

6. Práce s vlastníky – hlavní zásady

6.1. Úvodem

Tato nejrozsáhlejší kapitola manuálu představuje propracovaný systém práce s vlastníkem, především v úvodní fázi navázání kontaktu. Původní metodiku vyvinul tým University of Guelph pod vedením profesora Stewarta G. Hiltse, s jehož laskavým svolením bylo možno její text přeložit a adaptovat na naše podmínky. Kapitola je rozdělena na dvě hlavní části. Na několika úvodních stranách jsou probrány obecné zásady práce s vlastníky, včetně otázek výběru vhodné osoby pro tuto činnost, časové a finanční náročnosti celého procesu apod. Poté následuje detailní „kuchařka“ práce s vlastníky, rozdělená do deseti logických kroků.

Kapitola se zaměřuje na metodiku činnosti pozemkového spolku ve vztahu k vlastníkovi, ovšem mnohokrát zdůrazňuje, že stejně důležitá jako správná metodika je i srozumitelná nabídka vlastníkovi, kterou si musí každý pozemkový spolek (PS) zformulovat v souladu se svými záměry a možnostmi.

S tím úzce souvisejí nástroje, které PS mají k dispozici a které mohou zařadit do své nabídky. Text byl v originálu doplněn o podrobně zpracované informace o těchto různých možnostech (od „pouhého“ poskytování informací přes dojednávání věcných břemen s daňovou úlevou až po odkupy a darování pozemku). Bohužel zpracování podobného přehledu s aktuálními informacemi bylo v dané chvíli nad možnosti této publikace. Lze použít publikaci „Jak založit pozemkový spolek“, ovšem s tím, že jsou zde informace aktuální v roce 1997.

A tak se text podrobněji zmiňuje jen o dojednávání ústních dobrovolných dohod spojených s oceněním vlastníků. Tyto dohody jsou u nás zatím využívány pouze některými PS, ale jejich potenciál je velký a zvláštní zmínku si jistě zaslouží. Pozornost by jim měly věnovat zkušené PS, které by tímto způsobem mohly dále rozšiřovat svou činnost a připravovat si nové pole dalšího působení. Neméně zajímavé by ale měly být i pro začínající PS. Ty by se mohly přes tuto formu spolupráce časem dopracovat k náročnějším a dlouhodobě ještě závaznějším právním vztahům s vlastníky a mohly by se tak vyhnout vcelku častému zklamání nových PS z toho, že jim vlastníci své pozemky nechtějí hned prodávat nebo že PS nemají na jejich výkup prostředky.

6.2. Tvorba programu kontaktu s vlastníkem

Pokud máme dosáhnout změn nejen na úrovni jednotlivých omezených území, ale i v rámci krajiny, musíme být schopni ovlivnit chování soukromých vlastníků a uživatelů pozemků. Každý člověk je ochotnější naslouchat, jestliže je brán jako rovnoprávný účastník dialogu a ne jako objekt regulace a řízení nadřízených úřadů a institucí. Proto je program kontaktu s vlastníky, jakožto otevřený způsob práce s vlastníky založený na vzájemné důvěře a respektu, tak cenný.

Předpokladem ochrany velké části přírodního dědictví v soukromém vlastnictví je vytvoření vhodných programů ochrany, které berou v úvahu jak zájmy odborné ochrany přírody, tak zájmy samotných vlastníků. Příkladem takových programů může být program dobrovolných dohod spojených s oceněním vlastníků, který funguje v kanadské provincii Ontario.

6.2.1. Program Ocenění ochrany přírodního dědictví (Natural Heritage Stewardship Award Program)

Na základě ústního závazku, že své pozemky bude chránit ze všech sil, dostává vlastník plaketu podepsanou premiérem Ontaria a předsedou Natural Heritage League (Ligy na ochranu přírodního dědictví). Vlastník dostává rovněž dopis od předsedy Ligy, ve kterém se mu připomíná jeho závazek. Od roku 1984 do roku 1987 se v Ontariu do programu zapojilo 550 vlastníků a více než 8 tisíc hektarů cenných pozemků. Od roku 1988 do roku 1990 se v oblasti Niagarských vodopádů do podobného programu zapojilo 167 vlastníků a 1,5 tisíce ha. Do podobné iniciativy, zaměřené na mokřady, se zapojilo od roku 1990 do roku 1992 dalších 200 vlastníků.

Cena není udělována za dosažené zásluhy v péči o vlastní pozemky, ale jako ocenění závazku pro budoucnost. Tato technika neslouží k tomu, aby poskytovala právní záruky závazku ze strany vlastníků, ale jako vzdělávací nástroj určený k tomu, aby vlastníci do své praxe včlenili praktické zásady péče o přírodu a životní prostředí.

6.2.2. Povzbuzování vlastníků ke spolupráci

Základní podmínkou rozvoje jakékoliv spolupráce je vytvoření dobrého vztahu. Proto člověk, který má styk s vlastníkem na starost, by měl umět komunikovat na takové úrovni, které vlastník rozumí, a měl by dobře poslouchat, co vlastník říká, aby dokázal odhadnout nejhodnější další postup vůči každému jednotlivému majiteli.

Základem úspěchu je vhodné poselství vlastníkovi. Toto sdělení zpravidla neříká, že by své pozemky neměl vůbec využívat. Jednak to zpravidla není nutné a jednak by to bylo pro mnoho vlastníků nepřijatelné. PS po vlastníkovi často ani žádnou výraznou změnu chování nechce. Úroveň znalostí jednotlivých vlastníků a ochoty se zapojit je různá a zástupce PS musí být aktivní posluchač a musí mít k dispozici širokou paletu nástrojů, aby z nich mohl nabídnout ten správný nebo vlastníkovi dokázal zprostředkovat účast ve vhodném programu. Řada vlastníků bude mít zájem především o produktivní využití svých přírodních zdrojů. Pak je třeba diskutovat například o tom, jak lze spojit využívání lesa s jeho ochranou.

V každém případě je cílem PS získat si respekt a spolupráci vlastníka. Vnucování vlastních názorů většinou není příliš efektivní. Je třeba dostatečně informovat o pozemcích a mít jasně formulované ochranné sdělení. Konečné rozhodování ale zůstává na vlastníkovi. V některých případech žádné přesvědčování nepomůže, ale i tak má komunikace cenu. Možná někdy v budoucnu, až vlastník uslyší názory svých sousedů, kteří se do programu zapojili, změní názor na PS. Na druhé straně se může PS na základě takového kontaktu rozhodnout usilovat o odkoupení pozemků – pokud za to pozemky stojí a lze na ně sehnat prostředky.

Nejlepším způsobem, jak vybudovat otevřenou komunikaci s vlastníkem, je postup, kdy zájmy a potřeby vlastníka dáme na první místo. K vlastníkům by vždy mělo být přistupováno s maximálním respektem a zdvořilostí. I v případě, že vlastník nebude vůbec souhlasit s cíli ochrany přírody, alespoň zachová stejnou slušnost, jaké se mu ze strany PS dostalo. Každý vlastník je jiný a také výsledky spolupráce se budou lišit. Někdo bude mít zájem jen o informace, jiný se zapojí do konkrétního programu a občas se může najít i někdo, kdo bude mít zájem přispět na činnost PS nebo mu věnovat vlastní pozemky. Je třeba být připraven na všechny eventuality.

6.2.3. Kontakt s vlastníkem v souvislostech a v deseti krocích

Základní princip programu kontaktu s vlastníkem je prostý. Je třeba sebrat informace o přírodních lokalitách a jejich vlastnících, poté vlastníkům v rámci několika kroků předložit klíčové informace o jejich pozemcích a na tomto základě s nimi navázat vhodnou formu spolupráce při ochraně cenných lokalit.

Prvním a nejdůležitějším východiskem jsou zformulované zásady, záměry a prioritní oblasti zájmu PS. Na nich je založeno hlavní sdělení – poselství, které je předkládáno vlastníkům. Samotné poselství, které je dílem celého PS, je třeba zformulovat pozitivně v rámci zájmu vlastníka o dobrý stav svých pozemků, a ne slovníkem zákazů a příkazů. Na straně druhé by však nemělo zakrývat existující i potenciální omezení spojené s ochranou jeho pozemků. Je výhodné, pokud zástupce PS může nabídnout také praktické služby (zprostředkování dotací, odhadů, zaměření pozemků, daňového poradenství, výsadeb, údržby pozemků...), ať už přímo zajišťované silami PS, nebo jinými státními i nestátními institucemi a organizacemi. Je velmi důležité, aby si PS ujasnil, jaká je jeho kapacita a co lze vlastníkům slíbit. Je zásadní chybou něco slíbit a poté zjistit, že slib nelze splnit. K přípravě základního poselství viz „Krok 1 – Příprava sdělení vlastníkovi“.

Důležité jsou rovněž přírodovědné informace o lokalitě, které mají zpravidla orgány ochrany přírody nebo další instituce – podrobněji viz „Krok 2 – Sběr informací“.

Třetí klíčovou informací jsou údaje o vlastníkovi zájmového území. Ty bývají k dispozici na úřadech ochrany přírody, obecních úřadech nebo katastrálních úřadech. (Viz „Krok 2“.)

Na základě těchto tří výchozích bodů sestavuje osoba zodpovědná za styk s vlastníkem tzv. „profil území“, krátký popis celé lokality, který dostane každý vlastník.

Nakonec jsou zkontrolována jména vlastníků, kteří mají být kontaktováni. V případě, že se s některými již jedná v jiných záležitostech, je třeba zvážit, je-li vhodné je do programu zařadit, nebo ne.

Tím může začít fáze vlastního kontaktování vlastníků. Ta se skládá ze tří logických kroků – zaslání úvodního dopisu (viz dále „Krok 4“) s vysvětlením nabídky (programu) a žádostí o schůzku, telefonického dohodnutí termínu schůzky („Krok 5“) a z vlastní návštěvy („Kroky 6 a 7“). Vlastníkům se předkládá několik informačních materiálů, především profil lokality a k tomu vhodné propagační a osvětové materiály osvětlující cíle, metody a výsledky PS. Pokud by bylo u daného vlastníka aktuální také zapojení do PPK nebo do jiného státního dotačního programu, může zástupce vzít s sebou potřebné formuláře. Vlastníci se většinou zajímají o poměrně široký okruh otázek souvisejících s jejich pozemky (právo vstupu na pozemek, honební právo...), a pokud kontaktní osobou není zkušený pracovník PS, pak je nutné, aby byla odpovídajícím způsobem poučena a dokázala reagovat v souladu s politikou PS.

Přímo na návštěvu navazuje zaznamenání hlavních bodů jednání. Je dobré vše podstatné ze setkání alespoň stručně sepsat ještě před tím, než je navštíven další vlastník. (Viz „Krok 8“.) Praktické výsledky setkání se mohou vzájemně velmi lišit. Na ně pak navazují další následné kroky PS (viz „Kroky 9 a 10“). Minimální cíl je poskytnout vlastníkovi informace a snažit se u něj vzbudit pochopení pro přírodní hodnoty, nacházející se na jeho pozemcích. Cílem může být také uzavření dobrovolného ústního závazku, který může být spojen s veřejným oceněním vlastníka.

V jiném případě může být vlastník pozitivně naladěný a sympatizovat s cíli PS, ale přesto nebude chtít uzavřít ani ústní dobrovolnou dohodu. Takovýto vlastník by měl být nadále PS informován v naději, že se časem třeba k nějakému závazku odhodlá.

Je třeba se smířit s existencí vlastníků, kteří ochraně přírody nejsou nakloněni, nebo vlastníků, které se nepodaří zjistit nebo oslovit. Na druhou stranu se vždy najdou také vlastníci ochotní k užší spolupráci a většímu závazku. Občas se najde i vlastník ochotný svůj pozemek věnovat PS. Tyto náročnější případy většinou znamenají potřebu dalších komplikovavých jednání a dostatečné kapacity PS k jejich uskutečnění.

6.2.4. Výběr lokality

Je důležité, aby osoba, která vstupuje v přímé jednání s vlastníkem, byla obeznámena s procesem, kterým jsou vybírány zájmové lokality PS. Jen tak bude schopna přesvědčivě odpovídat na případné dotazy typu „proč moje louka a ne sousedova“. Této problematice je věnována samostatná kapitola tohoto manuálu, kde lze najít další podrobnosti (viz kapitola 5 „Výběr a posuzování možné akvizice“).

6.2.5. Volba vhodného člověka pro styk s vlastníky

Některé zahraniční organizace, které pracují s velkým množstvím vlastníků, mají dobré zkušenosti s najímáním vysokoškolských studentů biologického zaměření, kteří přes léto prací s vlastníky zajišťují. I když situace našich PS zpravidla není taková, aby si na kontakt s vlastníky zvláště najímaly pracovníky, stojí za to zmínit, jaké vlastnosti by měl mít člověk s dobrými předpoklady pro tuto náročnou činnost.

První a nejdůležitější je schopnost vycházet s lidmi – být přátelský, osobní a dobře komunikovat. To zahrnuje jak vůli pozorně naslouchat druhým, tak schopnost být tam, kde je to vhodné, přiměřeně a příjemně neodbytný.

Velkou předností jsou samozřejmě bohaté životní a pracovní zkušenosti. Čím je člověk obeznámenější s řadou organizací a problémů, tím je pro něj snazší budování vztahu k různým vlastníkům a organizacím. Nicméně zkušenost může být v některých případech také handicapem, takže ještě důležitější je otevřenost a chuť se učit.

Zcela zásadní je to, aby zástupci PS byli čestní a pružní v uvažování. Musejí brát vlastníky takové, jací jsou, a dokázat pochopit jejich obavy, stejně jako jejich přání. Musejí být schopni věci vidět i očima vlastníků a nikdy na ně nezapomínat.

Lpění na jednom způsobu vidění věcí omezuje. Například pokud je zástupce PS proti myslivosti a dovolí, aby to ovlivnilo jeho jednání s vlastníkem, který je vášnivý lovec, pak svou práci nedělá dobře. Tím není řečeno, že by zástupce PS musel opustit vlastní názory, ale spíše se říká, že by měl mít dost respektu k názorům druhých. Práce s vlastníky sice vyžaduje obchodnické schopnosti, ale nikdy to není „obchod za každou cenu“.

Reprezentant PS by měl být schopen si dobře organizovat své záležitosti a čas, být nadšený pro věc a být schopen samostatné práce. Měl by to být člověk, který se zeptá, na co potřebuje, a rychle se dá do práce.

Z výše uvedeného plyne, že hodně předpokladů pro práci s vlastníky je osobní povahy.

Otázky, které je třeba si položit při výběru vhodného zástupce PS, jsou např.: Dokáže samostatně pracovat? Dokážete si ho (ji) představit, jak čestně a efektivně jedná téměř s kýmkoli,

od chovatele prasat přes psychiatra na odpočinku nebo předsedu myslivecké jednoty až po úspěšného obchodníka? Bude mít dostatek sebedůvěry a iniciativy řešit případné obtíže? Samozřejmě že jsou třeba rovněž konkrétní dovednosti v oblasti mezilidských vztahů, např. zástupce PS musí být schopen jít a setkat se s mnoha novými lidmi, navázat konverzaci, a to i po telefonu, atd.

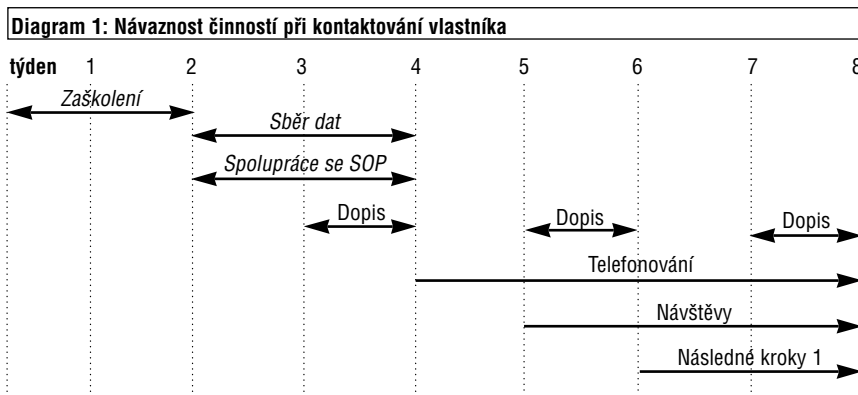
Najít ideálního člověka je vždy velmi těžké, ale čím blíže bude ideálu, tím větší je šance PS, že jeho kontakt s vlastníky bude úspěšný.

6.2.6. Práce s vlastníky – čas a peníze

Čas

Pokud má PS **člověka zvlášť vyčleněného pro práci s vlastníky**, je podle zahraničních zkušeností vhodný rytmus návštěv u vlastníků přibližně tři návštěvy za den po tři dny v týdnu. Toto tempo umožňuje zástupci PS udržet si přehled a lze je vydržet po delší dobu. Za týden tedy zástupce může rozumně vykonat devět návštěv. První návštěvě ale předchází minimálně měsíc až dva přípravné práce – zaškolení, sběr základních informací, styk s odbornými institucemi atd. Pokud započteme čas také na opakované návštěvy vlastníků, dokumentaci a rozvíjení dlouhodobé spolupráce s vlastníky, vychází nám, že jeden člověk může za rok pracovat maximálně s 200 vlastníky. Zkušenost říká, že je výhodnější práci zástupce PS kombinovat s jinou činností, jinak po čase dochází k poklesu pracovního nasazení a úspěšnosti práce s vlastníky.

Následující diagram ukazuje, jak na sebe jednotlivé činnosti navazují. Po počátečních činnostech (označených ve schématu kurzívou) se proces kontaktu opakuje. Nová skupina



představovacích dopisů může být rozesílána každé dva týdny, následuje týden telefonování a domlouvání návštěv a vlastní návštěvy. Nakonec telefonování a návštěvy probíhají souběžně. V této fázi lze počítat s výše zmíněným tempem 3 návštěvy denně tři dny v týdnu. „Následné kroky 1“ (krátkodobé činnosti, např. posílání děkovného dopisu a dalších informací) probíhají rovněž průběžně podle potřeby. Čas od času proběhne také další sběr informací a spolupráce s orgány státní ochrany přírody, s nevládními organizacemi, orgány samosprávy apod.

V případě menších nebo začínajících PS, které závisí pouze na práci dobrovolníků, kteří se PS mohou věnovat až po své práci, je samozřejmé, že počet spolupracujících vlastníků bude přiměřeně nižší – možná 20–30 za rok. Může se to zdát málo, ale málo to není. Pro potřeby „rozjíždějících se“ PS a menších lokalit to může naprosto dostačovat. A v tomto případě skutečně platí, že rozhoduje kvalita a ne množství.

