

# Tips om een effectieve lobby in be

Lobbyen wordt belangrijker voor de eerstelijnszorg, onder meer op regionaal en gemeentelijk niveau. De zorgsector is tegenwoordig zo complex dat problemen en dilemma's niet meer op te lossen zijn binnen één domein. Om invloed te kunnen uitoefenen zijn medestanders nodig, vaak op verschillende niveaus. Hoe wordt u een effectieve lobbyist? Aandachtspunten voor pleitbezorgers die met overtuigingskracht en *fingerspitzengefühl* hun belangen onder de aandacht willen brengen.

Een lobbyist probeert met een doorzicht plan van aanpak de formele besluitvorming te beïnvloeden. Een lobbyist zoekt medestanders om de richting van het beleid te kunnen bepalen. Een lobbyist probeert zijn plannen, idealen en misschien zelfs zijn dromen te verwezenlijken. De definities zijn talrijk. Elke lobbyist legt zijn eigen nuances al naargelang zijn positie in de zorg, of het nu gaat om inhoud, regelgeving of financiën. Maar voor alle pleitbezorgers geldt dat lobbyen, ook wel *public affairs* genoemd, in de huidige tijd steeds belangrijker wordt. In de complexe wereld van de zorg heeft u altijd andere individuen en organisaties nodig om uw doel te kunnen bereiken.

## **Maak uw huiswerk**

Vergeet dus het clichébeeld van de man of vrouw met de vlotte babbel die, strak in het pak, met *wheelen en dealen* in achterkamertjes zijn gesprekspartner probeert te overrompelen. Een lobbyist

Als lobbyist moet u kennis hebben van de materie. Het serieuze lobbywerk begint altijd achter uw eigen bureau met een analyse van het probleem, gesprekken met betrokkenen, het lezen en analyseren van relevante literatuur en het zo scherp mogelijk formuleren van een heldere, eenduidige boodschap. Vertaal uw belang in een maatschappelijk belang. Bijvoorbeeld: de eerstelijnszorg vormt het fundament van een solidair en toegankelijk zorgsysteem. Zet uw boodschap op een A4'tje.

Een zogenoemde krachtenveldanalyse kan bij de voorbereiding een goed instrument zijn. Het is een beeld van de werkelijkheid op dát moment: wat is mijn doel? Wie zijn de relevante actoren? Wat zijn hun belangen en onderlinge afhankelijkheden? En wie kan ik beter op afstand houden?

Ga na wie uw gesprekspartner is. Wat is zijn voorgeschiedenis? Welke stijl hanteert hij? Is hij gevoelig voor een rechtstreekse benadering? Of brengen



**Gouden tips  
voor een  
effectieve lobby**

dit samen voor elkaar krijgen? Lobbyactiviteiten moeten besluitvormers ervan overtuigen dat óók zij met de doelstelling kunnen scoren.

## **Strategie**

Timing is een belangrijke factor. In welke fase zit het besluitvormingsproces? Hoe eerder in het proces, des te meer beïnvloeding er mogelijk is. Zet voor uzelf het besluitvormingstraject op een rijtje mét daarbij de kansrijke aangrijpingspunten. Voor een lobby op gemeentelijk niveau kan het bijvoorbeeld

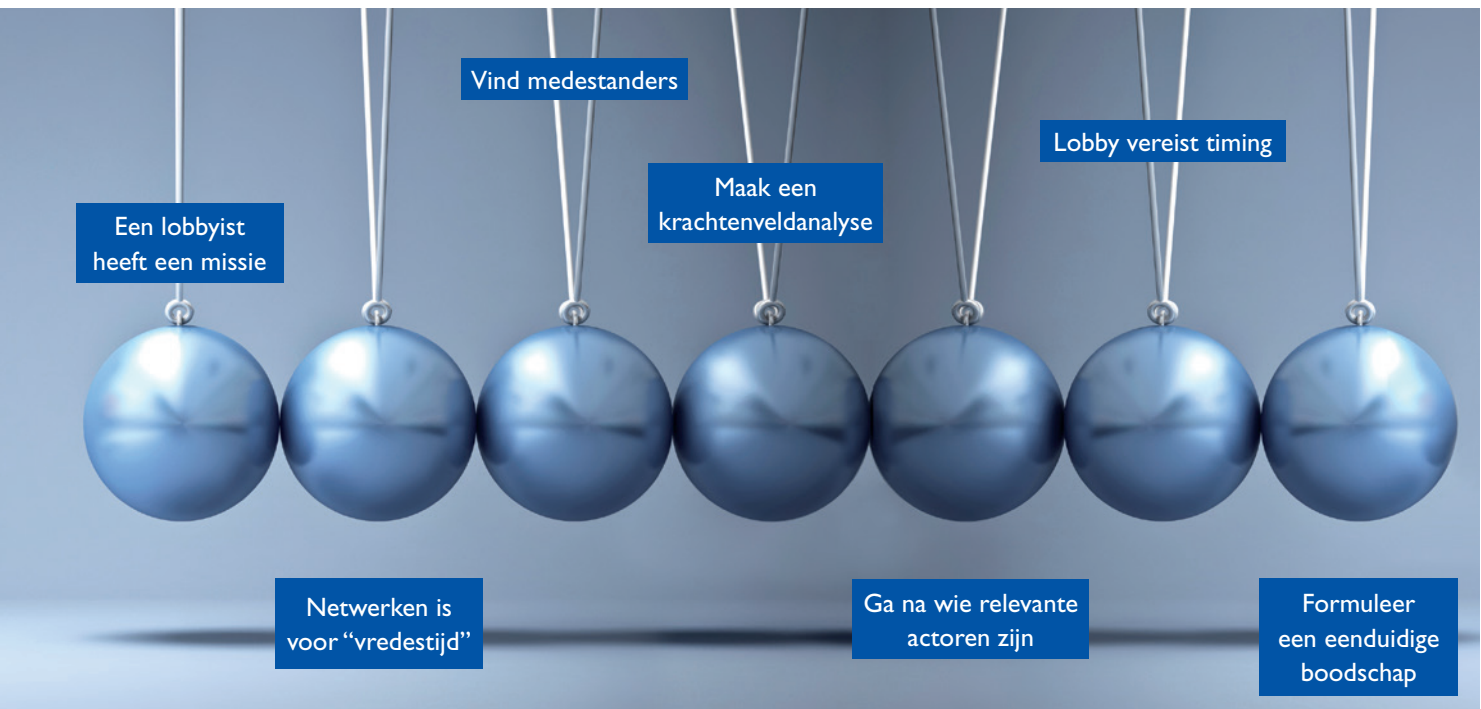
*Een gesprek dat “vragenderwijs” verloopt is vaak succesvoller dan de beuk erin*

