

**Undersøkelsen**

- Del av prosjektet Kompetent bonde, ledet av Ruralis.
- 16 rådgivere og 29 bønder ble intervjuet.
- Rådgiverne er fra Tine, Nortura, Norsk Landbruksrådgiving og Felleskjøpet.
- Bøndene er fra Nordland, Troms, Trøndelag, Møre og Romsdal, Oppland, Hedmark, Vestfold, Akershus og Hordaland.

Mer offensive: Ola Morten Græsli synes godt rådgivningstjenestene kan være enda mer på tilbudssida, i stedet for at bonden må grave og spørre. (Arkivfoto)

Vil bli utfordret av rådgiveren

Rådgiveren som kommer på gården må våge å peke på hva som kan forbedres, mener Ola Morten Græsli. En undersøkelse viser at dette er et ønske mange bønder har.

RÅDGIVNING

Tekst: Linda Sunde

Ola Morten Græsli fra Tydal er både med i en melkesamdrift, har sau og driver med Inn på tunet.

Han ønsker at rådgiverne hans skal utfordre ham.

– De skal være litt kritiske til drifta. Man kan ha utfordringer som man ikke er klar over selv. Rådgiverne kan se med andre øyne, sier Græsli.

Sette seg mål

Dette er han ikke alene om å mene.

Som en del av det Ruralis-ledede prosjektet «Kompetent bonde» har 16 rådgivere og 29 bønder blitt intervjuet.

Forskeren intervjuet rådgiveren før møtet, observerte så selve rådgivningssituasjonen, og intervjuet deretter både bonden og rådgiveren hver for seg.

Seniorforsker Gunn-Turid Kvam ved Ruralis hadde ansvaret for denne casestudien.

– Mange sier akkurat det, at de kunne blitt mer utfordret av rådgiveren sin. De vil bli utfordret på å bli bedre på områder der rådgiveren ser at bonden har potensial, forteller Kvam.

– Flere ønsker for eksempel at de sammen skal sette seg mål på møtet, og sjekke på neste møte at de er oppnådd, forteller hun.

Lønnsomheten

Det å observere rådgivningsmøtene viste henne

betydningen av at rådgiveren på forhånd har regnet på lønnsomheten i tiltak han foreslår.

– I en del tilfeller så jeg at rådgiveren hadde la-

«Rådgiveren må utvikle mer coachingkompetanse»

Seniorforsker Gunn-Turid Kvam ved Ruralis

get et regnstykke som viser at det er økonomi i å endre praksis, før han dro ut til bonden. Det kunne for eksempel gjelde å endre fôr eller å kjøpe ny fôrsilo. Da er det mye enklere for bonden å ta en beslutning. Jeg opplevde at bonden satte veldig pris på det, sier Kvam.

– I senere rådgivningssituasjoner tenkte jeg «hvorfør har ikke rådgiveren et regnstykke på dette?» forteller hun.

Coaching

Bøndene er interesserte i å lære av andre, mener forskeren i Ruralis.

– Flere av bøndene sa de savnet at rådgiveren i enda større grad viser til hvordan andre bønder løser oppgaver. For rådgiverne reiser til mange bønder, og det er naturlig at de forteller videre hvordan andre gjør ting, slik at bøndene får ideer til hvordan de kan bli bedre. Dette sier ikke bonden til rådgiveren, men de sier det til oss forskere. Én årsak kan være at bonden føler at det er rådgiveren sitt møte, og at de føler at de ikke kan kre-

ve noe av rådgiveren, siden møtet er gratis, tror Kvam.

I mange tilfeller har bøndene hatt samme rådgiver i mange år, og det har blitt rutine i rådgivninga. Rådgiveren blir den som spør, bonden den som svarer, forteller hun.

Rådgivning som tar utgangspunkt i data og statistikk om utviklingen av bruket, kan raskt begrense seg til å handle om disse dataene.

– Men en bonde kan ha helt andre problem og utfordringer enn tallene viser, som han oppfatter som mye viktigere. Bonden må kanskje læres opp til å formulere sine egne behov. For det er ikke alle bønder vant til. Rådgiveren må utvikle mer coachingkompetanse, der de diskuterer seg fram til hva som er utfordringene til bonden, sier Gunn-Turid Kvam.

Tørre å si fra

Ola Morten Græsli vil gjerne ha mer offensive rådgivere.

– Jeg savner at en del rådgivningstjenester kan være enda mer på, mer offensive. De kan være litt mer på tilbudssida. Jeg føler ofte at det er vi som må grave og spørre, sier Græsli.

Samtidig er det ikke alltid lett å vite hva man skal spørre om.

– Man går på gården 365 dagen i året. Det er lett å se seg blind på ting, erkjenner Græsli.

Da kan det være lettere for rådgiveren å se hva som kan forbedres, tror han.

– Han må tørre å si fra. Det er ikke sikkert at vi er enige, men som regel kan man finne en mellomløsning, om man ikke er helt enige, sier Græsli.

Græsli roser Tine-rådgiveren sin.

– Han er på, og utfordrer oss hele tiden. På sau er det ikke så vanlig med rådgivning. Jeg savner sparringa, sier Ola Morten Græsli. ■