Peníze

Vynaložené prostředky na práci s vlastníky lze vztahovat jednak na počet vlastníků, a jednak na plochu, která těmto vlastníkům patří. Z pětileté zkušenosti programu kontaktu vlastníků v Kanadě vyplynuly průměrné náklady na 1 vlastníka přibližně 350 dolarů (vývoj metodiky, proškolení a platy pracovníků, sběr informací, kontakt s vlastníkem, následné kroky, koordinace projektu, spolupráce s ostatními institucemi a zpracování zpráv). Za normálních okolností by však náklady na vlastníka mohly být poloviční (u trvalých zaměstnanců se zaškolení provádí jen jednou a roste jejich efektivita, obnova dat o lokalitě a vlastnicích je méně časově náročná než nový sběr dat, kontakt s vlastníky na regionální úrovni šetří cestovní náklady, náklady na jednoho vlastníka klesají s rostoucím počtem vlastníků pozemku atd.). Jako reálnější částku pro běžné použití lze vzít polovinu, tedy asi 175 dolarů.

Otázka ovšem je, jak tuto částku převést na naše podmínky. Podle hrubého přepočtu (včetně inflace za 10 let) by to bylo kolem 5 000 Kč. Pokud bychom vzali nižší hladinu cen a mezd, náklady by se snížily možná na 1–2 000 Kč. Spolehlivá data v této oblasti u nás zatím nejsou k dispozici.

Jiným způsobem, jak náklady hodnotit, je přepočítat je na plochu. V Ontariu se při kontaktování 1 000 vlastníků v rámci programu „Ocenění ochrany přírodního dědictví“ podařilo dohodnout ústní dobrovolné závazky se 430 vlastníky asi 5,8 tisíc ha (13,5 ha/vlastníka!!). Při nákladech na vlastníka 175 dolarů to činí 30 dolarů na 1 ha. Tato částka se rovná cca 1,5 % běžné ceny pozemku (2 200 dolarů za 1 ha). Z toho je patrné, že touto cestou lze v kanadských podmínkách ovlivnit podstatně širší území, i když je otázka, nakolik účinně a trvale. Ovšem na druhou stranu kontaktováním vlastníka vzájemná spolupráce začíná a musí se dále kultivovat, což s sebou nese další náklady.

Pokusíme-li se čísla převést na domácí poměry, zjistíme, že při hypotetických nákladech na vlastníka 1 100 Kč a 25% úspěšnosti dosažení alespoň ústního závazku (na 100 oslovených 25 závazků) a při průměrné vlastněné ploše např. 0,3 ha a průměrné ceně za 1 ha louky např. 30 000 Kč vycházejí náklady na 1 ha 15 000 Kč (tedy 50 % kupní ceny). Pokud bychom se chtěli dostat na přijatelnější úroveň, např. 10 % kupní ceny, tedy 3 000 Kč/ha, museli bychom mít průměrnou velikost pozemku na 1 vlastníka 1,5 ha, nebo bychom museli snížit náklady na 1 vlastníka na 300 Kč.

Třebaže se jedná pouze o hypotetické údaje, základní naznačené vztahy platí. Čím více je vlastníků a čím menší je plocha, tím jsou náklady na jednotku plochy vyšší a při individuálním kontaktování všech vlastníků mohou dosáhnout takové výše, která v podstatě brání mechanickému použití takového postupu. Pak je nutné hledat způsoby hromadného jednání, které jsou sice méně účinné, ale podstatně levnější.

Jako optimální se v našich podmínkách proto jeví diferencovaný přístup, založený na osobním jednání u velkých nebo jinak klíčových vlastníků a na méně nákladných formách spolupráce s drobnými vlastníky. Významným faktorem je rovněž to, jaký má PS s pozemkem dlouhodobý záměr. Pokud jej chce výhledově získat do vlastnictví, mají náklady vynaložené na práci s vlastníky spíše povahu investice, která se může po čase kladně odrazit na vyšší dohodnuté kupní ceny nebo jiným způsobem.

Výše popsané úvahy se týkají prvního kontaktování vlastníků a uzavírání dobrovolných ústních dohod. Pokud se PS podaří dohodnout se s vlastníkem na vyšší formě spolupráce (písemné dohody, věcné břemeno, pronájem, odkoupení...), pak je třeba počítat s tím, že jejich zúřadování a následné naplňování je rovněž náročné na čas i peníze. Ale to je i další budování a udržování dlouhodobých vztahů s vlastníky. Tato investice je ale jediným způsobem, jak něčeho trvalého a hmatatelného dosáhnout.

6.3. Práce s vlastníkem – metodika v 10 krocích

6.3.1. Jak s metodikou pracovat?

Zamyšlení nad finančními a časovými nároky práce s vlastníky, které je uvedeno v předchozích odstavcích, může navodit otázku, do jaké míry je dále popisovaná metodika využitelná v českých podmínkách a jak s ní vlastně pracovat.

Lze říct, že některé její části jsou využitelné v každé situaci, kdežto jiné jen někdy. Dobrá příprava je nutná pro osobní jednání s vlastníkem i pro vedení schůze s mnoha vlastníky najednou. Zpravidla každé uzavírání dohody je vedeno osobně. Dokumentaci je třeba vést rovněž za každé situace a kdo uvažuje o soustavné práci s vlastníky, musí si promyslet následné kroky. Obsah a forma dopisů se může různit případ od případu, telefonický hovor se nevztahuje na hromadná jednání, stejně jako zásady vedení osobní návštěvy nebudou plně použitelné na veřejné schůzi. Ale valná většina dále uvedených postupů by měla být použitelná obecně.

Proto stojí za to si 10 kroků nejprve prolistovat a časem se k nim třeba vrátit a hledat v nich návody na konkrétní situace, které se v práci PS objevují.

6.3.2. 10 kroků k vlastníkovi

Základních deset kroků při prvním kontaktu s vlastníkem tvoří:

1. Příprava sdělení vlastníkovi
2. Sběr informací
3. Organizační příprava
4. Úvodní dopis
5. Telefonický hovor
6. Osobní návštěva
7. Uzavírání dohody
8. Dokumentace
9. Následné kroky 1 – krátkodobé
10. Následné kroky 2 – dlouhodobé

6.3.3. Krok 1: Příprava sdělení vlastníkovi

Základním krokem k úspěšnému oslovení vlastníka, ať už osobně nebo v rámci hromadného jednání, je formulace jasného sdělení, se kterým za ním PS přichází. Sdělení musí vycházet z filosofie hnutí pozemkových spolků a být jasné a srozumitelné a specificky zaměřeno na konkrétní typ pozemku a důvody ochrany. Sdělení se může postupně vyvíjet, měnit a přizpůsobovat se typu vlastníka.

Základ sdělení může být poměrně prostý. Např. PS chce povzbudit vlastníky k zodpovědnému vztahu k ochraně přírodních hodnot na jejich vlastních pozemcích a vlastníci jsou požádáni, aby tyto hodnoty co nejvíce i nadále chránili. V praxi to znamená, aby se vystříhali aktivit, které by jejich pozemky z hlediska ochrany přírody poškodily (např. meliorace, holoseče apod.), nebo aby pokračovali v aktivitách, které jsou pro zachování lokality nutné. Například rozumné hospodaření v lese, pastva apod., které jsou v souladu se zásadami ochrany přírody, jsou často nutné pro zachování kvality a pestrosti zájmových ploch.

Je nezbytně důležité, aby zástupce PS měl prodiskutovány všechny aspekty sdělení vlastníkovi s odborníky z PS a aby jasně chápal, 1. proč byl konkrétní pozemek vybrán, 2. co může PS nabídnout aktuálně, 3. co v dlouhodobém výhledu a 4. které způsoby využívání pozemků jsou možné a žádoucí a které jsou nevhodné a proč.

Zástupci PS by měli splnit během procesu kontaktování vlastníka tři základní úkoly:

- Poskytnout vlastníkům informace a pečlivě jim naslouchat.
 - Snažit se dohodnout s vlastníkem na vhodné formě vztahu (dle zadání PS).
 - Roztřídit vlastníky z hlediska dalších kroků tak, aby následné kontakty odpovídaly jejich přáním.
- Pokud bylo původním záměrem PS dosažení dobrovolné dohody a vlastník je ochoten jednat například o odprodeji pozemku nebo chce poradit s údržbou svých pozemků, zástupce PS podle své kvalifikace buď vede jednání dále sám, nebo se spojí s kolegy zodpovědnými za tuto činnost a další jednání jim předá.

Ve fázi přípravy sdělení by si zástupce PS měl položit několik otázek:

1. Kolik práce mohu skutečně zvládnout?
2. Kolik mám k dispozici času a prostředků?
3. Jaká jsou omezení spolupracujících organizací?
4. Slibuji něco vlastníkovi, o čem si nejsem jist, že mohu splnit?
5. Kolik vlastníků mohu reálně zkontaktovat?
6. Jak dlouho budu tuto práci dělat?
7. Byly v konkrétní lokalitě nebo vůči konkrétnímu vlastníkovi vyvíjeny nějaké aktivity (např. pokus o vyvlastnění pozemků), které je třeba mít na paměti?

Zpravidla je vhodné upravit sdělení a přístup podle toho, s kým zástupce jedná, např. pokud je většina vlastníků zemědělci, je dobré znát aktuální situaci v zemědělství a zmínit to i v předkládaném sdělení. Případně má-li zástupce jednat o rybníku v majetku myslivců, asi nebude příliš úspěšný, pokud jeho sdělení napadne lov kachen. Je ale potřeba si zachovat zdravý selský rozum a příliš stereotypům nepodléhat. Zástupce PS by se měl snažit být co nejotevřenější a osobní přístup k vlastníkovi je také důležitou součástí sdělení. Hlavním cílem kontaktu je vytvoření pozitivního vztahu s vlastníkem, založeného na důvěře, na který je možno v budoucnosti dále navázat a rozvíjet jej.



Základem práce s vlastnickými jsou informace o přírodovědných hodnotách jejich pozemků. (PS Silvatica)

6.3.4. Krok 2: Sběr informací

V rámci práce s vlastnickými je třeba získat a vyhodnotit dva okruhy informací:

- přírodovědné informace o zájmových pozemcích
- informace o vlastnících těchto pozemků

Tyto informace poslouží k těmto účelům:

- vytvoření stručného „profilu území“ nebo ekologického popisu
- vytvoření náčrtu plánu zájmového území s vyznačenými hranicemi podle vlastnicků
- vlastní prohlídce oblasti
- výměně informací s jinými institucemi

Přírodovědné informace

Základem práce s vlastnickými je poskytnutí informací o přírodních hodnotách jejich pozemků. K tomu, aby zástupce dokázal vysvětlit vlastníkovi, proč jsou jeho pozemky přírodovědně nebo krajinářsky cenné, musí se s jejich cennými aspekty sám dobře seznámit. V této oblasti musí fungovat součinnost s ostatními odborníky jak z PS, kteří by měli být schopni definovat, co je na pozemku cenné a proč, tak z jiných odborných institucí. Užitečné je také podívat se po knihách a novinových článcích, které se k dané lokalitě vztahují, a lokalitu navštívit. V této oblasti existuje řada zdrojů informací. Patří sem například:

- letecké snímky
- ortofotomapy
- výsledky přírodovědných mapování dané oblasti (pokud existují), které mají většinou k dispozici příslušné orgány ochrany přírody (okresní úřady, správy chráněných krajinných oblastí (CHKO) a národních parků (NP), Agentura ochrany přírody a krajiny (AOPK) – kontakty viz přílohy č. 3 a 4), případně vědecké instituce (vysoké školy, muzea)

- celostátní mapové podklady:
 - geologické mapy (Český geologický ústav, Praha 1, Klárov 3)
 - vodohospodářské mapy (Výzkumný ústav TGM, Praha 6, Podbabská 30)
 - přehled výškové nivelační sítě a přehled trigonometrických a zhušťovacích bodů (prodejny map katastrálních úřadů – viz dále)
 - Mapa potenciální přirozené vegetace ČR (publikováno: Neuhäuslová a kol., Academia 1998)
- mapy v měřítku 1:25 000, 1:10 000 (vhodné pro posouzení širších souvislostí) přijdou asi na 40,- Kč, a 1:5 000 (s vyznačenými hranicemi pozemků, avšak bez pozemkových čísel), které stojí 50,- Kč, mapy lze koupit v prodejnách map vybraných katastrálních úřadů, vždy jen pro danou oblast:
 - Praha, Střední Čechy: Pod sídlištěm 9, 182 12 Praha 8
 - Jihočeský kraj: Lidická 11, 370 86 České Budějovice
 - Plzeňský kraj: Radobyčická 12, 303 39 Plzeň
 - Karlovarský kraj: Sokolovská 167, 360 05 Karlovy Vary
 - bývalý Severočeský kraj: Rumjancevova 10, 460 65 Liberec
 - bývalý Severočeský kraj: Krčínova 797/2, 400 07 Ústí nad Labem
 - bývalý Východočeský kraj: Čechovo nábřeží 1791, 530 86 Pardubice
 - bývalý Jihomoravský kraj: Běhounská 26, 601 51 Brno
 - bývalý Severomoravský kraj: Praskova 11, 746 55 Opava
- katastrální mapy (1:1 000 nebo 1:2 880 – není sjednoceno), které lze získat na katastrálních úřadech v jednotlivých okresních městech a jejich detašovaných pracovištích v některých dalších větších městech, kopie celého listu stojí 250,- Kč, kopie výřezu A4 50,- Kč
- historické pozemkové mapy včetně tzv. Stablního katastru (první pozemkové mapování území republiky z poloviny 19. století), jsou k dispozici v případě potřeby zjišťování historických pozemkových vztahů a je možné si je prohlédnout a případně okopírovat v Ústředním archivu zeměměřičství a katastru (Pod sídlištěm 9, 182 12 Praha 8)

Profil území

Co je to profil území? Je to patrně nejdůležitější zpracovaná informace, kterou vlastník od zástupce PS obdrží. Profil stručně a jasně vysvětluje, proč je lokalita přírodovědně cenná. Kvalita a podrobnost profilu samozřejmě závisí na množství a kvalitě dostupných informací. Většinou jich bývá spíše více a je třeba pečlivě vybírat.

Příprava profilu rovněž pomáhá zástupci PS, aby se s lokalitou dobře seznámil, a dává mu možnost kontaktovat odborná pracoviště. Je důležité, aby zástupce vše podstatné pochopil a byl schopen s vlastníkem diskutovat i o detailech. Zástupce by měl lokalitu osobně alespoň jednou navštívit, nejlépe v doprovodu místního znalce, např. ze státní nebo dobrovolné ochrany přírody, případně s člověkem, který na lokalitě prováděl nějaký přírodovědný průzkum a je schopen ukázat konkrétní významné druhy a stanoviště.

Některé plochy byly v historii i v současnosti důkladně vědecky zkoumány, jinde proběhl jen základní průzkum. Skutečnost bývá zpravidla někde uprostřed. Většinou nejsou k dispozici informace o tom, které druhy nebo společenstva se nacházejí na pozemcích jednotlivých vlastníků, a je třeba vlastníka informovat spíše o lokalitě jako celku.

Klíčové zdroje informací jsou tyto:

- rezervační knihy (v případech zvláště chráněných území – ZCHÚ) – uloženy na příslušném pracovišti AOPK, kontakty viz příloha č. 4
- regionální přírodovědné (vlastivědné) sborníky a odborné publikace
- informace vědeckých pracovišť (VŠ, muzea), zabývajících se danou oblastí

Kromě toho mohou lokálně existovat průzkumy různých vědeckých pracovišť, univerzit, dobrovolných ochránářských organizací apod. různého stáří, zaměření a kvality.

Vlastní profil by měl být na 1 listu A4, na přední straně by měla být uvedena lokalizace plochy a slovní popis jejích hlavních přírodovědných hodnot (topografie, stanoviště a společenstva, druhy), vhodně doplněný o zajímavosti. Na závěr by měly být uvedeny rovněž méně zřejmé hodnoty území (ochrana vodních zdrojů, omezení eroze apod.). Na zadní straně je pak uveden seznam cenných druhů po jednotlivých skupinách (např. stromy, keře, květiny, ptáci, obojživelníci...) s vyznačením stupně vzácnosti (např. vzácný na celém území ČR, vzácný v Jihomoravském kraji, případně podle jiného srozumitelného členění). Profil území je vlastníkově zaslán poštou. U vlastníků, kde je plánovaná osobní návštěva, tak zástupce PS zároveň získá vhodnou záminku, „aby mohl podat bližší vysvětlení“. Ale i pro ty vlastníky, které zástupce osobně nenavštíví, je obdržení takto zpracovaných informací o jejich pozemcích důležitým krokem k navázání kontaktu s PS.

Letecké snímky a ortofotomapy

Získání leteckých snímků území může být velmi užitečné hned z několika důvodů. Jednak se hodí při přípravě profilu území, dále při zpracování mapky území a vlastnických vztahů, ale mohou velmi posloužit také při vlastním kontaktu s majitelem pozemku jako názorná pomůcka. Oficiální letecké snímky území ČR bylo možné po roce 1989 získat od Vojenského kartografického ústavu v Dobrušce. Ale tato možnost dnes již neexistuje, údajně v souvislosti se vstupem země do NATO. Je ale druhá možnost, kterou je zhotovení leteckého snímku na objednávku PS. Tato možnost je finančně vcelku dostupná (náklady na nasnímání území o velikosti desítek ha se pohybují v úrovni do 10–15 tisíc korun).

Ortofotomapa je zjednodušeně řečeno letecký snímek v přesném měřítku převedený do digitální podoby, se kterým se dá dále pracovat na počítači v prostředí Geografického informačního systému (dále GIS). GIS je počítačový systém, který umožňuje pracovat s mapami a plány, vytvářet na nich nové vrstvy údajů, zobrazovat jen vybraná data atd. GIS je náročný na vybavení a obsluhu a pro většinu PS není zatím dostupný.

Ortofotomapy území okresu jsou na každém okresním úřadu, ovšem pouze pro účely státní správy. Zkušenost PS je ale taková, že tyto podklady často lze po dohodě získat, pokud je jasné, že budou využity pouze pro potřeby dobrovolné ochrany přírody. Na straně druhé je ale jejich využitelnost bez přístupu k nástrojům GIS omezená.

