

## 議會關係預備篇（上）

王麗玲

在講求高透明度及事事問責的社會，各大企業的公關人員及管理層，隨時要代表公司出席區議會或立法會，就業務及政策答辯，甚至勸退違反公司利益的建議。大家要增加談判勝算，必須事前做足準備：

1. **確定相關持份者：**當收到議題後，必須首先確定涉及的持份者身份，例如有關議員、政黨、政府部門、內部相關部門等，了解各方對議題的立場及利益，以找出問題癥結及共識點。
2. **資料搜集：**為掌握議題的發展，應翻查過往議會書信、顧客意見，以及媒體報道。就議會架構、議員背景或政黨取態，在立法會、區議會或相關政黨的網頁，都會取得有關資料。
3. **解決問題：**在了解問題癥結後，若公司或與議員持不同意見，則必須在會前準備充份理據，並循著共識點建議解決方案，為雙方提供下台階。
4. **事前協調：**若議題涉及其他機構或政府部門，則應於會前與他們接觸，以統一口徑。若有重大議題，與不同政黨在會前溝通更為必要，以爭取在會議上的支持。
5. **模擬問答：**會議上，大家要與多位來自不同專業背景的議員即時問答，會前應以多角度思考議題，並預備模擬問答。討論期間，或會延伸至其他課題及時事，代表亦需準備相關資料，以突顯對議題的了解，增加說服力。

下星期再分享議會答辯的實戰心得。

- 完 -

撰文：王麗玲

作者現職公共服務機構公眾事務經理，從事傳媒、公關及企業傳訊超過十年