



# NEGOCIAČNÍ TECHNIKY PRO JEDNÁNÍ RADY EU – PRAKTICKÁ PŘÍPRAVA

# CO KURZ JE ... A CO NENÍ ...

- × **Není teorií a výkladem, je praxí a zkušeností**
- × **Předpoklady: znalost integračního procesu EU, institucí EU, politik EU**
- × **Východiska vyučujícího**

# PODMÍNKY ZÍSKÁNÍ ZÁPOČTU

---

- × aktivní účast na obou blocích
- × vypracování individuálně zadaného úkolu (*každý student dostane zadání svého úkolu během prvního bloku na začátku semestru, splnění bude formou prezentace na druhém bloku*)
- × absolvování závěrečného testu (*cca 15–20 otázek, uskuteční se v závěrečném bloku během odpolední části*).

# HARMONOGRAM

---

2 celodenní bloky:

3.5.2010:

- × 10,00 – 13,00 dopolední blok
- × 13,00 – 14,00 přestávka na oběd
- × 14,00 – 17,00 odpolední blok

7.5.2010:

- × 10,00 – 13,00 dopolední blok
- × 13,00 – 14,00 přestávka na oběd
- × 14,00 – 17,00 odpolední blok

# 1. BLOK – 5.3.2010

---

*10h–13h:*

- × Seznámení se (cíl a průběh kurzu, studenti, přednášející, očekávání)
- × Rozdělení rolí
- × Úvodní vstup + přednáška – negociace

*14h–17h:*

- × Simulace 1
- × Vyhodnocení, diskuse, další praktické aspekty
- × Zadání úkolů

## 2. BLOK – 7.5.2010

---

- × Prezentace úkolů
- × Přednáška k dalším tématům (praktická cvičení)
- × Simulace 2
- × Vyhodnocení výsledků simulace, diskuse
- × Test
- × Evaluace

# ZDROJE A LITERATURA, KONZULTACE

1) Internet

2) Literatura:

- Povinná – jednacím řád Rady + Presidency Handbook, Zbíral, Kaniok, Humphreys
- Doporučená

3) *příp. doplnění*

Konzultace: mail, 5 / 3 + 7 / 5 – na okraji semináře

# ÚVODNÍ PŘEDNÁŠKA I.

---

## Specifika vyjednávání v Radě EU

1. Rada – klíčová v rozhodovacím procesu
2. Rozdíly ve vyjednávání – mezinárodní organizace vs. EU/Rada
3. Specifika: rozdílné úrovně, provázanost politik, vynutitelnost, ...
4. Tendence zjednodušovat jednání v Radě a orientovat se na formální pravidla



# ÚVODNÍ PŘEDNÁŠKA II.

---

## Specifika vyjednávání v Radě EU

### Struktura:

- Pracovní skupiny/Výbory
- COREPER I + II (Martens, Antici)
- Rada ministrů
- ČS, EK, GSC (+CLS)
- Jednací řád

# SIMULACE

---

1. Příprava půlroku PRES + harmonogram
2. Příprava I. pracovního jednání
3. Pracovní jednání I.
4. Debriefing, přípravy na prac. jednání II.
5. Pracovní jednání II. (*instrukce*)
6. CRP I. (*instrukce*)
7. Příprava Rady (*mandát*)
8. Rada
9. Vyhodnocení

# 1. PŘÍPRAVA PŮLROKU PRES

---

## 1. Co se od PRES očekává???

*Fairness is not neutrality! Fairness is more important!*

## 2. Jaké role má PRES plnit???

## 3. Paradox??? Co je úspěch???

## 4. Jak se definuje strategie PRES???

## 5. Jak se měří „síla“ PRES???


# 1. PŘEDSEDNICTVÍ (PRES) ...

= Příležitost ovlivnit agendu EU

- Různý styl – dle nár. specifik
- jste v centru + TRIO
- Přípravy – cca 1,5–2 roky před
- Agenda (očekávaná, postupné upřesnění)
- Priority (národní, sektorové, 18ti měsíční)
- „Akce“: neformální Rady, konference, DGs, výjezdní zasedání – důležité pro agendu v Bruselu
- Předsedající = neutrální, zastupuje navenek