Informace o vlastnících pozemků

Jména a adresy

Před tím, než lze zahájit proces kontaktování vlastníka, je třeba zjistit jeho jméno, adresu a telefon. Vzhledem k tomu, že proces zjišťování vlastníků může být velmi zdlouhavý, vypla-

(strana 1)

Lokalita Velký luh

Velký luh patří k nejcennějším přírodním oblastem v Jihomoravském kraji. Je jednou z 15 zatím nechráněných lokalit vybraných týmy specialistů v naší oblasti do seznamu celoevropsky chráněných lokalit Natura 2000. Velký luh má z větší části dosud zachovaný přirozený vodní režim a navíc se nachází v nejteplejší oblasti ČR, a proto se zde nalézá mnoho vzácných rostlinných a živočišných druhů, které se jinde v republice nevyskytují.

Velký luh je 3 km dlouhý pruh lužního lesa, luk a tůní nacházející se mezi obcemi Komárov a Dubina a představuje jeden z nejzachovalejších lužních komplexů na jižní Moravě. Za pozornost stojí tzv. hrůdy, mírné terénní vyvýšeniny, na kterých se uprostřed vlhkých luk nacházejí rostliny, které jinak patří na suché stepní lokality.

Přirozený tok řeky Kuňkavy neustále vytváří mozaiku různých prostředí. Od rozličných typů lužního lesa přes trvalé i periodické tůně a vlhké louky až po výše zmíněné suché hrůdy.

Hlavní rostlinná společenstva tvoří tzv. tvrdý luh s převahou dubu, měkký luh s převahou olše a topolu. Tyto lesní porosty byly kdysi typické pro jihomoravské luhy, ale po provedení vodohospodářských úprav v 70. a 80. letech téměř zmizely. Proto Velký luh představuje velmi cennou ukázkou přirozeného lesa v těchto podmínkách.

Jak naznačuje seznam druhů uvedený na zadní straně tohoto profilu území, řada rostlinných a živočišných druhů, které se zde nacházejí, je vzácná a chráněná na celém území ČR, některé dokonce i mezinárodně. Řada z nich patří spíše k druhům vyskytujícím se na jih od našeho území, např. x, y a z. V oblasti Velkého luhu dosahuje x dokonce své severní hranice rozšíření. Velká plocha lužního lesa s přirozeným vodním režimem je velmi důležitá pro přežití také mnoha vzácných živočichů, například kdysi běžného listonoha nebo skokana xy. Na Brodské louce bylo během sčítání ptáčích druhů zjištěno 83 druhů ptáků. V oblasti hnízdí mořský orel a řada dalších vzácných dravců.

Velký luh je ale významný také z řady dalších méně zřejmých důvodů. Leží v přímém sousedství kvalitního vodního zdroje, poskytuje ochranu východně položeným vinicím proti větrné erozi a udržuje v jejich okolí specifické mikroklima.

(strana 2)

Stromy a keře

(A – druh chráněný na území ČR, B – druh mezinárodně chráněný)

druh 1, A	druh 7, B
druh 2, A	druh 8
druh 3	druh 9, B
druh 4	druh 10, A
druh 5, B	druh 11, A
druh 6	druh 12, B

Byliny

Ptáci

Obojživelníci a plazi

tí se včas poptat na úřadech (referátech životního prostředí obvodních, okresních a městských úřadů (RŽP), obecních úřadech, správách CHKO a NP, pracovištích AOPK – kontakty viz přílohy č. 3 a 4), jestli tyto informace náhodou již nemají zjištěné.

V případě, že tyto informace nejsou nikde v souhrnné podobě k dispozici, je třeba nahlédnout do katastrálních map (jsou k dispozici na katastrálních úřadech (viz výše), nebo lze kopie těchto map získat tamtéž za 250,- Kč, respektive za 50,- Kč výřez A4). Porovnáním katastrálních map s mapou zájmového území lze zjistit příslušná parcelní čísla a poté je třeba kontaktovat místně příslušný katastrální úřad a domluvit si zde zpracování výpisu z listu vlastnictví podle zjištěných katastrálních čísel.

Požádat o výpis z katastru nemovitostí může kdokoli (katastr je veřejný) na příslušném katastrálním úřadě. Ověřený výpis stojí 100,- Kč (kolek). Pouhá informace (bez ověření) bývá zpravidla poskytována zdarma. Přístup do katastru nemovitostí (bez možnosti vydat ověřený výpis) dnes mají i některé obecní úřady. V současné době (duben 2001) se připravuje zpřístupnění katastru nemovitostí přes internet. Údaje z celé České republiky by měly být touto cestou přístupné během dvou až tří let. Za údaje získané touto cestou se bude platit a ten, kdo údaje zjišťuje, se musí zaregistrovat.

Pokud se Vám (velmi pravděpodobně) stane, že nezjistíte všechny vlastníky, může se Vám podařit zaplnit některé mezery v průběhu kontaktování vlastníků, protože mnozí budou znát majitele sousedních parcel.

Telefonní čísla

Jakmile získáte jména a adresy, je už snadné vyhledat telefonní číslo. Na větších poštách máte k dispozici telefonní seznamy z celé republiky, můžete využít také číslo 1180 nebo telefonní seznamy na internetu, např. <http://www.ioi.cz/TLF/>. Tam, kde se Vám nepodaří telefonní číslo sehnat, budete muset doufat, že je získáte od jiných vlastníků, nebo že na vlastníka narazíte až při samotné návštěvě.

Ochrana osobních údajů a právo na informace

Od roku 2000 platí zákon č. 101/2000 Sb. o ochraně osobních údajů. Způsob jeho aplikace a výkladu se v současnosti teprve ustavuje, takže je obtížné říct obecně, jaký zvolit postup. Nicméně podle stávající úpravy v případě, že PS budou systematicky shromažďovat a vést osobní údaje o vlastnicích pozemků, vyplývají pro PS ze zákona dvě základní povinnosti. Jednak se musí registrovat na Úřadě pro ochranu osobních údajů, a jednak musí získat písemný souhlas osob, kterých se údaje týkají.

Zaregistrovat se lze tak, že si PS vyzvedne např. na okresním úřadě formulář „Oznámení o zpracování (změně zpracování) osobních údajů“. Jde o 2 samostatné listy: adresní část oznámení, registrační část oznámení. Vyplněný formulář poté zašle na Úřad pro ochranu osobních údajů, Havelkova 22, 130 00 Praha 3, kde lze rovněž získat další podrobné informace (též na e-mailu: info@uouu.cz). Po několika dnech by mělo PS přijít poštou Sdělení o oznámení o registraci osobních údajů. Od tohoto okamžiku může PS zcela legálně v rámci podmínek stanovených zákonem shromažďovat a zpracovávat osobní údaje. Samozřejmě že při jakýchkoliv změnách oproti údajům vyplněným ve formuláři, je nutné formulář znovu vyplnit a zaslat na ÚOÚ.

Vzhledem k tomu, že bez vedení takovýchto údajů se žádný PS z principu neobejde, nezbývá než hledat cestu, „aby se vlk nažral...“ a vlastník neutekl ještě dříve, než je s ním jakýkoli rozumný kontakt navázán. Je totiž poměrně obtížné představit si, jak zástupce PS při prvním setkání rozdává každému vlastníku tiskopis, kde se mu musí dotyčný podepsat, že souhlasí s tím, že si PS na počítači vede jeho adresu a telefonní číslo a že si poznamená další informace, které vyplynou z rozhovoru.

V každém případě je při osobním kontaktování vlastníků potřebné zdůraznit, že PS vede databázi údajů, které mají přímý vztah k pozemkům a jejich ochraně, že veškeré informace, které vlastník PS sdělí, budou považovány za důvěrné a nebudou předávány dalším osobám a že PS poskytne kontakt na vlastníky pouze v souvislosti s jejich pozemky a jejich ochranou (např. při provádění přírodovědných průzkumů, managementových zásahů apod.).

A na závěr zásada nejdůležitější. Každý PS by měl udělat maximum pro to, aby se údaje o vlastnících a jejich pozemcích nikam dál nešířily. Samozřejmě není informace jako informace, ale maximální diskrétnost by měla být vždy zachována. Je to v zájmu vlastníků i PS. Důvěryhodnost PS se buduje dlouho a těžce, ale ztratit se dá snadno. A také kde není žalobce, není soudce – pokud se ovšem některý z vlastníků „naštve“, tak v případě, že PS nebude mít jeho písemný souhlas s vedením osobních údajů, může se dostat díky výše uvedenému zákonu do nepříjemných potíží.

Mapka zájmového území s vyznačenými hranicemi podle vlastníků

Jak název napovídá, jedná se o mapu zachycující majetky jednotlivých vlastníků v zájmovém území. Vhodné měřítko závisí na velikosti území a velikosti parcel, obvykle se pohybuje mezi 1:10 000 a 1:1 000. V místech, kde jsou parcely zvláště malé, je možné udělat zvláštní výřez v podrobnějším měřítku. Takováto mapa většinou vlastníky zaujme a často mohou pomoci některé její detaily upřesnit a doplnit.

Tuto mapu lze vytvořit dvěma základními způsoby – ručně a s využitím GIS. Dále popíšeme pouze ruční postup, protože GIS přesahuje rámec této publikace. V podstatě se kombinují letecké snímky, výsledky různých přírodovědných mapování a hranice parcel z katastrálních map. Tyto jednotlivé vrstvy se promítají do základní mapy s vyznačenými hranicemi zájmového území. Zvláštní místní znaky (cesty, železnice, vodní toky, sídla) pomáhají při vzájemném srovnání jednotlivých podkladových map. Výsledkem může být černobílý plán s vyznačenými komunikacemi, vodními toky a plochami, sídly, hranicemi pozemků ve vlastnictví jednotlivých vlastníků a hranicemi zájmového území. Od této mapy lze následně odvozovat další užitečné mapy, například oddělující plochy v soukromém a veřejném vlastnictví, plochy s různými právními vztahy (pronajaté, vykoupené...), plochy vlastníků příznivě nakloněných ochraně přírody atd.

Jednání na úřadech

Poté co zástupce PS shromáždí většinu základních informací, je čas k návštěvě klíčových úřadů a institucí, s nimiž PS spolupracuje, a podrobnému prodiskutování plánovaných záměrů. Klíčovými institucemi pro PS jsou referáty životního prostředí okresních úřadů a měst, obecní úřady, správy CHKO a NP a pracoviště AOPK. Užitečná může být rovněž návštěva regionálního zastoupení ministerstva zemědělství.

Je velmi důležité budovat s důležitými institucemi dobré osobní vztahy již od počátku realizace záměru a pravidelně je informovat o postupu. Zástupce PS má zájem navázat kontakt nejenom s vlastníky, ale také s důležitými zaměstnanci klíčových institucí. Zástupce PS většinou vejde poprvé ve styk s těmito institucemi už při sběru podkladů, vstup do další fáze je vhodnou záminkou k dalšímu kontaktu.

Zástupce by měl mimo jiné zjistit, jaké má ta která instituce s předmětnými pozemky aktuální záměry. Dobrá komunikace s institucemi je důležitá proto, aby PS nekontaktoval ty vlastníky, kteří například v současnosti dojednávají odprodej svých pozemků státu.

Je velmi užitečné probrat sdělení, které zástupce PS bude předkládat vlastníkům. Zaměstnanci úřadů mohou zástupci PS sdělit důležité informace o místní situaci, mohou například upozornit na staré problémy, o nichž by zástupce PS měl vědět.

Většinou se také vyplatí zkontrolovat seznam vlastníků ještě před tím, než jsou rozeslány dopisy. Zaměstnanci mohou sami osobně některé vlastníky znát a mohou o nich sdělit důležité informace, např. o tom, kteří z nich jsou nakloněni ochraně přírody, se kterými má případně instituce uzavřenou nějakou dohodu apod. Mohou PS předem upozornit na možné problémy nebo doporučit, kterým vlastníkům je lépe se vyhnout.

Zároveň se zástupce PS může vyptat na podrobnosti programů určených vlastníkům (např. dotace), které dotyčná instituce administruje (jaké jsou podmínky, mají se vlastníci vybízet k tomu, aby se sami na instituci obraceli?). Navíc zástupce PS při komunikaci s pracovníky institucí může přispět k osvětlení pojmu pozemkových spolků a smyslu soukromé ochrany přírody.

Je velmi důležité, aby zástupce PS udělal na pracovníky institucí dobrý dojem. Jednou z podmínek je, že je dobře připraven na jednání a nemarní čas. Tak jako u vlastníků i u zaměstnanců důležitých institucí se zástupce snaží získat jejich důvěru a respekt.

Návštěva lokality

Návštěvou se myslí projížďka nebo procházka po veřejně přístupných komunikacích. Návštěva umožňuje srovnat si podklady (letecké snímky, mapy...) se skutečností a „nasát atmosféru“ místa. Návštěva by se měla uskutečnit nejlépe před tím, než je sepsán profil území, ale v každém případě před první návštěvou. Zástupce PS by si měl být vědom toho, že dobrý dojem rozhodně nevzbudí, když někomu pošlape trávu těsně před kosením, když nebude dodržovat dopravní předpisy, bude jezdit po polních cestách jako závodník a zatáčky projíždět smykem.

6.3.5. Krok 3: Organizační příprava

Poté co byly sebrány informace, vytvořen seznam vlastníků, mapa území a navštíveny klíčové instituce, nastává čas uspořádat vše tak, aby bylo možné se v množství informací orientovat.

Formuláře

Zástupce PS potřebuje dva typy formulářů: jeden pro celou lokalitu a druhý pro jednotlivé vlastníky.

V případě, že má zástupce pracovat se stovkou vlastníků, vzniká zde velký prostor pro různé chyby a přehlédnutí. K tomu, aby jich bylo minimum, slouží „Záznam činnosti“. Pro každou lokalitu by měl být zvláštní formulář. Jak jméno napovídá, jeho jedinou funkcí je zaznamenávat den po dni činnosti s vlastníky v různých fázích procesu. Zaznamenány jsou data a časy veškeré korespondence, telefonických hovorů a návštěv, pomoc, kterou zástupce poskytli vlastníkům, a další dohodnuté následné kroky. Příklad najdete v „Kroku 4“. Druhý formulář – „Shrnutí návštěvy“ – slouží k zaznamenání průběhu každé návštěvy vlastníka. Každý vlastník má svůj formulář. Příklad je uveden v rámci „Kroku 8“. Mimo to musí zástupce sledovat také vlastní výdaje a mít po ruce diář, aby si mohl průběžně organizovat svůj čas.

Databáze

Pro vytvoření jakékoli databáze je důležité si nejprve ujasnit, jaká data je třeba sbírat. Tyto údaje jsou sbírány na formuláře uvedené výše a později mohou být převedeny do podoby elektronické databáze. Ta je vhodná především tam, kde se zpracovává velký objem dat. K vytvoření jednoduché databáze lze využít prostředí některého z dostupných databázových programů (MS Access, Dbase, FoxPro...). Pokud v PS není k dispozici počítačový expert, vyplatí se obrátit se na odborníky.

Další užitečné pomůcky

Je vhodné mít k dispozici, případně i rozdávat při návštěvě vlastníků, následující propagační a informační materiály:

- propagační brožura o místním PS nebo obecně o PS
- profil území
- sebrané informace o území
- mapa území a mapa širšího okolí
- letecké snímky
- propagační materiály vydávané obcemi, městskými a okresními úřady a orgány státní ochrany přírody
- seznam vlastníků
- vizitky

Plánování pořadí návštěv

Jak už jsme uvedli v předchozí kapitole, některé priority vyplynou z návštěvy klíčových institucí. Vzhledem k finančním a časovým omezením je třeba stanovit priority: koho navštívit nejdříve, koho později a u koho není návštěva nutná. Jako vhodná kritéria výběru lze použít:

1. Rozloha vlastněných pozemků v zájmovém území
2. Význam pozemků z hlediska přírodovědného
3. Stupeň narušení pozemku
4. Pozemky ve vlastnictví lokálně vlivných osob
5. Ohrožené oblasti
6. Omezené možnosti komerčního rozvoje

58 | Při jejich vyhodnocení mohou zástupcům PS opět pomoci zaměstnanci klíčových institucí.

Další významné faktory ke zvážení jsou:

1. Typ vlastnictví – u zahraničních vlastníků může být návštěva nemožná. U určitých typů vlastníků je třeba zvážit, jestli má návštěva smysl (velké firmy, správci technické infrastruktury, vlastníci velmi malých pozemků, realitní kanceláře...).
2. Roční období – chataři, zemědělci a některé sportovní kluby fungují velmi sezonně. Bude problém dohodnout si návštěvu u sedláka uprostřed žní.
3. Hodina nebo den v týdnu – u většiny lidí, kteří dojíždějí za prací, je zbytečné zkoušet dohodnout návštěvu uprostřed dne, kdy naopak může být vhodná doba k návštěvě majitelů, kteří jsou již na penzi.

Veškeré plánování a stanovování priorit je třeba dobře zvážit na začátku. Po spuštění procesu bude jeho úspěch do značné míry závislý právě na kvalitní přípravě a schopnosti reprezentanta PS chápat některá zmíněná a zdánlivě banální fakta a zařadit se podle nich.

6.3.6. Krok 4: Úvodní dopis

Jak už název napovídá, tento dopis je uvedením reprezentanta PS vlastníkovi, a proto je třeba jej pečlivě promyslet. Dopis musí být informativní, věcný, jasný a zdvořilý. Většina lidí dostává spousty pošty, kterou nechce, a je důležité, aby si vlastník pozemku dopis zástupce PS nespletl s dopisem ohlašujícím „další skvělou výhru...“ a zástupce PS s podomním obchodníkem se záračnými hrnci.

Dopis musí odpovědět na řadu otázek:

1. Koho autor zastupuje?
2. Jaká je historie PS nebo konkrétního programu?
3. Jaké jsou cíle kontaktu PS s vlastníky?
4. Proč byl vlastník vybrán, aby dostal dopis?
5. Co by měl udělat?
6. Co chce udělat zástupce PS jako další krok a kdy?

Celkový tón dopisu a výběr slov je velmi důležitý. Dopis by měl být zdvořilý, srozumitelný a zajímavý ke čtení. Neměly by se v něm objevovat technické a odborné výrazy, ale měly by být opsány tak, aby jim každý rozuměl.

