

MANUALI I METODOLOGJISË KËSHILLUESE PËR SPECIALISTËT E EKSTENSIONIT BUJQËSOR

Mars 2019 / Projekti IPESA Shqipëri



This project is funded by
the European Union



IPESA Project



REPUBLIKA E SHQIPËRIE
MINISTRIA E BUJQËSISË
DHE ZHVILLIMIT RURAL

Manuali i metodologjisë këshillues për specialistët e eksterionit bujqësor



This project is funded by
the European Union



IPESA Project



IMPROVEMENT OF THE PERFORMANCE AND QUALITY OF THE PUBLIC EXTENSION SERVICE IN THE LIVESTOCK SECTOR

Ky publikim është realizuar me mbështetjen financiare të Bashkimit Evropian. Përmbajtja e tij është nën përgjegjësinë e projektit "Përmirësimi i performancës dhe cilësisë së shërbimit të ekstensionit publik në sektorin e blegtorisë (IPESA). Ky projekt është i financuar nga BE dhe i zbatuar nga kompania NIRAS IC Sp.z.o.o.. Përmbajtja e publikimit nuk pasqyron domosdoshmërisht mendimet e Bashkimit Evropian.

Ky manual është miratuar nga përfutuesi i projektit (Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural).

NIRAS
Project implemented by
NIRAS IC Sp. z o.o

Ministry of Agriculture and Rural Development, Office 114
Sheshi Skënderbej 2, Tirana 1000, Albania
E-mail: info@ipesa-project.al

Tabela e përmbajtjes

1.Çfarë është këshillimi?

a. Përkufizime.....	4
b. Rolet/detyrat e specialistët të ekstensionit bujqësor.....	5

2.Komunikimi

a. Marrëdhëniet.....	9
b. Të dëgjuarit dhe bërja e pyetjeve.....	10
c. Gjuha e trupit.....	14
d. Një model komunikimi.....	18
e. Dialogu/llojet e pyetjeve.....	21
f. Kontrata/marrëveshja.....	26
g. Ngurrimi ndaj ndryshimit.....	28
h. Parimet e komunikimit, përmbledhje.....	28

3.Teknikat e këshillimit/informimit

a. Qasja ballë për ballë.....	32
b. Këshillimi në grup.....	33
c. Telefonatat.....	34
d. Materiale të shkruara (fletëpalosje, letra).....	34
e. Transmetimi mediatik (radio, TV).....	35
f. Mjetet e internetit (faqe interneti, Facebook, aplikacione në aparate celulare).....	36
g. Përmbledhje.....	37

4.Të shkruarit dhe këshillimi

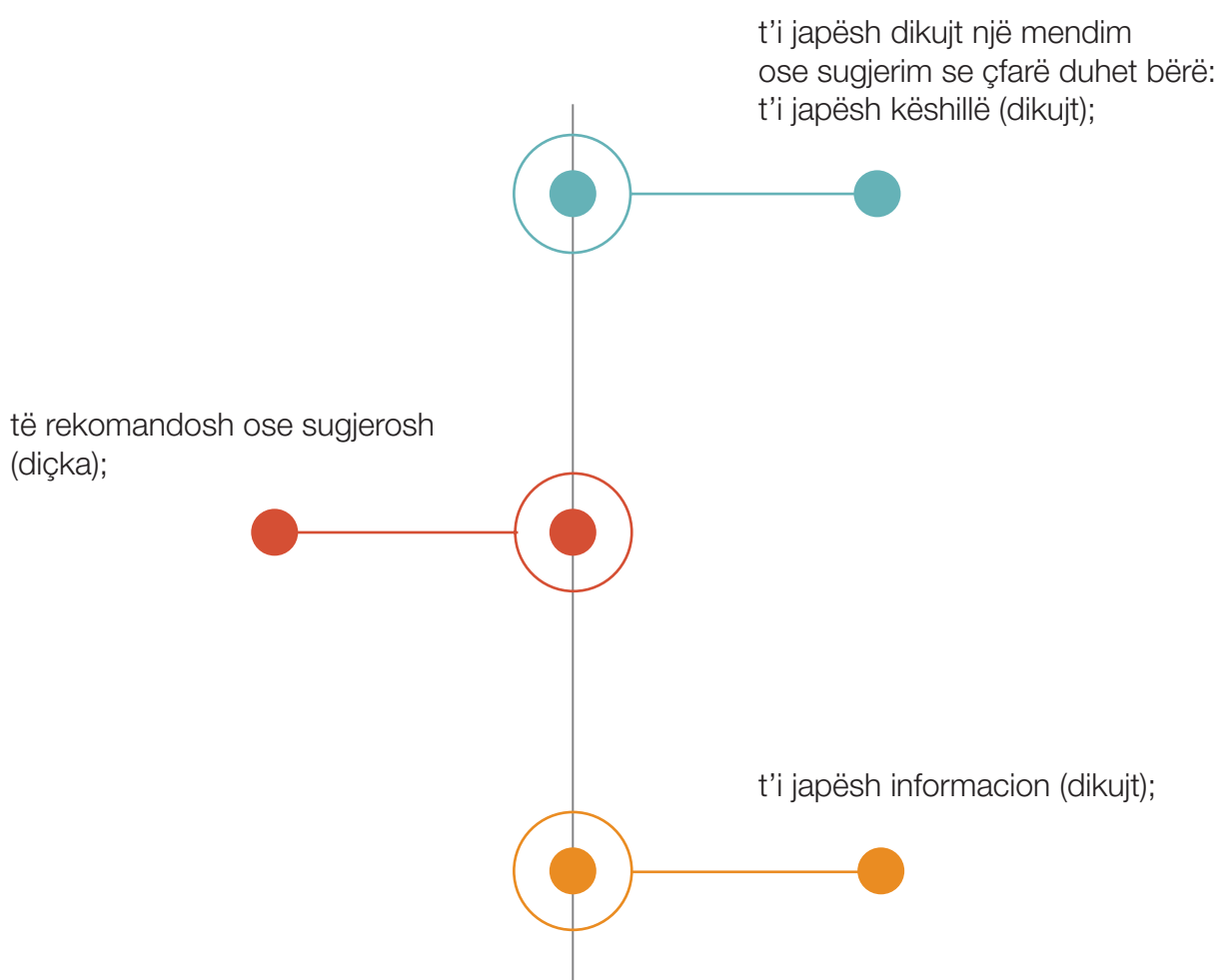
a. Axhendat.....	40
b. Procesverbalet.....	40
c. Planet e Veprimit.....	41
d. Regjistrat e fermave (manualë ose elektronikë).....	42
e. Të shkruarit gjatë praktikës.....	42

5.Profesionalizmi

a. Etika.....	44
b. Nivelet e kompetencave.....	44

ÇFARË ËSHTË KËSHILLIMI?

1a. Përkufizime



Këto përkufizime tregojnë se këshillimi mund të shihet në forma të ndryshme në varësi të situatës: nga thjesht transmetimi i informacionit në dhënien e rekomandimeve se çfarë duhet të bëjë dikush, ose ndryshe ndihma që i jepet dikujt për të njohur më mirë kontekstin për marrjen e vendimeve individuale. Mund të jemi pak më shumë të saktë duke krahasuar termin këshillim me termat e tjerë. Për këtë qëllim, do të përdorim boshtin e vijimësisë për të ilustruar rendin e koncepteve të termave të ndryshëm. Boshti nënkupton një sekuencë të vazhdueshme ose një tërësi, nga e cila asnjë pjesë nuk perceptohet si e ndryshme nga pjesët e afërta. Në këtë rast, ne e shohim këshillimin si një term ndërmjet konceptit të terapisë nga njëra anë dhe mësimdhënies nga ana tjetër. Qëllimi i përdorimit i këtij boshti është të tregojmë se nuk ka dallim të qartë ndërmjet termave të ndryshëm: Ndonjëherë është e vështirë të dallojmë nëse një veprimtari është këshillim teknik apo personal.



1b. Rolet/detyrat dhe kompetencat e këshilluesit bujqësor

Nëse përqendrohemi te termi këshillim, roli i këshilluesit bujqësor mund të shihet sërish si një bosht vijimësie, nga roli i “nëpunësit” deri te roli i ekspertit, e më pas te roli i “agjentit të ndryshimit”

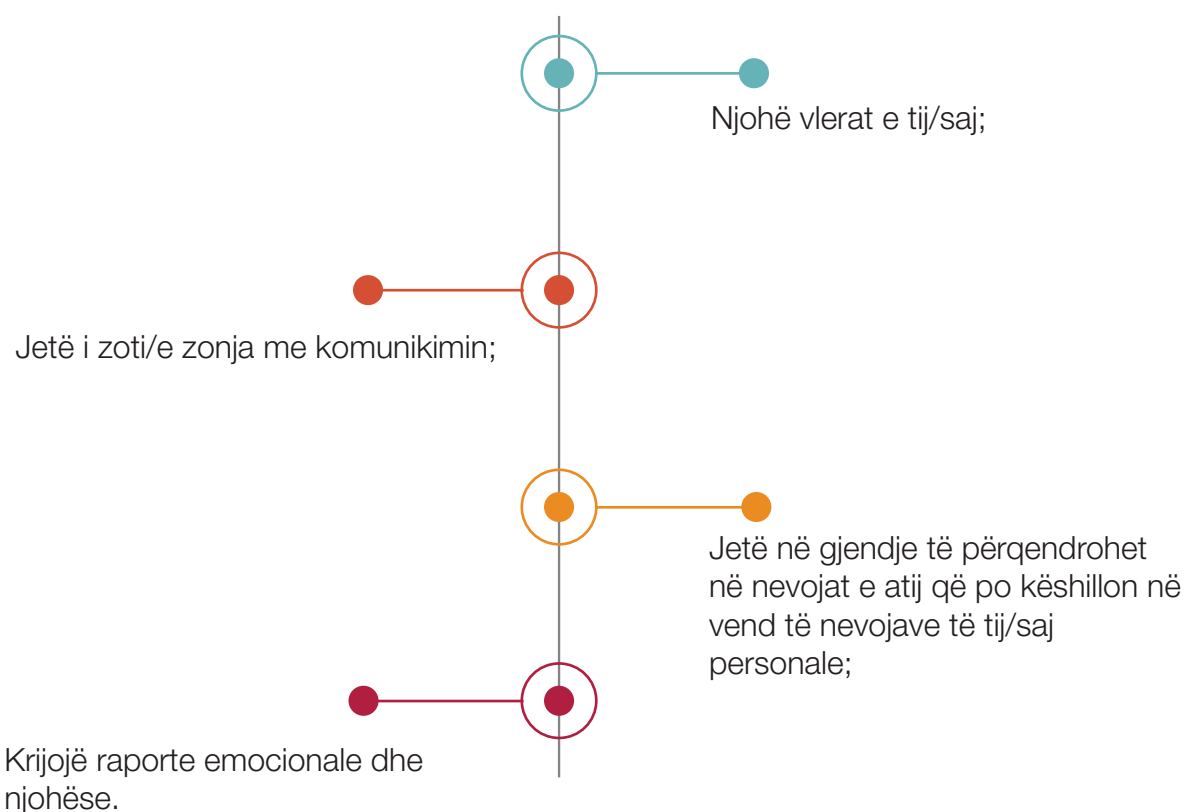


Kriteri për përcaktimin e suksesit me rolin e nëpunësit është që ai t'i japë fermerit atë që ai ka nevojë (për shembull, një fletëpalosje), ndërsa me rolin si agjent ndryshimi, kriteri për përcaktimin e suksesit është të sjellë një ndryshim në jetën e fermerëve (për shembull, lloje të reja prodhimi). Këto dy kriteret të ndryshme për përcaktimin e suksesit kanë kërkesa tërësisht të ndryshme me atë që zgjidh detyrën dhe metodat e përdorura. Si për t'i ndërlikuar gjërat edhe më shumë, shpesh në një dialog të vetëm me fermerin do të evidentohen elemente nga të gjitha rolet e ndryshme të specialistët të ekstensionit.

Specialistët e ekstensionit bujqësor duhet të ketë dijeni për problematikat, dhe sigurisht duhet të ketë njohuritë e duhura teknike. Atyre që i kanë përsosur këto njohuri, ne iu referohemi me termin këshillues profesionistë.

Të jesh këshillues profesionist është punë kërkuese. Ajo mund të përmblihet duke përshkruar kërkesat lidhur me njohuritë metodologjike që ekstensionit duhet të zotërojë.

