

Bilag 2 - Samtalen som rådgivningsværktøj

Det er afgørende, at vi bringer samtalen og dialogen i spil, når vi rådgiver landmanden og søger at finde muligheder for implementering af indsatser til gavn for både miljøet og landmanden/lodsejeren. Landmanden ligger i mange tilfælde inde med viden om sin bedrift samt lokalområdet, som er værdifuld at bringe ind i dialogen og sammenholde med natur- og samfundsvidenskabelig viden. Samtalen kan derfor anvendes målrettet til at styrke rådgivningen i planlægningsprocessen.

Bedriftens udgangspunkt - kaffebordsmøder

Drivkraften for landbrugsdrift er oftest styret af bagvedliggende værdier og visioner. For at kunne afdække de værdier og visioner, som landmanden driver sin bedrift på baggrund af, er det en forudsætning, at vi snakker med landmanden. For at styre samtalen kan vi anvende en række fortrykte kort, som landmanden prioriterer og diskuterer. Ordstyreren beder landmand om at forholde sig til ordene på kortene – og vælge dem ud, som betyder noget. Kortene skal evt. prioriteres. Efter udvælgelsen diskuteres forståelsen af ordet på kortet og landmanden uddyber, hvad det betyder. Forslag til ord på kortene:

Arbejde/livsstil, Familie, Tradition, Frihed, Slægtsgård, Produktion, Dræning, Forpagtning, Gode råvarer, Økonomi, Helhed, Bæredygtighed, Selvstændighed, Sætte noget i gang, Arbejdsglæde, Stolthed, Goodwill for erhvervet, Naturoplevelser, Jagt, Accept, Anerkendelse, Respekt, Dyrevelfærd, Naturudvikling, Naborelationer.

Afdækning af værdisæt ved hjælp af spørgeguide

Et alternativ til anvendelse af kortene er at afdække landmandens værdisæt ved hjælp af spørgsmål. Nedenfor er angivet spørgsmål, der kan anvendes til dette:

- Beskriv dit forhold til det at være landmand?
- Hvad lægger du vægt på?
- Hvad betyder noget for dig i din måde at drive landbrug på?
- Hvordan er dit forhold til naboer?
- Hvordan er du involveret i lokalsamfundet?

Bedriftens arealer

Brug evt. et udprintet kort til en snak om, hvordan landmanden vægter værdien af bedriftens arealer. Indtegn gerne mulighederne på kortet. Kan bruges som udgangspunkt for en markvandring og som visuel indblik i hvor evt. indsatser skal placeres og deres omfang/udformning i grove træk.

Markmøder med interessenter

Bedriftens indflydelse på lokalområdet og omfanget af indsatserne er afgørende for, hvordan markmødet planlægges og afvikles. Ved stor indflydelse er der mange interessenter, og man skal forberede sig på at håndtere mange deltagere med forskellige interesser.

Forberedelse til markmøderne

Inden mødet skal arrangørerne aftale, hvilke mål, der er med mødet. Følgende bør forberedes/aftales:

- Aftale tid, sted og evt. forplejning
- Målet med mødet – hvad ønsker man at formidle og hvordan skal mødet bidrage til at kvalificere processen og den endelige indsats?

- Udarbejde overblik over mødet: evt. oplæg, hvad diskuteres i plenum, planlægning af markvandring
- Evt. kort formøde/telefonmøde med landmanden – klæde ham på til mødet. Gennemføres, hvis det skønnes nødvendigt.
- Udarbejde invitation/telefonopringninger til interessenterne/deltagere
- Aftale hvilke materialer, der skal udarbejdes og udleveres (fakta-blade, kort over området mv.)
- Aftale rollefordeling på mødet (ordstyrer, indlægsholder, referent)

Det er en god ide at udlevere et bilag med de vigtigste faktuelle oplysninger og de vigtigst budskaber – f.eks. en kortsamling, så deltagerne kan få overblik over muligheder for indsatser i området mv. For at inddrage deltagerne kan man forberede nogle spørgsmål, som man skal forholde sig til i grupper. Det giver gode diskussioner og gode input til det efterfølgende arbejde.

Opsamling på markmøderne

Efter interessentmødet udarbejdes en opsamling, som kan anvendes i det videre arbejde. Endvidere kan man vælge, at udarbejde en kort opsamling til deltagerne, afhængigt af projektets omfang.

Læs mere:

https://www.landbrugsinfo.dk/Byggeri/Bygnings-og-landskabsplanlaegning/Sider/pl_LIL_bedriften_analyseres.aspx