Je důležité, aby autor dopisu budil dojem odborníka, i když bude používat jednoduchý slovník. Je vhodné si představit, že čtenářem bude člověk se základním vzděláním, a tomu se přizpůsobit, jinak bude dopis pro značnou část populace nesrozumitelný. Lidé také mnohem pravděpodobněji přečtou krátký dopis, maximálně jednostránkový.

Typy dopisů

V zásadě existují tři typy dopisů. Dva pro vlastníky, u kterých se očekává osobní návštěva, a jeden pro vlastníky, kde návštěva není plánována. V posledně jmenovaném případě může být vhodným řešením vytvořit informační balíček, kterým jsou vlastníci informováni o PS a jeho záměrech s výhledem, že PS v budoucnu získá jejich podporu.

Dopisy pro vlastníky, u nichž se plánuje návštěva, se rozlišují na ty, které jsou určeny vlastníkům, kteří PS dosud nebyli kontaktováni, a vlastníkům, kteří již jsou o PS informováni a mají s ním už nějakou zkušenost. Základní rozdíl mezi těmito dopisy je v podrobnosti obsažených informací.

Příklad dopisu - typ 1 „první kontakt“

Pozemkový spolek XY
adresa, telefon, e-mail:

Datum

Vážený pane Nováku,

během posledních tří let Pozemkový spolek XY soustavně podporuje soukromou ochranu přírodních krás jižní Moravy. Pozemkový spolek navazuje na činnost třiceti dalších podobných dobrovolných organizací pracujících pod záštitou Národního pozemkového spolku České republiky. Cílem těchto spolků je vyhledávání a praktická ochrana zachovalých částí naší přírody, například květnatých horských luk, mokřadů nebo říčních údolí.

Naše spolupráce se soukromými vlastníky se odehrává v rámci projektu „Luhy jižní Moravy“. Lužní lesy, louky a tůně naší oblasti jsou domovem mnoha pozoruhodných rostlin a živočichů, jež se nenacházejí jinde na území České republiky.

Během příštích týdnů se budeme snažit navštívit vlastníky v oblasti Velkého luhu, mezi které patříte i Vy. Účelem naší návštěvy bude podělit se se všemi majiteli o poznatky týkající se přírodní hodnoty tohoto území a podpořit jejich snahy o ochranu Velkého luhu prostřednictvím uvážlivého soukromého hospodaření. Zároveň se budeme upřímně snažit naslouchat a reagovat na obavy a obtíže, které soukromí majitelé v této oblasti mají.

Rovněž budeme vlastníky informovat o celostátním programu „Dobrý správce naší přírody“. Součástí tohoto dopisu je letáček o tomto programu. Jeho podstatou je naše žádost, aby soukromí vlastníci dále pokračovali v rozumné péči o své pozemky a vytvářeli tak zároveň prostor pro naše národní přírodní dědictví. Samotné ocenění je bronzová plaketa na dřevěné desce. Pod plaketou je tabulka s názvem přírodní lokality a jménem rodiny spolu s podpisem zástupce Národního pozemkového spolku a ministra životního prostředí České republiky.

Budeme se snažit Vás v nejbližší budoucnosti telefonicky kontaktovat a domluvit se s Vámi na osobní návštěvě v termínu, který Vám bude vyhovovat. Vzhledem k počtu vlastníků a času, který zbývá do konce roku, je možné, že se nám letos nepodaří navštívit všechny, jimž jsme zaslali tento dopis. V případě, že by se nám nepodařilo se s Vámi setkat v příštích týdnech a Vy byste měl zájem o návštěvu našeho zástupce později, prosím, spojte se s naší kanceláří v XY.

S pozdravem

Titul Jméno Příjmení
Pozemkový spolek XY

Pro nové vlastníky musí být dopis delší o podrobnější představení organizace (programu). Dopis musí dále obsahovat informace o hodnotě území, programu kontaktování vlastníků a důvodech, proč byli vybráni.

K příkladu dopisu – typ 1 „první kontakt“ poznámka: důležitý je poslední odstavec. PS jím sděluje, že se může stát, že vlastníka letos nenavštíví. Je dobré jej v dopise mít, i když PS plánuje všechny obesané majitele navštívit, protože se vždy mohou vyskytnout nějaké obtíže (nejde se dovolat, telefonní číslo se nedá sehnat, nebo dojde rozpočet apod.).

V příkladu dopisu – typ 2 „opakovaný kontakt“ není zmíněno pár věcí, protože PS píše vlastníkovi, kterého již v minulosti zkušel kontaktovat, a tak se na základě záznamu z loňské návštěvy pouze některé věci připomínají. Samozřejmě že podrobnost informací se odvíjí od intenzity minulého kontaktu. Pokud se jednalo pouze o jeden telefonát, bude třeba poskytnout téměř plnou informaci. Ale v případě, že vlastník dobře zná filosofii a záměry PS, je vhodný stručnější dopis.

Existují i další okolnosti, které si vyžadují přizpůsobení dopisu. Například u zahraničních vlastníků, velkých společností, firem spravujících technickou infrastrukturu a podobně může být nevhodné chtít si smluvit návštěvu. I tak ale stojí za to dopis poslat, aby PS vlastníky informoval o přírodní hodnotě jejich pozemků. PS by měl dát příležitost reagovat i těmto vlastníkům. Například velké společnosti občas mají zájem o dobročinnost, ale vždy o dobré public relations.

Správný adresát

V ideálním případě by dopis měl být adresován tomu, kdo skutečně o pozemku rozhoduje. Ne vždy je to ten, na kterého je pozemek napsaný. Pokud však PS neví, kdo to je, je třeba dopis adresovat zapsanému majiteli. Pokud je majitelů více, je třeba jim dopis adresovat společně. Pokud je to možné, dopis by měl být adresován konkrétní osobě. V případě právnických osob je složitější přijít na správnou osobu, ale většinou ji lze vhodným telefonickým dotazem zjistit.

Hlavička

Hlavičkový papír organizace může dopisu dodat na vážnosti, zejména v případě, že se jedná o známou a respektovanou organizaci. Určitou výhodu tady mohou mít organizace patřící do celostátních organizací typu ČSOP nebo pozemkové spolky spolupracující a akreditované Národním pozemkovým spolkem.

Výroba dopisu

Nejvýhodnější je využít možností výpočetní techniky a vyrobit formální dopis, do kterého jsou poté automaticky z připravené databáze vložena jména a oslovení a vytištěny adresy na obálky. Jiné možnosti, např. namnožení dopisu s obecným oslovením „Vážený pane, vážená paní“, nejsou příliš vhodné. V případech, kde se jedná o opakovanou korespondenci a autor dopisu zná adresáta osobně, působí příznivě, když dopis obsahuje ručně dopsané post scriptum.

O úspěchu však nerozhoduje výkonnost počítače, ale to, jestli se zástupce PS dokáže s majitelem rozumně pobavit u kuchyňského stolu.

Příklad dopisu - typ 2 „opakovaný kontakt“

Pozemkový spolek XY
adresa, telefon, e-mail:

Datum

Vážená paní Svobodová a pane Svobodo,

během posledních tří let Pozemkový spolek XY soustavně podporuje soukromou ochranu přírodních krás jižní Moravy. Pozemkový spolek navazuje na činnost třiceti dalších podobných dobrovolných organizací pracujících pod záštitou Národního pozemkového spolku České republiky. Cílem těchto spolků je vyhledávání a praktická ochrana zachovalých částí naší přírody, například květnatých horských luk, mokřadů nebo říčních údolí.

Možná si vzpomenete, že jsme Vám loni na podzim zaslali informace o projektu „Luhy jižní Moravy“. Bohužel se nám nepodařilo se s Vámi loni setkat. V průběhu tohoto léta v oblasti Velkého luhu opět obnovíme činnost a chceme se pokusit setkat s vlastníky, které jsme loni kontaktovali.

Pokusíme se s Vámi v nejbližší době telefonicky spojit a dohodnout si termín návštěvy, který by Vám vyhovoval. Chceme se podělit o nové poznatky týkající se Velkého luhu a promluvit si o programu „Dobrý správce naší přírody“. Zároveň tak budeme mít příležitost reagovat na Vaše případné otázky nebo obavy.

Vzhledem k velkému počtu vlastníků a našim omezeným prostředkům se přes naši veškerou snahu může stát, že se nám ani letos nepodaří se s Vámi osobně setkat. Pokud bychom se Vám v nejbližších týdnech telefonicky neozvali a Vy byste měli zájem o přednostní návštěvu našeho zástupce, prosím, spojte se s naší kanceláří v XY.

S pozdravem

Titul Jméno Příjmení
Pozemkový spolek XY

Přílohy

Může se stát, že PS chce úvodní dopis doplnit o další informace. Je to sice možné, ale většinou platí, že méně bývá více. Sdělení dopisu by mělo zůstat jasné a ne příliš komplikované. Dobré je přiložit k dopisu profil území, aby si majitel mohl dopředu udělat lepší obrázek, čeho se návštěva zástupce PS asi bude týkat. Je možné vložit i další materiály, ale nemělo by jich být příliš, aby neodváděly zbytečně pozornost od hlavního. Samozřejmě záleží na tom, jestli je u vlastníka plánována návštěva. Pokud ano, pak ta může být nejlepší příležitostí pro předání dalších materiálů, podle toho, kam se konverzace stočí.

Nejčastější dvě chyby při hromadném zasílání dopisů je odeslání bez podpisu a bez příloh, které jsou v textu zmíněny. Nejjednodušším způsobem, jak této chybě předejít je nachystat si všechny dopisy, nadepsané obálky a přílohy na hromádky, spočítat je, podepsat všechny dopisy, vložit s přílohami do obálek a pokud je potom stůl prázdný, obálky zalepit a odeslat.

Rozesílání

Dopisy by měly být odeslány dva týdny před plánovanou návštěvou. Během prvního týdne většina dopisů dojde, během druhého týdne je čas na telefonické domluvení termínu návštěvy. Prodleva by neměla být příliš dlouhá, aby měl majitel dopis v paměti. Od odeslání dopisu do návštěvy by neměl uplynout více než jeden měsíc. Počet rozeslaných dopisů by měl odpovídat očekávanému počtu návštěv, který je podrobněji rozebrán v rámci „Kroku 5“ v další kapitole.

Nedoručené dopisy

Pokud se Vám dopis vrátí jako nedoručitelný, může to znamenat několik možností – adresát se odstěhoval, zemřel nebo na uvedené adrese nikdy nežil a jedná se o omyl. Pokud se jedná o důležitého vlastníka, pak nezbyvá, než se pustit do v podstatě detektivní činnosti a prostřednictvím bývalých sousedů, rodiny a známých se pokusit zjistit aktuální adresu.

Záznamy

Odeslání úvodních dopisů je skutečným začátkem procesu kontaktu vlastníka a také začátek vedení formuláře ‚Záznam činnosti‘. Příklad vyplněného formuláře je uveden dále.

Činnost v mezidobí

Práce je vždycky dost – vedení záznamů, vkládání dat, psaní děkovných dopisů, zjišťování informací potřebných pro následné kroky atd. atd. Důležitou dovedností schopného zástupce PS pro práci s vlastníky je efektivní využívání času. Když se objeví „okénko“, je třeba za ně v duchu poděkovat a produktivně je využít.

6.3.7. Krok 5: Telefonický hovor

Telefonický rozhovor s vlastníkem je zpravidla prvním osobním kontaktem zástupce PS s majitelem pozemku. Jeho hlavním účelem je představit se, sjednat návštěvu u vlastníka a především zanechat dobrý první dojem. Může se samozřejmě stát, že vlastník návštěvu odmítne, ale pokud je zástupce během konverzace zdvořilý, uctivý, trpělivý a uznalý, není

č.	vlastník – číslo, jméno, adresa, telefon	zaslán úvodní dopis	záznam telefonického rozhovoru	datum a čas návštěvy	následné kroky		zaslán děkovný dopis
					úkol	hotovo	
1.	František Straka, Slabákova 12, 678 01 Komárov, tel.: 0654-321123	5. 6. 2001	12. 6. 2001, 10.30, velký zájem, cihlový dům na konci ulice vlevo	18. 6. 2001, 17.00	poslat informace o biologické ochraně lesa	OK	30. 6. 2001
2.	Josef a Marie Sedlákoví, Černého 7, 678 12 Doubrava, tel.: 0687-123321	5. 6. 2001	12. 6. 2001, 13.30, dopis nedošel, ale zájem mají, zelený dům u rybníka	19. 6. 2001, 17.00	nic		30. 6. 2001
3.	Petr Kožka, Severinova 11, 678 12 Doubrava, tel.: 0678-123222	5. 6. 2001	13. 6. 2001, 8.30, velmi nepřátelský, nechtěl se vůbec sejt, nesnáší radikální ekology	19. 6. 2001, 19.00	více osvětlit cíle PS v děkovném dopise a poslat další informace o PS	OK	30. 6. 2001
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							

„užvaněný“ a celou záležitost vysvětlí věcně a profesionálně, má velkou šanci, že uspěje. Je důležité, aby zástupce dokázal pozorně poslouchat, pokud se objeví nějaké otázky nebo problémy. V případě, že je vlastník kritický, musí zástupce PS zůstat diplomat. Jde o navázání dvoustranné komunikace a první dojmy často rozhodují.

Časování hovoru

Málo vhodná doba pro telefonování je ráno před 8 a večer po 9, během večere (6–8 večer), případně oběda (12–1). Časy hovorů je dobré zaznamenávat do „Záznamu činnosti“, aby bylo v případě potíží možno vybrat vhodnější čas. Nejvíce lidí lze zastihnout doma večer nebo o víkendech. Jako poslední možnost je možné zkusit volat v době jídla nebo v neděli, ale pak je třeba si připravit na úvod konverzace omluvu.

S kým chcete mluvit?

Na začátku by zástupce PS měl chtít k telefonu toho, kdo je veden jako majitel pozemku. Pokud je to například manželský pár, lze požádat o rozhovor kteréhokoli z partnerů. Ale jedním z prvních úkolů při telefonickém kontaktu je zjistit, kdo je správná osoba, která o pozemku skutečně rozhoduje. Může k tomu pomoci odvolání se na úvodní dopis a stručné vysvětlení, o čem chce zástupce PS mluvit, zpravidla se pak ozve např. – „o louku se stará manžel, měli byste si o tom promluvit s ním“. Pokud narazíte na záznamník, je lépe pokus opakovat jindy a snažit se s vlastníkem mluvit osobně. Pokud se to dlouhodobě nedaří, je možné zanechat krátký vzkaz.

Schéma konverzace

Poté co zástupce představí sebe a PS, měl by se odvolat na úvodní dopis. Dostal jej majitel? Měl čas ho přečíst? Pokud ano, pak je zřejmě největší překážka překonána a vlastník ví, s kým mluví. Pokud ne, pak je třeba jemně a pozorně vše vysvětlit. Poté co je jasné, že vlastník ví, s kým mluví, lze jej požádat o návštěvu. Pokud vlastník souhlasí, je třeba se domluvit na vhodném termínu a zeptat se, jak se dá vlastníkův dům snadno poznat.

Někteří vlastníci se zdráhají nebo nemají zájem o nic nového, pak mohou pomoci techniky uvedené v následujícím oddílu a v „Kroku 6“ (Aktivní naslouchání). Zástupce PS sice může mírně naléhat, ale zároveň musí velmi pozorně poslouchat a za žádných okolností „to nesmí přehnat“. Nikdy nestojí za to si přílišným tlakem natrvalo zabouchnout dveře. Stává se totiž, že až si majitel zjistí o aktivitách PS více, například od sousedů, stane se v příštích letech otevřenější.

Čím delší a složitější telefonický rozhovor se rozvine, tím je také větší možnost zapomenout zeptat se nebo domluvit něco důležitého. Je sice možné zavolat znovu, ale lepší je si dopředu napsat hlavní body, které by měly být během rozhovoru probrány.

Příklad bodů konverzace

- a) Dobrý den, jmenuji se..... a pracuji pro pozemkový spolek XY.
- b) Před pár týdny jsem Vám posílal dopis s nějakými informacemi o (název lokality). Vzpomínáte si na něj?
- c) Měli jste možnost se na něj podívat?

- d) Jak se v něm uvádí, rádi bychom se zastavili u každého vlastníka a tak dvacet minut si popovídali o tom území.
- e) Taky bych se rád stručně zmínil o našem programu ‚Dobry správce naší přírody‘.
- f) Kdy by Vám vyhovovalo, abych se zastavil?
- g) Jak se k Vám nejlépe dostanu?
- h) Jakou barvu má Váš dům?
- i) Dobře, takže se uvidíme příští pondělí, patnáctého o půl šesté večer. (Je třeba se ujistit, že termín je jasný i vlastníkovi.)

Přesvědčování a odmítnutí

Telefonický rozhovor je jednou z nejdůležitějších fází kontaktu s vlastníkem, protože mnohé závisí na tom, jestli vlastník svolí k návštěvě zástupce PS. Někdy je potřeba trochu přesvědčování. Někteří úvodní dopis nečetli, jiní ho nepochopili, další pochopili, ale je jim to jedno, a ještě jiní zase nechtějí mít nic s cizími lidmi, ať už jsou jejich úmysly jakékoli. Dle zahraničních zkušeností je takovýchto vlastníků asi desetina. Zbytek se dělí na dvě poloviny, z nichž jedna potřebuje trochu přesvědčování. Aktivní naslouchání, které je velmi důležité během vlastní návštěvy, se vyplatí i při telefonování. Je na zástupci PS, aby konverzaci vedl, zjistil, čemu vlastník nerozumí a čeho se obává. Pokud vlastník nevidí smysl návštěvy, je třeba mu jej vysvětlit. Opět je ale nutné zdůraznit, že přesvědčovat se musí s mírou a je třeba pozorně poslouchat, aby bylo jasné, kdy je lepší ustoupit.

