

LOBI TEKNİKLERİ (*)

Müjde KER

Washington'daki lobi grupları sonuç isterler. Bu da onları hükümetin ilgilenmesi gerekenler arasında yer almaya iter. Profesyonel lobiciler tarafından gerçekleştirilen bir çok organizasyonda, eforların büyük bir bölümü kararların verildiği, politikanın harekete geçirildiği kilit noktalara yöneltilmektedir. Lobicilerin kullandıkları metotlar ise, içinde buldukları duruma, eldeki kaynaklara, lobi ya da baskı grubunun politikasına ve etnik kökenlere göre değişmektedir.

Eğer bir grup Kongre'de bir turda kaybederse, kavgaya işi bitirmek için görevlendirilmiş lobiciler yoluyla ya Kongre'de ya da mahkemelerde devam etmektedir. Lobi faaliyetleri bazen belirsiz, gizli bir şekilde gerçekleştirilirken, bazen de kamuoyunun sempatisini toplamaya yönelik olarak, aleni şekilde sürdürülmektedir. Sonuç olarak üzerinde yıllarca emek harcanmış çalışmalar Kongre'de istenilen yönde kararların alınmasıyla çözümlenmektedir.

* Araş.Gör., Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü. _____, *The Washington Lobby*, Editor: Colleen McGuiness, Congressional Quarterly Inc., Washington DC, 1987, ss.3-10 arasından derlenmiştir.

I- KOALİSYON (GÜÇ BİRLİĞİ) ORGANİZASYONU

Aslında güç birliği içinde yürütülen lobicilik, hükümetin kendisi kadar eskidir, ancak bu çabalar 2.Dünya Savaşı sonrasında hızla artmış ve çoğu lobici tarafından 1970'lerden başlayarak, 1980'lere gelindiğinde Washington'da daha yaygın biçimde kullanılmaya başlanmıştır. Belirli bir amaç için birleşerek, ittifak oluşturan ve çalışmalar yapan gruplar, lobi kampanyalarının rutin ama gizli gücünü oluşturmaktadır.

A- Kollektif Çabalar

Lobi faaliyetlerindeki hem çeşitlilik sayısındaki artış, hem de etki yönündeki patlama, hükümet aktivitelerinin akışını anlamayı amaçlayan ve Kongre'de etkin olabilmek için diğer lobi gruplarıyla rekabet içine giren pek çok grubun oluşmasına yol açmıştır. Bu durum gerek lobiciler, gerek lobi gruplarının üyeleri için bir avantaj olarak nitelendirilmiştir. Çünkü bu yolla kollektif olarak yürütülecek çalışmalarla Kongreye gitmeden önce rekabet halindeki amaçlar arasından birkaç lobi için ortak olan en uygun çıkarın seçilmesi sağlanmıştır. Amacın bu şekilde belirlenmesi, amaca ulaşmanın ilk aşamasını oluşturmaktadır.

Bir zamanlar lobiciler davalarında tek başlarına çalışmaktaydılar, oysa 1980'lere gelindiğinde lobicilerin ilk görevleri kendi temsil ettikleri organizasyonlarını ya da grup üyelerini lobi faaliyetlerinde kendilerine yardım etmeleri için etkilemek, ikinci görevleri ise doğal ittifakı oluşturan diğer baskı gruplarından destek almak için çalışmalar ortaya koymak olmuştur. Sadece belirli bir konu için bir araya gelen ve amaçlarına ulaşınca dağılan (ad hoc) lobi koalisyonları, çok sayıda lobiciden ve baskı

grubundan oluşmaktadır. Bir konuda ittifak içinde olanlar, diğer bir konuda karşı saflarda yer alabilmektedirler.

Bu geçici, süreklilik içermeyen koalisyonlar, başkentte görevlerini yürütürken ortak bir komiteye, lidere, personele, iletişim ağına, hizmet organizasyonuna sahip olarak çalışmaktadırlar. Ayrıca katılımcılar, zaman, yasal yardım, basım ve posta ücretleri için kendi kaynakları ve menfaatleri oranında, ortak faaliyetlere yardımda bulunmaktadırlar. Kollektif çalışmalarda atılacak ilk adım da; Kongre üyesine yaklaşılmadan önce lobiler ya da baskı grupları arasında bir koalisyonun yapılması, sponsorların ödemeler için belirlenmesi, çıkacak yasanın çok sayıda ittifak üyesini menun edecek şekilde tasarlanması ve lobi faaliyetlerinin stratejisinin belirlenmesi gibi işlerin ön çalışmalarının gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bu teknikte lobici en son adımda Kongreye gittiğinde 2-3 kişiden oluşan bir takım içinde yer almakta bazen bu her bölgeden bir temsilci de olabilir ve yasayla ilgili düşüncelerini (karşı ya da aynı yönde olmak üzere) ortaya koyabilmektedir.

