

奶牛营养顾问：领会营养和管理

Consulting nutritionist: Understanding nutrition, management

作者: P.J. Kononoff, M.A.G. Von Keyserlingk

译自: Feedstuffs, April 21, 2008

译者: 陈宇知

哪些因素影响母牛应对由分娩和早期妊娠带来的紧张性刺激和生理挑战,新的奶牛行为学研究已经提出了新的观点。

搞统计的常言道:“发现了的不得了,没发现的了不得”。由于受沟通的时效性、牛群健康、繁殖状况、过去的生产性能、年龄、育种目标、后备育成牛的健康状况和管理水平因素的影响,营养顾问要评估不同奶牛场牛群的营养需要并制定出满足奶牛个体需求的计划,并非易事。

包括不同奶牛(犊牛、生长育成牛和泌乳牛)在内的牛群综合记录系统是个有价值的工具,可为营养顾问提供重要的信息。随着时间的推移,记录方法日趋复杂,营养顾问(包括奶农)面临花费足够的时间来收集和分析这些数据的挑战。另外,只有收集到的数据在被用于评估和确定生产效能有所提高时,其全部价值才会被承认。

为了有助于营养顾问的奶农营养咨询工作,我们努力概括了一项简单有效的策略,供他们在奶牛场工作的时候使用。

我们的第一个目标是讨论沟通的重要性,并劝告奶农遵循营养和管理方面的咨询建议。

我们的第二个目标是在每个月的测试日子里确定关键的测定记录,并将这些数据与营养顾问的日常工作联系起来。尽管有一系列涉及奶牛日粮平衡的有效软件,我们的讨论还是集中于CPM-Dairy model Version 3.0软件的使用。

最后一个目标是归纳出一些关键的管理措施,在评价高产奶牛日粮时,用于与奶农进行讨论。

咨询见面。在医疗行业,病人与医师的会见是特殊而重要的体验。这种口头的信息交流被认为是成功诊断最重要的步骤。此外,这种体验有助于开创、建立和进一步培育医患关系。

这种交流的实质应是反映双方的需求。医疗领域已经证实,医师的举止和交流的状态对信息数量、价值和准确性的搜集有着相当重要的影响。

按理说,营养顾问与医师也是大同小异,其在开展交流、创建联系、收集信息方面扮演着重要的角色,最终制定出有利于奶农、营养顾问和奶牛的操作计划。

我们建议:了解医疗会见的机制,营养顾问能受益匪浅。与医疗会见一样,从最初的咨询会见开始,现在或将来,营养顾问与奶农最终可建立为了共同目标而努力的对话方式。

首次见面。通常,要在相互了解的各方中开展咨询见面。若并非这种状况,

交流前的关键几分钟要用于有效地交换想法和认识。主要先就姓名、职业进行一下简要介绍，了解此次见面的目的和工作内容。切记，奶农说话时会提出许多需求，营养顾问既要给予他们充分的表达时间，又要有效地分配和利用会见时间，这很重要。

由于员工提出的问题很容易被分散和转移，因此，比较理想的状态是，初次见面的地点要选在安静之处，减少农机具运转和手机的干扰。初次见面的时如果容许的话，营养顾问应实地参观该牛场，以掌握进一步的情况。

初次见面的目的是进行沟通和得知重要的信息，观看正常运转的情况，发现存在的问题。可惜的是，有些奶农可能不愿意提及正常运行的情况，或不想过多谈论那些自己认为容易处理的问题，以免引出更多的麻烦。

这种交流的关键是掌握与不同奶农的沟通的方式，然后利用面谈的方法最大程度地获取信息。其效果取决于在保持一个稳定和有效的了解情况的见面时，归纳各类问题。医疗行业将问题归纳为三类：直白的、思考性的和引导性的问题。我们鼓励营养顾问能利用这三类问题的优越性。

直白的问题。初次见面的时要候涉及这类问题，经沟通而了解那些显而易见、直截了当的情况。这类问题一般简明扼要，提出简单的问题，寻求简捷的答案。下列问题可供营养顾问参考：

- 你有多少头正在泌乳的奶牛？
- 上次奶牛场运走的奶量？
- 牛奶的检测情况如何（如：乳脂率、乳蛋白率、体细胞数）？* 牛群的平均产奶天数为多少天？

这些问题就像“破冰船”一样直接有效，富含信息，便于回答。对于无拘束、坦率和善于交往的奶农，这种沟通是相当容易的。对于寡言少语、羞涩回避的奶农，在开始见面的时候，要着重询问这类直白问题。而对于那些需要予以提醒、暗示的奶农，询问直白问题是获取信息的唯一途径。

思考性问题。这类问题一般不易得到简洁明快的答复，需要参与见面的奶农进行判断和思考。这类问题的一些实例如下：

- 牛群是如何更新的？
- 采食量稳定吗？
- 你留意到奶牛挑食的习性了吗？
- 奶牛跛瘸问题突出吗？
- 奶牛的体况如何？

主持人要有耐心，控制好见面的这一时段，给予奶农足够的时间思考和回答。通常，顾问应鼓励奶农讨论他们的想法和问题。显然，营养顾问要关注现场，掌控促使他们讨论和浪费时间聊天的时间平衡。

引导性问题。经鼓励和引导获得答案。与奶农建立早期关系时不宜提出这类问题，因为可能会出现这种后果：奶农也许认为自己所关注的东西会被忽视。然

而，引导性问题可能被作为一项有效的工具，就奶牛场发现的某些挑战和问题取得奶农的认同。

例如，在炎热的天气走过牛舍，顾问也许会发现大多数降温风扇并没有开启。顾问并非打开风扇，而是向奶农引导出一个奶农能够不偏不倚回答的问题，比如：“有没有发现许多奶牛出现典型的热应激反应？”

这类问题是很有用的，通常服务于两个目的：一可得到牛群管理方面重要和实用的情况，二可展示营养顾问的洞察力和专业水平。

引导性问题也可能得到有偏见的回答。这类问题被用来获得一个答案，从而解决专门的问题。

例如，由于青贮发酵不良，出现大量丁酸。以前出现这种情况，营养顾问常和奶农探讨这种青贮饲料对采食量的潜在影响。可是，在许多情况下，尽管营养顾问建议除去奶牛日粮中这一组份，奶农仍旧坚持饲用这种青贮饲料。随后会发现，奶牛产奶量下降，元凶就是这种发酵不良的青贮饲料。营养顾问可引导出一个问题，像“采食量仍旧在下降吗？”以这种方式询问，营养顾问直接表明了青贮饲料仍然是问题所在，从而使奶农置身于问题的发现和解决之中。

重要的是，要明白工作中的批评是难免的，但只要相互尊重，争论反而可以增进友谊。关键是营养顾问要能平等地接受批评，积极推进，促使奶农也接受批评和建议。

很明显，面对面的交锋情况不一，且各执己见。这样就很难总结或建议出一个万能的咨询方法。但是，通过适时使用直白的、思考性的以及引导性的问题，能够到达有效的沟通。

最后，若要对奶牛场管理人员的需求和关心的事情给予正确的回应，在现场工作的时候顾问要有很好的组织能力。对讨论的问题进行记录，其有助于解读重要的信息和引导性的问题。最终目的是与奶农和管理人员一体同心，共享最大范围的、准确和真实的信息。