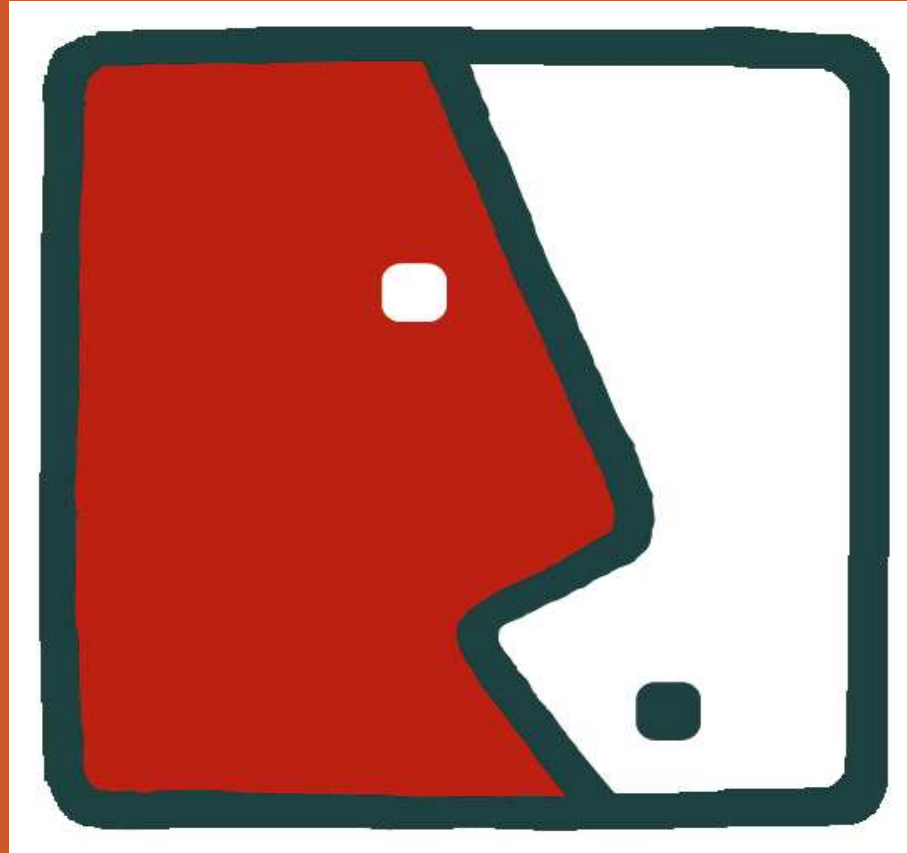


Hvordan lobby'er man for en sag?



**Somatiske socialrådgivere i  
Region Hovedstaden**

Oplæg v/Janne Bram Jensen, faglig og politisk konsulent, DS  
D. 10. november 2008, Herlev Hospital

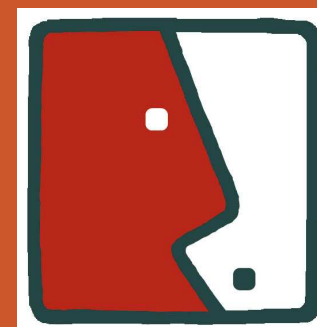
# Disposition

- **Hvad er lobby-arbejde?**
- **Hvem skal overbevises?**
- **Hvilke strategiske virkemidler kan man benytte sig af?**
- **Hvilke formelle (og uformelle) kanaler er der?**
- **Hvilke interessenter er der?**
- **Hvem har magten til at træffe de vigtige beslutninger?**
- **Hvordan ”skærer man sin sag til”?**



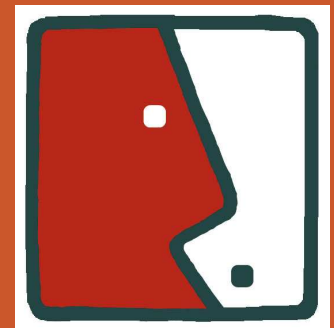
# Hvad er lobby-arbejde? - en introduktion

- Et spørgsmål om magt og interesser
- At identificere interesser
- Hvilke interesser har hvem? Hvem er "venner" og hvem er "fjender"
- At være bevidst om, hvad man vil opnå.
- Dokumentation for sine påstande.
- Klar og overbevisende argumentation



# Hvad er målet?

- Hvad er målet?
  - er der delmål undervejs?
- Hvad kræver det at nå målet?
- Hvem skal overbevises?