İşçiler, tüketici grupları, çevreciler, sanat ve eğitim alanında çalışanlar, hayır kurumları gibi çok sayıda grup kısa süreli koalisyonlar oluştursalar da, iş çevresindeki gruplar sayılarının az olmasına karşın yine de en başarılı teknikleri uygulayan, en çok maddi desteği sağlayan ve siyasete en çok ilgi duyan grubu oluşturmaktadır.

B-Kanun Çıkarma Mevzuatı

Geleneksel olarak en çok adını duyuran birlikler hükümetin yeni teşebbüslerini önlemek üzere oluşturulmaktadır. Kongre'den bir kanunun çıkartılması, kanunu benimsenmesini önlemekten daha zor bir görevdir, çünkü kanunun onaylanmasını önlemede bir tek alt-komitede yürütülen yasa tasarısına bloke etme ya da

tasarıyı düzeltme, değişiklik yapma yönündeki çalışmalar yetmektedir.

Kanun yapıcılarının içinde buldukları çift meclisli yapı ve güçlerin Anayasal ayrımı, lobi faaliyetlerinde gözle görülür bir avantaj sağlamaktadır. Lobicilikle uğraşan ve koalisyon oluşturan kişiler, bilgilerini ve kaynaklarını birleştirerek yeni bir yasaya karşı oluşmuş doğal engellerin üzerine gidebilmekte ve karşı oldukları yasa tasarılarının onaylanarak kanunlaşmasını önleyebilmektedirler. 1980'lerin başında lobi koalisyonlarının amacı yasaları iletirmek değil, aksine geçmişte kabul edilmiş olanlara geri dönmek olmuştur.

II- DOĞRUDAN LOBİCİLİK

1970'li yıllarda Kongre'de meydana gelen değişiklikler Washington lobicilerinin görev tanımlarını da genişletmiştir. Lobiciler sadece daha aktif duruma gelmemiş, mesajları daha çok sayıda Kongre üyesi ve personele ulaştırmak için daha etkili teknikler de geliştirmek zorunda kalmışlardır. Kongre üyelerinin sayılarının artması sonucunda ilgilenecek yetkili sayısı artmış, daha çok çıkar sahibi bir araya gelerek lobiler oluşturmuş, çalışma alanları genişlemiş ve lobiler arası rekabet artmıştır.

Doğrudan yaklaşım tekniğini kullanan lobiciler, Kongre üyeleri ve onların personeliyle tanışabilmek için çeşitli konular üzerinde derinlemesine enformasyon derlemekte ve Kongre oturumlarında söz almaktadırlar. Ancak metotları belirtilenlerden daha karmaşıktır. Kişisel bağlantılardan çok bilgiye önem vermeleri, metotun en önemli yönüdür.

Bir kanun yapıcı şöyle gözlemlemiştir: "Bence yeni bir tür lobici ortalıkta dolaşmaktadır. Artık daha az sırta vurup, 'seninle 15 yıldır uğraşıyorum, haydi ördek avlamaya gidelim' yaklaşımı görülmektedir. Şimdi 20

sayfalık teknik bilgi, slaytlar ve şemalarla zenginleştirilmekte, bütçe tasarıları üzerine geniş bilgi sunulmakta, 'isterseniz bunları yasaları düzeltme çalışmalarında kullanın' denilmektedir."

