

Formålet med punktet

Mit navn: Eva Gleerup Udviklingskonsulent i DLBR-Akademiet Økonomi og virksomhedsledelse.

Tage fat i noget af det som Søren sagde: Hvis vi gør som vi plejer – så bliver resultatet som det plejer. Godt resultat – Gør som du plejer. Kunne du ønske dit et andet resultat – Gør noget andet end du plejer... Men hvad?

Det jeg vil fortælle jer om er historien om magasinet Trumf på rådgivningen og trumfkortene. Det er historien om "plejer" nemlig "Best Practice" – men også et bud på hvad man kan gøre hvis man gerne vil gøre noget andet end man plejer.

På jeres bord ligger et magasin med et sæt trumfkort til jer. Jeg vil fortælle jer om hvordan det er blevet til og hvad det indeholder. Det er ikke lavet til Tag stilling tag handling indsatsen men er et værktøj som kan bruges i alle rådgivningsmæssige sammenhænge.

Den lange historie – kort

Opgave: Find ud af hvordan får vi al den faglige viden ud at virke så det skaber værdi på landmandens bundlinje?

Det vi gjorde var først at samle og sortere det vi havde i forvejen fra tidligere rådgivningsprojekter for eksempel Forpligtende rådgivning.

Så spurgte vi landmænd, rådgivere, projektledere, ledere om hvad de oplever der er god rådgivning

De sagde: Forventningsafstemning, At lytte, spørge og udfordre. Handlingsplan SMART Opfølgning Opfølgning, Opfølgning. Rådgiverens evne til at involvere landmanden i ovenstående (gå ved siden af, frem for at komme som en ekspert der vil bestemme det hele).

Empati – kemi

Første tanke:

"Ja men det ved vi jo godt"

Fra forpligtende rådgivning ved vi at det virker at lave en ordentlig **forventningsafstemning**, at lave en ordentlig **handlingsplan** og **opfølgning**

Vi ved det virker, men vi gør det ikke altid.

Så mangler der noget. **For en ting er at kunne opstille handlingsplaner, en anden er at kunne motivere til handling.**

Vi har arbejdet med problemløsning ud fra tilgangen: Her er et problem - og her er en løsning. (Ekspertrådgivning – lineær tænkning-årsag - virkning).

Det virker fortrinligt når det handler om enkle problemer som løses enkelt. For eksempel: Hjælp jeg kan se at der er bladlus. OK sprøjt med Karate 0,2 kg. Pr. ha. Et godt råd, enkelt at følge og det virker = effekt.

Den slags rådgivning virker også ved mere komplekse problemer, hvis problemer er motiveret for handling, eller hvis der er så stor tillid til rådgiveren at hans / hendes råd altid følges.

Men ofte vil det være sådan at når det er mere komplekse problemer - management-problemer, multi faktorielle lidelser, ledelse, strategiarbejde og lignende, hvor der ikke er én konkret årsag og kun én løsning - eller hvor løsningen vil kræve **større ændringer af rutiner og adfærd**. Så slår det ikke til at kunne anvise løsninger ud fra en lineær tankegang. Et hverdagseksempel kunne være at lægen siger at vi skal **holde op med at ryge eller tage os**. Det er et 100 % korrekt fagligt råd men det er ikke ensbetydende med at det kommer til at ske. Man skal selv være motiveret, og selv have besluttet at det skal ske, ellers sker det ikke.

Dette gælder også i rådgivning af landmænd. Så det er nødvendigt at **få landmanden på banen i forhold til selv at træffe beslutninger og tage ejerskab til handling**. Hvordan gør vi det?

Vi har taget systemisk tænkning ind som et middel til at kunne opnå dette.

Så det vi gjorde i projektet sådan helt konkret, det var at vi **konceptualiserede det jeg lige har fortalt om via udviklingen af "Trumfkortene"**

- **Ud fra det vi havde i forvejen**
- **Og ved at tilføje det der manglede**

Det blev til trumfkortene: Kontrakt – Gamemaster – Spørgsmål – Effektkort – Handlingsplan og Opfølgning.

- 1) Så fandt vi nogle landmænd der har oplevet at rådgivningen virkelig rykkede noget for dem
- 2) Vi fik rådgiverne til at fortælle hvad det var de gjorde
- 3) Så viste vi at det de gjorde var, at de spillede trumfkortene

Det er blevet til magasinet Trumf på rådgivningen og til Trumfkortene
Vores næste mål er at vi skal træne at spille trumfkortene.

Nu er det sådan at det slet ikke er nyt det hele. I spiller jo trumfkortene hver eneste dag i større eller mindre udstrækning. Det viser historierne i magasinet jo også. Men i kan alle sammen blive dygtigere, og ved at sætte fokus på trumfkortene så bliver vi bevidste om hvad vi gør i vores rådgivning, og vi bliver også bevidste om hvor vi kan blive bedre.

Jeg vil præsentere kortene:

Jeg lægger ud med de "kendte" fra forpligtende rådgivning. "Kontrakt" "Handlingsplan" og "Opfølgning"

LÆS op fra kortene **De 3 sidste kort:**

De sidste tre trumfkort indebærer en anden måde at se sig selv på som rådgiver. At man som rådgiver anerkender, at man står både på sit ekspertben og på et "metodeben" der skal sikre at al ens ekspertviden skaber værdi ude hos landmanden.

Gamemaster inkluderer det at kunne spørge som er helt essentielt for god rådgivning og derfor har fået sit eget kort.

Hvordan kommer vi i gang med at bruge trumfkortene?

Vi har lavet et kursus hvor trumfkortene trænes 2 + 1 dag.

Vi har udviklet et spil: "Sæt trumf på – The game" Spillet tager udgangspunkt i konkrete (virkelige) cases. Formålet med spillet er: At blive bevidst kompetent omkring hvad jeg egentligt gør i min rådgivning (og hvad jeg ikke gør). At lære af kolleger, og at skabe rum for at rådgivningsmetoder kan diskuteres og udvikles. Den måde trumfkortene anvendes på i spillet, kan også anvendes forud for et rådgivningsbesøg.

For som jeg indledte med at sige så har vi haft viden om hvad der virker længe uden at gøre det. **Hvis ikke vi bare skal gøre det samme en gang til, og så konkludere at det virkede ikke, så bliver vi nødt til at gøre noget anderledes.** Det er det vi har forsøgt at tænke ind blandt andet ved udvikling af spillet som I får lejlighed til at spille nu.