

Is Advocacy Actually for All of Us?

There's a common misconception that advocacy is reserved for those who are the most bold, confident, charismatic, well-spoken, and extroverted among us. While there's some common agreement that everyone should have an input on advocacy goals or an opportunity to share their needs through various channels, I've encountered a pervasive notion that the presentation of these goals to the public or decision-makers, and their ultimate achievement, is best left to a singular personality type. That's a troubling view. We need people of all backgrounds and types, not only in the idea-forming stages of advocacy, but also in the "advocating" itself – in the far-reaching conversations and outreach.

The idea that advocacy is best left for one type of person can come from a notion that it's simpler if there are fewer people speaking to advocacy issues with members of the public or decision-makers. I think this is linked to a "vertical view" of advocacy (shameless self-promotional reference to "The Aim of Our Advocacy" in CAPSIL's Winter 2021 edition), where we place all our focus on who we *perceive* to be decision-makers (usually politicians and bureaucratic officials) and unfortunately leave behind those who stand to our side – our other healthcare colleagues, our patients, our

families, our friends, and the broader community. If we view advocacy as merely a negotiation between pharmacy leaders and our provincial leaders, we may be inclined towards some form of elitism, but I hope we can appreciate that advocacy is larger than that, and in the face of large, meaningful tasks, we cannot succumb to exclusivity.

But this can also be the result of self-inhibition – an imposter syndrome of sorts, where you can feel like you’re not the best person to speak on a matter or not confident enough to get involved in advocacy. Maybe you feel you don’t have enough time or experience or don’t feel comfortable speaking to new people or are never in an obvious setting where impactful change can be sparked. Even if you’re encouraged to advocate, hear relentlessly about moving our profession forward or expanding scope, it can be difficult to see how all of us fit into the advocacy “mosaic”.

One of the things I’ve appreciated through working in municipal politics is that advocacy takes many diverse and even unexpected forms. While much of the advocacy we see may be through media interviews or speeches or open letters, this is only the tip of the iceberg and much goes on beneath the surface. So, if you identify as an introvert, or don’t feel confident about the loudest forms of advocacy, here are a few meaningful advocacy steps you can take:

- **Talk to those closest to you, who you are most comfortable around, about what pharmacists do and what more they could do.** I can't count the number of times people who don't live in our constituency have reached out to my City Councillor's office, because of an issue they've heard about from someone they care about. This pattern repeats itself at any level of decision-making. When we talk about issues important to us – regardless of who we're talking with – we open up new doors for advocacy and sow seeds and thoughts that can spring into action at the right time. Never underestimate the impact of any conversation.
- **Learn more about the efforts of your provincial pharmacy advocacy body or regulatory association.** Amidst the busyness of our email inboxes, take at least a quick skim over the regular updates these associations send out. Is there any piece of legislation currently before the government that's related to pharmacy practice? The more you know, the easier it is to drop an advocacy tidbit or two into the conversations you have.
- **If you're comfortable writing a letter or email to an elected official but don't want to start a conversation, you can let them know that.** In the body of the email, simply state you don't require a response or meeting and that you'd want the elected official to instead use that time to consider a specific piece of legislation or talk to their local pharmacist or an advocacy body.

- **You can also reach out to your local pharmacy advocacy body and offer to link them with your elected representative through a meeting.** Even if you're not the one presenting or the main person speaking at the meeting, having you, a constituent and potential voter, in the (virtual or in-person) room, changes the nature of the discussion and elevates the conversation.
- **Don't feel like you must have all the answers.** Many people are afraid of meeting with their elected official or talking about a pharmacy issue because they're afraid of being asked a question they don't know the answer to, but often saying that you don't have a full answer right away and promising to get back with a response later can work just as well, if not better. This demonstrates your thoughtfulness and diligence in providing accurate and well-researched information. It also provides an opportunity to keep the conversation going – just don't forget to actually follow-up with an answer.

Advocacy is *actually* for all of us. While the most vocal forms can get lots of attention, durable improvements to our healthcare systems – and beyond – often come from the quieter, analytical minds, the short but consistent conversations, and the extended reach from making sure everyone has a place in advocacy efforts.

LE PLAIDOYER EST-IL RÉELLEMENT POUR TOUS?

Il y a une fausse idée commune selon laquelle le plaidoyer est réservé à ceux qui sont les plus audacieux, confiants, charismatiques, bien parlés et extravertis d'entre nous. Bien qu'il y ait un accord commun sur le fait que chacun devrait avoir son mot à dire sur les objectifs de plaidoyer ou avoir la possibilité de partager ses besoins par divers canaux, j'ai rencontré une idée omniprésente selon laquelle la présentation de ces objectifs au public ou aux décideurs, et leur réalisation ultime, est mieux laissée à un type de personnalité singulier. C'est une vue troublante. Nous avons besoin de personnes de tous horizons et de tous types, non seulement dans les étapes de formation d'idées du plaidoyer, mais aussi dans le « plaidoyer » lui-même - dans les conversations et la sensibilisation de grande envergure.