A- Artan Talepler

Lobicinin stratejisi; temsil ettiği kendi grubu ile başkenttekilerin, yönetimin farklı kademelerindeki yetkililerin arasında ilişki kurmaktır. Bu tür önemli kişiler yani güç kırıcılarla iletişim kurabilmek için lobiciler öncelikle onlara ulaşabilmek amacıyla bir aracı yaklaşıma ihtiyaç duymaktadırlar. Durum böyle olunca ister Washington DC'de olsun, ister Ticaret Birliğinde çalışsın, lobicilikle uğraşacak olanların Kongre ile sıkı bağları olmalıdır. Çoğu lobici ya daha önce başkentte yardımcı görevlerde bulunmuş ya da eskiden Kongre üyeleri olmuş kişilerdir. Lobicilerin ilişkilerinin işe yarayıp yaramadığı konusu üzründe görüş birliğine varılmamıştır ama çoğunluk bu durumun bir güven yaratma işi olması nedeniyle, yatırım niteliği taşıdığını savunmaktadır.

Lobicilerin kendilerini tanıtmalarının bir diğer yolu da Washington'un sosyal hayatında yer almaktır. Bazı lobiciler sık sık partiler, kokteyller düzenleyerek, kendilerini tanıtmış, hatta bu konuda ün yapmışlardır. 1977-78'de başkentte patlak veren "Koreagate" skandalından sonraki prestij düşüşüne kadar Güney Koreli lobici Tongsun Park, Washington'un "en iyi ev sahibi" konumunu korumuştur. Bir yorumcu konu hakkında; "Onun gösterişli sosyal stili, Washington'daki politik toplulukta ona karşı hissedilen önemli ve olumlu bir önyargı sağlamıştır. Bu da onun ülkesine duyulan ilgiyi artırmış, temsil ettiği değerlere karşı olumlu düşüncelerin oluşmasına destek olmuştur", ifadesini kullanmıştır.

Kapıları açmaya yardımcı bir diğer yol da sayısal güce sahip büyük baskı gruplarını temsil etmektir. Vatandaşlar lobisi (senior citizens' lobby) konuya örnek verilebilir. Norman Ornstein ve Shirley Elder "Baskı grupları, Lobicilik ve Siyaset" adlı ortak eserlerinde; "büyük gruplarla çok sayıda vatandaşın temsil edilmesi kanun koyucular tarafından büyük önem taşır. Çünkü sınırlı değil hatırı sayılır sayıda Amerikan vatandaşının hakları gözetilmektedir" denilmiştir. Büyük bir grup yüksek sesle ve hiddetle konuşmaya başladığı zaman durum kanun yapıcılar tarafından ciddi bir şekilde ele alınmaktadır.

Kongre üyeleri ve diğer yetkililer tarafından dinlenmesi için lobicinin prestiji de tek başına oldukça güçlü bir etki oluşturmaktadır. General Motors', IBM ve AT and T gibi büyük şirketlerin yönetici kadrolarından oluşan İş Dünyasının Yuvarlak Masası (The Business Roundtable) kendinden oldukça emindir, çünkü buradaki liderlerin istekleri başkent tarafından dinlenmektedir. Şirketlerin sahip oldukları prestij İş Dünyasının Yuvarlakması'nın Kongre gözündeki değerini artırmaktadır.

B- Enformasyon ve Uzmanlık

Kişilerle doğrudan ilişki kurmanın önemi tartışılmazdır, ama bunun yanında sunulan enformasyon ve uygulanan tekniklerin de en az onun kadar önemli unsurlar oldukları da gözardı edilmemelidir. Lobiciler geleneksel olarak gereksinim duydukları enformasyonu raporlardan, Kongre üyeleri ve komitelerden edinmektedirler.

Ornstein ve Elder'a göre, siyasi konulardaki uzmanlık ve tanınırlık, başarılı lobicilik için bir zorunluluktur; "yasa yapma işlemleriyle ilgili in ve outlar hakkındaki enformasyon işlerle ilgili olacak önemli kademeler, ilgili komite ve alt komiteler, kilit kişiler, kişisel

özellikler, üyelerin ve memurların güçlü ve zayıf tarafları bu enformasyon içindedir grubun kanun yapıcılar üzerindeki etkisinde hayati önem taşır...”

Doğrudan lobicilik çalışmalarına, çoğu zaman komite ya da alt komite düzeyinde başlamaktadır. Bu düzeyde Kongre oturumlarında sağlanan destek, sonuçta kendisini Kongre’de de etkili olmakla göstermektedir.

