



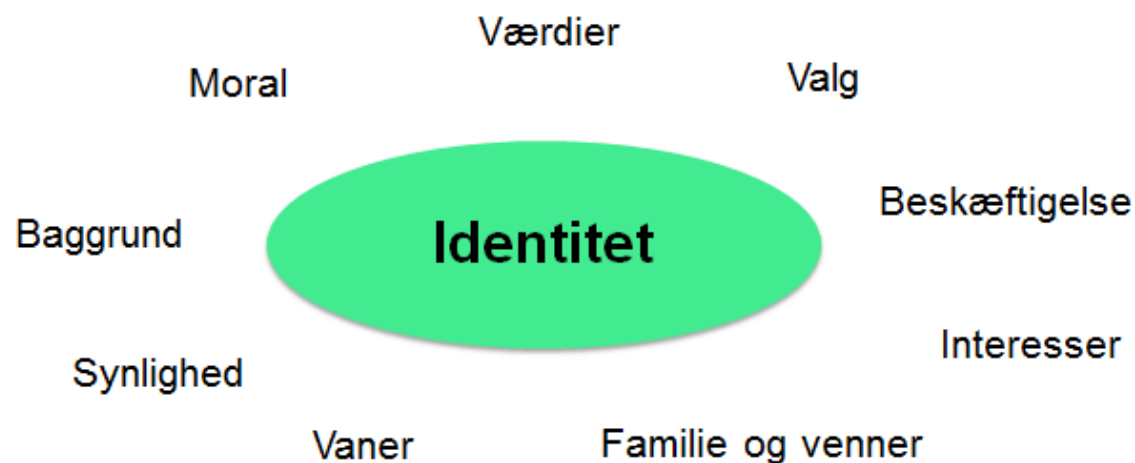
Landmanden i fokus - nyt rådgiver koncept.

Formålet med at tillære sig denne måde at udføre rådgivning på er at opnå resultater hos landmanden men som også blive implementeret i bedriftens kultur. Resultaterne bliver en del af landmandens hverdag og forandringerne bliver en indarbejdet bestanddel af den måde man arbejder på. Konceptet tager udgangspunkt i rådgivning i reduktion af dødelighed, men kan også anvendes indenfor andre emner, hvor årsagssammenhænge er vanskelige og hvor afklaring af landmandens holdning er meget afgørende.

Metoden er simpel men en anderledes proces for rådgiveren. Det handler nemlig i første omgang ikke om at komme frem til hurtige handlingsplaner eller hurtige råd. Det handler derimod om målrettet rådgivning med fokus på det egentlige problem – 'fokus rådgivning.' Metoden kan virke langsommelig, men den giver til gengæld resultater, både for rådgiveren og for landmanden.

Hvorfor bruge denne metode?

Opgaven består i at få forandringerne til at forankre sig på bedrifterne, alt for ofte bliver handlingsplanerne ikke udført, men går i glemmebogen efter en periode, og dermed bliver resultaterne ikke realiseret på bedrifterne. Denne metode tager afsæt i viden om psykologiske processer i mennesker og hvordan forandringer lettest kommer til at ske. Metoden arbejder med mennesket, og den fokuserer på at forstå problemet og forstå mennesket man sidder overfor og dets identitet. I begrebet Identitet ligger der en masse temaer, som vil være vigtige at forstå som en forudsætning for at kunne udføre den rette rådgivning. Metoden arbejder med at forstå hvilke værdier mennesket har, og hvad det motiveres af. Det er vigtigt at undersøge og forstå disse begreber før man giver sig i kast med selve problemet og eventuelle handlingsplaner.



Strukturen af konceptet er beskrevet i nedenstående tabel

Indhold af besøget	Inspiration
<p>1 Besøg: Det undersøgende besøg Inden du tager ud på besøget så overvej følgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hvilke spørgsmål har jeg brug for at have med mig hjem, for at kunne forberede mig til næste besøg • Hvilke andre informationer har jeg brug for, data af bedriften • Hvad vil I gerne have ud af samtalen ved køkkenbordet • Hvad vil I gerne have ud af samtale i stalden <ul style="list-style-type: none"> • Lav en fælles dagsorden, med de andre rådgivere • Forventningsafstemning med rådgiverne på bedriften <ul style="list-style-type: none"> • Rollefordeling • Mødeleder • Forventninger til hinanden og bedriften 	<p>Hvilke ting jeg gerne vil have med hjem fra 1 besøg.</p> <p>Samtalen ved køkkenbordet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hvordan er kulturen - Hvilken type er han, maskinmand eller ko-mand - Hvor lang tid bruges der i stalden - Hvor lang tid bruges bag computeren - Hvornår går det godt, hvornår går det skidt - Hvordan landmanden motiveres - Har der før været episoder, hvor forandring har virket for bedriften <p>Samtalen i stalden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Arbejdsgange i stalden - Håndtering af dyr

- Forberedelse
 - Skriv spørgsmål ned, som man gerne vil have besvaret.
 - Disse spørgsmål må gerne være undersøgende og skal være af en sådan karakter, at man får landmanden til at åbne op for de virkelige problemstillinger. Jeres opgave er at finde ud af hvad de er!
- Faglig forberedelse
 Det kan have fordele ved ikke at indgå i den faglige snak ved det første møde men derimod blot undersøge hvilken person, du sidder overfor.