Příklad přesvědčování

Vlastník (V): „A proč mě vlastně chcete navštívit?“

Zástupce PS (Z): „Mám pro Vás nějaké informace o...(jméno lokality)..., které by Vás mohly zajímat, a chtěl bych Vám je předat.“

V: „A proč mi je nepošlete poštou? K tomu se přece nemusíme potkat...“

Z: „Chtěl bych Vám taky stručně vysvětlit náš program ‚Dobry správce naší přírody‘.“

V: „Ale já skutečně nemám zájem o Vaši návštěvu.“

Z: „Můžu se zeptat, proč se nechcete setkat?“

V: „Nechci zbytečně ztrácet svůj ani Váš čas.“

Z: „Nemyslím si, že by to musela být ztráta času, já stejně budu mít jednání nedaleko od Vás a zastavil bych se jenom na chvilku.“

V: „Vy asi nerozumíte česky, říkám Vám, že nemám zájem!“

Z: „Pardon, nechtěl jsem se Vás dotknout. To je v pořádku. Pokud byste v budoucnu měl zájem dozvědět se více, klidně se obraťte na naši kancelář, telefon a adresa je v dopise, který jsme Vám poslali. Děkuji a na shledanou.“

Jen zřídka je nutné být tak neodbytný, jako v uvedeném příkladu. Většinou vlastníci s návštěvou souhlasí už po mírném přesvědčování, ale budou i tací, kteří si zástupce PS „vychutnají“ a nakonec ho odmítnou. V takovém případě je třeba zůstat diplomatický, nikdy nezvedat hlas a nežebrat. Odmítnutí se musí brát s maximální důstojností a rychle na ně zapomenout. Není to nic osobního.

Někdy se také stává, že si vlastník zástupce PS několika otázkami testuje. Ten, pokud odpovídá klidně a podle pravdy, má dobrou šanci na to, aby jej vlastník vzal jako partnera a začal se s ním bavit věcně. Příklady takových otázek jsou uvedeny v „Kroku 6“. Občas se zástupce PS taky setká s vlastníkem, který si chce prostě „pokecat“ a hovor nebere konce. Je třeba být trpělivý a takovéto hovory končit pokud možno elegantně, aby se vlastník neurazil.

V případě, že se schyluje k útoku ze strany vlastníka, je čas začít couvat. Zástupce PS se nikdy nesmí s vlastníkem hádat. Je možné o čemkoli diskutovat, pokud se tak děje klidně a zdvořile. Ale když je zjevné, že vlastník začíná být „naštvaný“, hlavní snahou zástupce PS by mělo být situaci zklidnit. Tady opět mohou pomoci techniky aktivního naslouchání. Doporučuje se vlastníkovi zdvořile a nepovýšeně říct, že jeho obavy jsou pochopitelné a že by bylo lepší si o nich promluvit osobně, v průběhu návštěvy.

Konverzace by se zástupci PS nikdy neměla vymknout z rukou, stejně jako jeho pocity. Pokud se setká s vlastníkem, který si na něm chce vylít zlost, je urážlivý a podobně, chce to rozhovor diplomaticky ukončit: „Pane Nováku, vypadá to, že se zřejmě moc neshodneme. Myslíte, že se k něčemu dobereme? Asi ne, děkuji Vám za čas a na shledanou.“

Plánování návštěv

Vlastníci, kteří jsou normálně zaměstnaní, budou pravděpodobně schopni se setkat se zástupcem PS až v podvečer. Soukromé zemědělnice, ženy v domácnosti, lidi pracující z domova a důchodce lze zpravidla navštívit i v průběhu dne. Někdy ženy v domácnosti nebo starší lidé dávají přednost návštěvě až v době, kdy nejsou doma sami, což je třeba vycítit a nejlépe sami takovýto čas navrhnout. Někdy je vlastník příliš zaměstnaný a čas na schůzku si neudělá, pak může být nejlepším řešením věc probrat s někým z rodiny.

Dobrou strategií je domlouvat si schůzky v první řadě v průběhu pracovního dne. Tím zůstanou volné večery a víkendy pro lidi, které jindy nelze zastihnout. Je dobré schůzky plánovat nejméně s dvouhodinovým odstupem, tři za den, tři dny v týdnu. Tímto způsobem získá zástupce PS:

1. dost času na následné zaznamenání průběhu návštěvy
2. rezervu v případě, že se návštěva poněkud protáhne
3. dost času na to, aby zůstal soustředěný a svěží

Lze tak předcházet „vyhoření“, kdy zástupce běžící ze schůzky na schůzku časem podlehně stresu a sníží se kvalita jeho výkonu a celková efektivita jednání.

Samozejmě že i z tohoto pravidla existují výjimky. Nejsnazší je domlouvat termínů na začátku, kdy je z čeho vybírat. Není problém domluvit si čtyři nebo pět schůzek během jednoho dne, kdežto ke konci je náročné domluvit i jednu nebo dvě. Jiným faktorem je vzdálenost, kterou je třeba urazit k vlastníkovi, a záleží také na zástupci, jestli je práce s vlastníky jeho hlavním a trvalým zaměstnáním nebo jen dočasným. Stejně tak většinou první návštěva vlastníka bývá nejnáročnější na přípravu a čas, kdežto následné už tolik času a energie nespotřebují.

Návštěva dohodnuta

Při domlouvání návštěvy je dobré mít po ruce blok na poznámky, diář a dobrou mapu. Poznámky, které si zástupce zaznamená v průběhu rozhovoru, pak přenesení do formuláře „Záznam činnosti“ a může je doplnit o vlastní pocity z konverzace, o požadavky vlastníků na specifické materiály, které by měl na schůzku přinést apod. Na konci rozhovoru je třeba znovu potvrdit datum a čas návštěvy. Pokud není úplně jasné, že vlastník bude ve smluvný termín moci, zástupce mu nechá své telefonní číslo, aby mohl schůzku případně zrušit. Pokud mezi telefonickým dohodnutím návštěvy a vlastní návštěvou uběhne delší doba, stojí za to pár dnů dopředu zavolat a připomenout se.

Návštěva nedohodnuta

Podle povahy konverzace může být vhodné poslat děkovaný dopis nebo informační balíček. Vše by opět mělo být zaznamenáno v „Záznamu činnosti“. Vždy postupujte tak, aby bylo pro vlastníka snadné se na Vás v případě zájmu obrátit. Nikdy nezavírejte dveře, protože okolnosti se mění a s nimi i názory a možnosti vlastníků.

6.3.8. Krok 6: Osobní návštěva

Hlavním cílem návštěvy je zahájit nebo udržet otevřenou komunikaci mezi vlastníkem a pozemkovým spolkem. Kontakt s vlastníkem je proces, který má svůj vývoj. Při návštěvě může jít jen o první setkání a podání základních informací o PS a lokalitě, ale také o jednání týkající se darování pozemku PS. Začátek je velmi důležitý, protože si vlastník utváří svůj názor na PS, od něhož se bude v dalších letech odvíjet jeho ochota více spolupracovat. Zástupce PS musí být čestný a jednat s vlastníkem s náležitým respektem. Práce s vlastníky neznamena jen být na ně přátelský. Jejím cílem je rozvíjet schopnost vlastníků být dobrými správci přírodního dědictví na svých pozemcích. Zástupce PS by měl být dobře informován v řadě oblastí, měl by umět aktivně naslouchat a odpovídat na potřeby vlastníků.

Příprava návštěvy

Než se zástupce vydá na návštěvu, stojí za to si zkontrolovat podle seznamu uvedeného v „Kroku 3“, zda mu nechybějí některé potřebné drobnosti (informační materiály, vizitky...). Kromě toho s sebou může vzít informace, o které majitel projevil zájem při úvodní telefonické konverzaci. Samozřejmě nesmí zapomenout na adresu, telefonní číslo vlastníka, telefonní kartu nebo mobilní telefon.

Na cestu je třeba si naplánovat dostatek času, protože pozdní příjezd na první schůzku nebudí zrovna velkou důvěru. Tady se prokáže, jak dobře si zástupce naplánoval schůzky. Neměl by mít zbytečné prostoje, ale ani by neměl dobíhat k domovním dveřím sotva lapající po dechu.

Oděv by měl odpovídat situaci. Pokud půjde o návštěvu velké firmy, asi bude vhodný oblek, respektive kostýmek. Pokud je domluvena společná obchůzka lokality, vhodné bude sportovní oblečení. Většinou ale postačí čisté a upravené běžné oblečení. Vyplatí se oblékat spíše konzervativně.

Jak se prezentovat

Je snazší udržet pod kontrolou vnější věci (přijet včas, být připraven a svěží, být vhodně oblečen) než osobní kvality (být čestný, mít zájem, aktivně naslouchat, být skromný, být zásadový, být příjemný). Je snadné od stolu vymyslet všechny tyto vlastnosti a dovednosti, ale horší je uvést je v život v průběhu vlastní návštěvy. Důležité je mít tyto věci na paměti a nezapomenout, že návštěva je v první řadě osobním rozhovorem dvou lidí. Není možné se dopředu připravit na všechny možné otázky a pokud zástupce nebude znát odpověď, je třeba to otevřeně přiznat. Blufování je nejlepší cesta, jak ztratit důvěru vlastníka, a je velmi neprofesionální. Není nutné, aby zástupce PS rozhovor řídil, samozřejmě s výjimkou situací, kdy se konverzace stočí zcela mimo původní téma. Měl by sdělit, co má na srdci, a dovolit, aby se vyjádřil i vlastník. Návštěva by měla být příjemná pro obě strany!

Aktivní naslouchání

Aktivní naslouchání bylo již několikrát zmíněno, o co se tedy přesně jedná? Při aktivním naslouchání se zodpovědnost přesunuje na posluchače. Ten není pasivním příjemcem, ale musí rozumět jak sdělovaným pocitům, tak i faktům. Aktivní naslouchání vyžaduje disciplinovanost a úsilí a hlavně upřímný respekt k právům, schopnostem a možnostem řečníka. Posluchač se snaží vytvářet bezpečné klima, ve kterém řečník své názory nemusí obhajovat, ale může se k nim postupně dobírat.

Vlastník (V): „Loni jsem chtěl na obci, aby mi prodala kus louky, který sekl už můj otec, a nic jsem nedostal.“

Zástupce PS (Z): „Chápu, že Vás to muselo mrzet.“

V: „Brzo se už v dědině nedomluvíme vůbec na ničem.“

Z: „Vypadá to divně, když si člověk vezme, jaký je dneska nezámek o seno.“

V: „Na co se máme snažit, když se ani nevyplatí nic dělat.“

Z: „Těžko říct, proč to obec tak rozhodla, možná potřebuje peníze a chce počkat, až ceny pozemků půjdou nahoru.“

V: „Čert ví... Jo, řekl jsem Vám, že jsem letos pod lesem nasbíral za hodinu plný koš práků?“

K čemu je aktivní naslouchání dobré? Pomáhá prohlubovat pozitivní vztahy. Pro posluchače je to velmi cenná osobní zkušenost a zdroj důležitých informací. Pro řečníka je to možnost více se otevřít a podělit se o své osobní zkušenosti a pocity. Po chvíli i řečník začne více poslouchat to, co sám říká. V nastalém prostředí důvěry vzniká šance přijmout nové podněty a přehodnotit staré postoje, což je velmi cenné.

Aktivní naslouchání - čemu se vyhnout

1. Nevynášejte soudy – ani pozitivní, ani negativní.
2. Vyhněte se udílení osobních rad, protože to bude vypadat, že chcete svého partnera měnit.
3. Ze stejného důvodu se nesnažte příliš silně někoho o něčem přesvědčit.
4. Nebraňte se nebo neoplácejte útoky – jinak jen posílíte útočné tendence svého partnera.
5. Nezakrývejte své skutečné pocity.

Aktivní naslouchání – o co se snažit

1. Snažte se slyšet celé sdělení – zřejmá fakta i pocity a názory skryté za nimi.
2. Všimněte si zdráhání, tónu hlasu, zvýrazněných bodů, hlasitosti, jasnosti, mumlání, doprovodné mimiky, gest, pohybů očí a dýchání.
3. Nechejte partnerovi otevřenou cestu k tomu, aby mohl vyjádřit, co si skutečně myslí.
4. Nebojte se podívat na svět očima partnera.
5. Řekněte sdělení partnera svými slovy a zformulujte jeho nevyslovené pocity.
6. Odpovídejte nejen na sdělená fakta, ale i pocity.
7. Vyjádřete vlastní pocity tak otevřeně, jak dokážete.

Informace předávané vlastníkov

Materiály a informace, které by měly být vlastníkov předány, závisejí na plánovaném účelu návštěvy. Pokud jde o prodiskutování přírodovědné hodnoty pozemků, bude třeba dobrý profil území. K prezentaci pozemkového spolku lze využít vlastních propagačních materiálů, materiálů publikovaných o pozemkových spolcích v regionu nebo publikaci „Jak založit pozemkový spolek“. Použít lze rovněž vlastní vydávané tiskoviny nebo vhodné časopisy.

Zástupce by měl dobře znát profil území, protože se vlastníci mohou zeptat např.: „A ve kterých místech přesně ty ladoňky rostou?“ nebo „A jak ta moje bažina pomáhá ochraně před záplavami, když je plná vody?“. Většina vlastníků se ráda dozvídá více o vlastních pozemcích a většina je taky patřičně hrdá na to, že jim patří něco zvláštního a cenného.

Hlavním cílem předkládání informací je dostat vlastníka do pozice, kdy se na svůj pozemek podívá z pohledu ochrany přírody. Mnoho lidí se rádo dívá na přírodovědné seriály v televizi, ale dělá jim potíže chápat, že jejich kousek lesa je nějak cenný. Zástupce PS jim pomáhá toto pochopit. S tím samozřejmě přímo souvisí i ochrana pozemků. Nemělo by smysl informovat vlastníka o přírodních hodnotách a přitom nemluvit o tom, co by měl dělat pro jejich zachování. V případě, že PS může vlastníkov nabídnout konkrétní pomoc, tady je vhodná příležitost se o nabídce pobavit. Vlastníka také mohou zajímat podrobnosti o tom, jak PS funguje, kde bere peníze na svou činnost, jaké má záměry do budoucna apod. Nabízená pomoc PS může zahrnovat technickou pomoc, informace, finance apod. Někdy to vypadá, že PS chce po vlastnících, aby se o své pozemky dobře starali, a přitom jim sám nemůže příliš poskytnout. Často ale stačí informovat je o možnostech dotací, nebo jim přímo pomoci na ně dosáhnout. Mnoho vlastníků o různých možnostech neví.

Informace získané od vlastníka

Zástupce PS by si nikdy neměl myslet, že o pozemcích ví více než jejich majitel. Dokonce je pravděpodobné, že řada majitelů bude vědět i více o jejich přírodních hodnotách než PS. Proto je třeba zůstat skromný. Zároveň by zástupce měl být otevřený v otázce pořizování poznámek z jednání a uchovávání těchto informací. Pokud si v průběhu jednání občas bude dělat poznámky, vlastníka tím bude na tuto skutečnost automaticky upozorněn. Problematika osobních informací a ochrany jejich důvěrnosti již byla zmíněna v rámci „Kroku 2“.

Během návštěvy budou zástupce PS zajímat informace o lokalitě a o vlastníkov. Vlastníci mohou být skvělým zdrojem informací o pozemku, zejména tehdy, jestliže pozemek patří do rodiny po řadu generací. Mohou například vědět, na kterou rostlinu upozornil místní botanik jejich dědečka, nebo že na pozemku kdysi pravidelně hnízdil pták, který vypadal tak a tak. Takovéto údaje mohou být důležité pro doplnění celkového obrazu lokality, na niž například nikdy nebyl proveden důkladný ornitologický průzkum. Můžete se dovědět mnoho cenného z historie obhospodařování pozemku, která může být důležitá z hlediska pochopení jeho současného stavu a stanovení vhodného plánu péče. Velmi cennou pomůckou při tom může být letecký snímek. Získávání takovýchto informací může být velmi důležité i z hlediska dlouhodobé komunikace s vlastníkem. Majitel rovněž může být zdrojem informací o různých tlacích (politických, ekonomických, sociálních), které mají nebo mohou v budoucnu mít na pozemky dopad. Tyto informace spolu s přehledem místní historie mohou PS velmi pomoci při pochopení toho, co se s pozemky a kolem nich děje. Vlastníci rovněž zpravidla znají místní vůdce, kteří rozhodující měrou ovlivňují veřejné mínění. Pokud zjistíte, že mezi dalšími vlastníky je například člen zastupitelstva, je dobré přednostně jej navštívit, protože by se mu zřejmě nelíbilo, kdyby byl mezi posledními, kdo se o aktivitách PS v obci dozví.

Druhý typ informací se týká vlastníka. Už samotným setkáním lze zjistit řadu údajů, například přibližný věk, názor na státní OP, zájem o ochranu přírody apod. Řadu dalších údajů, které se následně zaznamenají do formuláře „Záznam návštěvy“, je třeba zjistit dotazem. Hlavní jsou:

- zaměstnání
- doba, po kterou vlastníkov pozemky patří
- rozloha pozemků
- způsob obhospodařování
- zájem o další spolupráci s PS

Z hlediska budoucnosti přírodních hodnot pozemku je rovněž důležité zjistit, jaký má vlastník přístup k ochraně přírody na svých pozemcích. Jaké má vlastníkov s pozemky plány? Tyto informace pomáhají při volbě správné strategie ochrany.

Za zaznamenání stojí také řada dalších informací. Má vlastník problémy s některou z organizací, se kterou PS spolupracuje? Kolik je v rodině dětí? Doufá vlastník, že jim pozemky předá? Přejí si to i děti? Čím se vlastník živí? Jaké jsou jiné výrazné znaky nebo silné zájmy, které vlastník má? Všechny tyto údaje umožňují vytvoření jasnějšího obrázku vlastníka a uzpůsobení budoucích kontaktů jeho potřebám.

Jak tyto informace zástupce získá? Tím, že se na ně mezi řečí zeptá. Mezi řečí znamená, že je nechte ze seznamu a neklade je po řadě. Návštěva je konverzace, ne výslech!

Pro prezentaci profilu území nebo leteckých snímků je výhodná tvrdá podložka s klipsnou, která v dalším průběhu konverzace může posloužit k děláním si poznámek. Vždy je vlastníkov třeba vysvětlit, že pořizované poznámky slouží k tomu, aby zástupce PS věděl, o čem byl rozhovor a mohl si zaznamenat otázky, které se pokusí zodpovědět dodatečně. Pokud má reprezentant strach, že na některou důležitou otázku zapomene, je dobré si je poznačit jenom symbolicky na okraj papíru (například P – povolání, R – rozloha pozemků...).

Získané údaje pak přenesete do „Shrnutí návštěvy“ a časem do počítačové databáze vlastníků. Zástupce by se neměl snažit zapsat si všechno během návštěvy. Lepší je po jejím ukončení kousek popojet a formulář během čtvrt hodiny vyplnit. Vše podstatné by mělo být zapsáno před další návštěvou.

Možné dotazy a témata

Možný okruh dotazů a témat, které se během konverzace vynoří, je velké.