Özenli ve dikkatli lobiciler, komiteye ve ilgili kişilere üzerinde çalıştıkları konular hakkında, geniş bir geçmiş ve teknik bilgi sunmakta, bu raporlarda önerilen ya da değiştirilmesine istenen yasa tasarısına ilişkin enformasyon bulunmaktadır. Bu sunumlarda kanun yapıcılarca kullanılan teknik dil (jargon) kullanılmakta, otuumlarda (hearings) konuşmacı kişiler ile yasa tasarısına sponsor olabilecek kişilerin ya da kuruluşların adları yer almaktadır.

Kongre’deki yerinde yönetim, alt komitelerin sayısının ve öneminin artmasına neden olmuş ve bu artış lobicilerin işlerini etkilemiştir. Gücü elinde bulunduranların sayısı artıkça, baskı uygulanabilecek noktalarının sayısı da artmıştır. Baskı grubunun, güçlü bir destekleyicisinin olması avantaj halini almıştır. 1980’li yılların Kongre toplantılarında lobicilerin kendi saflarında yer alan komite üyesini desteklemeleri ya da tartışmalarda lider konuma getirme çalışmaları sıradan olarak görülmekte ve olağan karşılanmaktadır.

Benimsenen “Gün Işığı” (Sunshine) kanunları, halkın da katılabileceği açık toplantıların, oturumların, konferansların sayılarını artırmış ve lobicileri artık kapalı kapılar arkasında kendilerini birebir ilgilendiren olaylardan uzak tutulmanın verdiği sinirle homurdandıkları yerden, atılan her adımı izleyebildikleri, olayların tam ortasında yer aldıkları bir konuma getirmiştir. Birçok olayda lobiciler uzlaşmacı pozisyonlarda yer almış ve kanun yapıcılara yardımcı olabilecek konuşmalar, savunmalar (testimony) hazırlamışlardır. Bu tür bir yardım lobicilerin üzerinde

durdukları kanunların gözönünde bulundurulmasına yardımcı olmuştur. Bunun yanında kanunlarda değişiklik yapılmasına ilişkin oylamalarda, lobiciler için oldukça önemli veri kaynakları olmakta, böylece olayları izlemeleri ve ihtiyaç duydukları an baskıyı nereye uygulayacaklarını kolaylıkla tespit edebilmeleri sağlanmaktadır.

Lester W. Milbrath, "Washington Lobcileri" adlı eserinde şöyle belirtmektedir; "bu önemli, kilit konumlardaki kişilerin (Kongre üyeleri ya da yardımcıları) belirlenmesinde yapılabilecek hatalar, çok sayıda ve gereksiz mesajın boş yere yollanmasına, kilit kişilerin ikna edilememesine, olumsuz tepkilerin oluşmasına neden olabilir".

Başarılı bir lobicinin ayrıca dakik ve düzenli olması gereklidir, bu şekilde lobici ya da temsil ettiği lobi hakkında olumsuz düşünceye sahip bir kanun yapıcının olası bir ters davranışı önlenebilir. Beyaz Saray çalışanlarından Douglas Carter konuyla ilgili şöyle demektedir; "akıllı lobciler, dakik, yardımcı ve dürüst davranarak etkinliklerini artıracırlar".

Lobicilerin kendi ifadelerine göre, "en önemli suç, güvenilir bir politikacıya yanlış enformasyon sağlayarak onu zor duruma düşürmektir". Ornstein ve Elder da buna benzer ortak bir düşünceye sahiptir; "bir grubun ya da lobicinin siyasi itibarı -dürüst enformasyon kaynağı ve siyasi etkinin genel saygınlığı olarak- siyasal alandaki başarıda en önemli unsurdur".

Çoğu çağdaş lobici Kongre üyesinin tehdit ya da şantaj olarak adlandırabileceği yaklaşımlardan dikkatle uzak durmaktadır. Çünkü kanun yapıcının ters bir reaksiyonu, hiç de istenmeyen bir izlenime ya da Kongre ile kurulan ilişkilerin tümüyle kopmasına neden olabilir.

III- HALKA DAYALI TEKNİKLER (GRASS-ROOTS)

Doğrudan lobicilikle birlikte çok sayıda organizasyon, seçmenleri harekete geçirerek, Senatörler ve Temsilciler üzerinde etkili olmayı amaçlamaktadır. Seçimlerde başarılı olamama korkusu, Kongre üyelerinin geleneklere olan bağlılığını azaltmış ve seçmen baskılarından daha çok ürken, çekinen bir konuma getirmiştir. Bu durumun nedeni ise yeni ortaya çıkan "Halkla Dayalı" lobiciliğe bağlanmaktadır.