- Udpegning af dyr
- Overblikket i stalden
- Hvordan arbejder de under pres

Fælles dagsorden punkter

- Kort staldtur (max. 20 min.)
- Forventningsafstemning vedr. arbejde med problemstillingen
- Egne oplevelser – hvad har ændret sig?
- Obduktionsresultater
- Analyseresultat
- Hvad skal der ske frem mod det næste besøg?
- Aftale næste besøg

Eksempler på Spørgsmål til forberedelse

- Hvordan vil du beskrive dig selv som landmand?
- Hvad betyder ko-dødelighed for dig?
- Hvad tror du dine køer dør af?
- Har I mange døde køer?
- Kan du fortælle mig om jeres dødelighed?
- Hvordan arbejder I med forandringer her på bedriften.
- Hvordan forgår kommunikationen her på bedriften
- Hvordan er jeres ansvarsfordeling på bedriften
- Hvordan har dine medarbejdere det med jeres ko-dødelighed?
- Hvordan arbejder I med ko-dødeligheden
- Hvad synes du som Landmand er svært og måske endda et problem og hvor stort er omfang af det?
- Hvad betyder det økonomiske aspekt i det for dig?
- Hvis du selv skulle nævne nogen ting som motiverer dig, hvad skulle det så være? Tid, penge, resultater mm.?
- Hvordan har du det, når der er en ko der dør?
- Har du nogen målsætning for jeres ko-dødelighed?

<p>Obs: Det kan sagtens forekomme, at der er behov for flere besøg eller flere afklaringer af bedriften og de mennesker der arbejder på bedriften, inden man kommer frem til mødet, hvor man bliver mere konkret (obduktioner og analyse)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hvor vil han hen? Hvornår vil han have nået sine mål? • Tror du dine ansatte har de samme mål som dig? • Hvad forventer du at få ud af dette møde • Hvor mange ressourcer, har bedriften og hvor meget tid, økonomi mm. har I til at ligge i at arbejde med denne problemstilling? • Hvad forventer du som landmand af os som konsulenter?
<p>2. Besøg: Fremlæggelse af resultater og prioriteringer</p> <p>Inden 2 besøg</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluering af sidste besøg, men de andre rådgivere • Lav en fælles dagsorden <p>Under 2 besøg</p> <ul style="list-style-type: none"> • Opsamling af hvad obduktionsresultater og analysen betyder • Involvering af bedriften i hvad der skal ske, evt. handlingsplaner/løsningsforslag • Hjælp bedriften med at prioritering af evt. handlingsplaner/løsningsforslag 	<p>Punkter til evalueringen af første besøg</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hvordan gik sidste besøg? • Hvad fik vi ud af det? Hvad kan vi bruge? Hvor langt er vi i processen? Hvad vil vi med det næste besøg? <p>Fælles dagsorden til 2 besøg</p> <ul style="list-style-type: none"> - Opsummering fra sidste møde, planen for i dag - Præsentation af obduktionsresultater - Spørgsmål til bedriften, så de kommer til at reflektere over obduktionsresultaterne - Præsentation af analysen af bedriften - Spørgsmål til bedriften, så de kommer til at reflektere over analyse resultaterne
<p>3 Besøg: Opfølgning og Støtte</p> <p>Inden 3 besøg</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluering af sidste besøg, men de andre rådgivere • Lav en fælles dagsorden • Forberedelse • Tjek tallene/resultater <p>Under 3 besøg</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ved opfølgingsbesøg, skal der især fokuseres på de ting på handlingsplanen som ikke er blevet udført. Dette er en indikator for dig som rådgiver, at disse 	<p>Punkter til evalueringen af andet besøg</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hvordan gik sidste besøg? - Hvad fik vi ud af det? Hvad kan vi bruge? Hvor langt er vi i processen? Hvad vil vi med det næste besøg? <p>Fælles dagsorden til 3 besøg</p> <ul style="list-style-type: none"> - Opsummering fra sidste møde - Spørg ind til, hvad der er sket siden sidst

opgaver har landmanden ikke taget ejerskab til eller forstår ikke helt hvordan opgaven skal løses.

- Hjælp ham med at nedbryde handlingerne til konkrete opgaver.
- Evt. korrigerende handlinger

- Opsamling på sidste nyt på obduktionsresultater og andet på bedriften
- Hvordan går det med handlingsplanerne
- Opsamling på dagens besøg
- Næste møde