Politické otázky

1. Je toto další státní program na vyhazování peněz daňových poplatníků?
2. Chcete mi tady povídat, co můžu a nemůžu dělat na svém?
3. Chcete, abych vám chránil kytičky. A nechcete mi pomoci platit daně?
4. Vy se taky přivazujete řetězy na Šumavě a u Temelína?
5. Kdo mi šlapal po trávě, aby zjistil, co tam roste?

Technické otázky

1. Co to znamená, že je moje louka cenné stanoviště?
2. Měl jsem problémy s hraboši. Čím bych je měl otrávit?
3. Můžete mi pomoci s erozí? Jinak přijde větší bouřka a břeh bude v potoku.
4. Nepřenášší ten čáp z Afriky slintavku nebo AIDS?
5. V brožurce píšete, že ladoňky jsou vzácné, ale tady jsou, kde se podíváte!

Programové otázky

1. Musím s vámi něco podepsat?
2. Jak dlouho už ten váš spolek funguje? A bude tu ještě za rok? A co když ne?
3. Když vám louku pronajmu, budu na ni mít přístup?
4. Co je to ten významný krajinný prvek?
5. Mohl by nám někdo od vás na jaře ukázat ty vzácné kytky?
6. Kdybych se rozhodl vám louku darovat, kdo zaplatí poplatky a daně?
7. Chcete mi říct, že jsem to doteď nedělal dobře?

Filosofické otázky

1. Na ochranu přírody si přece platíme z daní stát, tak co vy chcete?
2. Není mi jasné, jakou mají komáři a nějáci hadi cenu?
3. A na co je ta bledule dobrá?
4. Nemyslíte si, že mám právo dělat si s tou loukou, co chci, když jsem ji koupil? Nebo volíte třešničky?
5. Smrky tady tak pěkně rostou, to chcete, abych místo nich sázel buky? Vždyť je dneska nikdo nechce!
6. Každý den na světě umírají tisíce lidí hladem, nemyslíte, že musíme zemědělskou půdu maximálně využít, meliorovat, hnojit a stříkat?

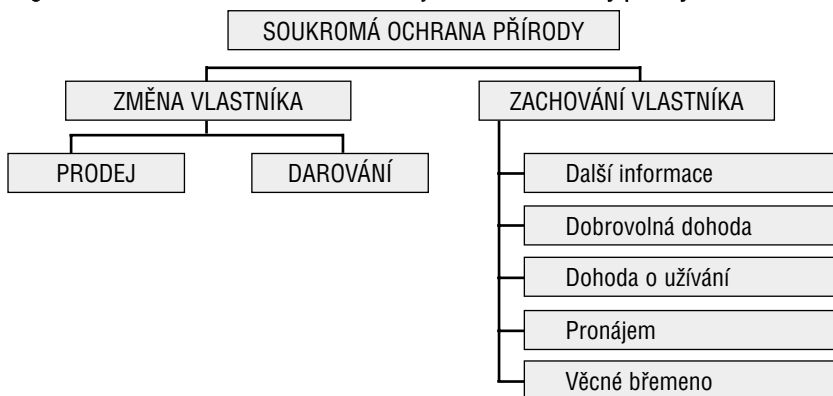
Osobní a nesouvisející otázky

1. Co ty děvčico víš o vidlách...
2. Bydlíte v paneláku, že?
3. Půjdeš sám, nebo mám pustit psa?
4. To je dobře, že jste tady, zrovna potřebuju sepsat udání na starostu.
5. Máte něco společného s vyvlastňováním pozemků pro plynovod?
6. Co si myslíte o našem hejtmanovi?
7. Nechtěla byste večer někam zajít?

Vlastníkovy možnosti volby

Zástupce PS musí odhadnout, které programy a nabídky mohou být pro konkrétního vlastníka zajímavé. Někdy to znamená poskytnout správné telefonní číslo a jméno odpovědného úředníka, jindy zkontaktování úředníka jménem vlastníka. Někdy půjde o vlastní program PS a zástupce jej bude moci na místě dojednat. Ne všechny možnosti se vztahují na všechny vlastníky, to je třeba si zjistit a nabízet jen ověřené věci.

Diagram 2: Možnosti vlastníka v rámci nástrojů soukromé ochrany přírody



Typický přístup k práci s vlastníkem

Při osobním setkání by zástupce měl začít konverzaci ochranou přírody pouze v případě, kdy je zřejmé, že vlastník chce jít hned k věci. Jinak je vhodné zhodnotit počasí, auto před domem, zmínit novou stavbu, kterou jste minuli po cestě apod. Tím se zástupce s vlastníkem trochu seznámí.

Příležitostná odbočení od tématu jsou velmi žádoucí. Dělalji komunikaci více osobní, zábavnější a mohou vést k uvolnění napětí a k tomu, že se vlastník začne vyjadřovat otevřeněji. Samozřejmě se odbočky nesmějí přehnat. Je třeba pečlivě sledovat známky netrpělivosti a v pravý okamžik se vrátit k tématu a s přehledem a jasně dokončit svou prezentaci. Může nastat také pravý opak. Je možné strávit hodinu příjemným rozhovorem se sympatickým člověkem o jeho novém autě nebo dělat vítanou společnost starším manželům a vůbec se nedostat k zamýšlenému programu. Většinou ale bývá vcelku snadné vrátit konverzaci tam, kam je třeba.

Hlavním cílem zástupce je poznat trochu vlastníka. Aby zástupce PS dokázal navázat kontakt s mnoha různými lidmi, musí je brát takové, jací jsou. Nemá smysl všem vykládat svůj názor na myslivce, ať už je jakýkoli. Může být opačný než vlastníka, což ale neznamená, že musí být správný.

Zástupce by měl projevovat skutečný zájem o všechny typy vlastníků. Jednat s lidmi na jejich úrovni, aniž by se nad ně vyvyšoval nebo se před nimi ponižoval. Jazyk, který zástupce použije, argumenty a témata, která vybere k diskusi, musí být přizpůsobeny situaci. Schopnost rychle situaci „přečíst“ a změnit svůj přístup je velmi důležitá a je třeba ji cvičit. Často se po zástupci PS může chtít, aby kromě úvodní výměny informací také dojednal dohodu. Tady lze základní přístup přirovnat k pokeru. Hráč doufá, že hru vyhraje neboli s pomocí vlastníka ochrání lokalitu. Cílem zástupce je zůstat ve hře. Letošní návštěva možná nepřinese nic konkrétního, ale možná za rok bude vlastník ochoten přijmout ústní závazek. A nakonec možná svolí k zřízení věčného břemene nebo pozemek daruje PS.

Ale proti pokeru je tady jedna podstatná odlišnost: v této hře není dovoleno blufovat! Kartami zástupce PS jsou různé možnosti spolupráce s vlastníkem. Lze doufat, že se podaří iniciovat nebo posílit snahu vlastníka ochránit přírodu na vlastních pozemcích. Ale hrát lze jen na základě oboustranné důvěry.

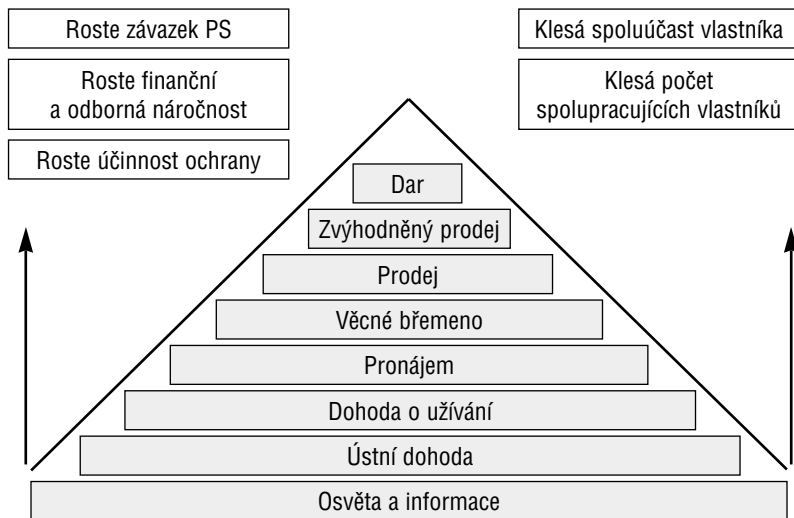
Hra má několik pravidel. Je třeba být pružný, ale neustupovat v zásadních věcech jen proto, aby někdo spolupracoval. Musí se hledat „zlatá střední cesta“ využívání území a současně ochrany jeho přírodních hodnot. Výběrová těžba dřeva může být v pořádku, holoseč ne, meliorace mokřadu také ne. Větší nebezpečí kritiky ze strany veřejnosti a vlastníků, kteří se PS zavázali chránit přírodu na svých pozemcích, hrozí spolku za uzavírání příliš kompromisních dohod, než za to, že uzavírá málo, ale kvalitních dohod. Někdy je také těžké zjistit, jestli má vlastník o dohodu skutečný zájem. Je nutné odhadnout, nakolik je jeho zájem upřímný. Dobrý postup v takovém případě je poskytnout vlastníkovi další informace, ale nechat další iniciativu na něm.

Ne všechno přijde hned. Je třeba trpělivost, protože myšlenka soukromé ochrany přírody je relativně nová jak pro vlastníky, tak i pro většinu úřadů. Hodně důležitou součástí náplně práce zástupce PS je provádění základní osvěty. Všechno nové chce čas a pokud vlastníci nejsou připraveni letos, zástupce PS jim může pomoci, aby byli připraveni za rok.

6.3.9. Krok 7: Uzavírání dohody

Cílem každé návštěvy vlastníka je informovat ho a pokud možno dosáhnout nějakého jeho závazku ve prospěch ochrany přírody. Záleží na tom, jaký cíl si PS pro konkrétní lokalitu dá a jaké programy a služby může nabídnout. Tady je dobré připomenout tzv. pyramidu nástrojů soukromé ochrany, zmíněnou například v publikaci „Jak založit pozemkový spolek“. Pyramida (diagram 3) naznačuje, že nejvíce vlastníků bývá ochotno k ústní dohodě a počet zájemců o další náročnější formy uspořádání vzájemných vztahů s PS vcelku pochopitelně silně klesá. Každý vlastník je jiný, a také životní situace se různí, vždy se ale vyplatí postupovat opatrně a pomalu.

Diagram 3: Nástroje soukromé ochrany přírody



Nástroje soukromé ochrany přírody

Zástupce PS se snaží zařadit vlastníka do jedné z několika kategorií. Všichni obdrží informace, část nemá zájem o žádný další závazek a vlastníci by měli být v této fázi zařazeni buď mezi vlastníky „bez zájmu“, nebo vlastníky „se zájmem“ o ochranu přírody. Kategorie vlastníků se zájmem o ochranu přírody je velmi důležitá, protože zkušenost ukazuje, že řada vlastníků je sice osobně nakloněna ochraně přírody, ale nemá zájem se v tomto směru nějak zavazovat jakékoli organizaci. Přesto jsou tyto vlastníci potenciální spojenci při propagaci cílů ochrany přírody.

Pokud se zástupci PS podaří vlastníka motivovat k tomu, aby přijal verbální závazek, například spojený s již několikrát zmíněným fiktivním oceněním „Dobry správce naší přírody“ (které je volnou parafrází úspěšného kanadského programu „Ocenění ochrany přírodního dědictví“ a které u nás zatím, bohužel, neexistuje), majitel tak udělal další důležitý krok. Řada vlastníků nebude chtít překročit tento bod směrem k nějaké písemné dohodě. V naší republice, na rozdíl od vyspělých západních zemí, bohužel zatím stát daňovou politikou vlastníky téměř vůbec nemotivuje k péči o přírodní hodnoty, nacházející se na jejich pozemcích. Existuje však několik možností získání státní dotační podpory z programů ministerstva životního prostředí a ministerstva zemědělství, které jsou blíže popsány v kapitole č. 4 věnované financování PS. V případech, kdy je to aktuální a majitel splňuje podmínky těchto programů, je vhodné vlastníka informovat a povzbudit k tomu, aby si o prostředky zažádal.

Část vlastníků bude mít zájem hovořit o zajištění obhospodařování svých pozemků PS, o jejich pronájmu PS nebo prodeji PS a výjimečně se objeví i tací, kteří budou chtít svůj pozemek PS darovat. Dojednávání těchto náročnějších forem vzájemných vztahů je zpravidla záležitost na několik dalších jednání, ke kterým mohou být přizváni další pracovníci PS.

Popsaným způsobem jsou nakonec všichni oslovení vlastníci rozděleni do základních kategorií („bez zájmu“, „se zájmem“, „s uzavřenou ústní dohodou“, případně s uzavřenou vyšší formou písemné dohody). Toto základní rozdělení poslouží v dalších letech ke správnému zaměření nabízených programů PS na konkrétní vlastníky.

Osvěta a informace

Existuje několik možností. Základní úrovní je informování vlastníků o přírodních hodnotách jejich pozemků, aniž by zástupce PS nabízel nějakou konkrétní pomoc v podobě programu. I když to vypadá jako nepřilíš účinně vynaložená energie PS, zdání může klamat. Hodně záleží na kvalitě zástupce PS a jeho informovanosti. Zástupce totiž téměř vždy funguje jako vítaný zdroj informací mimo jiné o nabídce úřadů, ministerstev, jiných nevládních organizací apod.

Při návštěvě bývá celkem běžné, že se vlastník zmíní o svém zájmu o konkrétní oblast související s ochranou přírody, většinou s dovětkem, že „nevěděl, na koho se obrátit“. Řada vlastníků vůbec nesleduje vývoj v oblasti státní politiky nebo jsou informováni mylně. Součástí budování vztahu s vlastníkem je poskytování zdrojů dalších informací nebo aspoň jejich nasměrování správným směrem.

Práce zástupce PS skutečně rozvíjí jeho znalosti. Ovšem styk s vlastníkem je výměna informací a od každého se lze také něco podstatného dozvědět.

Vlastníky většinou zajímají informace z těchto čtyř okruhů:

- fakta o lokalitě a jejím okolí
- příroda obecně
- územní plánování a životní prostředí
- vlastnické a majetkové záležitosti

Fakta o lokalitě a jejím okolí

Poznatky o lokalitě a jejích přírodovědných pozoruhodnostech a hodnotách jsou zřejmě nejdůležitějším okruhem vyměňovaných informací. Zdroje těchto informací již byly zmíněny při přípravě profilu území. Zástupce PS by měl vlastníkovvi pomoci pochopit přírodní hodnoty, které by měly být chráněny. A je pravděpodobné, že se o nich sám něco nového od vlastníka dozví. Základní údaje o lokalitě shrnuté do profilu území mohou být přiloženy k úvodnímu dopisu. Je dost pravděpodobné, že se vlastník bude chtít na některé podrobnosti zeptat už během telefonické konverzace nebo v průběhu návštěvy. Vlastníkům, kteří projevují skutečně silný zájem o přírodní hodnoty na svých pozemcích, je možné dát kopii podrobnějších přírodovědných informací, případně lze pro skupinu vlastníků i dohodnout terénní pochůzku s odborníkem z PS.

Fakta o přírodě obecně

I když je hlavním cílem návštěvy hovořit o konkrétní lokalitě, pokud je zástupce PS nadšený, je pravděpodobné, že vlastníci se zájmem o přírodu zavedou na toto téma hovor. V tom případě je dobré být připravený doporučit vhodné zdroje informací, např. vycházející časopisy nebo organizace v regionu, které mají přírodovědné nebo vlastivědné zaměření.

Územní plánování a otázky životního prostředí

Vzhledem k tomu, že zástupce PS zastupuje „ekologickou“ organizaci, mnoho vlastníků bude automaticky očekávat, že se zároveň vyzná v otázkách územního plánování a příbuzných oblastech. Je dobré se na to připravit. Rovněž je důležité uvědomit si, že zástupce PS má naslouchat názorům vlastníka a ne široce rozvíjet názory vlastní, pokud se netýkají předmětu návštěvy – ochrany konkrétní lokality či ochrany přírody obecně. Stěží lze očekávat, že zástupce PS bude schopen odpovědět na velmi specializované dotazy v oblasti územního plánování, ale přesto se vyplatí navštívit místně příslušné pracoviště územního plánování a zjistit, jaká jsou v lokalitě „žhavá témata“. Nejpravděpodobněji se to dozví na obecním nebo městském úřadě, správě CHKO nebo NP, nebo na okresním úřadě, referátech regionálního rozvoje a životního prostředí. Tam se také může informovat o aktuálních problémech v oblasti ochrany životního prostředí v místě (odpady, eroze...).

Vlastnické a majetkové záležitosti

Příležitostně přijde na přetřes také otázka pytláctví a polního pychu, vstupu nebo vjezdu na pozemky nebo restitucí zemědělské půdy a vracení lesů. Každá z těchto oblastí by si zasloužila samostatné pojednání, omezíme se však pouze na to, že by se zástupce měl i s těmito tématy alespoň rámcově obeznámit na kompetentních úřadech, a v případě, že nebude znát odpověď na vlastníkovu otázku, mu buď dát spojení na tyto úřady, nebo se s ním domluvit na tom, že informace sežene a pošle mu je.

Závěrem je třeba mít na paměti, že ať už jsou vlastníkovu předávány informace jakkoli obecné, je to jediný způsob, jakým v něm lze vzbudit zájem o spolupráci s PS a o ochranu přírody. Pokud vlastník neprojeví zájem o nějaký formální závazek vůči PS, je třeba návštěvu ukončit maximálně pozitivně a vstřícně a nechat (obrazně řečeno) dveře otevřené. Zároveň je třeba jasně rozlišit vlastníky „bez zájmu“ a „se zájmem“. O vlastnících „se zájmem“ musí být zástupce PS přesvědčen, že cítí jasný osobní závazek k ochraně přírody na vlastních pozemcích.

Ústní dohoda

Ústní dohody jsou založeny na důvěře v dané slovo. Jedná se o právně nevymahatelný úkon. Přesto nebo možná právě proto jsou ústní dohody při oslovování vlastníků nejuspěšnější. Vlastníci, kteří jsou ochotni se PS slovně zavázat, mohou být různým způsobem oceněni. Například mohou dostat certifikát a plaketu na znamení toho, že jejich slovo není bráno na lehkou váhu. Je to znamení uznání ze strany PS, že jejich slib je velmi důležitý pro zachování přírodního dědictví naší země. Formální ocenění těchto vlastníků je důležité i z hlediska motivace dalších majitelů cenných pozemků.