A- SEÇMENLERİN GÜCÜ

Lobicilikteki en etkili tekniği araştıran Burson Marsteller Halkla İlişkiler Şirketi, 123 Kongre çalışanı ile mülakat yapmıştır. Sonuç olarak çalışanlar, seçmenlerden gelen mektupların, telgrafların, telefonların patronlarını etkilemede etkili unsurlar olduğunu belirtmişlerdir.

Hemen her ticari kuruluş ya da baskı grubu, kendilerine özgü teknik ağırlar geliştirmişlerdir. Bu ağırlar sayesinde Washington'da kendilerini temsil eden kanun yapıcının neler söylediğini öğrenmekte, gerektiği durumlarda haklarını savunabilmektedirler. Buna benzer ağırlara sahip olmayan baskı grupları da hızla büyüyen bir endüstriye kaynak olmaktadır. Sözü edilen yeni meslek ise, kendilerine söz veren araçların halk arasındaki bir fisiltıyı, halk baskısına dönüştürme çalışmasıdır, yani bir nevi megafon etkisi yaratmaktır.

Geleneksel halkla dayalı baskı metotları şöyle sıralanabilir; istenen özel bir şey olmasa bile kanun yapıcılarla sağlam ilişkiler kurmak, yerle kurumlara mesainin bitiş zamanlarında ziyaretler gerçekleştirmek ve düzenli bir şekilde yerel gazeteler ve televizyon kanalları ile ilgilenmektir. Bu yöntemler yönetimdekiler için yeni

değildir, yeni olan yöntemlerin büyüklüğü, sofistikeligi ve öneminin artmasıdır.

B- Modern Teknikler

Seçim bölgesi (home-district) baskısı, modern lobiciliğin bir unsurudur, fakat bu baskı çoğu zaman halktan gelen, kendiliğinden oluşan bir olgu değildir. Halka dayalı lobiciliğe desteği çoğu zaman yüksek orkestrasyona sahip, özel baskı grupları sağlamaktadır.

Düzenlenmiş en eski ve popüler, organize edilmiş halka dayalı lobi kampanyaları posta ile yürütülmüştür. 1970 ve 80'lerde, bilgisayar teknolojisi ile hızlı ve düşük ücretli telgraf servisleri, baskı gruplarının hedef mektup (target mailing) yolu ile olumlu sonuçlar almalarına olanak sağlamıştır.

Profesyonel lobiciler halka dayalı baskının kanun yapıcının fikrini değiştiremediğini, ancak konuya dikkat etmelerini sağladığını belirtmektedirler. Siyasi konular üzerinde uzman olan Roger H. Davidson ve Walter Oleszek "Kongre ve Üyeleri" adlı eserlerinde, konuya şöyle yaklaşmaktadırlar; "kanun yapıcılar, iç dökmelerden oluşan mektupları ve posta kartlarının bizzat lobiciler tarafından organize edildiğini bilirler. Baskı içeren posta kolaylıkla tanımlanabilir. Çünkü her bir mektup, kart, telgraf birbirinin aynıdır. Kongre üyeleri bu tür postanın içeriğini, birbirlerinin tıpatıp benzerleri oldukları için az görebilir, ama bir sonraki seçimleri düşündüklerinde postanın yoğunluğu dikkatlerini çeker".

Richard A. Viguerie bir çok kişi tarafından yoğun posta bombardımanları düzenleme konusundaki uzmanlığıyla tanınan ve çoğunlukla işinin halka dayalı lobicilik olduğunu söyleyen bir kişidir. Viguerie yoğun posta gönderimi ile pek çok konuda istenileni benimsetmeyi başarmıştır. Viguerie'nin belirttiğine göre, komitelere

posta ile ulaşmanın yanısıra imzalı dilekçe yollamak, Kongre'ye mektup yazmak, posta kartı göndermek ya da bir ürünü boykota gitmek de etkili yöntemler arasında yer almaktadır. Viguerie daha sonraları kişisel mektup yazma kampanyalarının etkisinin azaldığı düşüncesiyle, Kongreyi binlerce kullanılmış posta kartı ve kupon bombardımanına tutma yöntemini kullanmıştır. Kongre üyeleri artık Viguerie'nin iyi organize edilmiş kampanyalarını tanımakta ve standartize hale gelmiş posta kartlarına, kişisel mektuplar kadar değer vermemektedirler.

