**Практическое занятие 4**

**ГРУППОВЫЕ И МАССОВЫЕ МЕТОДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИКС В АГРОНОМИИ**

Главное преимущество групповых методов работы консультационной службы состоит в том, что при их использовании устанавливаются деловые контакты с целыми коллективами товаропроизводителей и развиваются различные формы взаимодействия между членами групп.

Опыт показывает, что товаропроизводители являются восприимчивыми к групповым методам в деятельности ИКС, так как при их использовании имеют возможность слушать, участвовать в обсуждении проблем, обмениваться опытом. Наряду с этим групповые методы позволяют принимать товаропроизводителю самостоятельные решения относительно совершенствования собственной производственной деятельности, опираясь на новые знания, опыт своих коллег.

При работе групповыми методами формируются и развиваются целевые группы товаропроизводителей, организовываются на регулярной основе групповые встречи.

Наиболее оптимальным считаются группы численностью 20-40 человек. В отдельных случаях, например, при проведении групповых дискуссий, численность может быть и меньше (10-12 человек). При таком составе появляется вероятность установления более тесных, доверительных отношений между членами группы.

Делая выбор целевой группы, необходимо иметь ввиду следующие основные моменты:

–на какой группе товаропроизводителей будет сосредоточено основное внимание и почему?

–необходимы ли прямые контакты с членами группы до начала мероприятия и если да, то какие коммуникационные каналы могут быть использованы при этом?

–какая информационная и учебно-методическая поддержка может понадобится им в дальнейшем, чтобы применить на практике полученные на практике знания.

По скорости усвоения информационного и учебного материала, темпам реагирования на новации в производстве выделяют следующие категории людей, которые можно группировать в целевые группы:

–новаторы

–рано усваивающие

–раннее большинство

–позднее большинство

–отстающие.

**Новаторы** (около 2,5% населения) люди, любящие риск, способные легко справляться с неопределенностью, как правило имеющие широкие контакты. Эта категория мыслит абстрактно, имеет средства для введения новаций в производство, часто их считают необычными по образу мышления (чудаками). В большинстве случаев их мнение не лидирует в данной местности.

**Рано усваиваивающие** (более 13,5%) – высокообразованные люди, не догматики, мыслят абстрактно, опираются на научные подходы, отличаются деловым подходом в принятии решений, пользуются большим уважением в обществе.

**Раннее большинство** (около трети населения) – хорошо интегрируются в системе, усваивают материал и принимают решение о применении новаций раньше среднего уровня, умеют просчитывать возможные последствия от принятых решений. Не являются лидерами.

**Позднее большинство** (около трети населения) – как правило скептики, им нужно, чтобы были исключены все возможные риски от применения новаций и неопределенность. Чаще всего применяют новации по экономическим обстоятельствам.

**Отстающие** (около 16% населения) – товаропроизводители не имеющие ресурсов для применения новаций, как правило ссылаются на традиции и историю для того, чтобы не заниматься введением новшеств производство или в управление производством. Имеют ограниченные знания, узкий кругозор.

Эффективность групповых методов работы ИКС повышается если товаропроизводители имеют схожие проблемы и требуют согласованного действия (например, при защите почв от эрозии на отдельных территориях района). Важно также, чтобы состав группы имел и одинаковый уровень образования и профессиональных навыков, а также уровень хозяйствования.

Формируя группу и работая с ней, сотрудник ИКС не должен занимать в ней роль лидера, а оставаться в качестве советника, консультанта, наблюдателя. Его работа д.б. направлена на то, чтобы стимулировать группу на развитие инициативы, самостоятельное принятие решения, о том какая помощь ИКС необходима членам группы.

Групповые методы работы с товаропроизводителями включают в себя деловые дискуссии, полевые дни, семинары, собрания, демонстрации, лекции, небольшие выставки и т. д.

Полевой день, демонстрация

Семинары

Лекции, выступления

Групповые методы консультирования

Небольшие выставки Деловая дискуссия, собрание

**Групповая дискуссия**

Из всех групповых методов работы ИКС с сельскими товаропроизводителями дискуссия является самым многоцелевым. Ее используют для обмена идеями и знаниями, для решения проблем членов группы, для обсуждения разногласий и нахождения приемлемых решений по спорным вопросам. Поэтому дискуссии в деятельности ИКС используются наиболее часто, но всегда дискуссии достигают поставленных целей, т.к. проведение дискуссии требует определенных навыков не только от ведущего, но и от ее участников.

Дискуссия — это обмен идеями, мнениями между группой людей. Однако не всякий обмен мнениями является дискуссией. Если говорящий ставит своей целью доказать собственную правоту, а другие не правы, то это спор, а не дискуссия. Если говорящий высказывает свое мнение и не рассматривает мнение других, то это лекция.

