

ERVARINGEN EN INZICHTEN  
UIT DE KOMGRONDENGEBIEDEN II  
*DE CONTACTLEGGING IN HET VOORLICHTINGSWERK*

Ir. J. P. A. VAN DEN BAN

*Stichting tot Ontwikkeling van Komgrondengebieden, Tiel*

WEERSTANDEN TEGEN DE VOORLICHTING

Het is een bekend feit dat slechts de minderheid van de boeren regelmatig contact onderhoudt met de voorlichtingsdienst. Ongetwijfeld zijn er boeren die dit contact niet zoeken omdat ze hun bedrijfsproblemen zelf wel kunnen oplossen. Er zijn er echter ook vele bij wie de voorlichtingsdienst weerstanden oproept. Dit is b.v. dikwijls het geval bij traditionele boeren. Hun hele houding tegenover de bedrijfsvoering is zodanig, dat zij niet gemakkelijk openstaan voor de voorlichting. Het verschil in denkwijze tussen voorlichter en boer kan met een aantal voorbeelden worden toegelicht.

1. Voorlichters adviseren vaak tot veranderingen met het motief dat de boer een hoger inkomen zal kunnen bereiken. De voorlichter stelt, bewust of onbewust, dat iedere onderneming tot doel heeft een zo groot mogelijke winst te maken.

Er zijn echter vele boeren die hun bedrijf niet beschouwen als een moderne onderneming waar men uit moet halen wat erin zit. Ze zien het 'boer-zijn' meer als een bepaalde levenswijze, die hun bevrediging schenkt en een levensvulling geeft.

Hier rijst de ethische vraag of de voorlichter zijn eigen doeleinden mag nastreven bij zijn voorlichtingswerk of dat hij de boer moet helpen datgene te bereiken waar deze zelf bewust of onbewust naar streeft.

2. De voorlichter berekent de behaalde winst uit het verschil tussen opbrengsten en kosten. Vele boeren hebben de neiging meer aandacht te besteden aan het verschil tussen inkomsten en uitgaven. Dit werpt een heel ander licht op de financieringsproblemen. Als men alleen denkt in geldstromen, is er een grotere geneigdheid tot investeren als men over veel liquide middelen beschikt. Het extreme voorbeeld is dat van een boer die zijn veestapel moest inkrimpen, omdat hij een stuk los grasland niet langer kon pachten. Hij had nu zoveel geld beschikbaar, dat dit voor hem aanleiding was een melkmachine te kopen.

Een voorlichter rekent met kosten die geen uitgaven zijn, zoals eigen arbeid en arbeid van (niet betaalde) gezinsleden, rente van eigen kapitaal of pacht van eigen land, en afschrijvingen (vooral van gebouwen). Als er sprake is van enig wantrouwen bij de boer, kan hij denken dat er naar een zeker eindresultaat toe gerekend wordt. Aangezien hij bedrijfseconomische studies moeilijk kan losmaken van fiscale problemen, wordt hij door deze gedachte dikwijls in het geheel niet verontrust.

3. Economen maken de rentabiliteit van een bepaalde investering los van de wijze waarop deze wordt gefinancierd. Vele boeren hebben een emotionele afkeer tegen het lenen van geld, vooral als dat gebeurt op een manier, waardoor het in hun omgeving

bekend kan worden. Bij financieringsproblemen spelen emotionele motieven – die dikwijls niet worden uitgesproken – vaak een belangrijke rol.

4. Sommige veranderingen worden door de voorlichting aanbevolen met het oog op de besparing van arbeid. Er zijn echter nog boeren die het verrichten van veel spierarbeid en het maken van lange werkdagen niet zien als een ongewenste toestand die men moet veranderen. In die kringen wordt het verrichten van zwaar lichamelijk werk soms nog gezien als een factor die het maatschappelijk aanzien vergroot.

5. De voorlichting besteedt de laatste jaren steeds meer aandacht aan de bedrijfsorganisatie. De denkarbeid die daarvoor nodig is, wordt door traditionele boeren niet als „werken” beschouwd. Vooral wanneer door een gewijzigde bedrijfsvoering het contact met de streekgewoonten verloren gaat, brengt dat voor deze boeren een onaangenaam gevoel van onzekerheid en onveiligheid met zich mee.