Burson-Marsteller Halkla İlişkiler Şirketi de bu konuda yaptığı araştırmalarla benzer sonuçlara ulaşmıştır; organize edilmiş yani tek elden hazırlanmış mektuplar, kartlar, telgraflar, seçmenlerden gelen ve onların kişisel ifadelerini içeren mektuplar kadar etkili olmamaktadır. Araştırma sonucunda seçmenlerden gelen kişisel mektupların kanun yapıcılar üzerindeki etkisi şaşırtıcı derecede yüksek olarak belirlenmiştir.

Bir başka halkla dayalı yöntem, kitle iletişim araçlarında yürütülen kampanyalar yoluyla ilgi toplamaktır. Gazetenin editörü ya da muhabiri okuyucularını, Kongre'de bulunan ve kendilerinin seçtikleri kişilere yazmaları yolunda stimüle edebilmektedir. ACLU Genel Müdürü John Shattuck, çoğu lobisinin gazeteciler ile Kongre üyeleri arasındaki ilişkiyi önemsedğini vurgulamaktadır. Bunun temelinde, gazetecilerin seçmenler üzerinde etkisi olması ve bu durumun Kongre üyelerine karşı kullanılabilmesi yatmaktadır.

İlgi, ilanlar sayesinde de yaratılmaktadır. Ornstein ve Elder'a göre; "hemen her gün Washington Post gazetesinde lobiler tarafından verilmiş, yarım ya da tam sayfa ilanlar yer almaktadır. Bu ilanlar yoluyla belirli bir yasa tasarısına halkın ve Kongre'nin dikkati çekilmeye çalışılmaktadır".

Teknoloji çağı, yenilikten yana olan lobcilere "medya dağıtım servisleri" aracılığıyla yeni bir yardım şansı sağlamaktadır. North American Precise Service alanında faaliyetlerini sürdüren en büyük hizmet ağıdır. Bu servisin görevi kanun yapıcılara gelen tonlarca mektubu, müşterilerinin görüşlerini belirterek özet haline getirmek ve kitle iletişim araçlarıyla geniş kitlelere duyurmaktır.

C- Kampanya Desteği

Seçim kampanyalarındaki yardımların lobi faaliyetlerine yönelik iki önemli yönü mevcuttur. Seçimlerde lobiler adaylara siyasi destek vererek, hem adayların Kongre üyesi seçildikleri zaman kendilerine yardımcı olan lobilerin menfaatini de gözönünde bulundurarak yasaları tasarılarını oylamalarını sağlamakta, hem de grubun amaçlarını bilen, grubun çalışmalarına sıcak bakan bir dostun Kongre'de yer almasının avantajlarından faydalanmaktadır.

1907'de kooperatiflerin, 1943'de ise işçilerin, seçim kampanyalarına doğrudan destek sağlamaları kısıtlanmış, ancak maddi yardım yapmak isteyenler çeşitli metotlar geliştirerek getirilen kısıtlamaları delme yoluna gitmişlerdir. Bu doğrultuda işçiler ayrı bir siyasi şubenin kurulabilmesi için öncülük yapmışlardır. Komitelerin adayları desteklemeleri yasal olduğundan, AFL-CIO'ye bağlı, siyasi eğitim amaçlı bir komite (COPE) kurulmuştur. Bu komite, üyelerinden ve onların ailelerinden bağış toplamakta ve bu parayı kendi amaçlarını savunan kişilerin Temsilci ya da Senatör olabilmeleri yolunda harcamaktadır.

Benzer olarak kooperatifler de Siyasi Eylem Komiteleri (PAC's) oluşturmakta, hissedarlardan, idarecilerden ve onların ailelerinden maddi yardım talep etmektedirler. İşçi Birlikleri ve Siyasi Eylem Komiteleri yılda

iki kez olmak üzere üyelerinden posta yoluyla bağış toplamaktadırlar.

Siyasi alanda destek olabilmek için benzer finansal destek vatandaşlar tarafından oluşturulan gruptan da sağlanmaktadır. Bunun yanında Kongre'de adını duyurmak isteyen çok sayıda baskı grubu da seçim kampanyalarına yardım etmektedir.