# 1. PŘÍPRAVA NA NOVÉ PŘEDSEDNICTVÍ

---

- Znalost prostředí
- Připravenost
- Neformální kontakty
- Prosazení zájmů: 1) neformálně přímo přes předsedajícího, 2) přes jiné ČS nebo EK, 3) přímo na jednání, 4) koalice, 5) písemná stanoviska, ...  **TAKTIKA/STRATEGIE**
- Důležitost neformálních akcí
- Lobbying (hledání partnerů, podpory, „nezávislá“ stanoviska, podpůrné akce)

# 1. PŮLROČNÍ FORMÁLNÍ CYKLUS ...

1. Program  
předsednictví =  
„agenda“ (EK+PRES)
2. Jednání na pracovní  
úrovni (*Výbor pro  
vzdělávání – K.1*):  
představení návrhu,  
diskuse, kompromisy
3. CRP (*CRP I. + Mertens*)
4. RADA EYC

Instrukce,  
rámcové pozice,  
Resortní koordinační sk.  
Výbor pro EU  
(prac./vládní)



Instrukce

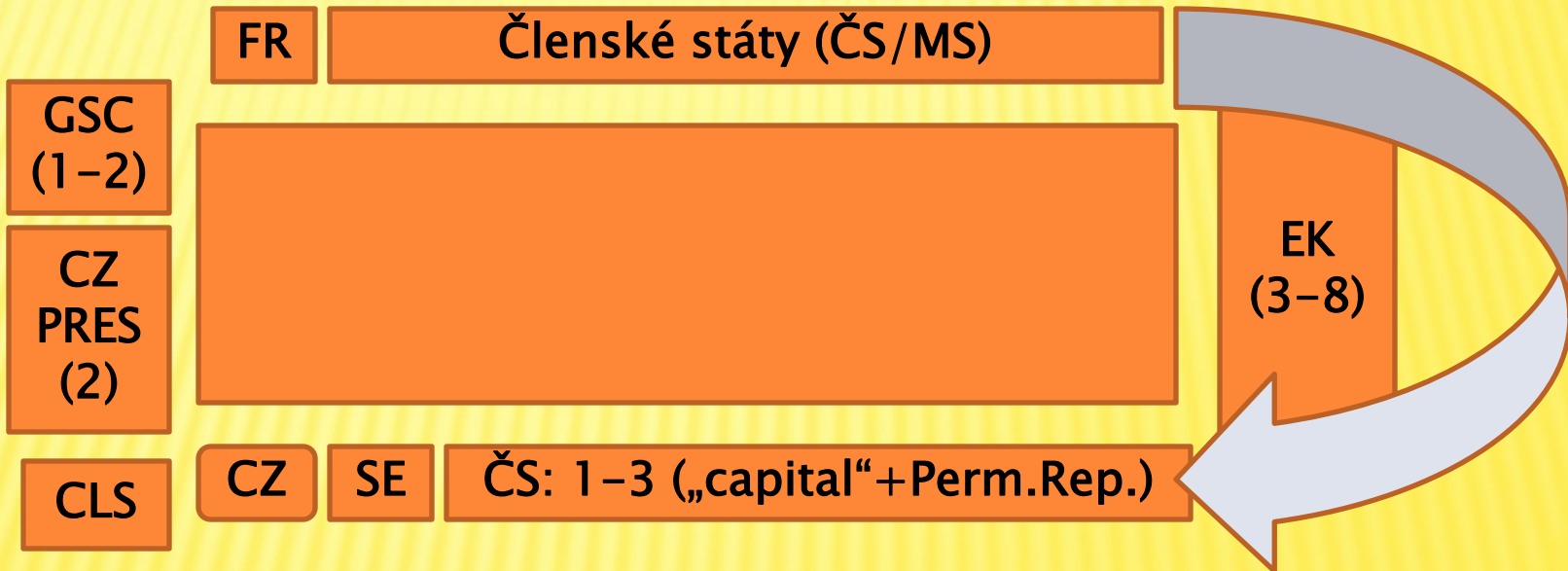


Mandát

*únor, květen, listopad*

# JEDNÁNÍ – PRAXE...

*Kabiny tlumočnicků*



*Kabiny tlumočnicků*

# **PŘEDSEDNICTVÍ** (*ROZHODNUTÍ RADY 1.1.2007*)

---

Germany January–June 2007  
Portugal July–December 2007  
Slovenia January–June 2008  
France July–December 2008  
Czech Republic Jan–June 2009  
**Sweden July–December 2009**  
Spain January–June 2010  
Belgium July–December 2010  
Hungary January–June 2011  
Poland July–December 2011  
Denmark January–June 2012  
Cyprus July–December 2012  
Ireland January–June 2013  
Lithuania July–December 2013

Greece January–June 2014  
Italy July–December 2014  
Latvia January–June 2015  
Luxembourg July–Dec. 2015  
Netherlands January–June 2016  
Slovakia July–December 2016  
Malta January–June 2017  
United Kingdom July–Dec. 2017  
Estonia January–June 2018  
Bulgaria July–December 2018  
Austria January–June 2019  
Romania July–December 2019  
Finland January–June 2020



## 2. PŘÍPRAVA 1. PRACOVNÍHO JEDNÁNÍ I

1. Znat strategii, harmonogram, cíle PRES
2. Znat legislativu EU, pravidla–hl.nepsaná!  
(+ role GSC)