Jednoduché ústní dohody jsou využívány i našimi PS, ale zajímavá je v této oblasti zkušenosti zejména z USA a z Kanady. V provincii Ontario úspěšně běží program Ocenění ochrany přírodního dědictví, pracovníčně nazývaný „Dobrý správce“, již bezmála 15 let. Vlastníci přírodně cenných pozemků, kteří učiní slib, že budou ze všech sil chránit přírodu na svých pozemcích, obdrží plaketu s podpisem ministerského předsedy provincie a předsedy Ligy na ochranu přírodního dědictví, která celý program zastřešuje.

Hlavní podmínky ocenění „Dobrý správce“

Jádrum závazku vlastníka jsou následující body:

1. Zachovat a chránit přírodně cenné oblasti dle nejlepšího vědomí a svědomí
Ocenění se zčásti uděluje za dobrou péči v minulosti, ale důraz je kladen především na závazek vlastníků do budoucnosti.
2. Zpravit Ligu nebo určeného zástupce programu o jakékoli plánované změně ve způsobu využívání území, která by mohla ohrozit jeho přírodní hodnoty
Pokud chtějí vlastníci do vývoje oblasti aktivně zasáhnout, měli by kontaktovat zástupce Ligy a konzultovat s ním plánované zásahy, aby zbytečně nedošlo k ohrožení přírodních hodnot území.
3. Zpravit Ligu nebo určeného zástupce programu o jakékoli jiné hrozbě pro oblast, například intenzivní těžbě dřeva, melioracích apod.
Vlastníci by měli oznámit Lize navrhované nebo pozorované vnější změny, které mohou ohrozit oblast, aby se Liga mohla pokusit změnám zabránit nebo aspoň minimalizovat škody.
4. Zpravit Ligu nebo určeného zástupce programu o úmyslu změnit vlastnictví pozemku
Tady nejde ani tak o to, že by Liga měla zájem o koupi pozemků, jako spíše o to, aby mohla informovat nového vlastníka a začít s ním aktivně pracovat.

Hlavní síla zmíněného ocenění je v osvětě. Na rozdíl od různých programů daňových úlev nebo státních dotací se tohoto programu může zúčastnit každý vlastník přírodně cenných pozemků. Ocenění lze získat pouze v rámci osobní návštěvy, během níž se vlastník dozví o konkrétních přírodních hodnotách pozemků a důležitosti jeho osobní snahy pro zachování těchto hodnot. Zástupce PS je povinen se na výše uvedené podmínky dohody během návštěvy výslovně zeptat. Jeho snahou je získat od vlastníka verbální souhlas ještě před koncem návštěvy.

Ne každý o takovou dohodu ovšem projeví zájem. Mnozí vlastníci mohou být překvapeni, že zástupce PS po nich nechce nic podepsat. Mnozí mohou považovat ocenění a slib za zbytečné, „protože se o své pozemky dobře starají i bez nich“. Na to lze reagovat tak, že účelem návštěvy vlastníka je jednak informovat jej o konkrétních přírodních hodnotách, které se nacházejí na jeho pozemcích, a jednak jej požádat o to, aby tyto hodnoty i nadále chránil. To lze udělat i ústní dohodou a stvrdit podáním ruky.

Je důležité rozlišovat mezi vlastníkem, který se ústně zaváže pečovat o přírodní hodnoty v rámci konkrétního programu, a vlastníkem, který souhlasí obecně s ochranou přírodního dědictví. Je důležité rovněž ujistit se, že vlastníci, kteří se verbálně zavazují, tak činí s vědomím toho, že jde především o závazek do budoucna a ne ocenění minulých zásluh. Ocenění reflektuje dosavadní kvalitní péči, ale klade důraz na závazek v této péči pokračovat. Pokud vlastník namítá, že se nikdy o své pozemky jinak starat nechtěl, lze odpovědět, že ocenění není jen za minulé zásluhy, ale především za závazek pokračovat v úsilí i nadále.

Plaketa je důležitá i jako určitá připomínka důležitosti přírodních hodnot území. To může být velmi důležité například tehdy, když se jedná o rodinné pozemky. Pak plaketa na zdi připomíná úsilí předků, stávající generace i odpovědnost generací budoucích. Existují rovněž

vlastníci, kteří jsou ochotni přistoupit na ústní dohodu, ale plaketu nechtějí. Nechtějí publicitu, nechtějí, aby se o jejich závazku příliš vědělo. Není problém takovéto vlastníky brát jako držitele ocenění i bez plakety.

Sjednáním ústní dohody samozřejmě vztah s vlastníkem nekončí, ale začíná. Je možné, že zůstane na úrovni vzájemného informování, ale existuje také jistá šance, že se spolupráce bude postupně prohlubovat.

Občas se může stát, že vlastníci během návštěvy naznačí některé záměry, které jsou v rozporu s ústním závazkem. Pak je možné probrat jednotlivé body ústní dohody a doufat, že si druhá strana časem své záměry rozmyslí. Možná změní názor a po nějaké době se ozve sama nebo ji zástupce sám znovu navštíví.

Některí vlastníci (např. zemědělci nebo lidé se stavebními záměry) se z finančních důvodů nebudou chtít nijakázat, a to ani ústní dohodou. Pro některé z nich budou vhodnější jiné formy spolupráce, spojené s dotační podporou státu nebo pomocí při obhospodařování pozemků apod. A samozřejmě je řada vlastníků, se kterými se nikdy žádnou dohodu uzavřít nepodaří. Nicméně ve všech případech je třeba přesně vysvětlit podmínky dohody a ujistit se, zda jim vlastník porozuměl. Pokud se pro závazek rozhodne, je třeba jej stvrdit podáním ruky.

Písemná dohoda

Písemné dohody mají mnoho různých podob od tzv. dobrovolných dohod, dohod o obhospodařování, nájemních a kupních smluv až po smlouvy darovací. Podrobnější diskuse o formách těchto dohod, které jsou využívány našimi PS, obsahuje kapitola č. 2 „Dosavadní zkušenosti pozemkových spolků“.

Těmito dohodám je společné to, že představují větší závazek, a ten vyžaduje silnější motivaci vlastníka. Často je touto motivací konkrétní hmatatelný prospěch vlastníka ať už ve formě služeb, které by jinak musel zajistit, nebo ve formě financí. Písemné dohody zpravidla není možné přijmout najednou, v rámci úvodní návštěvy, i když ani to se nedá zcela vyloučit.

Zástupce PS by měl být také dobře informován o možných formách státní podpory a ještě před návštěvou by se měl ujistit, na které z nich by vlastník mohl mít nárok. Je důležité, aby náhodou nepropagoval program, jehož podmínky vlastník nebo jeho pozemky nesplňují.

Dohoda o obhospodařování se týká aktivního zasahování PS do údržby pozemku nad rámec jeho pasivní ochrany. Tam, kde je to možné, stojí za to podporovat vlastníka při zajišťování údržby pozemku. Jednak aktivní zapojení vlastníka do ochrany přírodních hodnot na jeho pozemcích je nejlepší způsob, jak získat jeho trvalý zájem o tuto oblast, a jednak aktivní vlastník působí jako dobrý příklad ostatním vlastníkům. Bez významu není ani otázka finančních nároků na PS, který by jinak například musel údržbu pozemku zajistit na vlastní náklady. Příkladem takovéto dohody je tzv. dobrovolná dohoda, jejíž možná podoba je uvedena jako příloha č. 8.

Jinou formou písemné dohody je dohoda o pronájmu jak za ekonomické nájemné, tak za snížené až symbolické nájemné, na dobu určitou či neurčitou. Nájemní smlouva je pro vlastníky snadno pochopitelná a často používaná forma uspořádání vztahů k jiným osobám. Další možností je zřízení práva věčného břemene ochrany přírody ve prospěch PS (viz

příloha č. 9), uzavření darovací nebo kupní smlouvy s PS. Při jejich uzavírání je doporučeno využít služeb právníka. Jejich vyjednání je dlouhodobý proces, který je zpravidla vyústěním předchozí úspěšné komunikace a spolupráce PS s vlastníkem. Základ pro takovou spolupráci se ovšem pokládá už při prvním kontaktu PS s vlastníkem.

6.3.10. Krok 8: Dokumentace

V předchozích kapitolách byly probrány typy informací, které zástupce PS v průběhu procesu od vlastníka získává. Jejich zdokumentování je důležité nejen pro to, aby zástupce neztratil přehled, ale zejména z dlouhodobého hlediska a z pohledu budoucích kontaktů s vlastníkem. Velmi podstatné je zachování důvěrnosti získaných informací.

Vyplnění formuláře ‚Shrnutí návštěvy‘

Jak již bylo zmíněno, tento formulář je vyplněn bezprostředně po provedení návštěvy. Jinak totiž roste možnost, že zástupce PS zapomene na něco důležitého nebo se mu několik návštěv poplete. Samozřejmě že se může stát, že nebude čas na řádné vyplnění formuláře. I když má zástupce zpoždění, stojí za to na dvě minuty zastavit a v několika bodech si poznamenat hlavní fakta. Pokud zástupce dobře plánoval čas při domlouvání schůzek, nemělo by k takovéto situaci docházet příliš často. Formulář by nikdy neměl být vyplňován v průběhu návštěvy nebo v autě před domem navštíveného vlastníka. Lépe je popojet někde na roh, sednout si na čtvrt hodiny do kavárny a formulář tam v klidu vyplnit. Jinak se vlastník bude divit, co že to ten člověk z PS v tom autě asi provádí...

Zároveň se „Shrnutí návštěvy“ by si měl zástupce vyplnit rovněž kolonku Následné kroky ve formuláři „Záznam činnosti“. Je velmi důležité, aby zástupce PS dostal slibům, které vlastníku dal, a jejich zaznamenání hned po návštěvě je nejlepší způsob, jak na ně nezapomenout.

Druhá strana formuláře popisuje průběh návštěvy, vyjadřuje názor zástupce PS na zájem vlastníka o OP a spolupráci s PS. Důležitý je rovněž názor reprezentanta na stupeň narušení a ohrožení lokality. Ten se zakládá na osobní návštěvě lokality, přímých dotazech na vlastníka, komentářích sousedních vlastníků a názorech odborných pracovníků státních institucí i odborníků PS.

Jednou z nejdůležitějších částí formuláře je Popis průběhu návštěvy. Zde by mělo být zaznamenáno vše, co zástupce během návštěvy vypožadoval a co může být v budoucnu užitečné k tomu, aby PS dobře pochopil motivaci vlastníka a jeho činy (např. nemá rád myslivce, bratr vedoucího RŽP, čtyři děti, bývalý starosta, chce pozemky prodat, vášnivý rybář...).

Zástupce by měl být opatrný v citlivých otázkách. Vlastníci se někdy zástupci mohou důvěrně zmínit o osobních záležitostech. V takových případech je třeba použít zdravý selský rozum a zkusit se vžít do role vlastníka. Přál bych si, aby si někdo takovouto informaci o mně zaznamenal? Na druhé straně by zástupce měl pro svého nástupce zaznamenat dostatek informací, aby nemusel za rok nebo dva začínat úplně od nuly.

Pozemkový spolek XY

Zástupce:		Josef Novák							
Lokalita č., název:		2, Velký luh							
Vlastník č.:		2							
Jméno(a):		Jindřich a Božena Mládkovi							
Adresa:		Komárov 78, 654 32							
Tel.:	0609-321 123			Vlastnictví:		spoluvlastnictví			
Profese:	opravář			Věk:	48	Ve vlastnictví		15 let	
Celková výměra pozemků:			6,5 ha		z toho cenné pozemky:			1,3 ha	
Využití území:		les a pastviny			z toho cenné pozemky:			les s tůní	
	pastva	těžba dřeva	myslivost	lov ryb	palivové dříví	rekreace	zemědělství	výzkum	jiné
minulost	A	A	A	A	A			A	
současnost		A	A	A		A		A	
výhled		A	A	A	A	A		A	
Okres:	Břeclav			k.ú., par. č.:		Komárov, 1260,1261			
Letecký snímek č.:				Územní plán:					
Územně příslušný orgán OP:				RŽP Okú Břeclav					
					Data kontaktů:				
Odeslání úvodního dopisu:				A/N	16. 3. 2001				
Telefonický hovor:				A/N	30. 3. 2001				
Osobní návštěva:				A/N	12. 4. 2001				

Zájem o ochranu přírody:			A	Zájem o spolupráci s PS:	A	Datum:	12. 4. 2001
Zájem o:	Ano	Ne	Pozn.				
hospodaření	A		chce informace o lesních škůdcích				
ústní dohoda	A						
pronájem	A		část pozemku (tůň + vlhká louka)				
věcné břemeno							
odprodej							
darování							
jiné:							
Uroveň narušení lokality (1 nejvyšší, 5 žádné)				4			
Stupeň ohrožení lokality (V, S, N)			N	Typ ohrožení:	těžba v lese, choroby		
Vyjádřil vlastník názor na státní instituci?							
Ano	pozitivní	negativní	Název instituce:		RŽP OkÚ		
Ne			Důvod:		pomohli mu s dotacemi		
Vyjádřil vlastník názor na nevládní instituci?							
Ano	pozitivní	negativní	Název instituce:				
Ne			Důvod:				
Následné kroky:							
Popis průběhu návštěvy: (případně pokračujte na dalších listech)							
<ul style="list-style-type: none"> - setkal jsem se s celou rodinou – 2 malé děti (Jirka a Pepík) - značný zájem o ochranu přírody – hlavní důvod, proč pozemky dosud neprodali - mají obavy z usychání lesa, které se projevilo na sousedním katastru, zajímali se o revitalizační projekty na Soutoku Moravy a Dyje (chtějí informace) - plánují omezenou výběrovou těžbu v příštích letech - projevíli zájem o pronájem části pozemků (tůň a okolní vlhká louka) - na lokalitě často pozorovali listonoha a žábřonožku - na severním okraji lesa skupina starých dubů 							



Činnost pozemkových spolků je velmi pestrá, své uplatnění najdou odborníci na počítače i přidavači na stavbě. (PS Veronika)

V případě, že s vlastníkem zástupce uzavře například dobrovolnou dohodu typu „Dobrý správce“, je dobře se ujistit, že zná správný pravopis vlastníkovy jména a příjmení, případně s ním zkonzultuje, jaký text by si vlastník přál na diplom nebo plaketu.

Vedení počítačové databáze

Velká většina zástupců PS bude mít patrně přístup k počítači a měli by proto využít výhod, které vedení elektronických databází nabízí:

1. Lze uložit velký objem informací na malém prostoru.
2. S uloženou informací lze snadno dále pracovat (vytvářet seznamy vlastníků, vybírat údaje podle různých kritérií (všichni vlastníci s více než 1 ha a zájmem o další spolupráci), využívat statistické funkce (podíl ploch lokality v dlouhodobém pronájmu) apod.
3. Uloženou informaci lze snadno vyhledat a vytisknout. Data lze snadno opravovat a doplňovat.

Na trhu je dostatek programů, které pro vedení jednoduché databáze plně vyhovují. Existují samozřejmě i pokročilejší technologie (Geografické informační systémy GIS), zmíněné dříve, jejich dostupnost a využitelnost pro potřeby PS je však omezená. Pokud PS nepracuje s velkými objemy dat, může být výhodnější tradiční uložení informací na formulářích v kartotéce.

Vedení údajů a důvěrnost informací

Souhrn zjištěných informací může být velmi cenný při podávání zpráv o činnosti zástupce PS. Může být rovněž velmi užitečným zdrojem poznatků o vlastníkovy pro další organizace, se kterými PS spolupracuje. Je důležité znát vlastníkovy názory a přístup. Tím se však dostáváme k již zmíněné, ale velmi důležité otázce etických aspektů a zodpovědnosti při sbírání a práci s informacemi o vlastnících.

Příklad výstupu databáze vlastníků

Pozemkový spolek XY

Databáze vlastníků - 2001		
Lokalita č.: 2	Název lokality: Velký luh	Vlastník č.: 2
Jindřich a Božena Mládkovi		
Komárov 78, 654 32		
Tel.: 0609-321 123		
Vlastnictví: spoluvlastnictví		
Celková výměra pozemků: 6,5 ha	Využití území: les a pastviny	
z toho cenné pozemky: 1,3 ha	z toho cenné pozemky: les s tůň	
Úroveň narušení lokality (1 nejvyšší, 5 žádná): 4		
Stupeň ohrožení lokality (V, S, N): nízký	Typ ohrožení: těžba, usychání lesa	
Územní plán:	k.ú., par. č.: Komárov, 1260, 1261	
Letecký snímek č.:		
Územně příslušný orgán OP: RŽP OkÚ Břeclav		
Návštěvy: 12. 5. 1999	Zástupce: Josef Novák	
ROK 2001		
Vlastník kontaktován telefonicky.		
Poslední návštěva: 12. 4. 2001	Zástupce: Josef Novák	
Zájem o ochranu přírody: má zájem	Zájem o spolupráci s PS: má zájem	
Zájem o pomoc při obhospodařování pozemku: chce informace o lesních škůdcích		
Zájem o ústní dohodu: možná v budoucnu		
Zájem o pronájem: část pozemku – tůň s vlhkou loukou		
Požadované následné kroky: poslat informace o revitalizacích na Soutoku		
Informace o vlastníkově – aktualizováno 2001		
<ul style="list-style-type: none"> • příjemné setkání s celou rodinou – 2 malé děti (Jirka a Pepík) • značný zájem o ochranu přírody – hlavní důvod, proč pozemky dosud neprodali • obavy z usychání lesa, které se projevilo na sousedním katastru, zajímali se o revitalizační projekty na Soutoku Moravy a Dyje (informace poslané) • plánují omezenou výběrovou těžbu v příštích letech • projevíli zájem o pronájem části pozemků (tůň a okolní vlhká louka) • na lokalitě často pozorovali listonoha a žábřonožku • na severním okraji lesa skupina starých dubů 		

Proto opakujeme: Jednou z oblastí obav vlastníků je důvěrnost informací. Úkolem zástupce PS je rozvíjet dobré vztahy s vlastníkem. Důvěrné informace, které od vlastníka získá, by měly zůstat důvěrnými. Co ale dělat v případě, kdy vlastník například zástupci PS naznačí, že zamýšlí protizákonně poškodit přírodní hodnoty na svých pozemcích. Pro takový případ neexistuje jednoduchá odpověď. PS musí vždy velmi pečlivě vážit možné škody pro pověst PS, jež by mohly vzniknout vyžrazením důvěrných informací, a závažnost hrozící újmy na přírodních hodnotách.

