

7. Ambassadøren

Allerede i planlægningsfasen kan man overveje, om der er en person i området – en ambassadør, der er særligt god til at tale med de andre lodsejere. Er der det, kan han være en vigtig part i motivationsfasen og siden hen i drifts- og udviklingsfasen.

Alle kulturer verden over bruger ambassadører til at løse konflikter og forstå og oversætte kulturforskelle forskellige parter imellem. Begrebet ”ambassadør” som den personlige kommunikatør, der formår at linke virksomheder og forbrugere med anbefalinger og produkter, er i de senere år ligeledes blevet udbredt mere og mere i erhvervslivet. Lige fra Kræftens Bekæmpelse til banksektoren benyttes ambassadøren i et forsøg på at vække tillid og mindske afstanden imellem forbrugere og virksomhed.

Spørgsmålet er, om det at inddrage personer med en særlig status og specifikke menneskelige kvalifikationer kan medvirke til at katalysere og fremme et naturprojekt. Svaret er klart ja – hvis ikke titlen bliver taget alt for højtidelig, og personen med de rette kvalifikationer findes i lokalområdet. En ambassadør i et naturprojekt kan medvirke til at skabe tillid imellem parterne og evt. mægle ved større uoverensstemmelser. Vedkommende kan være med til at skabe forståelse og sikre, at der tales det samme sprog.

7.1 FORSKELLE I KULTUR

Ofte kan det til at begynde med i et projekt være svært overhovedet at få folk i tale. Kulturen imellem myndighed og lodsejer kan til tider være meget forskellig. Projektlederen står entusiastisk og utålmodigt klar i startboksen og kan måske have svært ved helt at forstå, hvad det er for forbehold og barrierer, der rører sig hos lodsejeren og i lokalområdet. Forbeholdene bliver nemlig sjældent formuleret før langt inde i projektet, når de konkrete forhandlinger starter. Lærebogen fra skolebænken nævner givetvis heller ikke noget om psykologiske barrierer, konflikthåndtering eller gammelt nag til myndigheder.

Lodsejergruppen har måske problemer med helt at gennemskue, hvad det er for fine tekniske løsninger, projektlederen taler om, ligesom det kan være svært at få klare svar på, hvilke konkrete konsekvenser de mange tiltag får på den enkelte ejendom. Natursynet er ligeledes ofte forskelligt. Hvor den ældre landmand sandsynligvis har set sin far og måske også sin farfar grave dræn ned med håndkraft og samtidigt sætte en ære i den veldrevne bedrift og de flotte linjer i de opdyrkede landskaber, så kan det være svært at se det smukke i sjap, sump, krat og biologisk mangfoldighed. Læs også kapitlet om Lodsejermangfoldighed.

7.2 TILLID OG RESPEKT

Almindelig skepsis er en naturlig barriere ved opstart af et nyt projekt, og bliver den ikke håndteret, kan et projekt ende med aldrig at komme fra start. Erfaringer har vist, at der ofte findes en person i området, man kan sige har et ben i hver lejr. En person som folk i lokalområdet har tillid til, og som samtidig forstår de overordnede visioner og muligheder, projektet repræsenterer. Det kan være en pensioneret skoleinspektør, der selv har jord indenfor projektområdet, som alle kender fra skolen. Det kan være en lokalpolitiker, der nyder tillid, fordi vedkommende altid plejer at tale folks sager.

Det kan også være en nabo-landmand, der tidligere har været involveret i et naturprojekt, hvor mistro er afløst af nysgerrighed og almindelig sund fornuft i forhold til økonomi og konkrete fordele. Endelig kender

man ofte sin ambassadør som den lokale ildsjæl. En person der brænder for en sammenhængende udvikling i lokalområder, og som derved får en stor gennemslagskraft.

Fælles for alle fire eksempler er, at de nyder en vis status i lokalområdet og besidder en vis indsigt der gør, at man som lodsejer vælger at lytte til, hvad ambassadøren siger. Der må ikke herske tvivl om, at man som lodsejer kan betro sig til ambassadøren, og at ambassadøren ikke blot er kommunens forlængende arm. Vedkommende skal være lodsejer med det samme på spil som andre i lokalområdet.

