



Notat

SEGES Innovation P/S
Planter & Miljø

Multifunktionel jordfordeling med Connective negotiation tilgangen Projekt: 8624 Landskabelige tiltag til forbedring af miljøet	Ansvarlig	MADS
	Oprettet	08-12-22
	Side	1 af 2

Connective negotiation som tilgang i multifunktionelle jordfordelingsprojekter

Multifunktionel jordfordeling er en ny ordning, som kan formidle og handle arealer uden omkostninger mellem lodsejere. Forud for at en sådan fri multifunktionel jordfordeling kan iværksættes, skal der gennemføres en forhandling mellem interessenterne med fokus på at fremme de forskellige funktionaliteter. Connective Negotiation (CN) er i dansk kontekst en ny arbejdsmetode til forhandling og afstemning af interesser forud for fx en multifunktionel jordfordeling. Selve begrebet Connective Negotiation stammer fra Mutual Gains Approach (MGA), som er udviklet på Harvard University og Massachusetts Institute of Technology. Connective negotiation bygger på principperne fra (MGA) og forankrer dem under navnet Cognitive Negotiation i en europæisk kontekst. Hele kernen i metoden drejer sig om i fællesskab mellem interessenter at finde fordele for alle i at indgå en aftale, således at alle involverede bliver bedre stillet ved at indgå aftalen fremfor ikke at indgå nogen aftale. BioScape projektet har afholdt en workshop om (CN) og har iværksat metoden i tre demonstrationsområder i Danmark.

De 5 faser i Connective Negotiation

Connective Negotiation forløber som proces gennem en række steps:

1. Forberedelse
2. Værdiskabelse
3. Fordeling af værdi
4. Skabe en aftale
5. Eksekvere aftalen

Ad 1) Forberedelse

I den forberedende fase afdækkes så mange aspekter omkring stakeholderne og deres interesser som muligt. Man er egentlig ikke interesseret i deres holdning til et projekt, men kun deres interesser, fordi man netop har sat dem i gang med en proces, som kan skabe værdi for alle de interesser, som er repræsenteret. Derimod risikerer holdninger at fastlåse forhandlingen, og bør ikke dyrkes i denne fase. Der er behov for at beskrive den lokale situation vedr. landskabet og bruget af dette. Det er i denne fase at man som facilitator skal kortlægge interesser og skabe relationer mellem interessenter. Konkret skal man forberede de første møder mellem stakeholderne og forberede sig bedst muligt til at arbejde med de mulige løsninger, som kan dukke op i møderne. Møderne behøver helt fast styring, for at mødedeltagerne ikke rykker direkte frem til at ytre holdninger, men bliver holdt tilbage på et beskrivende niveau om deres arealer, deres brug af arealerne, og deres hensigter med arealerne i fremtiden. Det er ud fra denne viden om stakeholderne og deres interesser, at man efterfølgende kan skabe mest mulig værdi for alle stakeholders.

Ud over jordejerne, så beror en stor del af videnopbygningen for et potentielt jordfordelingsområde i første omgang på samarbejde mellem jordejerrepræsentanter, kommune, Naturstyrelsen og

Landbrugsstyrelsen. Det er vigtigt ikke at skabe faste planer, men blot at beskrive udfordringerne i området, og nøgternt behandle mulige tiltag. Det er vigtigt at holdninger ikke bliver diskuteret, men at det kun er interesser hos de enkelte stakeholders, som kommer frem.

Ad 2) Værdiskabelse

I denne fase fokuseres på at skabe værdi for alle involverede, og der arbejdes fortsat på at skabe viden om udfordringerne i området og om løsningsmuligheder. I kontekst af multifunktionel jordfordeling holder man i denne fase møder med lodsejere og præsenterer fx hydrologiske forhold og udfordringer uden at møde op med en færdig plan. Der kan i denne fase opstå nye ideer og forslag, som kræver, at der samarbejdes om at skabe ny viden, for at underbygge relevansen af nye ideer, og for at sikre, at alle får bedre værdi ud af en aftale, som integrerer de nye ideer. Denne fase stiller store krav til facilitatoren af processen og møderne. Det er en vanskelig disciplin at holde det taxonomiske niveau i møderne, dvs. at holde deltagerne til at nævne deres interesser uden at komme med holdninger, og at beskrive forholdene uden at foreslå den færdige plan. Det er en kontraintuitiv måde at være projektmager på, for man laver lige præcis ikke selv projektet, men lader andre finde deres værdier i at byde ind i processen og i at deltage i den til slut færdigforhandlede løsning.

Ad 3) Fordele værdier

I denne fase er der forskellige muligheder fra step 2. Mulighederne skal nu samles til pakker af mulige løsninger, som til slut skal samles i en fælles løsning, som tilgodeser alle. Alle skal så at sige have et stykke af kagen med merværdi. Spørgsmålet er blot, om alle kan få det stykke kage, som de helst ville have, eller om de får et andet eller mindre stykke end de havde håbet på. Der kan derfor blive behov for at gå tilbage til step 2, værdiskabelse, hvis der opstår et trade-off mellem interesser, som ikke kan give værdi til alle. I en sådan situation må man gå tilbage og lede efter en anden løsning eller delløsning, som kan understøtte, at der kan opnås en følelse af merværdi hos alle, som skal indgå i aftalen.

Ad 4) Skabe en aftale

Når der er klarhed for alle involverede stakeholders om, hvilke fordele de kan opnå ved at indgå aftale, må man efterhånden være tryk ved, at gruppen af interessenter kan beslutte en aftale, som alle kan indgå. Det er vigtigt at beslutte en plan, som kan udføres, og at der er en klar procesplan, som beskriver forventninger til involverede aktørers deltagelse i forhold til en tidsplan. Det er vigtigt at beskrive, hvordan man behandler eventuelle problemer i eksekveringen. Fx kan forundersøgelser i underprojekter som fx forskellige ordninger for udtagning af lavbundslande give uventede resultater, som kan ændre billedet af, hvilken værdi der kan være til den enkelte projektdeltager, hvad enten det er af økonomisk eller anden form for værdi. Desuden er det vigtigt at lægge en plan for kommunikationen fra og med denne fase og helt til det samlede projekt er gennemført.

Ad 5) Eksekvering og opfølgning

Det er vigtigt at fortsætte arbejdet med facilitering af kommunikation gennem hele eksekveringen for at sikre, at alle fortsat deltager. Mange projektelementer er baseret på frivillighed, men deltagere kan ændre fokus gennem processen, og fx kan arealer få nye ejere undervejs, og det kan jo helt naturligt betyde, at man ikke kan tage for givet at et areal vil indgå i en jordfordeling eller i andre projektaktiviteter bare fordi det er blevet sagt til et møde på et tidspunkt i udviklingen af projektet. Derfor er kommunikation og opfølgning meget vigtigt for at sikre, at alle fortsat deltager og støtter op om de fælles løsninger, som bidrager med værdi til alle.