Ai ose ajo duhet të:

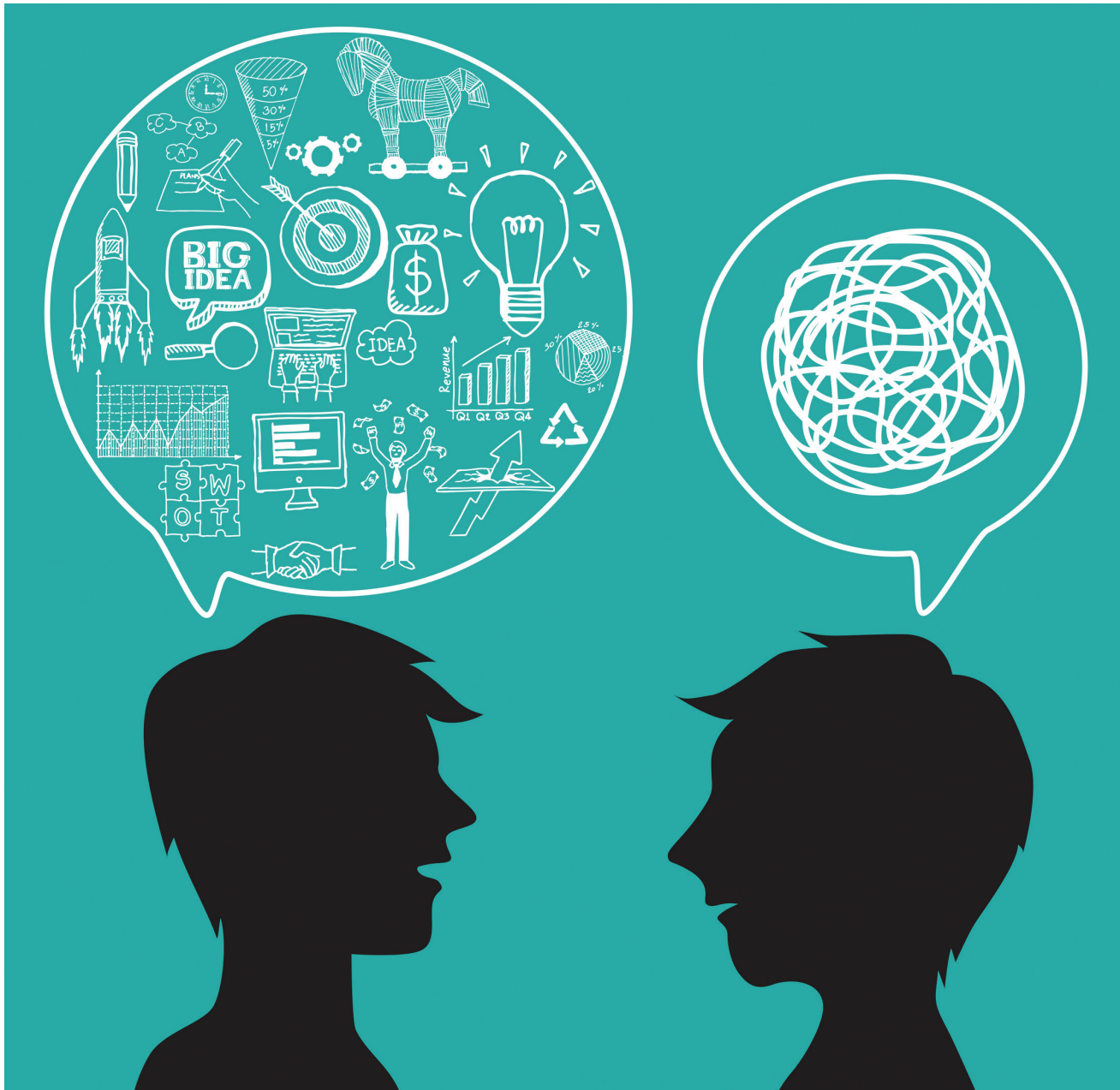


Të njohë vlerat e tij/saj

Për të qenë i aftë/e aftë të këshillosh të tjerët duhet që fillimisht të njohësh veten. Këshilla që jepni duhet që gjithmonë të pasqyrojë vlerat tuaja si person. Kjo është pjesë e natyrshme dhe e nevojshme e dhënies së këshillave. Në të kundërt, fermeri mund të marrë këshilla përmes një makinerie apo kompjuteri.

Të jetë i zoti/e zonja me komunikimin

Ju duhet të jeni në gjendje ta kuptoni situatën e fermerit që këshilloni. Edhe nëse mendoni se e keni një panoramë të qartë të situatës së fermerit bazuar në përvojën tuaj teorike dhe praktike, ju duhet t'i bëni pyetje dhe ta dëgjoni atë. Ndoshta, duhet t'i vini në pikëpyetje mendimet tuaja.



Të jetë në gjendje të përqendrohet në nevojat e atij që po këshillon në vend të nevojave të tij/saj personale

Kur i dini vlerat tuaja, jeni më të aftë që të vlerësoni atë që keni dëgjuar gjatë bisedës me fermerin dhe të vlerësoni se në ç'mase bazohet këshilla juaj në fakte të arsyeshme dhe në ç'mase në vlerat tuaja personale. Ndoshta askush nuk është në gjendje ta bëjë këtë dallim në masën 100 %, por është e rëndësishme që të jesh i vetëdijshëm për këtë.

Të krijojë raporte emocionale dhe njohëse

Si këshillues, ju duhet të jeni të vetëdijshëm për vlerat tuaja personale, por duhet që edhe të qëndroni të përqendruar dhe të strukturuar në atë që ju dëgjoni dhe kuptoni, dhe të veproni sipas rastit.



2a. Marrëdhëniet

Së pari, le të paraqesim bazat e komunikimit:

- Është e pamundur të mos komunikoni.

Sjellja është komunikim. Megjithëse përpiqeni të mos komunikoni me një person tjetër, mënyra se si ju silleni i përcjell mesazhe atij personi. Edhe përmes heshtjes dërgohen mesazhe.

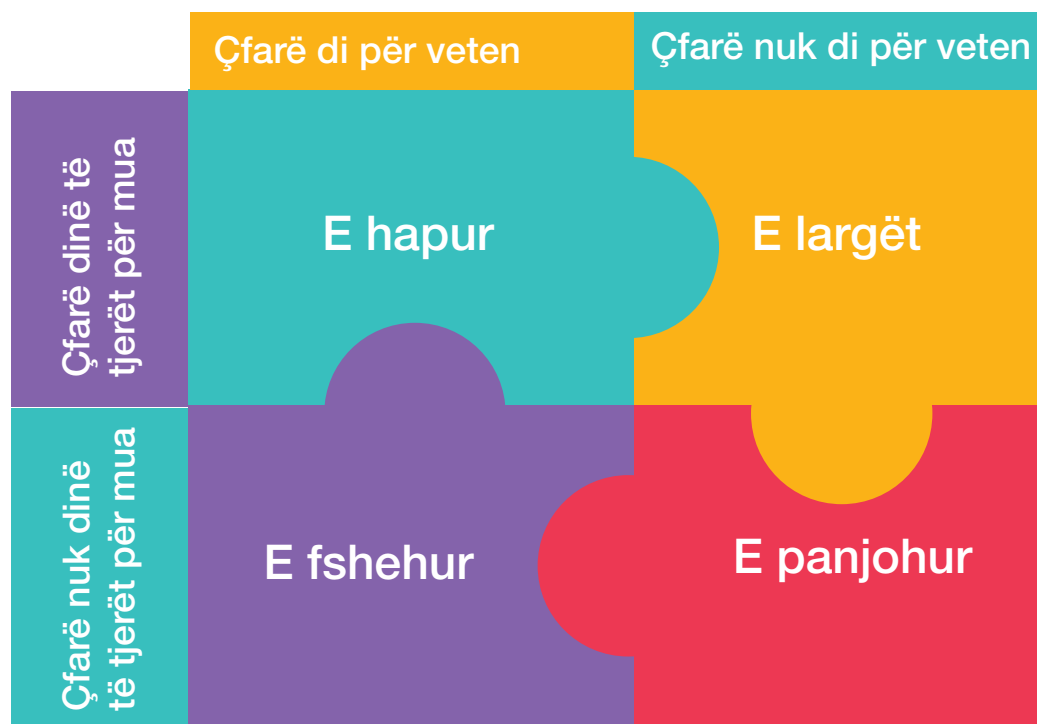
- Komunikimi realizohet në marrëdhënie simetrike dhe asimetrike

Nëse keni një marrëdhënie simetrike, gjithsecili është i barabartë, ndërsa në një marrëdhënie asimetrike, gjithsecili është i ndryshëm. Për shembull, komunikimi midis fermerëve mund të konsiderohet si marrëdhënie simetrike, ndërsa komunikimi midis një ekstensionisti bujqësor dhe një fermeri do të konsiderohet kryesisht si marrëdhënie asimetrike.



Dritarja “Johari”

Dritarja “Johari” është një teknikë që i ndihmon njerëzit të kuptojnë më mirë marrëdhënien e tyre me veten dhe të tjerët. Ajo u ndërtua në vitin 1955 nga psikologët Joseph Luft (1916–2014) dhe Harrington Ingham (1916–1995). Luft dhe Ingham e quajtën ‘Johari’ modelin e Dritares sipas një kombinimi të emrave të tyre, Joe dhe Harrington.



Hapësira “e hapur” është pjesë e vetes që ne dhe të tjerët shohin. Hapësira “e largët” përmban aspekte që të tjerët i shohin, por ne nuk kemi dijeni. Hapësira “e fshehur” është hapësira private që ne e njohim, por e fshehim nga të tjerët. Hapësira “e panjohur” është pjesë e jona e pavetëdijshme që as ne vetë dhe as të tjerët nuk e shohin.

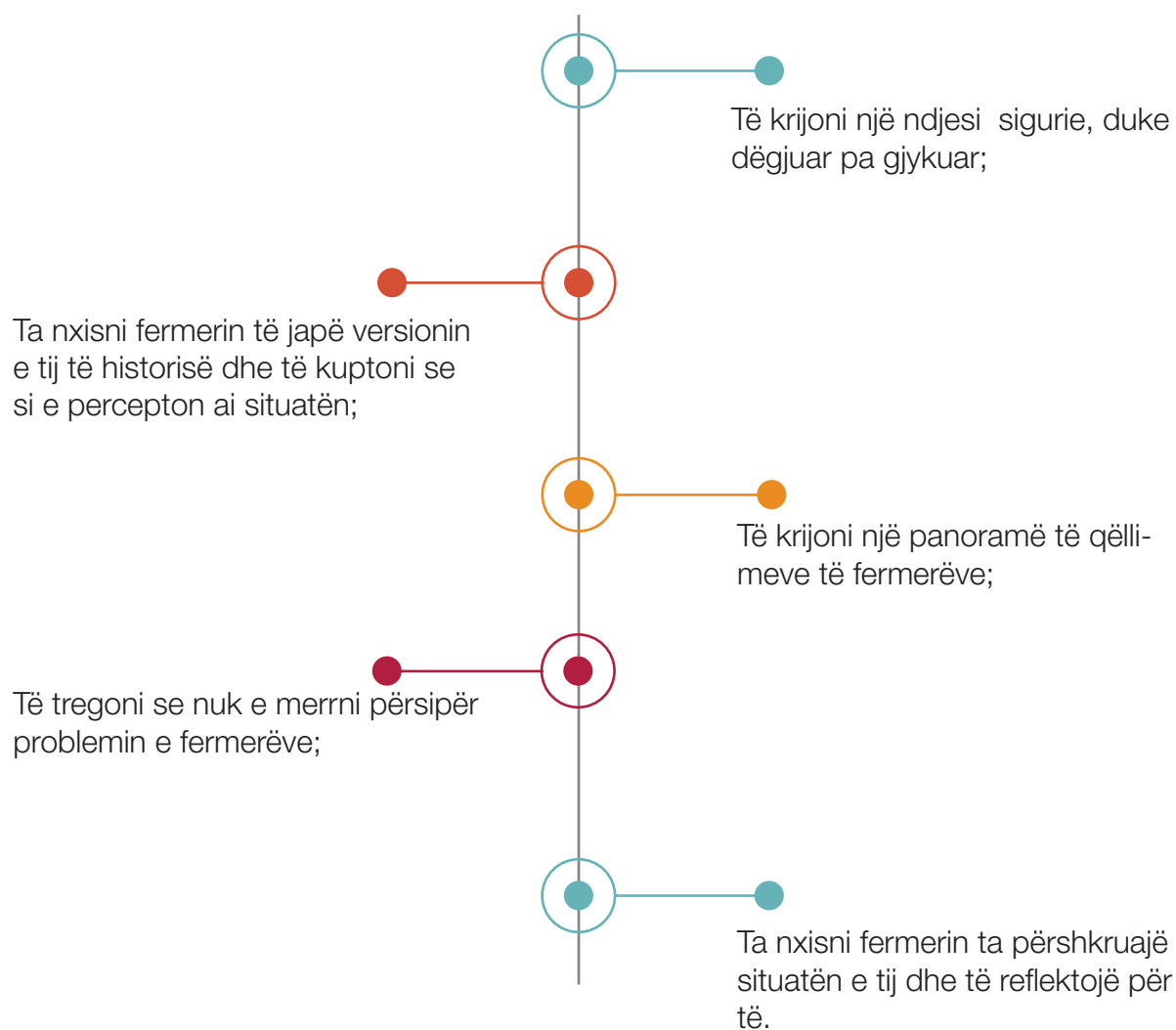
Si këshillues bujqësor, ju mund të mendoni se komunikimi juaj është konstruktiv dhe neutral, por fermeri mund t’i shohë ndryshe gjërat, thjesht për shkak se ju jeni të distancuar, gjë që ndikon në perceptimin e tyre për ju. Për shembull, mund të jetë gjuha juaj e trupit që e shqetëson fermerin.

2b. Të dëgjuarit dhe bërja e pyetjeve

“Kini parasysh se si këshillues keni dy veshë dhe dy sy, por vetëm një gojë” është një shaka e zakonshme midis këshilluesve, por ashtu si shumë shaka edhe kjo ka një element të vërtetë dhe seriozitet. Të jesh i aftë të shohësh dhe të dëgjosh para se të fillosh të flasësh, nuk është gjithmonë e mjaftueshme për këshilluesin bujqësor.



Duke e dëgjuar fermerin në mënyrë të hapur, ju mund:



Të dëgjuarit pasiv vlerësues

Specialisti i ekstensionit mund ta nxisë fermerin të vazhdojë të flasë duke përdorur komente të shkurtra, si: “Kuptoj”, “Vërtetë?”, “Kjo është interesante”. Në këtë mënyrë, ju tregoni se po dëgjoni dhe jeni të interesuar të dëgjoni se çfarë thonë të tjerët.