is een man of vrouw met een missie. U bent ervan overtuigd dat uw plan, uw vraag, uw thema aandacht nodig heeft. Netwerken echter – het doelgericht leggen en onderhouden van contacten met mensen die voor u van belang kunnen zijn – doet u in “vredetijd”.

omtrekkende bewegingen u sneller bij het beoogde doel? Een gesprek dat “vragenderwijs” verloopt is vaak succesvoller dan de beuk erin. Probeer de verschillende belangen op één lijn te brengen. Zijn we het erover eens dat dit de goede richting is? Hoe kunnen we

belangrijk zijn om te weten dat politieke partijen ruim zes maanden voor de gemeenteraadsverkiezingen hun programma's opstellen. Richt u bij voorkeur niet tot één partij, want na de verkiezingen kan het politieke landschap er weer heel anders uitzien.

# weging te brengen



Een effectieve lobbyist selecteert per keer wat het meest efficiënte vehikel is om zijn standpunt over te brengen. In formeel contact? Een persoonlijke brief? Via contact met naaste medewerkers van de besluitvormer? Via de media? Stel een communicatieplan op.

De receptie is niet de meest aangewezen locatie voor lobbywerk. Te druk, te lawaaiig, te vluchtig. Waarom niet zelf een studiedag of interessant symposium georganiseerd? Een bijeenkomst waarop een keurige, liefst prestigieuze zegspersoon uw boodschap genuanceerd verwoordt.

Bij lobbygesprekken kan het handig zijn om een aantal uit de praktijk gegrepen voorbeelden paraat te hebben: als wij dit niet doen, zal de huisartsenzorg dusdanig overbelast raken dat er een systeeminfarct ontstaat...

## Verskillende werelden

Waren lobby's vroeger vooral noodzakelijk op landelijk niveau, naarmate

zorg en welzijn integraler worden en dichter bij de burger georganiseerd, wint de lobby op regionaal en lokaal/gemeentelijk regionaal niveau aan belang. De lobbyist heeft er te maken met tal van individuen en organisaties die al dan niet bij de zorg betrokken zijn: de huisarts, de wijkcoach, de wijkverpleegkundige, de fysiotherapeut en de diëtist, en wellicht ook de zorgconsulent maatschappelijke ondersteuning, het ziekenhuis, de gemeenteambtenaar, het raadslid en de wethouder, de woningbouwvereniging en opleidingsinstituten. Denk ook ruimer: wat kan bijvoorbeeld de sportwereld of het bedrijfsleven betekenen voor mensen met bepaalde aandoeningen? De lobbyist beweegt zich door dit krachtenveld om medestanders te vinden die meegaan in zijn gedachtevorming. Dat betekent dat u zich in sectoren begeeft waarvan u de taal en de cultuur niet tot in de finesse kent. Verdiep u in de mores van die verschillende werelden en probeer de

informatie uit verschillende bronnen te integreren.

Op landelijk niveau denkt, handelt en spreekt men abstracter dan op lagere niveaus. Als effectief lobbyist manoeuvreert u behendig van het ene naar het andere niveau en raakt ook op hoog niveau nooit de voeling kwijt met de essentie. Een ervaren lobbyist zegt: 'We hebben 90 miljard voor de zorg. Dat is gemeenschapsgeld en er moeten keuzes gemaakt worden. Verlies bij die astronomische bedragen echter nooit de kern uit het oog: de lobby moet uiteindelijk altijd vertaalbaar zijn naar de patiënt.'

Tot slot: het ultieme succes voor de lobbyist komt als anderen voor hem het pleit beslechten, zijn boodschap overnemen en gaan uitdragen. De eerstelijnszorg kan nog wel wat lobby gebruiken! <<

*Met dank aan Arie Jongejan, Carl Verheijen en Marnix de Romph*

*Els van Thiel*