



¿Por qué abogar?

Por **Mike Guffey**, tesorero de la junta del DPC

Después del Llamado a Educación de enero, un par de personas me agradecieron por mi participación y dijeron que podían decir que siento con pasión mi necesidad de abogar por los pacientes con ESRD. Para aquellos de ustedes que no pudieron asistir al llamado, permítanme explicarles mi pasión por ustedes.

Como muchos de ustedes, me sometí a diálisis sin planificación ni educación previas. Me levanté una mañana con la esperanza de tomar un poco de sol y calor durante las vacaciones y al mediodía fui hospitalizado en la UCI con un diagnóstico de enfermedad renal en etapa terminal. (No importa cuántas veces te digan que no te preocupes, eso es sólo una etiqueta gubernamental, Etapa Terminal no suena reconfortante ni tranquilizador).

Mi viaje viviendo (y trabajando) con la enfermedad me llevó rápidamente al sitio web de DPC y poco después a postularme para un puesto en la Junta de DPC. Para mi sorpresa, me

aceptaron en la Junta y pronto me encontré en mi primer vuelo sin idea de qué esperar.

¿Por qué abogar? Para poner un rostro humano a un problema. En mi primer vuelo, aprendí lo importante que es personalizar un tema. Podría sentarme con mi senador (o aun mejor, con su ayudante) y explicarle cómo una propuesta de ley mejoraría o empeoraría mi vida. Realmente no se trataba de los hechos, aunque DPC me preparó con folletos para dejar atrás con todo tipo de hechos y cifras. Se trataba del hecho de que podía explicarles que yo era su elector (un votante que necesitaban para mantener su puesto) y que estaba dispuesto a ir a visitarlos para explicarles mis preocupaciones, así como las de otros 3000 pacientes de diálisis y votantes potenciales. (Y les advertí en esa primera visita que soy persistente. He estado en la Junta de DPC desde 2011 y soy representante de DPC en Kidney Care Partners



desde 2016, y me perdí un vuelo cuando recibí mi trasplante. ¿Por qué abogar? Es fácil de hacer. La promoción no sólo significa el vuelo a Washington. Significa ponerse en contacto con sus legisladores durante todo el año a medida que se presentan los proyectos de ley o se habla de ellos. Puede ser una carta escrita o una llamada telefónica. Puede ser en persona en Washington, D.C. o en un evento en su comunidad. Puede ser tan simple como conectarse a una de sus llamadas al Ayuntamiento o ir a una reunión del Ayuntamiento. Ve al sitio web o al sitio web de DPC y regístrate en su lista de correo electrónico para abrir los canales de comunicación.

¿Por qué abogar? Es gratificante. En el llamado, conté la historia de cómo después de mi primer vuelo, estaba caminando por la terminal en el Aeropuerto Nacional Reagan y noté que un hombre mayor caminaba a mi lado. Estaba pensando para mí mismo que me sentía mucho más joven y más entusiasta que ese tipo antes de darme cuenta de que estaba pasando por una joyería con espejos en el frente. Entonces, me di cuenta de que tal vez no pareciera rejuvenecido, pero así me sentía.

¿Por qué abogar? Necesitamos y merecemos su atención. Si tu y yo no defendemos a los pacientes con ESRD, algún otro grupo estará allí. Si no nos comunicamos con nuestros senadores y representantes sobre nuestras necesidades, alguien más se ocupará de las suyas. Un congresista disponible en un aeropuerto es como un faro guía. Todo el mundo quiere unos minutos de su tiempo y un poco de atención.

Una advertencia sobre la promoción. Por lo general, no es un proceso de la noche a la mañana. A menudo veo a personas

en su primer vuelo o en su primera visita a la capital del estado pensando que se irán a casa con la satisfacción de ver su problema abordado en el acto, con el compromiso de su congresista de hacer todo lo que esté a su alcance. para asegurarse de que la factura sea aprobada o bloqueada según lo solicitó.

Por lo general, eso sólo sucede en la televisión o en el cine. No ocurre mucho en DC de la noche a la mañana. Medicare Advantage fue un tema de discusión para varios visitantes antes de que repentinamente recibiera una oleada de atención y se aprobara el año pasado, y acelerar el plazo de implementación seguirá siendo un tema este año. Pasé tres años con un asistente del Senado, alentándolo a visitar una clínica de diálisis local antes de que finalmente aceptara la oferta. Esa fue una experiencia gratificante para todos los involucrados, incluido el asistente, los pacientes de la clínica, el personal de la clínica y yo.

Así que de nuevo ...

¿Por qué abogar? Si puedes defender y no tienes ganas de hacerlo por tí mismo, recuerda que hay otras personas que no son física o financieramente capaces de realizar el esfuerzo y dependen de que el resto de nosotros seamos sus voces. Si no es por mí, por el resto de nosotros.

**¿Quiere aprender más sobre la promoción?
Visite nuestra clase más reciente sobre cómo convertirse en un defensor en: goo.gl/sdT9cA**