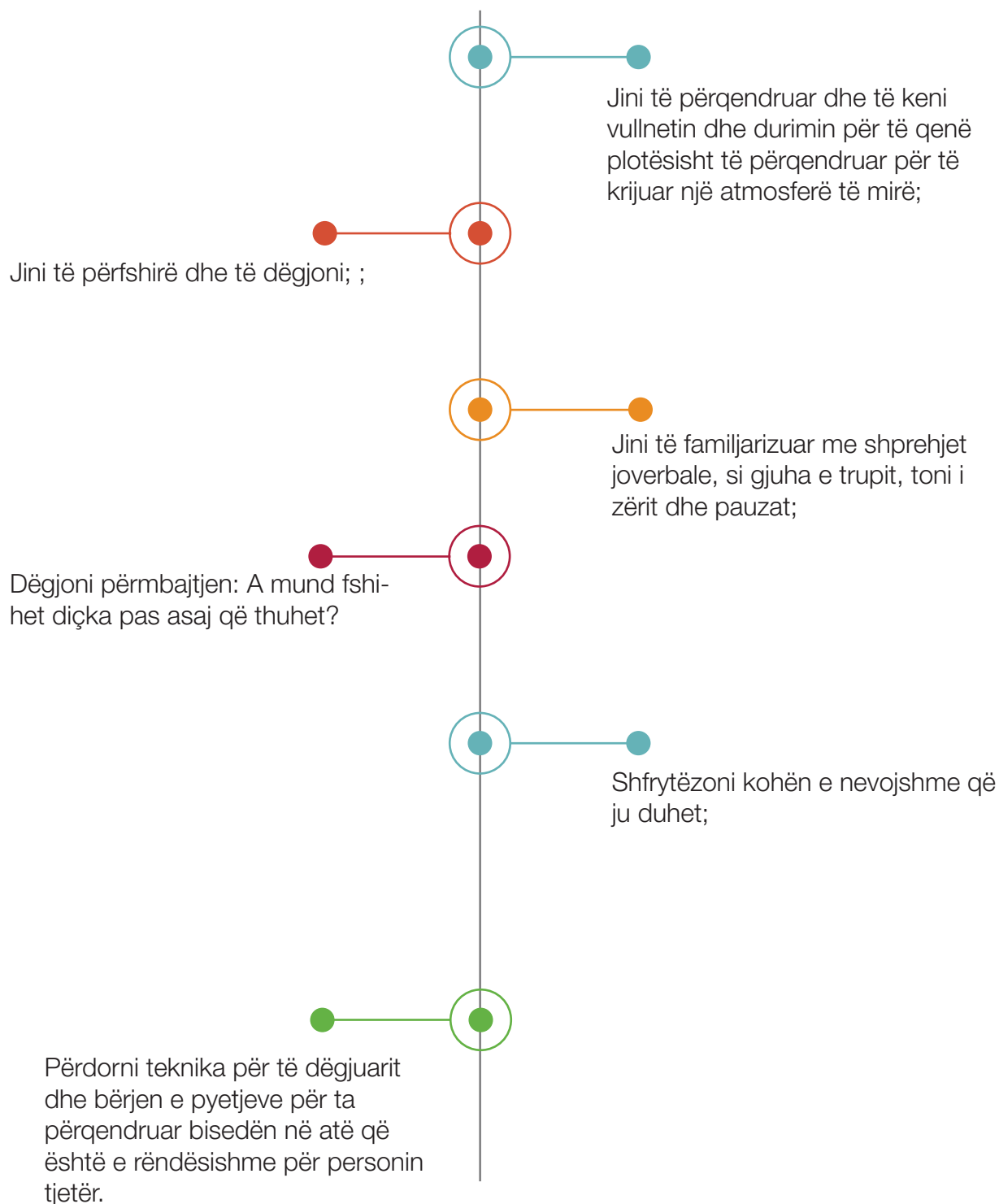
Të dëgjuarit aktiv

Nëse përfshihen në mënyrë aktive në atë që thotë fermeri, ju e nxisni fermerin të flasë më shumë. Për shembull, nëse fermeri shpjegon problematikat e fushës, specialisti i ekstensionit mund të thotë: “Pra, ju mendoni se problemi është toka, a mund të na shpjegoni se si e mendoni këtë problem?” Kjo do ta nxisë fermerin ta shpjegojë me hollësi, dhe t’i tregojë atij se këshilluesi i ekstensionit po dëgjon atë që thotë fermeri.

Kjo mund të duket e vështirë për shumë këshillues që janë mësuar të japin zgjidhje para se fermeri ta mbarojë fjalën.



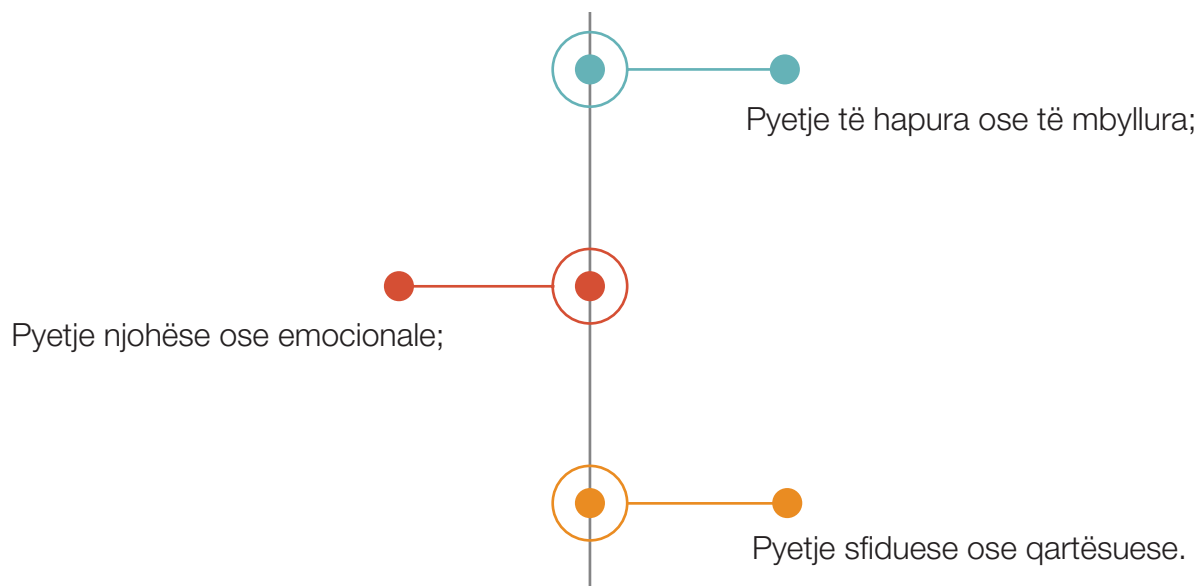
Për të qenë dëgjues aktiv i mirë, ju duhet të:



Teknikat e pyetjeve

Mund të përdoren lloje të ndryshme pyetjesh në varësi të faktit nëse specialisti i ekstensionit bujqësor kërkon informacion specifik ose njohuri më të thelluara për një temë.

Llojet e mëposhtme të pyetjeve janë shembuj se si mund ta orientoni diskutimin në drejtime të ndryshme:



Përmes pyetjeve të hapura, ju e nxitni fermerin ta shtjellojë problemin ose situatën e tij, si për shembull: “Më thoni si filloi problemi?” Shpesh, pyetjet e mbyllura i japin fermerit vetëm mundësinë të përgjigjet me një fjalë, ndoshta thjesht me po ose jo: “A kultivoni grurë?”

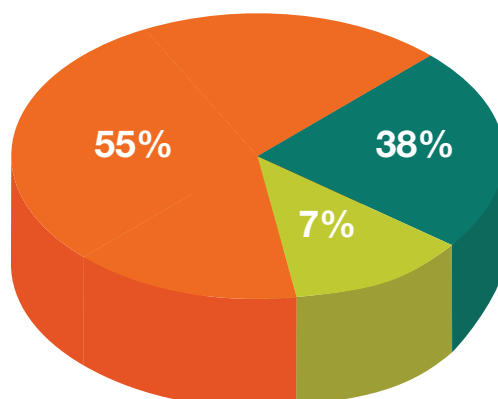
Pyetjet njohëse kanë lidhje me faktet: “Sa interesa paguani për huanë tuaj?”, ndërsa pyetjet emocionale kanë lidhje me ndjenjat: “Çfarë ndieni kur të korrat nuk janë të mira?”

Pyetjet sfiduese mund të jenë të drejtpërdrejta: “A po planifikoni ta shisni fermën?” Pyetjet qartësuese kërkojnë një përgjigje më të hollësishme dhe të thelluar: “Ju thoni se nuk doni të investoni më shumë në fermën tuaj. A mund ta shpjegoni këtë?”

2c. Gjuha e trupit

Profesori amerikan Albert Mehrabian citohet shpesh për statistikën si më poshtë:

- 7% e kuptimit gjendet në fjalët e folura;
- 38% e kuptimit është paralinguistik (mënyra se si thuhet fjalët, toni)
- 55% e kuptimit gjendet në shprehjen e fytyrës dhe gjuhën e trupit.



Kjo është disi e thjeshtëzuar, por si nxitës i shërben qëllimit të saj: Komunikimi nuk lidhet vetëm me fjalët e folura. Ka shumë faktorë të tjerë që vendosin se si perceptohet ajo që ne themi.

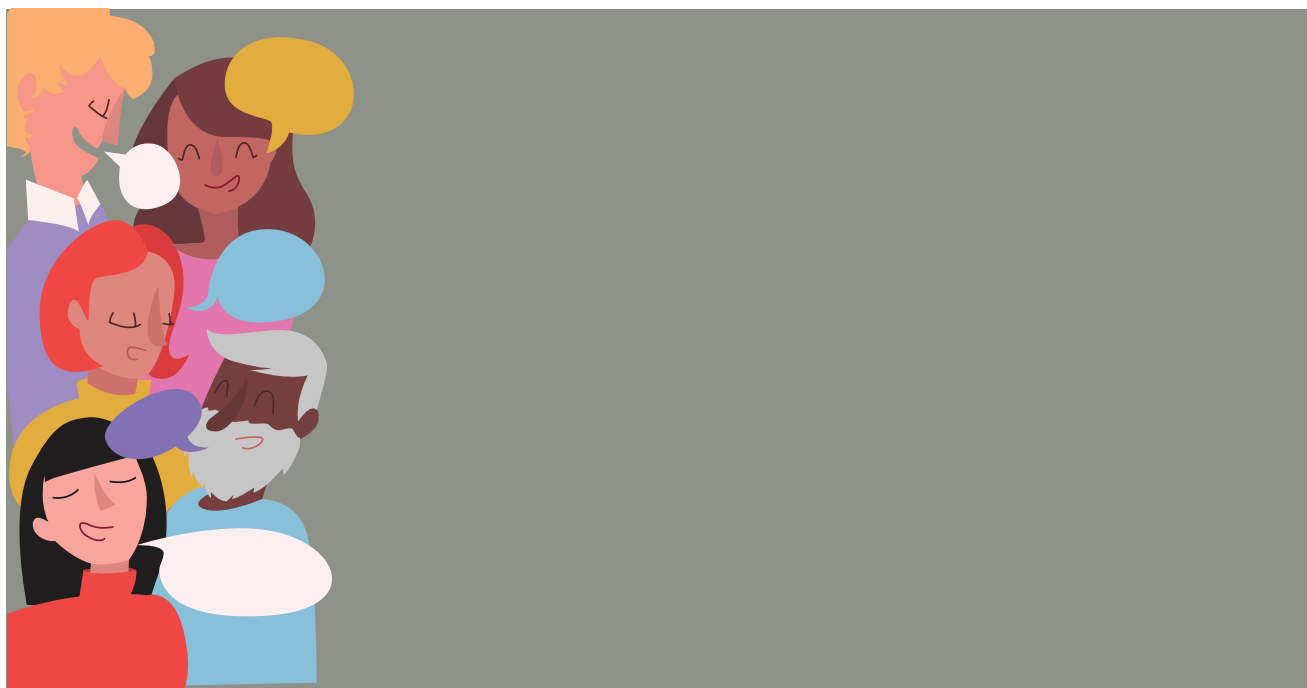
Ndikimi i komunikimit tuaj dhe ndjesia se sa i besueshëm perceptohet varet shumë nga gjuha juaj e trupit, pak më pak nga toni që ju përdorni dhe më pak akoma nga fjalët e thëna aktualisht. Për të pasur ndikimin maksimal, këto tri aspekte duhet të përputhen.

Disa shembuj të mënyrës se si këshillues buqjësor mund ta sigurojë përputhshmërinë:

- nëse jeni të interesuar për të dëgjuar, përkuluni para;
- nëse jeni të lumtur për atë që dëgjoni, buzëqeshni;
- nëse dëshironi të tregoni entuziazëm për atë që thoni, përdorni duart për ta shprehur.



Ekstensionisti mund të diskutojnë me hollësi se çfarë është “komunikimi i saktë joverbal”. Por, nuk ka një përgjigje të saktë për këtë pyetje. Megjithatë, ajo që mund t’ju vijë në ndihmë është të diskutoni me kolegët tuaj nëse ata mendojnë se efikasiteti juaj mund të përmirësohet paksa. Siç u përmend edhe në prezantimin e dritares ‘Johari’, gjithsecili ka hapësira që duken të largëta.



Qëllimi nuk është të përshtatni disa mënyra të sofistikuara të veprimit që nuk janë të natyrshme për ju. Por, mund të merret në konsideratë ndryshimin e ndonjë gjesti të vogël ose shpejtësinë e të folurit. Ajo që ju duhet të bëni është të zbuloni, se cila mënyrë e komunikimit joverbal funksionon për ju dhe ta zhvilloni atë, si dhe të reduktoni ose të përjashtoni përdorimin e mënyrave që nuk funksionojnë për ju.