3. Znat svou agendu (i souvislosti!) – battle plan
4. 1 jednání je nejdůležitější!!!
5. profesionalita
6. No learning by doing

## 2. PŘÍPRAVA 1. PRACOVNÍHO JEDNÁNÍ II

- ❑ Chairperson: management celého jednání (!!!) : zahájení, formální procedury, management celého jednání (vč. kritických momentů!!!), tlumočení, ukončení
- ❑ Delegation: znát v předstihu cíle PRES, vydefinování si své pozice, nalezení partnerů (aliance?)

# 3. PRVNÍ PRACOVNÍ JEDNÁNÍ

---

- ✓ Briefing
- ✓ Přivítání delegací/partnerů
- ✓ Zahájení
- ✓ Tlumočení
- ✓ Agenda
- ✓ Projednání dokumentu (představení, vysvětlení, průběh, uzavření, další plán)
- ✓ Ukončení jednání – instrukce, rozloučení

# ZADÁNÍ PRO SIMULACI I.

---

1. CZ PRES 1.pol.2010
2. Vzdělávání (*charakteristika*)
3. Strategie CZ PRES (cíl, zhodnocení sil, HR, ...)
4. Harmonogram: 2 pracovní jednání (5.3., 7.5.), CRP, Rada = battleplan

# 4. DEBRIEFING, DALŠÍ POSTUP

---

- ❑ Debriefing
- ❑ Písemná stanoviska (nové i k zopakování již řečeného)
- ❑ Příprava aliancí, lobbying, ...
- ❑ „Neformální cesty“ (akce, studie, bilaterální jednání...)
- ❑ Vydefinování se nové pozice
- ❑ Instrukce

# LOBBYING A ALIANCE

---

- ❑ Řada aktérů mimo daný systém (EU úroveň, národní úr.): buď o agendě vědí a něco činí nebo ne (nutné jim to předat)
- ❑ Nutné: včas lobbovat / využít všechny možnosti–klienty / uklidnit je

# ÚKOLY – DETAILNĚ V IS.MUNI!!!

---

## 1) Každý ...

- a. Instrukce na příští jednání (poslat přednášejícímu do 30.4.!)
- b. Příprava na příští jednání /simulaci 2/
- c. Podívat se na jednání Rady
- d. Přečíst povinnou četbu (jednací řád Rady, Presidency handbook, atd. + co je třeba z hlediska procesů a pravidel jednání Rady)

## 2) Individuální úkol ... týmová práce! Písemný podklad do 4.5., prezentace 7.5.

***DĚKUJI VÁM ZA POZORNOST.***

***Leona Šteigrová***

***Steigrova.leona@seznam.cz***

---