Bir aday Kongre üyesi seçildikten sonra, yasa tasarılarında kendisini destekleyen baskı grubunu düşünmemesi ya da gruba iyi davranmaması gibi durumlarda ne gibi sonuçlarla karşılaşacağını iyi düşünmek zorundadır. Kanun yapıcı, kendisini yanında yer alan grubun çıkarlarına uyan bir konuda oyunu onların lehine olacak şekilde kullandığında grubun dostluğunun, desteğinin devam edeceğini, tersi bir durum karşısında ise, grubun düşmanlığını kazanacağını ve kendisine yapılan desteğin anti-propagandaya dönüşeceğini iyi bilmektedir.

IV- BAŞKAN TARAFINDAN GERÇEKLEŞTİRİLEN LOBİCİLİK

Başkan, Kongre karşındaki en güçlü baskı kaynağıdır. Yönetici kadroda yer alan Başkan ve yardımcıları kadar hiç kimse kanun yapıcılar üzerinde ikna gücüne sahip değildir. Başkan, düzenli ve sürekli olarak baskıyı organize etme gücünü elinde bulundurmaktadır, ancak Anayasa bu konuda kapalı bir kutu gibi işlemektedir. Başkanlar bu durumda kendilerine özgü yöntemler bulmak zorunda kalmaktadır. Güçlü olarak görülen ve adlandırılan Başkanlar, Kongre üleriyle birebir ya da onların personelleri aracılığıyla doğrudan lobicilik gerçekleştirmektedir. Bu işi yaparken de kamuoyunun düşüncelerini gözönünde bulundurmakta, Kongreyi dolaylı olarak ikna etme gayesini gütmektedir.

Başkanlar ikna çalışmalarında hükümet işlerini,

bağlantılarını ve yetkilerini, gerekirse daha da ileri giderek yasa tasarılarını veto etme haklarını kullanmaktadır. Bunlar Başkanın Kongre üzerinde yapabileceği belli başlı baskılar arasında yer almaktadır.

Anayasa, Kongreyi "tüm kanunları yapma gücü" - yasama- ile yetkilendirmiş ve Başkanın yetkisini "yürütme gücü" ile sınırlandırmıştır. Bertran M.Gross, "Kanun Yapma Zorluğu: Sosyal Savaşa Ait Bir Çalışma" adlı çalışmasında Başkan'ı "hükümetin kanun yapıcı lideri" olarak adlandırmaktadır. "Savaş zamanı dışında, Başkanlar yönetici olarak başarılarından çok, kaç tane yasa tasarısı hazırladıkları, bunların içerikleri ve kaçının kabul edildiği ile değerlendirilmektedir" şeklinde konuyu özetlemektedir.

Başkanın kanun yapıcı olarak rolü, "zaman zaman Kongreye, Birleşik Devletler hakkında bilgi verme ve hangi konuların önemli ve ilk sırada olduğunu bildirme" şeklindeki yönetsel yetkileri ile başlamaktadır. Kongre ise bundan daha fazlasına ihtiyaç duymaktadır. Örneğin, düzenli bütçe verileri, vergiler hakkındaki planlar, ekonomik raporlar, "tam iş kapasitesi, üretim" gibi konularda da Kongre Başkan'dan bilgi beklemektedir.

Anayasa, Başkanın Kongreyi etkilemesi konusunda üstü kapalı ifadelere başvurmaktadır. Bu ifadelerde Başkanın, ekonomik programı, vergi ve harcama planları ve kendince önemli gördüğü acil ve uygun tedbirler hakkında Kongreyi nasıl ikna edeceği vb. konulardan bahsedilmektedir. Anayasa Başkan'a ayrıca Kongre'den geçmiş ama Başkan'ın onaylamadığı yasa tasarılarına "neden bildirerek geri gönderme" yani veto etme hakkını da tanımaktadır.

Yıllar içinde kişilerin Başkanlıkla ilgili düşünceleri gelişmiş, neyin geçerli, neyin geçersiz olduğu konusunda genel kabul görmüş bir anlayış oluşmuştur. Gelişen bu anlayışa göre, Kongre üzerine Başkan tarafından yönlendirilecek doğrudan bir yönlendirme kabul

edilebilmekte, ama dışarıdan para harcanarak Kongreyi etkileme çalışmaları rüşvet olarak adlandırılmaktadır.