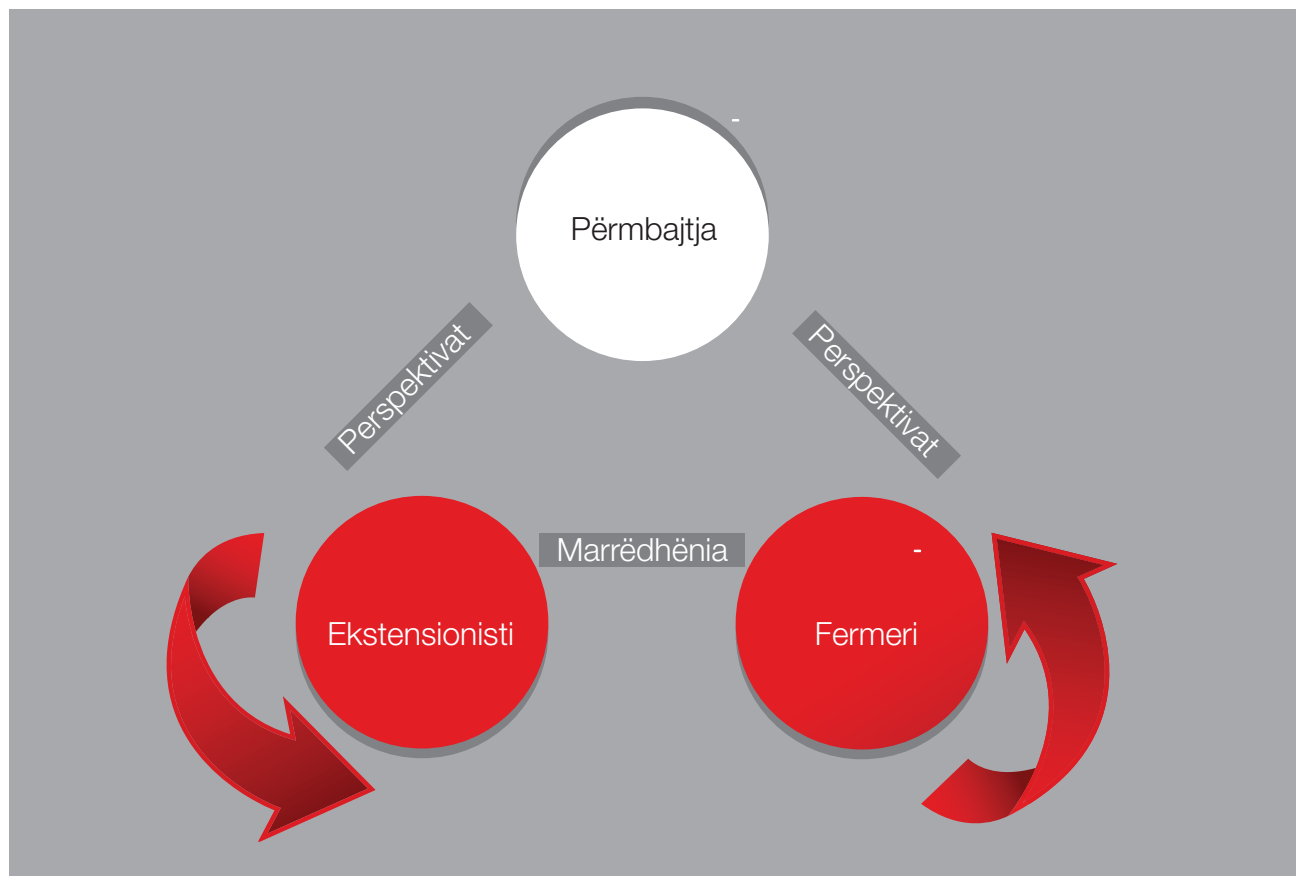


Këshilla të vlefshme për komunikimin joverbal:

1	Shihni bashkëbiseduesin në sy;
2	Buzëqeshni (herë pas here);
3	Vishuni sipas rastit;
4	Flisni qartë dhe jo shumë shpejt;
5	Mbajtja në dorë e letrave, stilolapsave, syzeve mund të jetë shpërqendruese;
6	Kushtojini rëndësi higjienës personale;
7	Mendoni nëse përdorimi i aksesoreve dhe zbukurimeve personale (tatuazhe, piercing, artikuj kozmetikë) e bën të vështirë që fermeri t'ju marrë seriozisht;
8	Bëni një shtrëngim të fortë dore;
9	Mbani distancë të përshtatshme me bashkëbiseduesin (rregulli praktik: distancë pak më e largët sesa gjatësia e krahut).

2d. Një model komunikimi

Tani le të përqendrohemi te dialogu këshillues, duke prezantuar një model komunikimi dhe më duke shqyrtuar aspekte të ndryshme, që mund të cilësojnë dialogun këshillues profesional. Ky model përfshin si përmbajtjen ashtu edhe lidhjen:



Ky model tregon se këshilluesi bujqësor dhe fermeri zhvillojnë një dialog për përmbajtjen, një çështje profesionale dhe se ata kanë një lidhje të caktuar në këtë dialog. Ky dialog i jashtëm është biseda verbale dhe joverbale ndërmjet të dyv e. Për më tepër, secili prej tyre zhvillon dialog të brendshëm. Dialogu i brendshëm (i simbolizuar përmes shigjetave të harkuara) shpesh është pasqyrim i dialogut të jashtëm: Për shembull, ekstensionisti bujqësor mund të mendojë: “Për çfarë duhet ta pyes fermerin në vijim?”, dhe fermeri mund të thotë “Duhet të mendoj për sugjerimin e ekstensionistit”. Kjo nënkupton se njëkohësisht po zhvillohen tre dialogë: Dialogu i jashtëm ndërmjet ekstensionistit dhe fermerit, dhe dy dialogët e brendshëm.

Specialisti i ekstensionit dhe fermeri mund të kenë këndvështrime të ndryshme për përmbajtjen që ata po diskutojnë. Kjo është diçka që ndoshta gjithsecili e ka përjetuar. Për shembull, çfarë shihni në vizatimin e mëposhtëm?



Disa mund të shohin një vajzë të re, të tjerët një grua të moshuar. Dhe që të dyja pamjet janë të sakta.

Një tjetër shembull që jo çdokush mund të shohë të njëjtën gjë që shihni edhe ju është logoja e shoqërisë së transportit FedEx:



Ju mund të arrini të dalloni shigjetën, por disa të tjerë mund të kenë nevojë për ndihmë që ta dallojnë atë.

Përmbajta është pjesë e rëndësishme e modelit për shkak se ka ndryshime në mënyrën e këshillimit për tema të ndryshme. Për shembull, ndryshon mënyra se si ju si ekstensionist do të jepni këshilla për sëmundjet fungale të drithërat dhe se si do të flisni për ndryshimet ndër breza. Ne mund të bazohemi te boshti i vijimësisë i paraqitur në kapitullin 1 për të përshkruar dallimet: Në rastin e parë, mund të themi se kemi të bëjmë me këshillim teknik ose mësimdhënie, ndërsa këshillimi për ndryshimet ndër breza është këshillim më shumë personal.

Një dialog këshillues ka edhe përmbajtje edhe lidhje. Perspektiva është një dimension shtesë i modelit. Fermeri ka perspektivën e tij se si ai e percepton një çështje. Gjithashtu, ekstensionisti bujqësor e gjykon rastin nga perspektiva e tij, ashtu si ai e sheh dhe e përjeton atë. Është detyrë e ekstensionistit që të garantojë arritjen e mirëkuptimit të përbashkët për çështjen. Kjo do të thotë se ekstensionisti duhet të garantojë që ata të kenë një perspektivë të përbashkët duke rënë dakord për përmbajtjen e trajtuar.

Prania profesionale

Prania profesionale përshkruan një mënyrë të veçantë të të qenit i pranishëm në një kontekst profesional. Ekstensionisti bujqësor e takon fermerin në një kontekst profesional dhe duhet të veprojë sipas rastit, që konsiston në një kombinim të veçantë midis distancës që duhet mbajtur dhe empatisë.

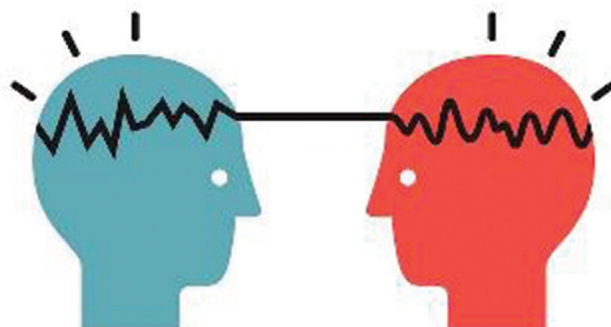


Distanca nënkupton vëzhgimin/perceptimin e jashtëm dhe reflektimin. Vëzhgimi/perceptimi i jashtëm përfshin të gjitha vëzhgimet “neutrale” që i janë bërë bashkëbiseduesit në një kontekst profesional, si:

- Bashkëbiseduesi sheh poshtë;
- Bën pushim të gjatë;
- Ndryshon tempin e të folurit.

Reflektimet janë konsiderata analitike që ekstensionist ka për bashkëbiseduesin, për veten dhe për marrëdhënien.

Edhe empatia ka dy dimensione. Ajo përfshin ndjesinë e brendshme të dikujt, që nënkupton se si ndiheni ju si ekstensionist kundrejt fermerit, si të stresuar, gëzuar, mërziur. Dimension i dytë është intuita. Këto janë nocione që nuk mund të lidhen drejtpërdrejt me shqisat, por ndoshta për arsye të empatisë që ndjeni për tjetrin.



Prania profesionale nënkupton të qenit në gjendje të vëzhgoni/perceptoni, reflektoni, ndjeni dhe përdorni intuitën në të njëjtën kohë, dhe të jeni në gjendje të kaloni nga empatia te distanca dhe anasjelltas.

Shembull: Një fermer paraqitet te ju dhe ju kërkon këshilla për diçka dhe më pas fillon të qajë për shkak të situatës së tij të vështirë financiare. Në këtë situatë, ju duhet të veproni me profesionalizëm. Sigurisht, duhet të tregoni empati ndaj fermerit, por duhet edhe të veproni me profesionalizëm, të mbani distancë dhe të përqendroheni te mënyrat e mundshme për përmirësimin e situatës. Ju nuk mund ta ndihmoni fermerin nëse edhe ju filloni të qani.

2e. Dialogu/llojet e pyetjeve

Ndikimi i faktorëve të jashtëm është parakusht i rëndësishëm për ndryshimin dhe të nxënit. Për të arritur ndikimin, ekstensionisti duhet të bëjë pyetje. Ai mund të bëjë shumë pyetje dhe të japë pohime. Ideja e kësaj strategjie është se pohimet e mbyllin dialogun, ndërsa pyetjet e hapin atë dhe rrjedhimisht krijohet mundësia për të bërë pyetje të tjera.

Si ekstensionist bujqësor, ju mund t'i bëni këtë pyetje vetes: “Pse duhet ta shqetësoj fermerin kur gjithçka që ai do është një përgjigje për pyetjen?” Përgjigja lidhet me figurën në kapitullin 1, që përshkruan rolet e ndryshme që mund të ketë specialisti i ekstensionit bujqësor, nga “nëpunës” në “agjent ndryshimi”. Nëse dëshironi që të veproni vetëm si nëpunës, ju nuk duhet ta shqetësoni fermerin. Por, nëse dëshironi të veproni si agjent ndryshimi, është e nevojshme që ta “shkundni” pak. Siç edhe u përmend në kapitullin 1, në dialogun me fermerin do të ketë shpesh elemente nga të dy rolet.



Karl Tomm është profesor pranë Universitetit të Calgary-t. Ai ka krijuar një model për dialogët, nsipas të cilit ka katër grupe madhore bazë të pyetjeve. Ato radhiten sipas rendit të natyrshëm të dialogëve të këshillimit:

1 Pyetje lineare;

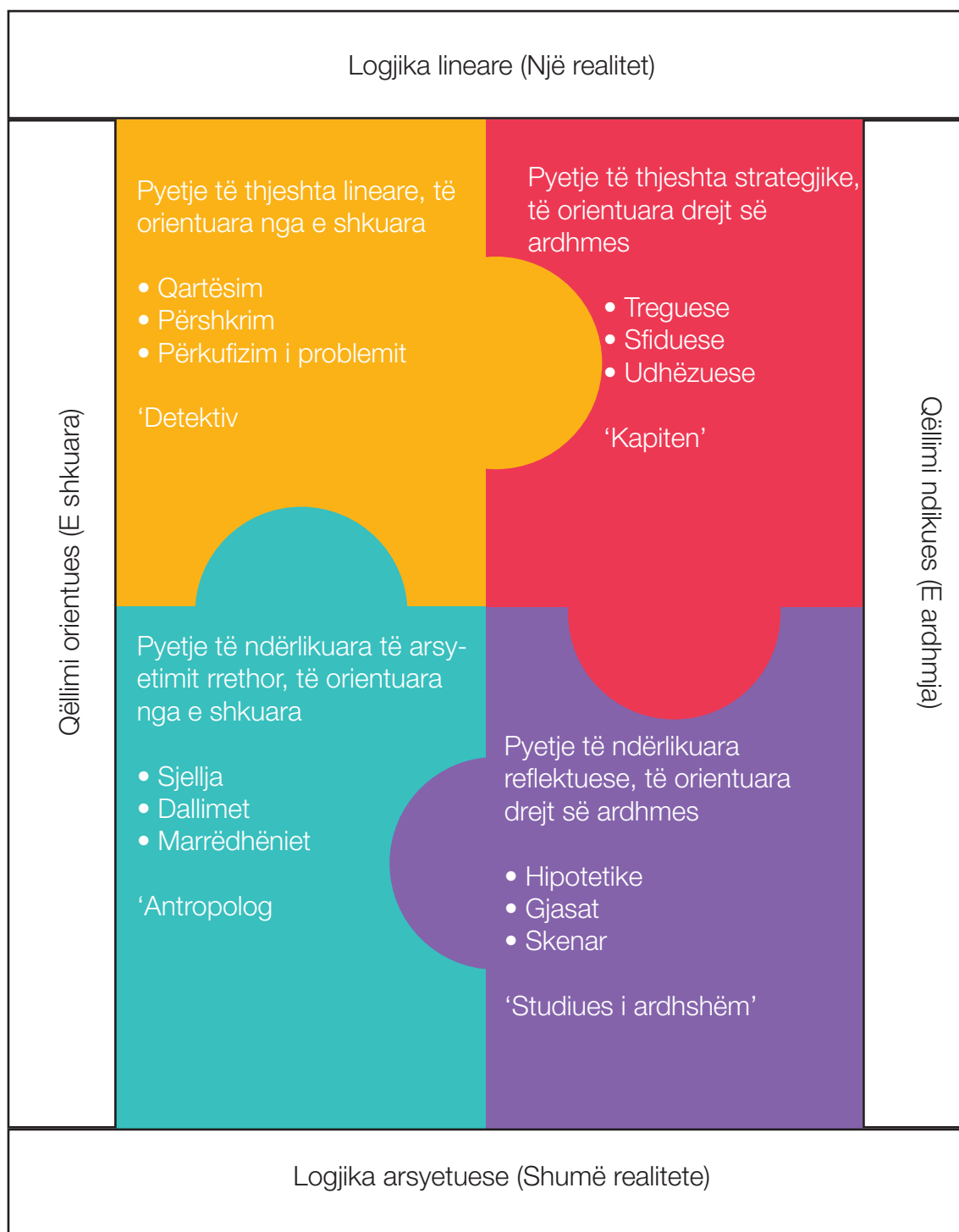
2 Pyetje të arsytimit rrethor;

3 Pyetje reflektuese;

4 Pyetje strategjike.



Ky dallim mund të bëhet nga këshilluesi i ekstensionit bujqësor si udhëzues për pyetjet që ai do të bëjë. Karl Tomm shprehet se vështirësia e llojit të pyetjeve të zgjedhura nga këshilluesi varet nga përgjigjet që ai do të marrë.