6. De voorlichting benadert de boeren vaak alsof zij individueel besluiten nemen over hun bedrijfsvoering. Meestal is dit echter niet het geval. Bij een beslissing over het al of niet aanschaffen van een trekker kunnen allerlei overwegingen een rol spelen, die voor de boer veel belangrijker zijn dan voor de voorlichter. In principe zal de laatstgenoemde zich afvragen welke bedrijfsuitkomsten verwacht mogen worden met en welke zonder trekker. Het verschil in de (al of niet uitgeschreven) bedrijfsbegroting geeft richting voor het bedrijfseconomisch advies. De boer echter voelt ook zijn bindingen met andere boeren; voor hem speelt mee of anderen op soortgelijke bedrijven ook een trekker hebben. De boer voelt zich ook verbonden met zijn gezin; de houding van zijn vrouw of kinderen kan in dit verband van groot belang zijn, b.v. voelt zijn zoon voor de landelijke ruiters of heeft hij een voorliefde voor mechanisatie. Zoals reeds werd opgemerkt is tevens de wijze waarop de trekker moet worden gefinancierd vaak belangrijk voor de beslissing.

Het besluit wordt dus niet genomen op basis van de rekensom die de econoom kan maken, maar ook op basis van een afwegen van emotionele bindingen.

7. Voorlichters gaan vaak uit van de gedachte, dat de plattelanders de goede voorbeelden in eigen streek wel zullen navolgen als dit voor hen voordelig is. Daarom vindt men het verantwoord om extra tijd en overheidsgeld te besteden aan voorbeeldbedrijven, voorlichtingsobjecten, demonstratieproefvelden en tentoonstellingen. In de praktijk valt het ongeorganiseerde, spontane bezoek echter vaak tegen.

Bij voorbeeldbedrijven en voorlichtingsobjecten is één gezin uit de dorpsgemeenschap genomen en dit heeft een extra behandeling gekregen. Vaak zullen degenen die enigszins buiten het gemeenschapsleven staan zich hiervoor het eerste beschikbaar stellen. Dat zijn de importboeren, die van elders gekomen zijn, de opgeklommen arbeiders, die nog niet in het boerenmilieu worden aanvaard, enz. Als zij nu ook nog willen aangeven hoe de streek verbeterd moet worden, worden zij vaak met allerlei wantrouwen omgeven. Als er op deze bedrijven iets mislukt, heeft het hele dorp leedvermaak; als er iets goed slaagt, vindt men het geen kunst omdat het Rijk er geld voor geeft. Bij deze voorlichting is de keuze van het bedrijf zeer belangrijk; hierbij moet men aandacht besteden aan de onderlinge waarderingsnormen.

8. De voorlichter behoort in de ogen van vele boeren niet tot hun soortgenoten of vakgenoten. Het feit dat hij voorlichting komt geven plaatst hem „boven” de boeren. Men verwacht van hem theoretische deskundigheid, kennis van proeveldresultaten enz. Dit wordt gezien als iets wat vanuit „hogere” maatschappelijke groeperingen op de boeren toekomt.

In kringen met traditionele boeren moet men dit ook aanvaarden. De voorlichter die in de krant schrijft „Wij moeten op onze bedrijven...” maakt zich in hun ogen belachelijk.

9. Gewoonten, gedragingen en normen die door een boerengemeenschap collectief worden aanvaard, zijn zeer moeilijk te veranderen door individuele voorlichting. Dat geldt ook voor de hoge waardering die de individuele voorlichting heeft in de voorlichtingsdienst. Toch zijn er veel situaties waarin meer verwacht kan worden van een groepswijze benadering.

10. Landbouwvoorlichters motiveren hun adviezen vaak met algemene ontwikkelingstendensen of toekomstverwachtingen die voor hen algemeen aanvaardbaar zijn. De veranderde prijsverhoudingen na de oorlog en de huidige welvaart zien zij als groeiverschijnselen in onze economie, die een basis moeten vormen voor het economisch handelen van de ondernemers.

Traditionele boeren echter vinden dat arbeiders die in deze tijd bromfietsen en televisietoestellen kopen, boven hun stand leven. Zij zien de huidige welvaart als een verstorning van de normale verhoudingen en leven in de verwachting dat hierop onvermijdelijk een crisis moet volgen. Om het hoofd te kunnen bieden aan de moeilijke tijden die dan zullen komen, willen zij zich nu vrij maken van schulden en zo mogelijk enig kapitaal in reserve houden.

