

Inhoudsopgave

HOOFDSTUK 1

Totaallobby	11
1.1 Totaallobbyist trekt proactief alle registers open	11
1.2 Lobbyen op bal én man	12
1.3 Lobbyen op emotie én ratio	15
1.4 Lobbyen en rol van politieke voorkeur: links, rechts en midden	17
1.5 Beïnvloeden beleidsmakers: confectie of maatwerk?	25

HOOFDSTUK 2

Retorica: lobbyist als overredingskunstenaar	29
2.1 Woorden die resoneren	29
Logos: rede	30
Ethos: karakter	30
Pathos: emotie	30
Kairos: juiste moment	32
Metaforen en andere stijlfiguren	32
Framing	32
Beknoptheid	35
Show don't tell	35
2.2 Praktijkvoorbeelden retorische beïnvloeding	35
PwC poogt aasgierenimago private equity te reframen	35
Framingstrijd AfD en ARD over inhoud en financiering Duitse publieke nieuws	38

HOOFDSTUK 3

Sociale psychologie: lobbyist als bespeler van het intermenselijke 41

3.1 Drie varianten van sociale beïnvloeding	41
Compliance	41
Identificatie	42
Internalisering	42
3.2 Principes en praktijkvoorbeelden sociaalpsychologische beïnvloeding	43
Wederkerigheid	43
Commitment en consistentie	45
Sociale bewijskracht	46
Sympathie	47
Autoriteit	47
Schaarste	48
Eenheid	48
Pas op: als we mensen te veel een kant opduwen, duwen ze terug	49

HOOFDSTUK 4

Gedragseconomie: lobbyist als kenner van wat systematisch afwijkt 53

4.1 De voorspelbaar irrationele mens	53
Status quo bias	54
Present bias	55
Loss aversion	55
Anchoring bias	56
Confirmation bias	56
Availability bias	56
Nonlinear probability weighting	57
4.2 Praktijkvoorbeelden gedragseconomiebeïnvloeding	57
Nudging: gedachteloos in de gewenste richting	57
Weerstand tegen verandering exploiteren: twijfel zaaien	64
Weerstand tegen verandering trotseren: wenkend perspectief bieden	70

HOOFDSTUK 5

Overige technieken die lobbyisten inzetten 77

- 5.1 Lobbyen via coalities: samen sterker dan alleen 77
- 5.2 Lobbyen via campagnes: kracht van aansprekende beeldtaal 80
- 5.3 Lobbyen via grassroots: over de publieke band spelen 83
- 5.4 Lobbyen via dialoog: rond de tafel met lange adem 85
- 5.5 Lobbyen via denktanks: inzet tweedehandshandelaars ideeën 87

HOOFDSTUK 6

Maatschappelijk kader lobbyen 95

- 6.1 Lobbyen en relatie met samenleving en ethiek 95

HOOFDSTUK 7

Slotbeschouwing 103

- 7.1 Lobbyen lost niets op, maar compromis mag er zijn 103

Annex 1: Twee lobbycases in detail 107

Casus 1: ASML versus Nederlandse politiek 107

Casus 2: Big Tech versus de EU 111

Annex 2: Checklist effectieve lobby: het fijne handwerk 123

Eindnoten 127

Dankwoord 129

Geraadpleegde bronnen 139

Index 145