Forma lineare dhe rrethore e arsytimit logjik janë dy mënyra thellësisht të ndryshme për të shpjeguar se "ne dimë atë që dimë". Përdorimi i secilës mënyrë arsytimi logjik përcakton mënyrën se si e perceptojmë botën përreth nesh, si mendojmë për të, si i marrim vendimet, dhe se si e organizojmë jetën tonë.

Forma lineare e arsytimit logjik karakterizon logjikën tonë të përditshme. Ne përpiqemi të gjejmë arsye për ngjarjet që vëzhgojmë. Këshilluesi i ekstensionit mund të pyesë: Përse veprojnë fermerët kështu? Nuk na vjen mirë kur nuk i kuptojmë veprimet e njerëzve të tjerë, ashtu siç nuk na vjen mirë edhe për veprimet tona. Sipas formën lineare të arsytimit logjik, ne e vërtetojmë arsyet nga një rend i përkohshëm i lidhjes shkak-pasojë.

Sipas formës rrethore të arsyetimit logjik, ngjarjet e ndryshme perceptohen si pjesë e një modeli. Rendi i përkohshëm i veprimeve është interesant, por nuk të çon në përcaktimin as të shkakut dhe as të pasojës. Sipas kësaj forme, dikush do të parapëlqente të fliste për lidhjet sesa për shkakun dhe pasojën. Lidhjet ndërmjet ngjarjeve përshkojnë rrathë që mund të perceptohen si rrathë “të këqij” ose “të mirë”. Forma rrethore e arsyetimit logjik mbledh copëza ngjarjesh dhe veprimesh dhe përpiqet t’i vendosë ato në një tërësi.

Pyetjet lineare

Këto pyetje bëhen për identifikimin e problemit. Pyetjet bazë janë: Kush bëri çfarë, kur, si, dhe pse? Qëllimi i këtyre pyetjeve është kryesisht qartësimi i situatës aktuale. Karl Tomm përdor metaforën ‘detektiv’ për të përshkruar sjelljen e ekstensionistit bujqësor.



Pyetjet e arsyetimit rrethor

Këto pyetje bëhen për të hetuar situatën. Dy llojet më të zakonshme të pyetjeve të arsyetimit rrethor lidhen me dallimet dhe kontekstet. Qëllimi është qartësimi i situatës së këtushme dhe të tanishme, dhe modeleve të ndërveprimit në marrëdhënie. Pyetjet e arsyetimit rrethor priren të karakterizohen nga kureshtja për ndërlidhjen e mundshme të ngjarjeve që përfshijnë problemin. Karl Tomm përdor metaforën ‘antropolog’ për të përshkruar sjelljen e ekstensionistit bujqësor.



Pyetjet reflektuese

Qëllimi i këtyre pyetjeve është nxitja e ndryshimit përmes mobilizimit të burimeve personale të fermerit për zgjidhjen e problemit. “Sa ndryshe do të jenë gjërat kur ka ndodhur X ngjarje?”, “Si do të ishte situata nëse do të kishit mundësinë të bënit Y gjë në vend të X gjësë?”, “A mendoni se jeni më i suksesshëm se një fermer mesatar?” Karl Tomm përdor metaforën ‘studiues i ardhshëm’ për të përshkruar sjelljen e ekstensionistit bujqësor.



Pyetjet strategjike

Këto pyetje synojnë të ndikojnë të fermeri. Ekstensionistit bujqësor përpiqet në mënyrë të tërthortë (përmes pyetjeve) t'i tregojë fermerit se si duhet të veprojë. Shembuj të këtyre pyetjeve përfshijnë: “Kur do të vendosni se çfarë ndryshimesh do të zbatoni në prodhimin tuaj?”, “A duhet t’ju ndihmoj në përgatitjen e aplikimit për subvencionet e IPARD-it?”, “A keni nevojë të kontaktoni bankën para zbatimit të ndryshimeve?” Karl Tomm përdor metaforën ‘kapiten’ për të përshkruar sjelljen e e ekstensionistit bujqësor.



Përdorimi praktik i modelit të Karl Tomm-it

Modeli i krijuar nga Karl Tomm mund të duket i ndërlikuar për t’u zbatuar në këshillimin praktik: Pse nuk mund t’i përgjigjeni vetëm pyetjes së fermerit dhe ta mbyllni me kaq? Së pari, ju rrezikoni të jepni përgjigjet e gabuara për arsye se nuk e kuptoni plotësisht problemin. Së dyti, pas këtij problemi që po ju shpjegon fermeri, mund të ketë një tjetër problem që mund të jetë edhe më i rëndësishëm.

Këto gabime mund të shmangen, nëse shfrytëzoni kohën që ju duhet për ta hetuar problemin me hollësi para se të jepni përgjigjen tuaj. Nga ana tjetër, nuk duhet t’i ndërlikoni më shumë gjërat duke dhënë shumë hollësi në përgjigjet tuaja. Në fund të procesit, është e drejtë që të jepni zgjidhjet tuaja, sepse ndoshta kjo është ajo çfarë ka pritur fermeri. Ashtu si edhe për shumë gjëra të tjera, ju duhet të gjeni baraspeshën.

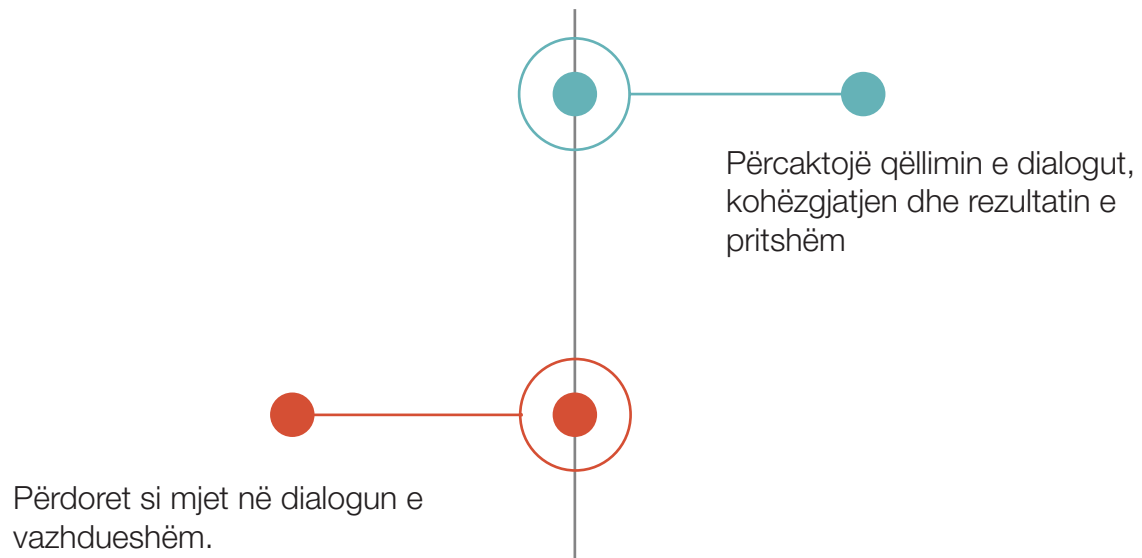
2.f Kontrata/marrëveshja

Dialogët e mirë për këshillimin drejtohen nga kontrata/marrëveshje të qarta. Këshilluesi bujqësor dhe fermeri bien dakord për qëllimin e dialogut, për të drejtat dhe detyrimet e secilit person, dhe për thelbin e çështjes. Ndonjëherë, situata është e qartë dhe kontrata/marrëveshja verbale ose me shkrim është e panevojshme, ndërsa në situata të tjera, ju si këshillues mund të keni nevojë për ta pyetur fermerin për qëllimin e dialogut.

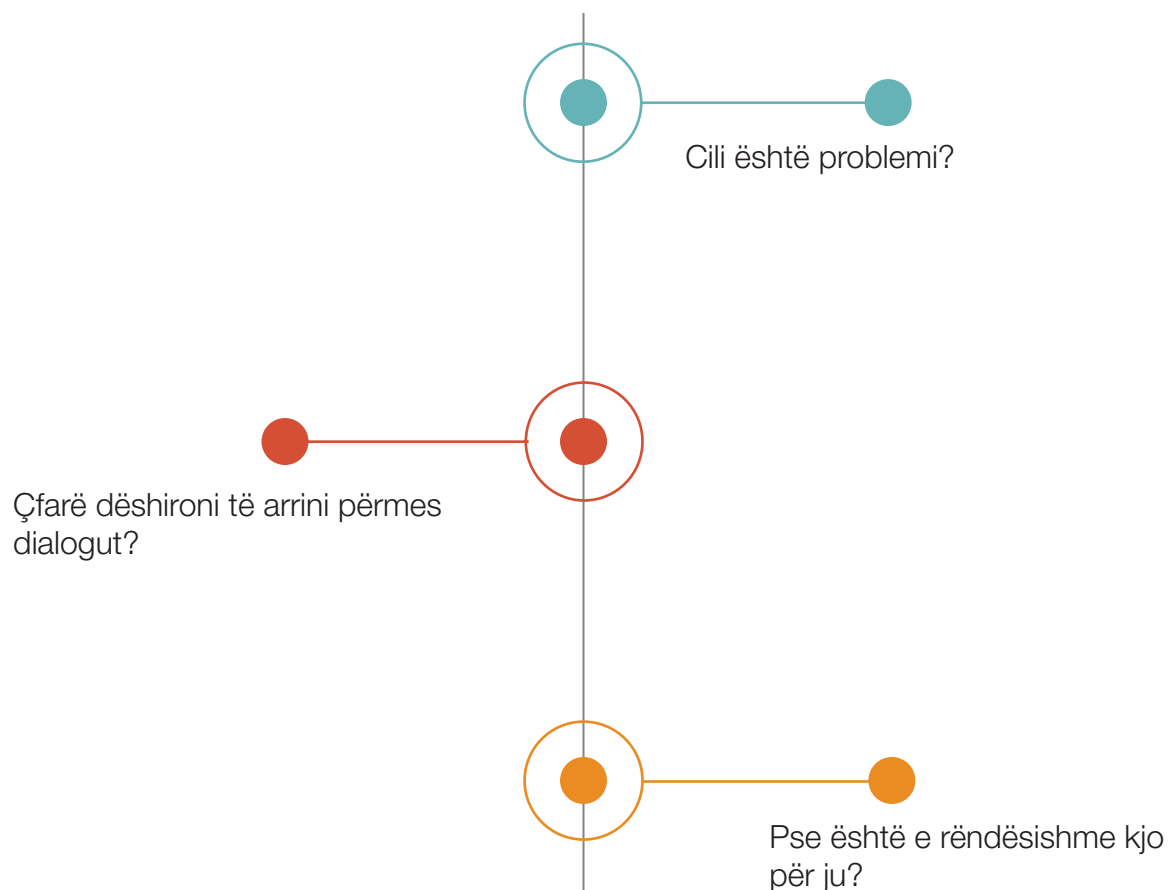
Është e rëndësishme që të mbajmë parasysh kontratën/marrëveshjen, por është e mundur që dialogu të ndryshojë në mënyrë graduale në diçka tjetër pa u vënë re nga asnjë prej palëve.

Nuk ka asgjë të gabuar që të ndryshojë tema e dialogut, por fermeri dhe këshilluesi i ekstensionit bujqësor duhet të jenë të vetëdijshëm dhe të bien dakord për këtë. Pra, jini të vetëdijshëm dhe përshtateni kontratën/marrëveshjen kur është e nevojshme.

