



AP5 FOR AT RÅDGIVEREN KAN FLYTTE MENNESKER SKAL HAN HUSKE AT VÆRE ET MENNESKE

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Dagens rådgivere skal ikke kun være fagligt dygtige men i høj grad også besidde en høj EQ – det vil sige evnen til at skabe tillid og vise passion.

Fagligheden har altid været et kernepunkt i vores rådgivningssystem. Vi har længe været overbevist om, at god rådgivning udelukkende handler om høj faglighed. Men tiden - og vores syn på rådgivning skifter. Vi ved nu, at en væsentlig forudsætning for at yde god rådgivning er at opnå landmandens tillid. Tillid er en af de vigtigste faktorer i en succesfuld virksomhed eller organisation - men der er samtidig også noget af det sværeste at skabe. Forskning viser imidlertid, at de, som klarer sig bedst på lang sigt, er de mennesker som formår at opbygge tillid. Derfor bør man spørge sig selv som rådgiver, om man vækker tillid hos sine kunder, og om man bliver anbefalet til andre?

GOD RÅDGIVNING ER MERE END FAGLIGHED

Et begreb der langsomt vinder ind i rådgivningen er EQ, som står for emotionel intelligens. EQ, betyder oversat til dansk følelsesmæssig intelligens, og omfatter empati, intuition, selvindsigt og sociale færdigheder – med andre ord de egenskaber, som er afgørende for at opnå andre menneskers tillid. Jeg mener, at rådgivere indenfor dansk landbrug er nødt til at have en høj EQ. Det vil sige have evne og motivation til at forstå og indgå i relationer med andre. "Great Place to Work" er en undersøgelse, hvor man har set på, hvordan den bedste arbejdsplads ser ud. Man forventede, at løn og goder var de vigtigste parametre, men det viste sig, at det var tillid. Tillid til selve organisationen og til lederen fyldte meget mere i bedømmelsen. I andre undersøgelser er det også vist, at tillid til lederen er nøgelfaktoren for at kunne motivere

medarbejderne og sørge for, at de er engagerede i deres arbejde. Det samme gælder i rådgivningen. For at kunne yde den rådgivning, der påvirker landmandens bunlinje, skal landmanden/bedriften have tillid til rådgiveren. Ellers kan rådgiveren ikke motivere og engagere bedriften i de nye forandringer.

VÆR PERSONLIG OG PASSIONERET

Det er vigtigt, at man som rådgiver er personlig, og samtidig kan adskille det fra at være privat. Landmanden skal vide, at hans rådgiver er et godt menneske og hvad han eller hun står for. Det at man er personlig og åbner sig, er med til at skabe tillid hos den anden part. De fleste rådgivere vil kommentere vejret eller snakke mere selv, end at stille spørgsmål. Det vil dog aldrig blive en mindeværdig samtale – landmanden vil glemme den, ligesom du som rådgiver selv vil. Så spørgsmålet om, hvilken rådgiver, der bliver husket bedst, er svaret, at det er ham eller hende, som er passioneret og har en god udstråling og energiudladning, fremfor den rådgiver der er fagligt dygtigst. Det skyldes, at den passionerede rådgivers energi smitter, så man virkelig lytter til det, han eller hun har at sige. Der er jo ingen, som vil bede den rådgiver om hjælp, som er upersonlig, konservativ og lidenskabsløs. Det landmanden ønsker, er en følelse af, at rådgiveren har en oprigtig interesse i hans situation - at han er interessant og ikke bare en af de mange, der skal tales med den dag. At man som rådgiver involverer sig betyder ikke, at man bliver mindre faglig eller mindre professionel. Rådgiverens faglige viden vil være det, som i første omgang giver adgang til et job, men det er rådgiverens EQ, som skaber de langvarige relationer – og dermed resultater.