

# Các vấn đề bất đồng trong quy hoạch và những nét chính của quá trình “phát triển đồng thuận”

TS. Masahiro -Masa- Matsuura

Giáo sư

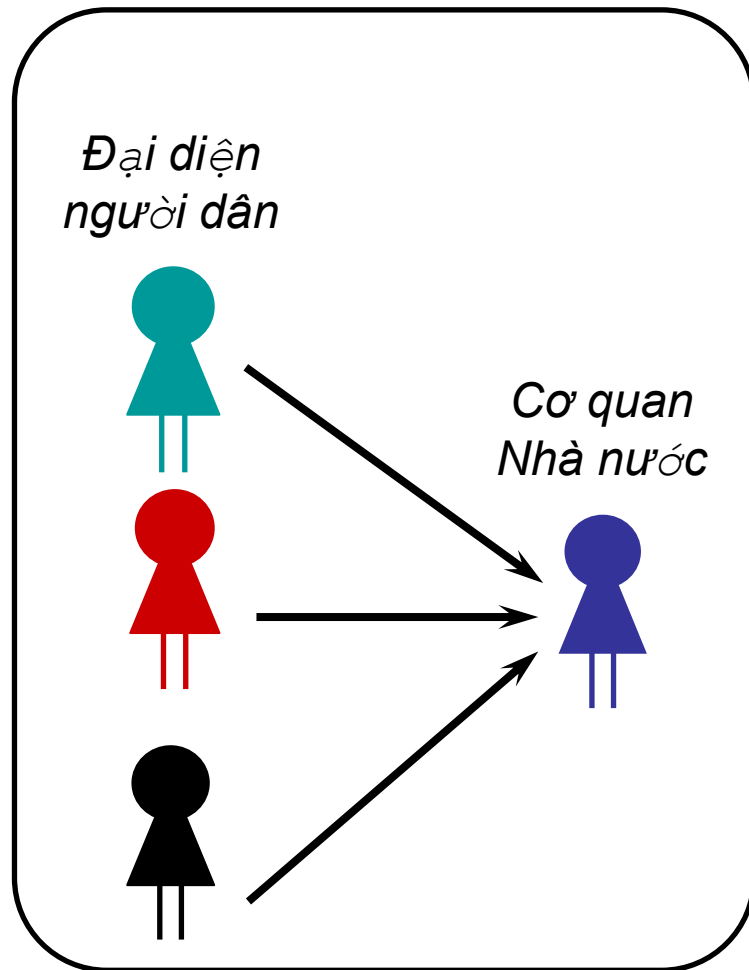
Đại học Meiji

Khoa Sau Đại học về Quản trị Nhà nước



明治大学  
MEIJI UNIVERSITY

# Mô hình truyền thông về “sự tham gia của người dân”



“Chúng tôi sẽ lắng nghe những điều bạn quan ngại.”

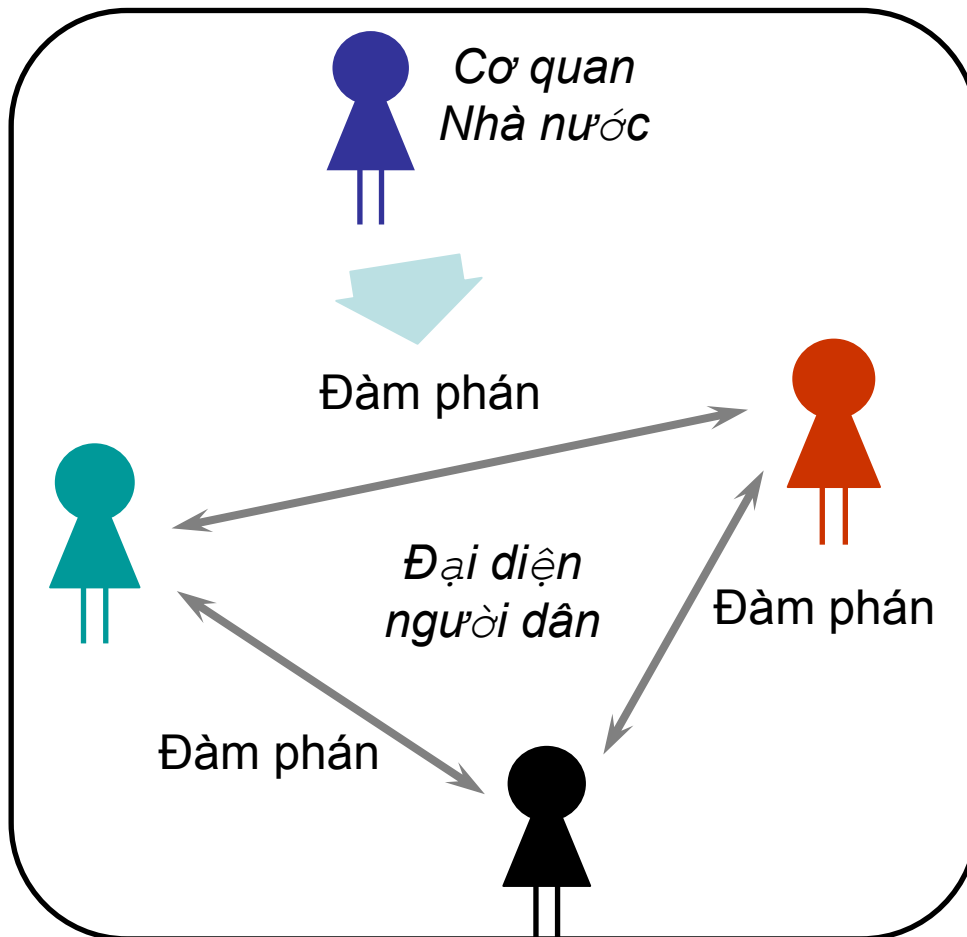
= “Họ sẽ làm những gì tôi yêu cầu.”