Kontrata/marrëveshja duhet të:



Pyetjet që mund ta përcaktojnë kontratën/marrëveshjen janë:

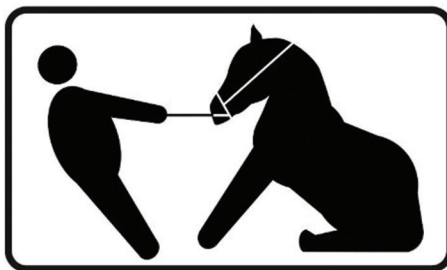


2g. Ngurrimi ndaj ndryshimit

Kur fermeri ka një problem që ai do të dëshironte ta zgjidhte i drejtohet ekstensionistit për këshilla. Në këtë proces, ekstensionisti dhe fermeri kalojnë nga një fushë e njohur në një të panjohur për fermerin. Ky është momenti kur ju mund të përballeni me njëfarë ngurrimi nga ana e fermerëve për ndryshimet që ju si sugjeroni. Ndjesia e ngurrit është mjaft e natyrshme, pasi fermerët e dinë problemin që kanë, por jo rezultatin që mund të sjellë sugjerimi juaj.

Nisur nga këndvështrimi etik, është e rëndësishme që ekstensionisti ta respektojë këtë qëndrim, pra faktin që këshilla e tij do të përballët me ngurrimin e fermerit. Mund të jetë e vështirë për specialistin i ekstensionit bujqësor që të mos fillojë menjëherë ta bindë fermerin, por që të shfaqë interes për arsyen që po ngurron: Përse nuk e pranon fermeri këshillën? Një mënyrë për ta bërë këtë mund të jetë “ndjekja e sjelljes ngurruese” në vend të “kundërshtimit të sjelljes ngurruese”, duke bërë pyetje që e lejojnë fermerin të shpjegojë se përse ai po ngurron. Më pas, kjo mundëson që specialisti i ekstensionit bujqësor ta njohë më mirë situatën e fermerëve, gjë që mund të sjellë një zgjidhje tjetër të cilën fermeri është gati ta pranojë.

Më herët është përmendur se marrëdhënia ndërmjet specialisti i ekstensionit dhe fermerit është asimetrike. Asimetria mund të bëjë që specialisti i ekstensionit të mos e ndryshojë këshillën dhe fermeri të thotë po ndaj propozimeve, pavarësisht se nuk është në të vërtetë i interesuar. Rezultati është një këshillë, jo më e mira e mundshme.



2h. Parimet e komunikimit, përmbledhje

Më sipër, shqyrtuam çështje të ndryshme lidhur me komunikimin. Para se të bëjmë një përmbledhje, është e rëndësishme të sjellim ndërmend se të gjithë këshilluesit janë të ndryshëm dhe nuk mund të krijojmë vetëm një model komunikimi që i përshtatet të gjithëve. Të gjithë kemi nevojë t'i përshtatim parimet e përgjithshme me modelin personal që funksionon për secilin.

Parimet e mëposhtme përmbledhin ato që kanë qenë të dobishme. Gjithashtu, ato shprehin një mendim se çfarë nënkupton të përfshihesh profesionalisht në jetën e të tjerëve. Këto parime janë:

1. Të jeni vetvetja;
2. Lidhni një kontratë/marrëveshje;
3. Jini specifike dhe konkrete;
4. Lini përshtypje;
5. Jini të përlulur;
6. Flisni vetëm për ata që janë të pranishëm;
7. Respektoni kufijtë tuaj;
8. Flisni vetëm për një gjë në një kohë;
9. Mobilizoni burimet e fermerit;
10. Vlerësoni.

1: Të jeni vetvetja

Sigurisht që fermeri ju kontakton sepse ai mendon se ju keni njohuritë teknike dhe profesionale që ai ka nevojë. Por, edhe ai ju kontakton sepse jeni qenie njerëzore, dhe jo një robot apo faqe interneti. Prandaj, ju duhet të veproni si të tillë, pra duhet t'i shprehni mendimet tuaja emocionale dhe profesionale për çfarë është diskutuar. Jini të vetëdijshëm se ka një dallim ndërmjet të qenit vetvetja dhe të qenit privat. Të qenit privat nënkupton të flisni për jetën tuaj private, marrëdhëniet tuaja me të tjerët përveç fermerit. Kjo duhet shmangur në dialogun profesional.

2: Lidhni një kontratë/marrëveshje

Lidhja e një kontrate me fermerin për çështjet që do të diskutohen, rezultatin e pritshëm dhe afatin kohor, është një mjet për të siguruar se dialogu është në drejtimin e duhur, dhe nëse jo, ta përshtatni atë.

3: Jini specifikë dhe konkretë

Një nga rregullat bazë të këshillimit është: Filloni diskutimin me gjuhë të përgjithshme dhe më pas kaloni në gjuhë specifike. Flisni konkretisht për situatën e fermerit që ju këshilloni, dhe jo në përgjithësi për bujqësinë.

4: Lini përshtypje

Gjerat mund të thuhet në mënyra të ndryshme. Por, zgjedhja e një mënyre të drejtpërdrejtë personale për t'i thënë gjërat rrit shanset që fermeri të dëgjojë dhe të veprojë. Nëse ju i thoni gjërat në mënyrë jo të drejtpërdrejtë, veçanërisht nëse mesazhi nuk është i kënaqshëm, fermeri mund të mendojë se nuk është shumë serioze.

5: Jini të përlur

Të qenit i përlur është veçanërisht i rëndësishëm në një marrëdhënie asimetrike si dialogu këshillues. Kjo cilësi mbase nuk është shumë e dallueshme kur jepni këshilla për sasinë e nevojshme të përdorimit të pesticideve. Nga ana tjetër, nëse po jepni këshilla për çështje me pasoja më të mëdha, si ndryshimi i gjithanshëm në prodhim, ju duhet të tregoheni më të kujdesshëm. Ju jeni pika e fortë marrëdhënies asimetrike dhe nuk duhet të përpiqeni ta bindni fermerin për një zgjidhje që ai nuk mund të jetë në gjendje ta zbatojë.

6: Flisni vetëm për ata që janë të pranishëm

Si ekstensionist bujqësor ju takoni dhe flisni me shumë fermerë. Por, nuk duhet të komentoni situatën e fermerëve të tjerë ose të ritregoni çfarë keni dëgjuar nga të tjerët. Kjo është pjesë e qëndrimit profesional që ju si ekstensionist duhet të mbani gjithmonë. Gjithashtu, duhet të shmangni përfshirjen në diskutime për çështje private në familjen e fermerëve.

7: Respektoni kufijtë tuaj

Marrëdhënia me fermerin është profesionale dhe duhet të mbetet e tillë. Prandaj, duhet të tregoheni të kujdesshëm që të mos i tejkaloni kufijtë tuaj personalë. Nëse fermeri përpiqet ta çojë dialogun nga këshillimi teknik ose personal te terapia, ju duhet të vendosni kufij për atë që dëshironi të diskutoni dhe të këshilloni (shihni kapitullin 1), ose ju jep dhurata, gjë që nuk është normale.

8: Flisni vetëm për një gjë në një kohë

Mund të duket e parëndësishme, por shpesh harrohet që: Fermeri mund të dojë të kalojë nga njëra çështje në tjetrën, por është përgjegjësi e ekstensionistit që ta drejtojë sërish dialogun në rrugën e duhur dhe të nxjerrë përfundime, duke përmbledhur këshillat e dhëna, etj., para se të kalojë në çështjen tjetër. Siç u përmend edhe më sipër, ekstensionisti është pikë e fortë e marrëdhënies asimetrike, dhe rrjedhimisht duhet të marrë përgjegjësinë e tij.

9: Mobilizoni burimet e fermerit

Fermeri dhe familja e tij kanë njohuri të thelluara për fermën që ju si ekstensionist nuk mund t'i keni kurrë. Prandaj, është e rëndësishme që t'i dëgjoni përvojat e fermerit dhe t'i përfshini ato gjatë këshillimit. Gjithashtu, kjo është një mënyrë e mirë për ta nxitur fermerin të marrë përgjegjësinë për zbatimin e veprimeve, që është masa reale e suksesit për këshillën tuaj.

10: Vlerësoni

Është e rëndësishme që dialogu të fillojë me një kontratë/marrëveshje, por po aq e rëndësishme është që në fund të dialogut të diskutoni nëse janë arritur objektivat: A i diskutuam çështjet e rëndësishme dhe ato të dakordësuara, dhe a ishin të kënaqshme këshillat e dhëna? A kemi dhënë rekomandime për përmirësim?

Qëllimi i këtij kapitulli është analiza e metodës me kosto më efikase për shpërndarjen e informacionit që iu ofrohet fermerëve nga shërbimet e këshillimit për fermat. Në përgjithësi, informacioni që iu përcillet fermerëve ofrohet nëpërmjet:

Takimeve të drejtpërdrejta me fermerët

Qasja “**ballë për ballë**”, ekstensionistit bujqësor takon në terren fermerin dhe flet drejtpërdrejtë me të

- Takimi në grup, ku këshilluesi i ekstensionit bujqësor takohet me më shumë fermerë

Telefonatat

- Fermerët thirren nga zyra

Shpërndarjes së materialeve të shkruara

- Letra, fletëpalosje, etj.

Shpërndarjes përmes transmetimit mediatik (klasik)

- Transmetim radiofonik
- Transmetim televiziv

Shpërndarjes përmes mënyrave në internet

- Faqe interneti
- Aplikacione në aparate celulare

Për të arritur rezultate sa më të sakta që të jetë e mundur për këtë analizë, vlerat fillestare për secilën mënyrë shpërndarjeje duhet të jenë të njëjta. Vlera fillestare bazë është sasia e informacionit që duhet të shpërndahet. Për qëllimin e kësaj analize, duhet të kemi parasysh se:

- “Informacioni” përmban 500 fjalë ose rreth 3.500 karaktere me hapësirë, mesatarisht një faqe tekst në format A4;
- Koha e nevojshme për leximin dhe shpjegimin e informacionit është 7 minuta, përveç rasteve të transmetimit televiziv ku përdorimi i materialeve grafike dhe video, së bashku me audion, shkurton kohën për shpërndarjen e tij.

Vlera të tjera fillestare janë:

- Çmimi për 1 orë punë për specialistin e ekstensionit: 2.5 Euro;
- Çmimi për 1 km transport: 0,25 Euro (karburant + amortizim);

- Çmimi i fletëpalosjes: 0.035 Euro (20.000 copë);
- Çmimi për dizajnin e fletëpalosjes: 300 Euro;
- Çmimi për 1 minutë bisedë telefonike: 0.04 Euro;
- Çmimi për 7 minuta transmetim radiofonik: 100 Euro;
- Çmimi për projektimin e spotit radiofonik: 200 Euro;
- 2.5 minuta transmetim televiziv: 7.500 Euro;
- Çmimi për dizajnin dhe filmimin e spotit publicitar: 300 Euro;
- Projektimi i faqes së internetit: 1000 Euro;
- Aplikacione në aparate celulare.

ANALIZA

Përlllogaritjet e kostove u bënë bazuar në supozimin se shpërndarja e informacionit duhet t'iu mundësohet 20.000 fermerëve. Kostot do të përlllogariten për çdo mjet të disponueshëm shpërndarjeje, duke përdorur vlerat fillestare të paraqitura më sipër.

3a. Qasja ballë për ballë

Supozime:

- 10 vizita me fermerë në ditë;
- Distanca mesatare nga zyra dhe secili fermer është 3 km larg;
- Kthimi nga ferma e fundit është 15 km;
- Koha mesatare e harxhuar në secilën fermë është 15 minuta
- Koha e harxhuar duke udhëtuar është 2 orë në total.

Kostoja për një ditë – një këshillues – 10 vizita

KOSTOJA	SASIA	ÇMIMI PËR NJËSI/ EURO	TOTALI/ EURO
Kilometrat	45	0.25	11.25
Koha	4.5	2.5	11.25
Fletëpalosje	10	0.03	0.3
			22.80

Çmimi i shpërndarjes së informacionit për 20.000 fermerë: 45.600 Euro

Çmimi i shpërndarjes për 1 fermer: 2.28 Euro

3b. Qasja në grup – 5 fermerë për grup

Supozime:

- 2 grupe në ditë - 10 fermerë të vizituar në ditë;
- Distanca mesatare nga zyra dhe secili grup është 15 km larg;
- Kthimi nga grupi i fundit është 15 km;
- Koha mesatare e harxhuar me secilin grup është 30 minuta;
- Koha e harxhuar duke udhëtuar është 1 orë në total.

Kostoja për një ditë – një këshillues – 10 vizita

KOSTOJA	SASIA	ÇMIMI PËR NJËSI/ EURO	TOTALI/ EURO
Kilometrat	45	0.25	11.25
Koha	2	2.5	5
Fletëpalosje	10	0.035	0.35
			16.60

Çmimi i shpërndarjes së informacionit për 20.000 fermerë: 33.200 Euro

Çmimi i shpërndarjes për 1 fermer: 1.66 Euro

Qasja në grup – 30 fermerë

Supozime:

1 grup në ditë - 30 fermerë në ditë për t'iu shpërndarë informacion;

Distanca nga zyra dhe grupi është 30 km larg;

Koha mesatare e harxhuar me grupin është 1 orë;

Koha e harxhuar duke udhëtuar është 1,5 orë në total.

Kostoja për një ditë – një këshillues – 10 vizita

KOSTOJA	SASIA	ÇMIMI PËR NJËSI/ EURO	TOTALI/ EURO
Kilometrat	60	0.25	15
Koha	2.5	2.5	6.25
Fletëpalosje	30	0.035	0.9
			22.15

Çmimi i shpërndarjes së informacionit për 20.000 fermerë: 14.766 Euro

Çmimi i shpërndarjes për 1 fermer: 0,74 Euro

3c. Telefonatat

Supozime:

- 6 telefonata në orë;
- 42 minuta bisedë.