Настоящая дискуссия — это когда ее участники в ходе обсуждения получают для себя новую информацию. Каждый участник дискуссии должен быть готов к тому, что он может быть и не прав, что получение новых знаний в ходе обсуждения вопроса важнее его авторитета.

**Полевой день.**

Полевой день используется ИКС для распространения новых технологий и имеет некоторые свои особенности:

1. Это эффективный метод изменения отношений товаропроизводителей к достижениям науки и инновационному процессу.
2. Обучение на производственном объекте дает прямой доступ товаропроизводителю к имеющейся информации к данной проблеме и позволяет на месте наблюдать за процессом. К полученной на производственном объекте информации товаропроизводитель более восприимчив, чем на лекции, а сама информация более доказательна.
3. Позволяет товаропроизводителю расширить круг знакомств и связей за пределами своего хозяйства, улучшить взаимоотношения с другими коллегами, расширить кругозор.
4. Позволяет службе не навязчиво влиять на мотивацию товаропроизводителя.

Проведение таких практических занятий требует значительных затрат времени, людских ресурсов, оборудования и материалов. Поэтому тематика и стратегия проведения Дня поля должна быть хорошо продумана.

Для достижения наибольшего эффекта необходимо хорошо продумать цель полевого дня, место и время его проведения, выбор целевой группы (для какой категории товаропроизводителей?), изучить потребность и интересы участников Дня поля, организовать подготовительные мероприятия (заложить с соблюдением методики демонстрационные опыты, подготовить наглядный материал), закрепить полученную информацию.

До проведения Дня поля необходимо провести индивидуальные и групповые дискуссии с целью выяснения потребностей решения тех или иных вопросов, которые предполагается рассмотреть. Через определенный промежуток времени после проведенного дня поля полезно организовать повторную встречу, для того, чтобы оценить полезность его проведения.

**Семинары.**

Подготовка семинара начинается с объявления цели, разработки его задач, определения целевой аудитории, на которую рассчитан данный семинар, и которая должна получить от семинара наибольшую пользу. Далее разрабатывается содержание семинара, подбираются приглашаемые лекторы-преподаватели, специалисты. Разрабатывается бюджет семинара, разрабатывается система оценки семинара. Это все – подготовительная стадия проведения семинара.

Принятие решения о необходимости проведения семинара по той или иной тематике должна исходить из потребностей в обучении определенной группы товаропроизводителей или самих сотрудников ИКС, согласованности идеи семинара с задачами района или региона и уверенности, что такая задача является важной. Аргументы, на которые основывается необходимость семинара должны быть четкими, на их основе формируются цель и задачи.

Задачи семинара должны быть ясными, последовательно связанными друг с другом, представлять собой практический ответ на вопрос «что должны уметь участники после семинара?». Задачи семинара должны быть доведены до сведения и согласованы со всеми, кто принимает участие в проведении мероприятия (организаторами, лекторами, самими учащимися).

Целевая аудитория действительно должна испытывать необходимость в получении знаний, предлагаемых на семинаре. Группы должны быть четко сформированы с учетом таких параметров как уровень квалификации, возраст, стаж работы, опыт, служебное положение и т. д.

После разработки задач и определения целевой аудитории приступают к составлению бюджета, содержания семинара и составлению расписания. При этом необходимо определить наиболее эффективные методы обучения для передачи знаний и формирования навыков в рамках конкретного семинара. А также важно определить оптимальное соотношение между теоретической и практической частью.

Когда выполнены подготовительные стадии семинара, делают объявление о предстоящем семинаре. С этой целью составляется информационное письмо. В нем содержится:

– информация о семинаре,

– его название, конкретное содержание,

– расписание занятий,

– характеристика целевой аудитории,

– требования, предъявляемые к будущим слушателям,

– размер и порядок оплаты,

– указание сроков и процедуры предоставления кандидатур на участие в семинаре.

Здесь же прилагаются стандартные формы регистрационного листа, и личного листка характеристики кандидата, в котором д.б. отмечены квалификация кандидата, его опыт работы, и ожидания, связанные с семинаром. Этот личный листок помогает составить полную характеристику группы в целом. Информационные письма рассылаются заблаговременно, для того, чтобы отобрать кандидата.

Одним из факторов, которые влияют на достижение целей семинара является личностная и профессиональная характеристика участника. Поэтому процедура отбора кандидата чрезвычайно важна для успеха мероприятия.

При подборе преподавательского состава учитывается его степень владения своим вопросом, практический и лекторский опыт. После подбора преподавательского состава, необходимо связаться с каждым из них, получить его согласие на участие, обсудить содержание материала, решить административные вопросы, касающиеся размера и формы оплаты, покрытия транспортных вопросов, возможности тиражирования раздаточных материалов.

С точки зрения последовательности все темы семинара должны быть размещены в логической последовательности.

