα «τρία πόδια» κατά την έκφραση του Murrrow. Η ζεστασιά της προσωπικής επαφής και κοινωνίας, αποτελεί την μοναδική βάση για άσκηση Δημόσιας Διπλωματίας σε εθνικούς, διεθνείς και μη-κυβερνητικούς οργανισμούς. Είναι ένα εφελτήριο, αλλά και πρόκληση, για τον εκπρόσωπο μίας κυβέρνησης, μίας οργάνωσης ή μίας επιχείρησης να κάνει θελκτική την χώρα του. Η γοητεία της χώρας είναι σαφής πηγή Ήπιας Ισχύος (Soft Power), κατά τον Nye. Βεβαίως στην σημερινή εποχή της πληροφορικής, η διάχυση του Διαδικτύου έχει πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα ως προς την διάχυση της εικόνας γοητείας. Η καρδιά όμως του Lobbying κτυπάει στην προσωπική επαφή.

Κατά την πιο πάνω μορφή Lobbying, που έχει περιγραφεί και ως Beltway Lobbying, ο εκπρόσωπος της κυβέρνησης ή της οργάνωσης θα πρέπει: (α) να έχει ένα όραμα, σαν «τέλος», την εντύπωση στο μυαλό και την καρδιά του συνομιλητή της εικόνας της δυναμικότητας και μοναδικότητας της χώρας του, (β) ανάλογα με το συνομιλητή να χρησιμοποιεί το κατάλληλο μείγμα προσεγγίσεων, (γ) να χρησιμοποιεί τον κανόνα πωλητών AIDA+C, δίνοντας ξεχωριστή βαρύτητα στο “C” (Credibility) που σημαίνει ότι η ουσία πρέπει να δικαιολογεί την εικόνα και (δ) να κάνει τον συνομιλητή να δει μία «Win Win» ευκαιρία.

Βιογραφικό

Ο Δρ. Παναγιώτης Χ. Θεοδωρακόπουλος, Πρέσβης ε.τ. έχει υπηρετήσει μεταξύ άλλων στην Ουάσινγκτον, με τομέα ευθύνης το Κογκρέσο, Μόσχα, Μόντρεαλ, Λιβύη και Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα. Στην Κεντρική Υπηρεσία υπήρξε υπεύθυνος Αεροναυτικών Υποθέσεων και επικεφαλής του Κλάδου Κύπρου. Στον ιδιωτικό τομέα είχε ασχοληθεί με την διαφήμιση. Έχουν εκδοθεί βιβλία του για το Αμερικανικό Κογκρέσο, Το Αμερικανικό Ανώτατο Δικαστήριο, το Πολιτικό Μάρκετινγκ και το Lobbying, καθώς και την προπαγάνδα.