## Hvilke strategiske virkemidler kan man benytte sig af?

- Indgå alliancer
- Afholde møder med vigtige interessenter
- Sende breve til vigtige interessenter
- Indgå i arbejdsgrupper vedr. tilrettelæggelsen af arbejdet
- Blive aktiv i SU/MED-udvalget
- Give den gode historie til en journalist
- Skrive læserbreve



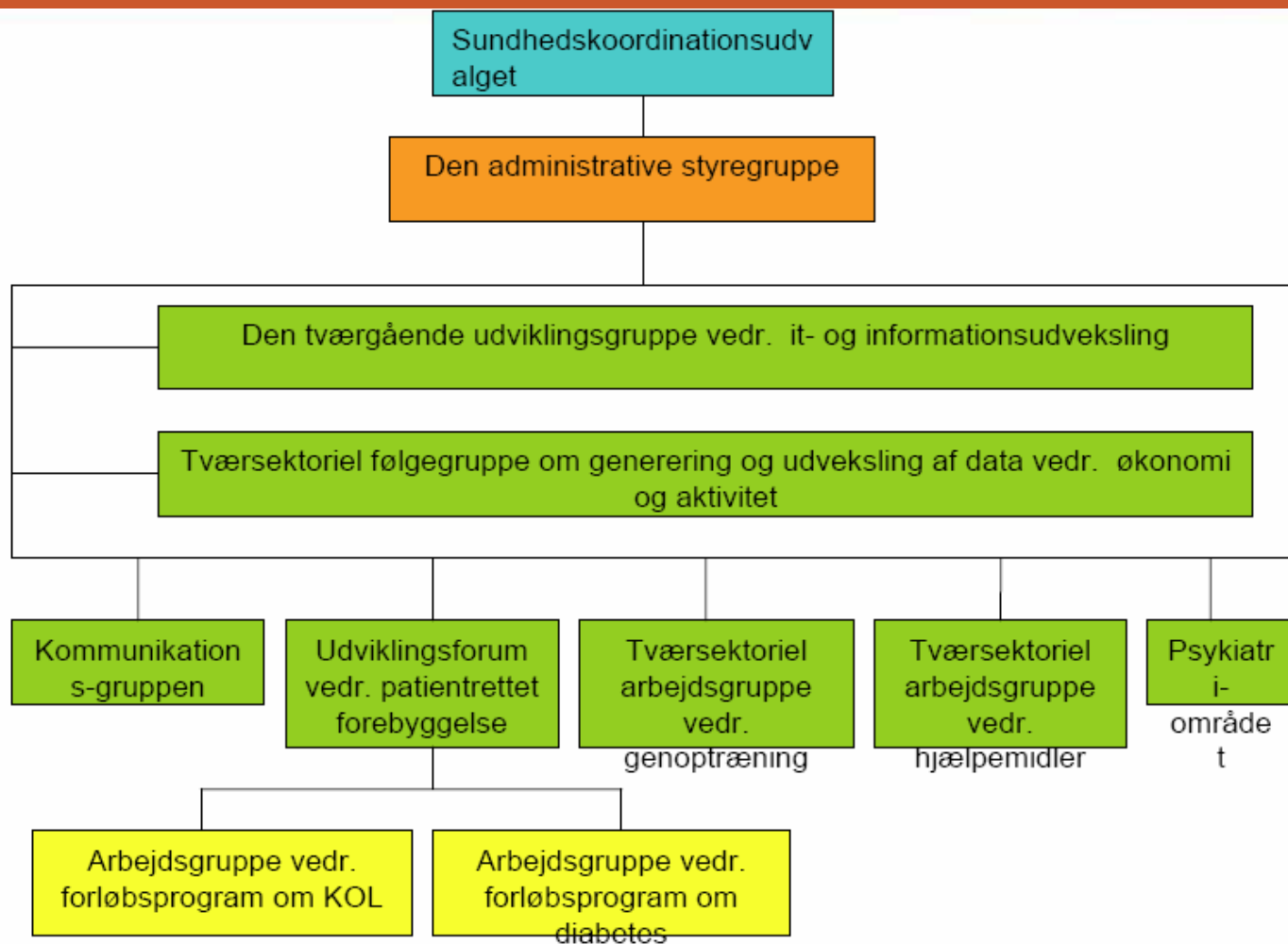
# Hvilke formelle kanaler kan benyttes?

- SU/MED-udvalg
- TR
- Regionsråd
- Forvaltningen
- Sundhedskoordinationsudvalg
- Sundhedsaftalerne (samordningsudvalget)



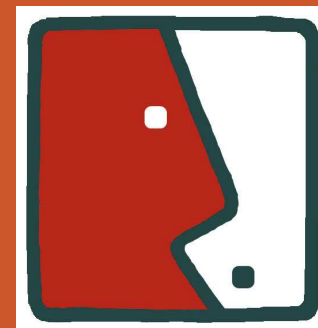
***Og hvilke uformelle kanaler findes der?***

# Samarbejdsstruktur for sundhedsaftalerne



# Hvilke interessenter er der?

- *Somatiske socialrådgivere*
- *Ledelsen*
- *Forvaltningen*
- *Politikerne*
- *Patienterne (Borgerne)*
- *Brugerorganisationerne*



Og hvilke interesser har de hver især?



# Hvem har magten til at træffe de vigtige beslutninger?

- Hvem har mest magt?
- Hvem er de vigtigste alliancepartnere?
- Hvordan er relationen mellem interessenterne?



# Hvordan "skærer man sin sag til"?

- Hvilke typer af argumenter skal man benytte sig af?
- Hvilken dokumentation er nødvendig?
- Hvilken form?



# Hvornår skal man lobbyere?

- Nogle tidspunkter er bedre end andre –  
Tænk strategisk!
- Der er mest indflydelse at hente tidligt i en proces – ofte ad uformelle kanaler
- ”Every day is a lobby-day”