PS by měly být velmi opatrné při předávání svých informací dále. V této souvislosti stojí za to podrobně se seznámit se zákonem na ochranu osobních dat (viz výše), aby se PS i jeho zástupce mohli vyvarovat možným střetům se zákonem.

Informace by zásadně neměly být předávány jednotlivcům nebo organizacím, které by vlastníky mohly nějakým způsobem obtěžovat nebo působit potíže – například obchodním firmám, finančnímu úřadu apod. Informace by mohly být poskytnuty pouze tam, kde je slouženo zájmu ochrany přírody a přírodních hodnot pozemku a není to v rozporu se zájmy vlastníka (např. pro potřeby přírodovědného průzkumu botanické společnosti apod.). Zástupce PS by se měl během své návštěvy vlastníka výslovně zeptat, jestli souhlasí s tím, aby v podobných případech byly poskytnuty údaje o jeho osobě (jméno, příjmení, adresa, telefon) takovýmto organizacím.

6.3.11. Krok 9: Následné kroky 1 – krátkodobé

Nejčastěji půjde o jednoduchý děkovní dopis, který je posledním krokem procesu prvního kontaktování vlastníka. Někdy vlastníci mají zájem o posláním dalších informačních materiálů, nebo během návštěvy položí otázku, jejíž odpověď musí zástupce PS teprve zjistit. Konečně do této kategorie spadá rovněž předání ocenění „Dobry správce“ vlastníkům, kteří se do tohoto programu zapojí.



Vyznačení hranice rezervace může zahrňt spolupráci s vlastníky zvláště cenných přírodních ploch. (PS Vsetínsko)

Děkovný dopis

Prvotním účelem děkovného dopisu je poděkovat vlastníkům za to, že si našli čas setkat se se zástupcem PS. Dopis by měl být kratší než jedna strana a měl by vlastníkovi dojít nejpozději měsíc po návštěvě. Kromě toho může dopis posloužit i dalším účelům:

1. Nabízí vhodný prostředek k předání dalších informací, které si vlastníci vyžádali. Je dobré sbírat a mít k dispozici vhodné letáčky (výroba budek...).
2. Může to být další drobný krok při domlouvání náročnější formy uspořádání právních vztahů (nájem, věcné břemeno...).
3. Dopis rovněž umožňuje zopakovat, co bylo během návštěvy dohodnuto, jak je vidět v níže uvedených příkladech.
4. Dopis dále lze využít k potvrzení informací, například správného textu na plaketu nebo diplom. Dává také příležitost vlastníkovi si dohodu rozmyslet.
5. Dále nabízí možnost zpravit vlastníka o nejnovějším vývoji PS nebo jeho programů. Jaké jsou další plánované kroky? Vyjde brzy další číslo občasníku PS? Pokud se vlastník zapojil do programu dobrovolných dohod spojených s oceněním „Dobry správce“, může mu PS sdělit podrobnosti týkající se vyhlášení ocenění. Pokud byla během návštěvy diskutována záležitost, která vyžaduje další kroky (spojení se s právníkem, odborným orgánem ochrany přírody...), lze vlastníka informovat o posledních krocích, které PS nebo jeho zástupce ve věci podnikli.

Dotační programy a odkazy na další instituce

Čas od času může být zástupce PS vlastníkem požádán o pomoc při kontaktování státní instituce. Někteří vlastníci se jen těžko orientují v tom, s kým by měli mluvit např. o dotačních programech MŽP či MZe. Jiní si netroufají sami dotyčné instituce oslovit. Většina vlastníků se na zástupce PS neobráť s prosbou, aby je zastupoval, pokud nejsou pevně rozhodnutí, že např. zalesní kus svých pozemků nebo že stále podmáčené pole zpět zaluční. Žádosti o zprostředkování kontaktu s dalšími institucemi sice nejsou příliš časté, nicméně když se objeví, představují vítanou příležitost prokázat vlastníkům skutečně cennou službu a posílit tak vztah zástupce jak s vlastníkem, tak i s dotyčnou institucí.

Zástupce PS si ale musí dát pozor na vlastníky, kteří by sice rádi, aby se něco udělalo, ale sami by se k tomu nikdy neodhodlali. Je na zástupci, aby zvážil situaci a nabídl pomoc jen tehdy, je-li skutečně žádaná, aby nabízel jen takovou pomoc, kterou může skutečně poskytnout a aby ani nepřímo vlastníka k ničemu nenutil.

Role zástupce pak spočívá v tom, aby kontaktoval správnou osobu v instituci a informovat ji o vlastníkovi a jeho přání, pokud možno písemně. Pokud má vlastník řadu požadavků, lze upřednostnit v první řadě ty, které slouží cílům ochrany přírodních hodnot. Zástupce by se měl rovněž ujistit, že zodpovědná osoba v instituci skutečně jednala na základě daného požadavku. Přibližně za měsíc je vhodné zavolat vlastníkovi a zjistit stav věcí. Pokud se nic nestalo, měl by se zástupce diplomaticky zodpovědně osobě připomenout. Jak vyplývá z výše uvedeného, je pro zástupce PS důležité udržování sítě osobních kontaktů s úředníky klíčových institucí.

Příklad děkovného dopisu – typ 1 – vlastník má zájem o ocenění „Dobrý správce“

hlavička

datum

Vážený pane Mládku,

dovolte, abych Vám poděkoval za to, že jste si i s Vaší paní našli čas a mohli jsme se 12. dubna sejít a pohovořit si o Velkém luhu.

K dopisu jsem přiložil informační materiál o úspěšném revitalizačním projektu, který se nedávno uskutečnil na Soutoku Moravy a Dyje. Pokud byste se chtěli dozvědět více o projektu a revitalizaci, na letáku je kontakt na hlavní řešitele projektu. Pokud se obrátíte na pana Brňáka, můžete se na mne přímo odvolat, protože se již řadu let známe.

Vážíme si také toho, že jste se zapojili do programu dobrovolných dohod spojených s oceněním „Dobrý správce“ a že chcete i nadále vzorně pečovat o přírodní hodnoty, které se nacházejí na Vašich pozemcích. Text, který bude vyrytý na plaketu, zní:

„Jindřich a Božena Mládkovi“

V případě, že uvedený text nesouhlasí, prosím, zavolejte nám co nejdříve na výše uvedené telefonní číslo.

Spojím se s Vámi, abych Vás informoval o podrobnostech předávání ocenění. Očekáváme, že se slavnost uskuteční někdy v průběhu podzimu. V případě, že byste ode mne potřebovali nějakou pomoc, prosím, zavolejte.

S pozdravem

Josef Novák

Pozemkový spolek XY

Příklad děkovného dopisu – typ 2 – vlastník nemá zájem o ocenění

hlavička

datum

Vážený pane Mládku,

dovolte, abych Vám poděkoval za to, že jste si i s Vaší paní našli čas a mohli jsme se 12. dubna sejít a pohovořit si o Velkém luhu.

Třebaže v současnosti nemáte zájem o aktivní zapojení do programu dobrovolných dohod spojených s oceněním „Dobry správce“, těší nás, že považujete péči o přírodní hodnoty za důležitou. Pokud byste se v budoucnu rozhodli a chtěli se do uvedeného programu zapojit, prosím, spojte se s námi na výše uvedeném telefonním čísle.

S pozdravem

Josef Novák

Pozemkový spolek XY

Předávání ocenění „Dobry správce“

V zahraničí jsou vlastníky velmi dobře přijímány společenské akce, při nichž je veřejně oceňována jejich snaha o ochranu přírodního dědictví, ať už se jedná o zvláštní slavnosti pořádané k této příležitosti, nebo o jejich spojení s jinou významnou událostí. K vhodným příležitostem patří například výroční zasedání orgánu ochrany přírody, oslavy Dne Země nebo výroční veřejné schůze zastupitelstva.

Při plánování ceremoniálu předávání ocenění je třeba mít na paměti několik bodů.

1. Spolu s vyhlášením ocenění by vlastníci měli obdržet také dopis s gratulacemi předsedy organizace udělující ocenění, který by vlastníkům zároveň připomínal jejich závazek. Také samotný ceremoniál by měl zdůraznit především budoucí závazek, spíše než dosažené zásluhy.
2. Pozvánka by měla být poslána na hlavičkovém papíru organizace, která s vlastníkem byla v kontaktu a která se již prezentovala úvodním dopisem.
3. Smyslem slavnostního předávání ocenění je posílit ve vlastnících uvědomění významu jejich závazku. Proto pokud má být oceněno mnoho vlastníků, je nevhodnější uspořádat pro tento účel zvláštní slavnost.
4. Když se předávání ocenění uskutečňuje na zasedání jiné organizace, dává to vlastníkům možnost dozvědět se o ní více. Zároveň to dává možnost zástupcům především tradičních ochranných institucí poznat nové přístupy v ochraně přírodních hodnot.

Několik užitečných tipů pro pořádání a řízení slavnostních předávání:

1. Do organizování akce by měl být zapojen zástupce PS, který s oceňovanými vlastníky osobně jednal, protože nejvíce ví, o koho se jedná.
2. Ujistěte se, že plakety jsou objednány, správně vyryty a včas připraveny pro slavnost. Jejich výroba může zabrat i dva měsíce.
3. V jednoduchosti je krása. Neplánujte program s příliš mnoha projevy. Program by mělo zahájit uvítání, poté by měla být pronesena řeč o významu soukromé iniciativy při ochraně přírodního dědictví a pak by mělo následovat vlastní předání ocenění. Organizačních sdělení by mělo být co nejméně. Plánovaná délka slavnosti by měla pamatovat na to, že někteří vlastníci mohou přijít i s dětmi.
4. Pro vlastníky z venkova by slavnost měla být uspořádána v jejich obci v takovou dobu, kdy to bude vyhovovat většině místních obyvatel. Vhodným místem může být sál místního hostince nebo kulturního domu a vhodnou příležitostí ples, veřejná schůze nebo jiná významná místní událost.
5. Pozvěte tisk a média. Slavnost je příležitostí, aby se vlastníci podělili o svůj pozitivní přístup k ochraně přírody s veřejností. Pozvěte rovněž vážené občany, starostu, členy zastupitelstva, poslance apod. Chybět by neměli ani zástupci orgánů ochrany přírody a nevládních organizací.
6. Pošlete vlastníkům pozvánky v dostatečném předstihu, aby se akce mohli zúčastnit. Sdělte jim předem, že byli pozváni i novináři. Někteří vlastníci nemají publicitu rádi. Potom se s nimi domluvte, kdy jim lze plaketu předat, pokud by se nemohli slavnosti zúčastnit. Pozvánku může posílat organizace udělující ocenění nebo přímo zástupce PS, který s vlastníky jednal. Příklad pozvánky je uveden dále.

Příklad pozvánky na slavnostní předávání ocenění „Dobrý správce“

hlavička

datum

Vážený pane Mládku,

program Národního pozemkového spolku „Dobrý správce našeho přírodního dědictví“ si Vás dovoluje pozvat na slavnostní předávání ocenění pořádané na Vaši počest. Slavnost spolupořádá Pozemkový spolek XY, Obecní úřad Komárov a Referát životního prostředí Okresního úřadu v Břeclavi.

Datum: úterý 15. května 2001

Místo: zasedací sál Obecního domu v Doubravě

Čas: 19,00-21,00

Zasedání se zúčastní předseda Ústřední výkonné rady ČSOP a poslanec Parlamentu ČR Dr. Libor Ambrozek a promluví o přírodě luhů jižní Moravy. Občerstvení je zajištěno.

Očekává se přítomnost zástupců místního a regionálního tisku. Tato pozvánka platí pro dvě osoby.

Pokud se akce nebudete moci zúčastnit, prosím, ozvěte se telefonicky na 0654-12 34 56 (p. Novák, sl. Konečná) do úterý 8. května.

Věříme, že se slavnosti zúčastníte a využijete této příležitosti k setkání s dalšími sousedy, kteří s Vámi sdílejí překrásnou část jihomoravské přírody. Pokud byste se však z jakýchkoli důvodů nemohl akce zúčastnit, domluvíme se s Vámi na způsobu předání ocenění v pozdějším termínu. Pokud byste měl jakýkoli dotaz, prosím, s důvěrou se na nás obraťte. Těšíme se s Vámi na shledanou 15. května.

S upřímným pozdravem

František Zelený

Pozemkový spolek XY

7. Zástupce PS, který jednal s vlastníky, nebo jiný zástupce PS by měl být na slavnosti osobně přítomen. Vlastníci budou vděční, když mezi neznámými tvářemi uvidí jednu povědomou, a pro PS toto setkání představuje další příležitost k prohlubování vztahu s vlastníkem.
8. Vlastníci většinou vítají, když časem dostanou svou fotografii ze slavnosti. Lze ji zaslat poštou nebo osobně předat.
9. Občerstvení je vždy vítáno. Večeře jsou sice příjemné, ale pro tuto událost může úplně vyhovovat malé občerstvení s chlebičky, nápoji, koláčky a kávou. Vlastníci ocení více, když za ušetřené peníze pro ně PS uspořádá seminář nebo terénní pochůzku s odborníkem.

Ne všichni vlastníci se budou moci nebo chtít zúčastnit slavnosti. Pak je s nimi třeba dohodnout způsob a termín předání ocenění. Nejlepší je, když vše osobně doručí zástupce PS, s nímž jednali. Některým vlastníkům ale nevadí, ani když si ocenění vyzvednou v kanceláři PS. Někdy je možné ocenění také poslat poštou.

Celá myšlenka ocenění je postavena na důvěře PS ve schopnost vlastníka pečovat o přírodní hodnoty na svých pozemcích. Vlastník často zná svůj pozemek lépe než kdokoli druhý. Základem celého procesu kontaktu s vlastníkem je úcta. Je třeba to mít na paměti i při pořádání slavnosti nebo při osobním předávání ocenění. Zástupce PS musí zůstat čestný, otevřený a upřímný.

6.3.12. Krok 10: Následné kroky 2 – dlouhodobé

Pokud se PS podaří úspěšně navázat kontakt s vlastníkem, byl učiněn důležitý první krok a tento úspěch je třeba nepromarnit. K rozvoji vztahu mezi partnery je nutná pravidelná vzájemná výměna informací. Jinak se může stát, že důvěru a zájem čas odvané. Dlouhodobé následné kroky znamenají trvalé udržování styku s vlastníkem.

Někdy tento styk může být relativně jednoduchou záležitostí nepřilíš náročnou na čas a prostředky, ovšem u vlastníků, s nimiž PS dohodne složitější uspořádání vzájemných vztahů, může být dlouhodobá komunikace dosti náročná.

Vlastníci zpravidla mají trvalé požadavky na informace. Některé zajímají novinky v oblasti nových programů, které by mohli využít, nových technik managementu území apod. Řada jiných bude spíše potřebovat jen špetku povzbuzení a uznání za svou snahu. Zkušenost říká, že jakmile vlastníci získají zájem o kontakt s PS, chtějí, aby vzájemný dialog pokračoval. Také instituce aktivní v ochraně přírody mají zájem o informace. Pro ně jsou důležité informace o změnách vlastnictví, o zájemcích o odprodej pozemků nebo o ohrožení či narušení lokalit. Tady dlouhodobé následné kroky v podstatě znamenají neustálou komunikaci v těchto oblastech.

Promyšlené dlouhodobé následné kroky tak představují nejlepší ochranu investice PS a nabízí trvalé fórum, na kterém může probíhat neustálý proces vzájemného učení a poznávání.

Různé techniky a jejich účinnost

Existují tři hlavní kategorie následných dlouhodobých kroků:

1. tištěné materiály
2. osobní kontakty
3. publicita



Úspěšná spolupráce s vlastníky je nezbytnou podmínkou dlouhodobé odborné práce pozemkových spolků v terénu. (PS aluvia dolního toku řeky Dyje)

Tištěné materiály

1. Osobní dopis – osobně adresován, odkazující se na konkrétní lokalitu a obračející se na konkrétní osobu
2. Formální dopis – obsahově totožný pro všechny příjemce (může být osobně adresován)
3. Přání k Vánocům / Novému roku
4. Kalendář
5. Časopis, informační bulletin
6. Odpovědní pohlednice se stručným dotazníkem
7. Výroční zpráva – speciálně vytvořená pro vlastníky (tj. stručná, ne-technická, příjemně čtivá)
8. Informační brožura – všeobecná, nebo více zaměřená, podle zamýšlené funkce, kterou má plnit (poskytnout informace, vyjádřit uznání, získat podporu)

Osobní kontakt

9. Návštěva lokality – osobní setkání s vlastníkem na jeho pozemku
10. Pomoc s managementem – plány péče, značení pozemku, vlastní údržba pozemku
11. Ocenění – plakety, certifikáty nebo označení pozemku
12. Telefonický kontakt
13. Osvětové vystoupení – přednáška, workshop...
14. Společenské setkání – promítání diapositivů, opékání buřtů, výšlap...

Publicita

15. Článek v novinách – napsaný novinářem, zástupcem PS nebo někým jiným
16. Článek v časopise – přírodovědné časopisy, další časopisy, které odebírají vlastníci pozemků
17. Propagace v rozhlasu – jednoduché oznámení
18. Rozhlasový dokument
19. Propagace v TV
20. Televizní dokument

Při hodnocení těchto různých technik z hlediska užitečnosti při komunikaci s vlastníky, při získávání informací od vlastníků a jejich dostupnosti se zjistilo, že nejvýhodnější je skupina technik osobního kontaktu, za nimi následují tištěné materiály a nakonec publicita.

Mezi pět nejvýše hodnocených technik patří:

1. Návštěva lokality
2. Telefonický kontakt
3. Pomoc s managementem
4. Odpovědní pohlednice
5. Společenské setkání

K ostatním nadprůměrně hodnoceným technikám patří:

6. Osvětové vystoupení
7. Přání k Vánocům / Novému roku
8. Článek v novinách
9. Ocenění
10. Časopis, informační bulletin

Na dalších místech pořadí se umístily následující techniky:

11. Osobní dopis
12. Kalendář
13. Výroční zpráva
14. Informační brožura
15. Formální dopis
16. Článek v časopise
17. Propagace v rozhlasu
18. Propagace v TV
19. Rozhlasový dokument
20. Televizní dokument

Techniky dlouhodobé spolupráce či následných kroků je vždy třeba posuzovat v kontextu konkrétní situace. Je jasné, že když dva dělají totéž, není to totéž a že je třeba najít vlastní cestu, která bude vyhovovat místním podmínkám, možnostem PS a povaze vlastníků.