7.3 GEVINSTER VED EN AMBASSADØR

Som projektleder kan der være meget vundet ved at involvere en ambassadør i et naturprojekt, ikke bare under opstarten, men også løbende igennem projektets forskellige faser, samt ikke mindst senere i den efterfølgende forankring af projektet, når anlægsdelen (hegning og rydning) er ved at nå sin afslutning, og den konkrete driftsfase for alvor skal til at begynde.

Erfaringer viser, at ambassadøren kan noget projektlederen per definition ikke kan, ene og alene fordi man repræsenterer en myndighed: Indledningsvist kan ambassadøren være medvirkende til at katalysere en god dialog og forståelse parterne imellem. Opstår der uoverensstemmelser eller konflikter igennem projektets forskellige faser, vil ambassadøren ofte kunne mægle. Efter projektets afslutning kan ambassadøren ofte blive det samlede element, der sørger for den fremtidige forankring, pleje og drift af de berørte projektområder, fordi processen med ambassadøren har skabt et større ejerskab lokalt end der ellers ville være skabt.



Natugleunge venter på fodringstid i skovbunden - Brabrand Sø, foto: Mads Fjeldsø Christensen.

7.4 HVORDAN FINDES AMBASSADØREN

Det der ofte kan give lidt problemer, er at finde en ambassadør for projektet. Det handler om at lade processen ske helt naturligt uden formalitet omkring det, der kan medvirke til at skræmme folk væk. De færreste ønsker jo at blive sat i bås og fremhævet over alle de andre i projektet. Det er ikke nogen udnævnelse, men handler om at bruge den eller de personer, som naturligt 'toner frem i landskabet' i forbindelse med dialogen om projektet. De melder sjældent sig selv – men viser i stedet deres potentiale gennem deres handlinger og attitude.

Kender man én i området fra et tidligere samarbejde, eller møder man én undervejs, man kan mærke har den rette tilgang, så overvej om det er den rette person. Spørg om vedkommende vil hjælpe til med at få en god dialog, evt. mægle lidt undervejs og viderebringe noget af den entusiasme, han eller hun selv bibringer projektet. Forklar hvilken rolle ambassadøren kan have, og den fordel det har for både lodsejere og projektet i særdeleshed.

En konkret opgave for ambassadøren kunne være at ringe til den nabo, man som projektleder slet ikke kan få i tale. Man kan også bede ambassadøren byde velkommen til det første større lodsejermøde og fortælle lidt om sin holdning til projektet eller erfaringer med lignende projekter.

Det er sjældent en god ide, at lade lodsejerne selv udnævne deres ambassadør. Det kan sagtens være en god løsning at lade lodsejerne udpege en følgegruppe, der får mandat til at tale, forhandle og planlægge med kommunen, men en udpeget ambassadør vil ofte blive udnævnt af lodsejer-gruppen fordi vedkommende har en speciel status i området, ikke nødvendigvis fordi vedkommende har ovennævnte kompetencer som tolk, katalysator og mediator.

Det gælder om at benytte en potentiel ambassadør til nogle relevante opgaver som mægler i projektet, uden at nogen føler sig trådt over tæerne. Slutteligt skal man naturligvis passe på ikke at overbebyrde sin ambassadør. Det er vigtigt at kunne komme igen en anden god gang, hvis nye projekter måske skal katalyseres i området. Det er vigtigt at understrege, at der ikke nødvendigvis findes en ambassadør i et lokalområde. Sker tingene ikke med en vis naturlighed, giver det ikke mening at forsøge at presse nogen ind i en ambassadør-rolle. Man må heller aldrig sætte sin ambassadør i en sådan situation, at der bliver skabt usikkerhed om ambassadørens parti. Ambassadøren skal være en del af lodsejerguppen og må ikke fremstå som kommunens forlængende arm, der kun løber kommunens ærinder. Opstår der usikkerhed om ambassadørens rolle i lodsejerkredsen, skal kommunen bremses op med det samme og rette op på misforståelsen.

Vær bevidst omkring brugen af ambassadører i dit naturprojekt, og hold godt øje med egnede kandidater på din vej rundt i projektoplandet.