KOSTOJA	SASIA	ÇMIMI PËR NJËSI/ EURO	TOTALI/ EURO
Telefonatat	42 minuta	0.4	1.68
Koha	1 orë	2.5	2.5
			4.18

Çmimi i shpërndarjes së informacionit për 20.000 fermerë: 13.933 Euro

Çmimi i shpërndarjes për 1 fermer: 0,69 Euro

3d. Shpërndarja e materialeve të shkruara

Supozime:

- Dizajn i 1 fletëpalosjeje: 300 Euro
- Printim i 1 fletëpalosje në format A4 (për 20.000 copë): 0.035 Euro
- Pagesa postare për 1 letër : 0,3 Euro

KOSTOJA	SASIA	ÇMIMI PËR NJËSI/ EURO	TOTALI/ EURO
Dizajni	1	300	300
Printimi	20.000	0.035	700
Pagesa postare	20.000	0.3	6.000
			7.000

Çmimi i shpërndarjes së informacionit për 20.000 fermerë: 7.000 Euro

Çmimi i shpërndarjes për 1 fermer: 0,35 Euro

3e. Shpërndarja përmes transmetimit mediatik (klasik)

-Transmetim radiofonik

Supozime:

- Projektimi i 1 mesazhi radiofonik: 200 Euro
- 1 transmetim radiofonik: 100 Euro

KOSTOJA	SASIA	ÇMIMI PËR NJËSI/ EURO	TOTALI/ EURO
Projektimi dhe regjistrimi	1	200	200
Transmetimi	16 (4 stacione radiofonike x 4 transmetime)	100	1.600
			1.800

Çmimi i shpërndarjes së informacionit për 20.000 fermerë: 1.800 Euro

Çmimi i shpërndarjes për 1 fermer: 0,09 Euro

Shpërndarja përmes transmetimit mediatik (klasik)

- Transmetim televiziv

Supozime:

- Projektim i një mesazhi televiziv: 300 Euro
- Një transmetim televiziv (2.5¹ minuta): Euro

KOSTOJA	SASIA	ÇMIMI PËR NJËSI/ EURO	TOTALI/ EURO
Projektimi dhe regjistrimi	1	200	300
Transmetimi	3 (3 transmetime në televizion kombëtar)	7.500	22.500
			22.800

Çmimi i shpërndarjes së informacionit për 56.000² fermerë: 22.800 Euro

Çmimi i shpërndarjes për 1 fermer: 0,4 Euro

¹ Format i televiziv shkurton kohë për shpjegimin e informacionit

² Mbulimi është më i gjerë sesa supozimi fillestar prej 20.000 fermerësh

3f. Shpërndarja përmes internetit

- Faqe interneti
Supozime:

- Projektimi i faqes së internetit: 1.000 Euro
- Shkrimi i artikullit: 3 orë

KOSTOJA	SASIA	ÇMIMI PËR NJËSI/ EURO	TOTALI/ EURO
Projektimi i faqes së internetit	1	1.000	1.000
Shkrimi i artikullit	3	2.5	7.5
			1007.5

Çmimi i shpërndarjes së informacionit për 56.000 fermerë: 1007.5 Euro

Çmimi i shpërndarjes për 1 fermer: 0,05 Euro

Shpërndarja përmes internetit

- Aplikacion
Supozime:

Projektimi i aplikacionit: 1.000 Euro

Shkrimi i artikullit: 3 orë

KOSTOJA	SASIA	ÇMIMI PËR NJËSI/ EURO	TOTALI/ EURO
Projektimi i faqes së internetit	1	1.000	1.000
Shkrimi i artikullit	3	2.5	7.5
			1007.5

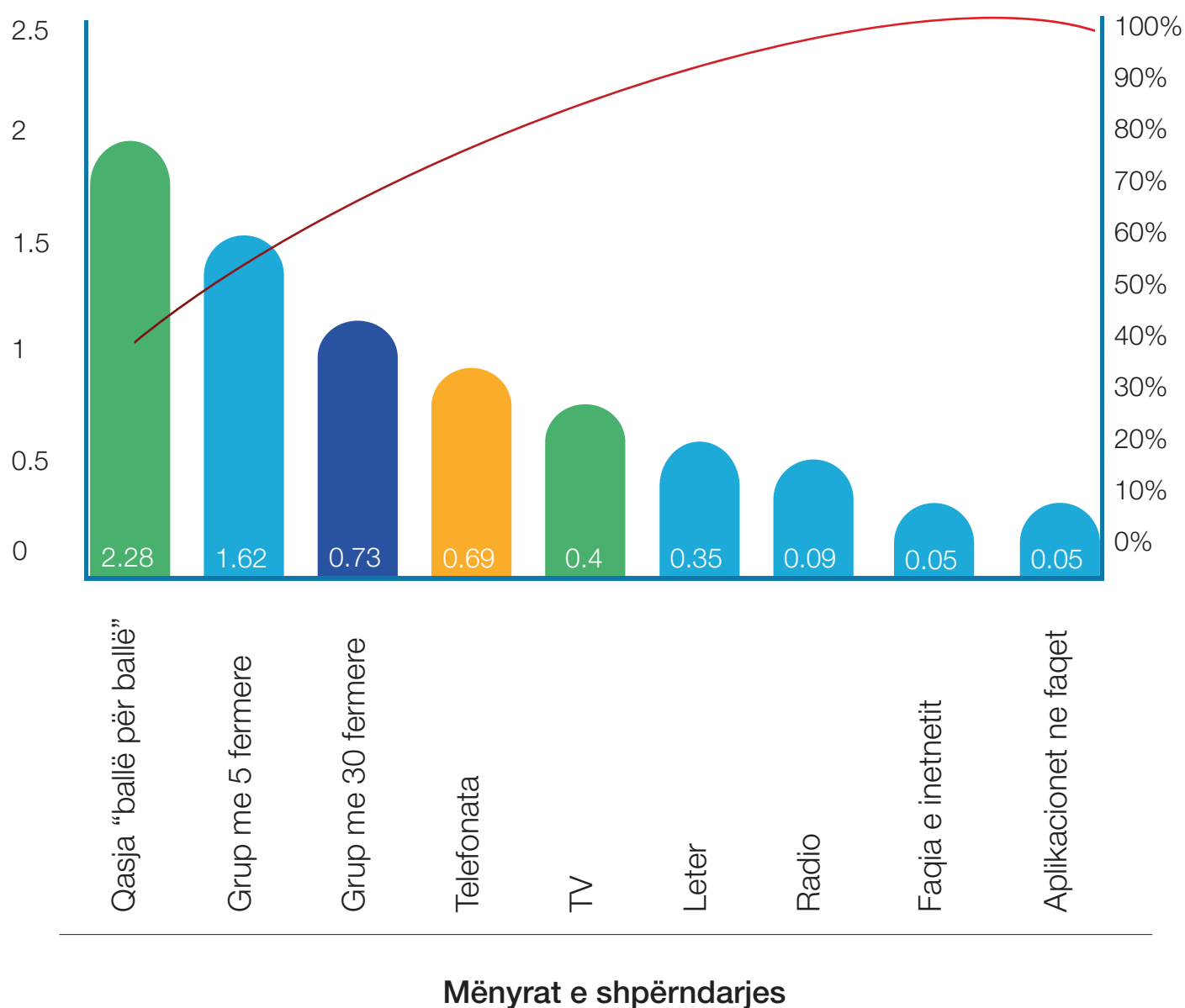
Çmimi i shpërndarjes së informacionit për 56.000 fermerë: 1007.5

Çmimi i shpërndarjes për 1 fermer: 0,05 Euro

3g. Përmbledhje

Përlllogaritja u krye duke përdorur çmimet dhe specifikat në kontekstin shqiptar. Sipas rezultateve, qasja “ballë për ballë” është mënyra më e shtrenjtë e shpërndarjes së informacionit për fermerët në Shqipëri. Megjithatë është pjesë e rëndësishme e çdo pune këshilluese, të kryer veçanërisht gjatë shqyrtimit të hollësishëm dhe përmirësimit të fermës, kur është e mundur, qasja “ballë për ballë” duhet zëvendësuar me mënyra të tjera të shpërndarjes në të gjitha rastet e tjera.

Efikasiteti i kostos, për shpërndarjen e informacionit, gjatë punës këshilluese, për fermat në Shqipëri (EUR/fermeri)



Shpjegimi i i grafikut: **Efikasiteti i koston për shpërndarjen e informacionit gjatë punës këshilluese për fermat në Shqipëri (Euro/fermer)**

Mjetet e shpërndarjes: ballë për ballë, grup me 5 fermerë, grup me 30 fermerë, telefonata, televizion, letrat, radio, faqe interneti, aplikacion në internet]

Sipas rezultateve, mjetet me kosto efikase të shpërndarjes janë zgjidhjet e lidhura me internetin, pra përmes faqeve të internetit dhe aplikacioneve në internet. Këto zgjidhje janë të thjeshta për t'u zbatuar, të përballueshme dhe të dukshme për këdo që nga momenti i publikimit. Megjithatë, është shumë e vështirë që të parashikohet dhe të përlogaritet numri i fermerëve në Shqipëri që do ta përdorin këtë mënyrë të thjeshtë informimi. Alternativa tjetër më e mirë është transmetimi radiofonik. Përdorimi i radios është një mënyrë shumë efikase e shpërndarjes, por në këtë rast specialisti i ekstensionit bujqësor sërish nuk kanë informacion të mjaftueshëm për numrin e fermerëve që e kanë marrë aktualisht këtë mesazh.

Një mënyrë tjetër efikase e shpërndarjes së informacionit të rëndësishëm janë letrat përmes fletëpalosjes ose thjesht tekstit të shkruar në të, që i dërgohet drejtpërdrejt fermerit individual. Në rastin e informacionit me rëndësi të madhe kombëtare, dërgimi i letrës mund të konsiderohet si metoda më e sigurt, më efikase dhe më e përshtatshme e dërgimit për të arritur te fermeri. Telefonat janë dukshëm më të shtrenjta sesa letrat, por mund të përdoren kur nevojitet urgjentisht kontakt i drejtpërdrejtë dhe kur koha nuk është e mjaftueshme për organizimin e takimeve në grup. Ato mund të jenë efikase veçanërisht gjatë fushatave për masa kombëtare ose të BE-së, kur nevojitet reagim i shpejtë i përfituesit.

Për shumicën e nevojave të shërbimit të këshillimit për fermat, nga shpërndarja e thjeshtë e informacionit në fushata edukuese sfiduese, takimet me grupet e fermerëve mund të përdoren si mënyra më e përshtatshme e shpërndarjes.

Përfundime

Çdo subjekt i këshillimit për fermat duhet të përdorë mjete të shpërndarjes së informacionit sipas nevojave dhe kontekstit specifik të mjedisit. Madje, duhet konfirmuar se zgjidhjet e lidhura me internetin janë më pak të kushtueshme, dhe nuk janë të përshtatshme si mjet i vetëm shpërndarjeje. Megjithatë, duke qenë se këto zgjidhje janë të thjeshta për t'u gjetur dhe të përballueshme, ato duhet të ofrohen gjithmonë në mbështetje të çdo mjeti tjetër shpërndarjeje.

Për sa i përket efikasitetit të kostove, transmetimi radiofonik është mjeti më i disponueshëm i shpërndarjes së materialeve të thjeshta jokërkuese në Shqipëri, dhe duhet të përdoret sa herë që është e mundur. Këshillohet përdorimi i stacioneve radiofonike vendore që ndiqen nga fermerët, veçanërisht nëse janë emisione radiofonike për bujqësinë.

Si mjeti më i përshtatshëm i shpërndarjes, në punën e përditshme, specialisti i ekstensionit bujqësor duhet të përdorin takimet me grupe të mëdha. Megjithatë takimet në grup nuk janë alternativa më pak e kushtueshme për shpërndarjen e informacionit, ato ofrojnë vlerë shtesë për arsye të pranisë fizike së këshilluesve, duke vendosur një lidhje afatgjatë me fermerët dhe mundësinë e diskutimit midis tyre. Për të rritur ndikimin e punës në grup, veçanërisht kur informacioni i rëndësishëm së madhe kombëtare duhet të transferohet sa më shpejt që të jetë e mundur, kjo mënyrë duhet të mbështetet përmes transmetimeve radiofonike dhe mjeteve në internet.



Qasja sistematike e të shkruarit rrit cilësinë e këshillimit. Në këtë manual, ne do të trajtojmë të shkruarit si mënyrën e ofrimit të këshillave dhe menaxhimit të këshillimit, në vend të shitjes së një materiali të shkruar, që është njësoj si t'i shesësh p.sh. një buxhet fermerit. Një element i rëndësishëm i të shkruarit është dokumentimi i këshillave dhe marrëveshjeve të mundshme që janë lidhur. Fermeri dhe ekstensionisti bujqësor përfitojnë si grup nga përdorimi i të shkruarit gjatë këshillimit.

Përfitimet për fermerin:

Nëse specialisti i ekstensionit bujqësor e ka përgatitur prezantimin para takimit, mund t'ia dërgojë fermerit në mënyrë që ky i fundit të përgatitet për takimin;

Axhenda për takimin mund të bëjë që fermeri të marrë në konsideratë edhe çështje të tjera që ai dëshiron të diskutojë;

Procesverbali i takimit do të përmbajë këshillat e dhëna, vendimet dhe marrëveshjet e lidhura, dhe do të lehtësojë memorizimin nga ana e fermerit;

Plani i veprimit mund të specifikojë mënyrën se si fermeri i zbaton veprimtaritë e dakordësuar. Ai është një mënyrë për të garantuar se specialisti i ekstensionit bujqësor dhe fermeri bien dakord se çfarë duhet bërë, si dhe kush duhet ta bëjë.

Përfitimet e ekstensionistit bujqësor:

Të shkruarit e bën procedurën e këshillimit transparente, si në përgatitjen e takimit ashtu edhe gjatë dhe pas tij;

Procesverballi i takimit dhe plani i veprimit janë në dobi të ekstensionistit bujqësor. Ai përmban këshillat e dhëna, vendimet dhe marrëveshjet e lidhura, dhe i mundëson fermerit vijimësinë, si në plan afatshkurtër, ashtu edhe nëse ekstensionistit bujqësor do të flasë me fermerin pas një viti ose më shumë.