Kongre'de ya da yönetimin çeşitli kademelerinde yeralan kişilerin fikirlerinin rüşvet yoluyla değiştirilmesine yönelik çalışmalar 1919 yılında kabul edilen bir yasa ile yasaklanmıştır. Kanunun ihlali durumunda ceza olarak suçu işleyen görevinden uzaklaştırılmakta, 500 dolar ve bir yıl hapis cezasına çarptırılmaktadır. Ancak kanundaki belirsizlikler nedeniyle bu yönde hiçbir dava açılmamış, kimse cezalandırılmamıştır. Kanunu çiğneyenler sadece basında yer almış, Kongre oturumlarında konu üzerinde tartışılmış, bu kişilerin adları raporlarla belirtilmiş ancak hiçbir zaman mahkemeye çıkarılmamışlardır.

Gücsüz Başkanlar yani etkisinin az olduğu düşünülen Başkanlar, kanunlara sıkı sıkıya bağlı kalmış ve bunları bir mazaret aracı olarak göstermişlerdir. Güçlü Başkanlar ise, sıkı kanunları karşın Kongre üzerinde etkili olmuşlardır. Güçlü olarak adlandırılan Başkanların başarısı bazı temellere dayanmaktadır. Bunlar: Kongre'nin gücü, Başkanın programı ve popülaritesi, konunun dış ülkelerle ya da iç sorunlarla olan ilişkisi ve Kongre'deki çoğunluk ile Beyaz Saray'dakilerin aynı partiden olmasıdır.

Congressional Quarterly'nin konuya yönelik yaptığı bir araştırmanın sonuçlarına göre, 1965'de Başkan seçilen Johnson'ın önerdiği yasa tasarılarının %68.9'u yasama tarafından kabul edilmiştir. Oysa iki yıl öncesinde Başkan olan John F.Kennedy'nin bu alandaki başarı oranı %27.2 olarak saptanmıştır. Johnson bu başarısını 1965 yılında şöyle belirtmiştir: "Kongreyi 40 yıldır içten ve dıştan izlemekteyim. Sonuçta devlet yönetimi elinde tutan Başkanın önerilerini kabul etmeyen bir Kongre görmedim".

En başarılı yöntem sayılan Kongre'ye doğrudan baskının da başarısız olduğu durumlar olabilmektedir. Başkanlar karşılaşılan bu tür durumlarda halktan kendilerini desteklemelerini istemektedir. Başarılı olmak isteyen

her üst düzey yekili özellikle de Başkan medya mensuplarının olumlu yaklaşımına ihtiyaç duymaktadır. Bu nedenle de halkla ilişkiler çalışmaları ve kitle iletişim araçlarından yararlanma isteği günden güne hızla artmaktadır.

Başkan'ın Kongre üzerinde kullanabileceği bir diğer baskı türü ise, atama yetkisidir. Başkan bu yetkisini kullanarak, hükümetteki önemli konumlara atamalar yapmakta, böylece kendisine yapılmış siyasi yardımları ödüllendirebilmektedir. Bu şekilde Kongre üyeleri ve Başkan arasında dostane bir ortam oluşabilmektedir. Başkan kendisiyle çalışabilecek kişileri seçmekle hem istediği konular üzerinde Kongre'den geçer oy sağlayabilmekte, hem de Başkanlığı süresince Kongre ile iyi ilişkiler içinde bulunabilmektedir. Ancak durumun olumsuz yönleri de mevcuttur: Başkan kişileri yeteneklerine ya da sergiledikleri başarılarına göre değil, kendi menfaati yönünde atayabilmektedir.

Lobiciler tarafından Kongre'de etkili olabilmek adına gerçekleştirilen faaliyetlerden olan süpriz partiler, davetler vb. organizasyonlar ile atamalar iş teklifleri işe yaramadığı zaman sıra Başkan'ın en güçlü silahı olan veto hakkını kullanma konusunda ikna etmeye gelmektedir.

Başkan veto hakkını yalnızca benimsemediği yasa tasarılarını ortadan kaldırmakta değil, izlediği politikayı dramatize etmede ve en önemlisi gücünü Kongreye karşı kanıtlamakta kullanmaktadır. Bu da vetonun en güçlü lobi yöntemi arasında yer alması şeklinde sonuçlanmaktadır.