L'idée qu'il vaut mieux laisser le plaidoyer à un seul type de personne peut provenir de l'idée qu'il est plus simple s'il y a moins de personnes qui parlent des questions de plaidoyer avec des membres du public ou des décideurs. Je pense que cela est lié à une « vision verticale » du plaidoyer (je vous réfère à l'article « Le but de notre plaidoyer » que j'ai rédigé et publié dans l'édition hiver 2021 du JACEIP), où nous mettons toute notre attention sur ceux que nous percevons comme étant des décideurs (généralement des politiciens et des responsables bureaucratiques) et laissons malheureusement derrière eux ceux qui se tiennent à nos côtés - nos autres collègues de la santé, nos patients, nos familles, nos amis et la communauté au sens large. Si nous considérons la défense des intérêts comme une simple négociation entre

les dirigeants de la pharmacie et nos dirigeants provinciaux, nous pouvons être enclins à une certaine forme d'élitisme, mais j'espère que nous pourrions comprendre que la défense des droits est plus vaste que cela, et face à des tâches importantes et importantes, nous ne peut pas succomber à l'exclusivité.

Mais cela peut aussi être le résultat de l'auto-inhibition - une sorte de syndrome de l'imposteur, où vous pouvez avoir l'impression que vous n'êtes pas la meilleure personne pour parler d'un sujet ou que vous n'êtes pas assez confiant pour vous impliquer dans le plaidoyer. Peut-être que vous sentez que vous n'avez pas assez de temps ou d'expérience ou que vous ne vous sentez pas à l'aise de parler à de nouvelles personnes ou que vous n'êtes jamais dans un cadre évident où un changement percutant peut être déclenché. Même si vous êtes encouragé à plaider, entendre sans relâche parler de faire avancer notre profession ou d'élargir sa portée, il peut être difficile de voir comment nous nous inscrivons tous dans la « mosaïque » de plaidoyer.

Une des choses que j'ai le plus apprécié dans le cadre de mon travail en politique municipale est que le plaidoyer prend de nombreuses formes diverses et même inattendues. Alors qu'une grande partie du plaidoyer que nous voyons peut se faire par le biais d'entrevues avec les médias, de discours ou de lettres ouvertes, ce n'est que la pointe de l'iceberg et beaucoup de choses se passent sous la surface.

Donc, si vous vous identifiez comme introverti ou si vous ne vous sentez pas à l'aise avec les formes de plaidoyer les plus bruyantes, voici quelques étapes de plaidoyer significatives que vous pouvez prendre :

- **Parlez à vos proches, avec qui vous êtes le plus à l'aise, de ce que font les pharmaciens et de ce qu'ils pourraient faire de plus.** Je ne peux pas compter le nombre de fois que des personnes qui ne vivent pas dans notre circonscription ont contacté le bureau de mon conseiller municipal, à cause d'un problème dont ils ont entendu parler par quelqu'un qui leur est cher. Ce schéma se répète à tous les niveaux de prise de décision. Lorsque nous parlons de questions importantes pour nous - peu importe à qui nous parlons - nous ouvrons de nouvelles portes pour le plaidoyer et semons des graines et des pensées qui peuvent se transformer en action au bon moment. Ne sous-estimez jamais l'impact d'une conversation.
- **Apprenez-en davantage sur les efforts de votre organisme provincial de défense des pharmacies ou de votre association de réglementation.** Au milieu de l'agitation de nos boîtes de réception, jetez au moins un coup d'œil rapide sur les mises à jour régulières que ces associations envoient. Y a-t-il un projet de loi actuellement devant le gouvernement qui concerne la pratique de la pharmacie? Plus vous en savez, plus il est facile d'ajouter un ou deux éléments de plaidoyer dans les conversations que vous avez.

- **Si vous êtes à l'aise d'écrire une lettre ou un courriel à un élu, mais que vous ne voulez pas entamer de conversation, vous pouvez le lui faire savoir.** Dans le corps du courriel, indiquez simplement que vous n'avez pas besoin d'une réponse ou d'une réunion et que vous voudriez que l'élu utilise plutôt ce temps pour examiner un texte de loi spécifique ou parler à son pharmacien local ou à un organisme de défense.
- **Vous pouvez également contacter votre organisme local de défense des pharmacies et proposer de les mettre en contact avec votre représentant élu lors d'une réunion.** Même si vous n'êtes pas celui qui présente ou la personne principale qui parle lors de la réunion, vous avoir, un électeur et un électeur potentiel, dans la salle (virtuelle ou en personne), change la nature de la discussion et élève la conversation.
- **Ne vous sentez pas obligé d'avoir toutes les réponses.** Beaucoup de gens ont peur de rencontrer leur élu ou de parler d'un problème de pharmacie parce qu'ils ont peur qu'on leur pose une question dont ils ne connaissent pas la réponse, mais qu'ils disent souvent qu'ils n'ont pas de réponse complète tout de suite et promettre de revenir avec une réponse plus tard peut fonctionner aussi bien, sinon mieux. Cela démontre votre attention et votre diligence à fournir des informations précises et bien documentées. Cela donne également l'occasion de poursuivre la conversation - n'oubliez pas de faire un suivi avec une réponse.

Le plaidoyer est réellement pour tous. Bien que les formes les plus vocales puissent attirer beaucoup d'attention, les améliorations durables de nos systèmes de santé - et au-delà - proviennent souvent d'esprits analytiques plus calmes, de conversations courtes, mais cohérentes et de la portée étendue de s'assurer que chacun a sa place dans les efforts de plaidoyer.