Nhóm tranh luận sẽ tiếp tục gây sức ép lên Chính phủ trong sự thất vọng.

“Cái bẫy Solomon”

Carpenter & Kennedy (1988) *Managing Public Disputes*

# Mô hình thay thế: Phát triển đồng thuận thông qua việc đàm phán



Cơ quan Nhà nước không cần lắng nghe mong muốn của từng cá nhân.



Hãy để HỌ đàm phán nhằm tìm ra giải pháp chung được các bên chấp nhận .

Cơ quan Nhà nước cần trợ giúp họ thông qua một quy trình quản lý tốt.

“Planner as Mediator”

Susskind & Ozawa (1984). *JPER*, 4(1).

# Ba bước của đàm phán

## Giai đoạn I: Trước đàm phán

- *Đánh giá tình hình và xác định các bên liên quan*
- *Thiết kế quá trình đàm phán*

## Giai đoạn II: Đàm phán

- *Giao tiếp hiệu quả*
- *Xây dựng niềm tin*
- *Dự thảo thỏa thuận*

## Giai đoạn III: Sau đàm phán

- *Thiết kế cơ chế thực hiện*

# Giai đoạn I: Trước đàm phán

- Đánh giá tình hình và xác định các bên liên quan
  - Phân tích lý thuyết
  - Phỏng vấn để có nhận định ban đầu
  - Thấu hiểu bối cảnh cụ thể
  - Tách biệt lợi ích từ lập trường các bên
  - Lựa chọn các đại diện
- Thiết kế quá trình đàm phán
  - Làm rõ các kết quả
  - Xác định trình tự những cuộc họp của các bên liên quan cũng như các cơ hội tiếp cận cộng đồng

# Phase II: negotiation

- **Communicating effectively**
  - Ground rules
  - Roles: convenor/meeting facilitator/panel of experts
  - Keep everyone involved
  - Ensure mutual understanding and learning
  - Sustain the motivation of stakeholders
- **Building trust**
  - Transparency
  - Building a working relationship
  - Facilitator's role
- **Crafting an agreement**
  - Trade between interests
  - Authority of participants/representatives at the table
  - Ethical concerns in value distribution
  - Framing an “agreement” in different terms

# Giai đoạn II: Đàm phán

- **Giao tiếp hiệu quả**
  - Các quy định cơ bản
  - Quy tắc của: người tổ chức/người cố vấn/nhóm chuyên gia
  - Giữ cho tất cả mọi người đều phải tham gia
  - Đảm bảo sự thấu hiểu và học hỏi lẫn nhau
  - Duy trì động lực của các bên liên quan
- **Xây dựng niềm tin**
  - Sự minh bạch
  - Xây dựng mối quan hệ làm việc
  - Các quy tắc của người cố vấn
- **Dự thảo thảo luận**
  - Trao đổi các lợi ích
  - Quyền hạn của khách tham dự/người đại diện tại bàn đàm phán
  - Vấn đề đạo đức trong việc chia sẻ các lợi ích
  - Xác định khuôn khổ “thỏa thuận” bằng những thuật ngữ khác nhau

# Phase III: post-negotiation

- Designing implementation mechanisms
  - Adaptive governance and joint monitoring process
  - Build in compliance target
  - Integrating the agreement into formal policy



# Giai đoạn III: Sau đàm phán

- Thiết kế cơ chế thực hiện
  - Quản trị thích ứng và quá trình đồng giám sát
  - Xây dựng mục tiêu phải tuân thủ
  - Tích hợp kết quả đàm phán vào các chính sách chính thức