К основным задачам организаторов семинара, которые должны обеспечивать постоянный контроль и поддержку высокого уровня прохождения семинара относятся:

–четкое объяснение при открытии семинара целей семинара, описание основного содержания учебных мероприятий, характера предстоящей практической работы и ожидаемые действия участников в рамках семинара, решение организационных вопросов;

–периодическое присутствие на занятиях для стимулирования обмена опытом участников, ответов на вопросы, касающиеся темы семинара;

–подведение промежуточных итогов в конце каждого учебного дня, оценка качества преподавания и качества раздаточного материала;

–проведение коротких совещаний с участниками семинара для определения качества усвоения учебного материала и обсуждения возникших проблем;

–обеспечение преподавателей информацией о качественном составе группы, о текущих изменениях в программе;

–организация рабочих подгрупп в составе большой учебной группы.

Завершается проведение любого учебного мероприятия оценкой его эффективности. Это необходимо для того, чтобы исключить ошибки, допущенные в ходе проведения данного семинара, при подготовке будущих учебных мероприятий.

**Небольшие выставки**

Организация выставок относится как к групповым, так и к массовым методам деятельности ИКС.

Участие в выставках ВВЦ в Москве, «Российский фермер» с-Петербурге, «Агрокомплекс: Интер – Агро, Анимед, Фермер Поволжья» в ВВЦ Казани и т. п. относится к массовым методам, т. к. с материалами экспозиций знакомятся и получают информацию тысячи людей.

Небольшие выставки районного масштаба или в отдельных хозяйствах относятся к групповым методам, т.к. их посещают небольшие группы, заинтересованные в получении соответствующей информации.

При наличии в районе новой технологии, сортов сельскохозяйственных культур, пород животных, средств защиты растений, медикаментов для животных и т.д. можно организовать там небольшую выставку, с экспонатами которой могут ознакомится все заинтересованные лица (руководители, специалисты своего и соседних районов).

Для успешной работы выставки необходимо достаточно удобное помещение (фойе Дома культуры, зал в конторе, помещение в управлении сельского хозяйства), а также информативные по своему содержанию и форме представления экспонаты (стенды, фотографии, видео ролики, конкретную продукцию, технику и т. д.).

**Мероприятия групповых и массовых консультаций в АПК**

**Республики Татарстан**

Консультационная деятельность в Татарстане, используя методы проведения семинаров, Дней поля и выставок, практикуется широко.

Ежегодно на республиканском уровне проводятся агрономические конференции, где с анализом агрономической деятельности в республике за год, с подведением итогов и определением перспектив на будущее выступают перед участниками министр с-х, его отраслевые заместители, ведущие ученые и опытные производственники. Мероприятие подготавливается силами РИВЦ под руководством МСХ и П РТ. Этому предшествуют аналогичные конференции районного уровня, которые проводятся сразу же после завершения хозяйственного года.

Перед празднованием дня работников сельского хозяйства (второй выходной октября) с-х предприятия получившие выдающиеся результаты (агрохолдинги, фермерские хозяйства) принимают участие в выставках на ВВЦ «Золотая осень» в Москве, «Агрокомплекс: Интер – Агро, Анимед, Фермер Поволжья» в ВВЦ Казани, различных выставках районного масштаба.

Ежегодно руководители хозяйств, районных агрономических служб, специалисты семенных инспекций, станций защиты растений, агрохимических служб проходят краткосрочные курсы в институте переподготовки кадров и агробизнеса (ТИПКА). Учеба проводится с приглашением ведущих ученых по своим отраслям, работающие в исследовательских и образовательных учреждениях республики.

С началом нового года в каждом районе проводятся семинары по подготовке специалистов среднего звена и механизаторов. Это мероприятие подготавливают и проводят ведущие специалисты района. По наиболее актуальным вопросам производства, требующим инновационных технологий, других достижений науки приглашаются с лекциями ученые и преподаватели учебных ВУЗов.

Летом в момент кормозаготовок и формирования урожая на полях организовываются **Дни поля** как республиканского, так и районного уровней.

Республиканские **Дни поля** проходят на базе крупных хозяйств, достигших определенных результатов в производстве с-х продукции и имеющих опыт применения тех или иных достижений науки. Здесь участники на практике (на демонстрационных посевах) знакомятся с эффективностью новых технологий на базе использования современной техники, селекции, средств защиты и удобрений.

Районные Дни поля направлены на то, чтобы на практике убедить руководителей и специалистов в эффективности тех или иных технологий, управленческих решений в конкретных условиях данной местности. Задачей данного мероприятия является подбор и реализация адаптивных для данных условий технологий и решений.

**Практические задания по теме**:

1. Изучить методы организации групповых и массовых консультаций для сельхозтоваропроизводителей.
2. Разработать план проведения районного/ республиканского семинарского занятия или дня поля по актуальной проблеме растениеводства. Обосновать целесообразность проводимого мероприятия, определить целевую группу, для которой мероприятие будет наиболее полезно, разработать программу мероприятия.