#### HET STANDPUNT VAN DE VOORLICHTER

Er zijn dus vooral bij traditionele boeren een aantal weerstanden tegen de voorlichting te verwachten. Nu kan men hiertegenover een verschillend standpunt innemen, afhankelijk van de doelstellingen die men met de voorlichting nastreeft.

Men kan weerstanden ontlopen door zich alleen te richten tot boeren waarbij ze niet aanwezig zijn. Deze oplossing is algemeen bekend sinds hij als „treksysteem” is gesteld tegenover het „duwsysteem”, en komt misschien wel in steeds meer gevallen in aanmerking. Traditionele boeren komen relatief meer voor onder de oudere boeren zonder opvolgers, onder de boeren met kleine en zeer kleine bedrijven en onder de ongeorganiseerden. Steeds minder wordt de behoefte gevoeld om deze bedrijven te steunen van de zijde van de overheid of vanuit de organisaties.

Bovendien is het voor voorlichters aantrekkelijker en gemakkelijker om te werken volgens het treksysteem. De opleiding en de belangstelling van de meeste voorlichters zijn er meer op gericht om technische en economische informatie te verschaffen aan boeren die daarom vragen. Vele voorlichters hebben onmiskenbaar de neiging om hun tijd en energie vooral te besteden aan boeren die de beschreven weerstanden niet zullen hebben of niet zullen tonen.

Er zijn echter omstandigheden waarin dit niet mogelijk of niet wenselijk is. We denken daarbij aan ruilverkavelingen, streekverbeteringen en voorlichting in rayons waar een belangrijk deel van de boerenstand leeft in een traditionele sfeer. Ook dan zijn er nog verschillende mogelijkheden.

Tot voor enkele jaren was het vrij algemeen te doen gebruikelijk dat de voorlichters de weerstanden zoveel mogelijk trachtten te negeren. Zij zagen de voorlichting als een technische bezigheid. Als traditionele boeren hun voorlichtingsboodschap niet werkten, dan lag dat aan de „achterlijkheid” van deze boeren, maar niet aan het feit dat deze voorlichters hun vak niet kenden. Men zag het voorlichtingswerk als iets wat een landbouwtechnische en economische inhoud heeft en vond de overtuigingskracht van de voorlichter belangrijker dan de methodische aanpak van zijn activiteiten. Omdat deze „houding” van de voorlichter nog veel voorkomt, wordt de contactlegging in de voorlichting nog niet als een apart probleem gesteld en onderzocht. Misschien wordt dit wel mede veroorzaakt doordat mislukkingen bij de contactlegging niet direct door de centrale leiding kunnen worden opgemerkt. De problematiek voor de voorlichter in het veld is vaak een heel andere dan die voor degenen die leiding geven aan het voorlichtingsapparaat.

Voordat een boer de hulp inroept van een rayonassistent moet aan vier voorwaarden voldaan zijn:

- a. De boer moet zich bewust zijn van een bepaalde moeilijkheid of van een nieuwe mogelijkheid op zijn bedrijf.
- b. De boer moet verlangen naar een wijziging in de situatie.
- c. De boer moet bereid zijn daartoe hulp van buitenaf te aanvaarden.
- d. De boer moet weten waar hij die hulp kan vinden.

Meestal gaan de voorlichters er stilziggend van uit dat aan deze voorwaarden is voldaan. In de omstandigheden die wij hier bedoelden zal dit echter zelden het geval zijn.

Wanneer de bedoelde weerstanden aanwezig zijn, is het nodig eerst de weerstanden te overwinnen voordat de eigenlijke voorlichting mogelijk is. Door extra aandacht te besteden aan de contactlegging zal men een voorlichtingssituatie moeten scheppen, waarin het eigenlijke voorlichtingsproces kan plaats vinden. In een volgend artikel zullen we bezien in welke richting men dan de mogelijkheden kan zoeken.

#### LITERATUUR

1. COMMISSIE ONDERZOEK MAATSCHAPPELIJK WERK, De contactlegging in het maatschappelijk werk. Bulletin No. 4, 1960.
2. BAN J. P. A. VAN DEN, Nieuwe werksituaties in de voorlichting. *Landbouwk. Tijdschr.* 72 (1960) 17 (okt.) 714-723.

Tiel, oktober 1961