

Sæt Trumf på og få succes med rådgivning og projektledelse

Af: Jette Nissen, Eva Gleerup og Heidi Hundrup Udviklingskonsulenter, Videncentret for Landbrug
Videncentret for Landbrug indsamler, bearbejder og formidler vi den nyeste viden til landbruget. Formidlingen foregår blandt andet via mere end 3.000 landbrugsrådgivere i Danmark. Vi har som i de fleste andre brancher en udfordring i forhold til måden, hvorpå rådgiver/ekspert møder kunden, i dette tilfælde landmanden. Derfor har vi i flere omgange undersøgt, hvad det er, der skal være til stede, for at rådgivning skaber effekt.



I perioden 2010 – 2013 har vi opsamlet viden fra tidligere rådgivningsprojekter. Denne viden er suppleret med erfaringer indsamlet blandt landmænd og deres rådgivere og med værktøjer fra systemisk teori og ledelse. Det har ført til udvikling af konceptet ”Trumf på Rådgivningen”. Konceptet hjælper rådgiveren til i højere grad at blive bevidst om, hvad der skal til for at afdække landmandens reelle behov, involvere landmanden, så han får ejerskab til opgaven, og følge op så han når i mål.

Trumf på rådgivningen – kort fortalt



Landmænd, rådgivere og projektledere peger alle på de samme elementer, som skal være til stede for at skabe effekt. De elementer har vi omsat til seks trumfkort. Kortene er blevet trykt, så rådgiverne har dem fysisk i hånden. De seks elementer er ind i mellem så banale, at det er svært at få øje på i hverdagen, og det er måske netop derfor, at det fungerer så godt med de fysiske Trumfkort. De fysiske kort giver overblik, og som rådgiver kan man overskue hvilke elementer, man sjældent inddrager, og kan

dermed se, hvilke områder man skal træne. Samtidig bliver de pågældende bevidste om, hvilke kort de er gode til at bruge i deres rådgivning. Kortene er gode at have ved hånden, og de kan trækkes frem før, under eller efter mødet, også til fordel for kunden.

De seks trumfkort har overskrifterne:

Kontrakt

Lav en kontrakt, hvor I afstemmer forventninger og opstiller klare mål for rådgivningen.

Gamemaster

Vær en god mødeleder, der styrer mødet effektivt, involverer deltagerne og fokuserer på målet. Gamemaster-modellen er et af de værktøjer, vi har lånt fra den systemiske teori.

Effektkort

Giver et fælles billede af sammenhæng mellem strategi, resultater, adfærd og indsatser.
Inspireret af Impact Map af Robert Brinkerhoff.

De gode Spørgsmål

Stil de rigtige spørgsmål og skab refleksion og ejerskab hos din kunde.
Inspireret af Karl Tomms 4 spørgsmålstyper.

Handlingsplan

Udarbejd en overskuelig og realistisk handlingsplan med målbare mål og aftale om opfølgning.

Opfølgning

Følg op på aftaler og hav fokus på, om indsatsen skabte de forventede resultater. Skal der justeres og aftales nye mål?

Magasinet Trumf på Rådgivningen

<http://www.e-pages.dk/videncentretforlandbrug/343/>

I magasinet har vi samlet historier om Best Practice i Rådgivningen. Landmænd og rådgivere fortæller om rådgivning, som skaber effekt. De trumfkort, der er spillet i de enkelte rådgivningsforløb, fremhæves.

Magasinet Effektkort – din vej til udvikling

<http://www.e-pages.dk/videncentretforlandbrug/384/>

En proces-vejledning til rådgivere og projektledere, der skal facilitere Effektkort-processer.

Til de rådgivere der vil vide

<https://www.landbrugsinfo.dk/raadgivning/raadgivningsmetoder/Sider/Startside.aspx>

I første omgang har vi samlet teori og empiri bag Trumfkortene på sitet Landbrugsinfo. Vi arbejder i skrivende stund på et teorihefte, som vi udgiver ultimo 2013.

Spillet: "Trumf på Rådgivningen – The game"

Til at træne de rådgivningsmæssige færdigheder har vi udviklet spillet Trumf på rådgivningen –The game". Formålet med spillet er at øge bevidstheden om egne stærke og svage sider i rådgivningen, at lære af kolleger og at skabe et fælles sprog om rådgivning. I spillet anvender rådgiverne trumfkortene på egne eller fiktive rådgivningscases.

Vi skræddersyr spillet til forskellige målgrupper afhængig af, om de fx er helt nye rådgivere eller erfarne rådgivere. De fiktive cases er tilpasset, så der er noget for alle faggrene i rådgivningen.

Trumf på rådgivningen er blevet et vigtigt element i vidensprojekter og forretningsudviklingsprojekter. Konceptet styrker den proces, der skal til for at bringe den faglige viden i spil via en rådgiver/ekspert og skabe effekt ude ved landmanden. Flere rådgivningshuse har taget konceptet til sig og vi har i 2013 gennemført mange virksomhedstilpassede forløb. Til de rådgivere der ikke er med i et projekt eller i en rådgivningsvirksomhed der anvender konceptet, har vi et åbent kompetenceudviklingsforløb.

Samlet set er Trumfkort og Trumfspil blevet præsenteret eller spillet af over 400 rådgivere i Dansk Landbrugsrådgivning. Rådgiverne fortæller, at de efterfølgende anvender kortene i deres daglige rådgivningspraksis. Vi får tilbagemeldinger som: "Jeg trak lige kontraktkortet i mødet med ..." eller som forberedelse til mødet blev jeg opmærksom på "De gode spørgsmål".

En gruppe rådgivere fortæller, at de anvender trumfkortene til at give hinanden sparring på konkrete kundesager. "Trumfkortene tvinger os til at tale om processen og ikke kun om vores ekspertviden," siger de.



Med trumfkortene og trumfspillet har vi formået at skabe et sprog om rådgivning, så det er blevet muligt at tale om, hvad det er, vi skal gøre med hinanden, når vi vil skabe effekt. Og med trumfspillet er det blevet muligt at træne de ting, som kan være så banale, at vi overser dem i hverdagen.

Vi oplever stor effekt af spillet - direkte hos rådgiverne og indirekte hos landmændene, fordi rådgiverne går ud og gør noget andet, end det de plejer.

Som vi siger i vores branche: "Vi har formået at få teorien ned i gummistøvlerne".

Kontakt:

Udviklingskonsulenterne, Økonomi & Virksomhedsledelse, Videncentret for Landbrug

Eva Gleerup, mobil: +4521385528. E-mail: evg@vfl.dk

Heidi Hundrup Rasmussen, Mobil: 21717756. E-mail: hhr@vfl.dk

Jette Nissen, Mobil: 20411599. E-mail: jtn@vfl.dk