Përfitimet e ekstensionistit të tjerë në zyrë:

Hartimi i procesverbalit dhe mbajtja e tij në një dosje të përbashkët ku të gjithë ekstensionistët mund të kenë akses ekstensionistët e tjerë me fermerin dhe çfarë këshillash i janë dhënë atij? A është zbatuar këshilla/këshilla?



Më poshtë jepen disa shembuj dokumentesh që mund të jenë të dobishme:

4a. Axhenda

Axhenda mund të jetë një mjet i mirë për ekstensionistin që të sigurojë se fermeri dhe specialisti i ekstensionit bien dakord për qëllimin e takimit. Ajo i jep fermerit mundësinë të përgatitet për takimin dhe përcakton afatin për mbledhjen:

Zyra e ekstensionit xx, xx. maj 20xx

Për fermerin YY

Siç ramë dakord gjatë telefonatës, unë do të paraqitem në fermën tuaj më yy maj 20xx, në orën xx.00. Takimi pritet të zgjasë deri më yy.00.

Axhenda:

1. Vizitë e shkurtër në fermë
2. Miratimi i axhendës
3. Cilat janë çështjet që dëshironi të diskutoni?
4. Çfarë mund të bëhet për këto çështje?
 - a. Cili është objektivi?
 - b. Kush do të bëjë çfarë dhe kur?
 - c. Kush do e zhvillojë ndjekjen dhe kur?

Me respekt,

NN

Specialisti i Ekstensionit Buqësor

4b. Procesverbali

Procesverbali mund të përmbajë vendimet e marra në takim. Ai mund të jetë ose shumë i shkurtër, duke përmendur vetëm vendimet dhe përfundimet, ose shumë i hollësishëm, duke pasqyruar këndvështrimet që çojnë në vendime dhe përfundime. Procesverbali mund të shërbejë si një lidhje për takimin e radhës me fermerin.

Procesverbali i takimit të mbajtur më xx. maj 20xx

Pjesëmarrësit:

Fermeri xx

Specialisti i ekstensionit bujqësor yy

Qëllimi i takimit:

Këshilla dhe marrëveshje për ndjekjen:

Fusha në fokus	Përgjegjësi	Afati kohor
1. Objektivi dhe veprimtaria		
2. Objektivi dhe veprimtaria		

Me respekt,

NN

Specialisti i Ekstensionit Bujqësor

4c. Plani i Veprimit

Mund të hartohet edhe një plan veprimi më i hollësishëm për të përcaktuar objektiva të matshme, për të vendosur se kush është përgjegjës për zbatimin e masave, ndjekjen dhe përcaktimin e afatit kohor.

Objektivi:

Niveli aktual:

Veprimi	Përgjegjësi	Afati kohor
Ndjekja	Përgjegjësi	Afati kohor
Fermeri	Specialisti i Ekstensionit Bujqësor	

4d. Regjistrat e fermave (manualë ose elektronikë)

Tre dokumentet e sipërpërmendura janë shembuj të përdorimit të materialeve të shkruara gjatë këshillimit. Ato mund të jenë pjesë e regjistratit të fermës, që është një dosje me të dhëna që disponon zyra e ekstensionit për secilin fermer: Çfarë lloj veprimtarish kemi organizuar me këtë fermer: këshillim, veprimtari të tjera (simulime, seanca në grup, etj.).

4e. Të shkruarit gjatë praktikës

Si gjithmonë, specialisti i ekstensionit bujqësor dhe zyra e ekstensionit duhet t'i përshtatin veprimet me realitetin:

Fakti nëse regjistrat e fermës janë elektronikë apo manualë, varet nga rrethanat në secilën zyrë: A kanë të gjithë specialistët e ekstensionit bujqësor akses në kompjuter dhe a mund të njihen ata me sistemin e menaxhimit të marrëdhënies me klientin?

Nëse mbajtja e procesverbalit menjëherë pas takimit është shumë e komplikuar dhe kërkon shumë kohë, ka edhe mundësi të tjera për ta bërë këtë: Mbjtja e ndonjë shënimi të shkurtër në një letër karboni gjatë takimit mund të jetë e dobishme. Fermeri mund të marrë një kopje, ndërsa specialistët e ekstensionit buqësor mund ta ruajë kopjen e tij në zyrë në mënyrë që kolegët të mund t'i referohen.

Ajo çka është e rëndësishme është fakti se të shkruarit mund t'ju japë mundësinë për të përmirësuar këshillimin përmes regjistrimit të këshillave të dhëna më parë. Kjo ju ndihmon të:

- Garantoni se si fermeri edhe specialistët e ekstensionit kanë të njëjtën njohje të çështjeve të diskutuara dhe të këshillave të dhëna;
- Ndiqni këshillat e dhëna;
- Përdorni këshillat si një pikënisje për takimet e ardhshme;
- Informoni kolegët tuaj në zyrën e ekstensionit për këshillat e dhëna;
- Mbani regjistrat për numrin e kontakteve dhe dialogët për këshillimin.



5a. Etika

Detyra si specialist i ekstensionit buqësor e bën të nevojshme të qenit i vetëdijshëm për përgjegjësinë e madhe që keni. Në botën e sportit, ju e njihni shprehjen “arbitri i fryn bilbilit”, që tregon se rregullat janë shkelur. Kjo shprehje mund të përdoret edhe gjatë këshillimit për të treguar shkeljen e kufijve ose rregullave etike dhe/ose ligjore. Sinjalizimi mund të jetë mënyra individuale e këshilluesve për t’i vënë në dijeni klientët, kolegët dhe drejtuesit e organizatës kur sipas mendimit të specialistit të ekstensionit buqësor janë shkelur rregullat dhe kufijtë.

Rregullat mund të jenë ligjore dhe etike. Ndoshta mënyra më e thjeshtë janë rregullat ligjore, që zakonisht përcaktojnë udhëzime të qarta në rastin e shkeljes së një rregulli. Shpesh, etika mbulon një fushë të gjerë sepse është qëndrimi i individit që ka më shumë rëndësi.



5b. Nivelet e kompetencës

Të qenit këshillues profesionist nënkupton se jeni në gjendje të veproni bazuar në përkufizimet, rolet dhe detyrat e shpjeguara në kapitullin 1 dhe në parimet e komunikimit të renditura në seksionin 2j. Kjo krijon kuadrin për punën e ekstensionistit buqësor profesionist. Tashmë, ne do të thellohem i perceptimi i “këshilluesit bujqësor” kundrejt metodologjisë.

Si këshillues të ekstensionit bujqësor ju duhet të keni profesionalizëm “profesional” dhe “metodik”. Është e rëndësishme që të ketë baraspeshë të mirë ndërmjet dy profesionalizmave, në mënyrë që ju si këshillues në kultivimin e bimëve duhet të keni për mbrojtjen e bimëve të subjektit dhe metodat e shpërndarjes së njohurive për mbrojtjen e bimëve.

Shumë këshillues të ekstensionit bujqësor përqendrohen kryesisht në profesionalizmin profesional. Ky është mjaft i natyrshëm duke qenë se shumica prej tyre janë bërë ekspertë përmes edukimit në fushën e profesionalizmit profesional dhe janë trajnuar më pak për metodologjinë. Megjithatë, mungesa e edukimit nuk është justifikim për mungesën e aftësisë ose interesit në aspektin metodologjik të shërbimit të këshillimit. Klienti ka pritshmëri të drejta nëse do të jeni në gjendje ta zgjidhni detyrën në mënyrë profesionale kur merrni përsipër përgjegjësi për një detyrë këshillimi. Ju mund të mendoni se njohuritë tuaja janë të vlefshme nëse fermeri i zbaton këshillat tuaja.

Kjo mund të jetë pak intimiduese për këshilluesin e ekstensionit, që mendon se është vetëm ai që duhet të japë përgjigje të sakta për pyetjet që i janë bërë. Por, siç e kemi vënë re edhe më parë ju si këshillues duhet të jeni në gjendje të vlerësoni nëse fshihet diçka tjetër pas pyetjeve, gjë për të cilën ju keni detyrimin të hetoni.

Kjo mund të çojë në një mënyrë të përshkrimit të kërkesave nga ana juaj si këshillues profesionist. Kërkesat përshkruhen në tri nivele: Praktikë, teori dhe metanivel. Ndërkohë që dy të parat janë më të thjeshta, e treta mund të ketë nevojë për shpjegim. Fjala “meta” vjen nga greqishtja dhe shpesh përkthehet si tepër në kuptimin e nivelit mbi.

Kur flasim për metanivelin e këshillimit, janë teoritë ato që qëndrojnë pas ose mbi teorinë e këshillimit. Për t’ju cilësuar këshillues profesionist, ju duhet të jeni në gjendje t’i zotëroni të tria nivelet. Konceptet mund të jenë më të qarta me anë të shtjellimit të të tria niveleve.

Praktika e këshillimit (K1)

Si këshillues sigurisht që ju duhet të jeni në gjendje ta menaxhoni zanatin tuaj, kur bëhet fjalë për dialogët me fermerët. Shkurtimisht, ju jeni në gjendje të:

- strukturoni dhe drejtoni bisedën;
- ndryshoni rolet e ndryshme të specialistit të ekstensionit bujqësor (nga specialist në agjent ndryshimi);
- jeni të pranishëm edhe në distancë.

Niveli i teorisë së këshillimit (K2)

Krahas praktikës, ju duhet të jeni në gjendje të përcaktoni kuadrin e duhur për dialogun, e thënë troç, jo vetëm që duhet të jeni në gjendje të bëni gjërat e duhura, por edhe të siguroheni se bëni gjërat e duhura. Kjo nënkupton që ju:

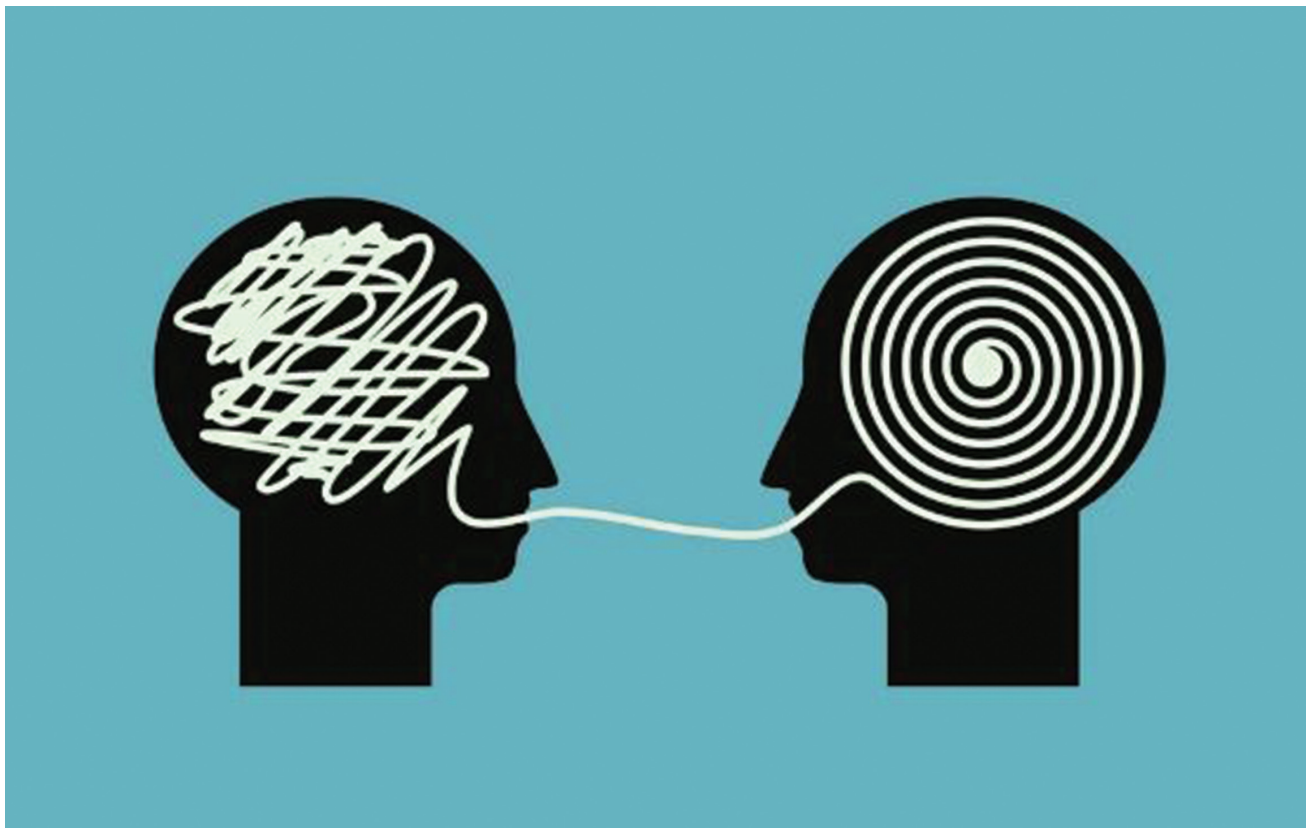
- Së bashku me fermerin, të përcaktoni qëllimin e dialogut;
- Të mund të zgjidhni informacionin profesional që është i përshtatshëm, duke përfshirë, nëse është e mundur, edhe këshillues të tjerë;
- Të mund ta organizoni dialogun në lidhje me qëllimin e tij, burimet, kufizimet dhe kufijtë tuaj;
- Të vlerësoni dialogun.

Metaniveli i këshillimit (K3)

Niveli i tretë përmban zotërimin e njohurive të nevojshme për të punuar në mënyrë profesionale në dyja nivelet e tjera. Janë njohuritë ato që ju duhet t'i përdorni vetëm në një masë të kufizuar drejtpërdrejt në punën këshilluese. Por, janë po njohuritë ato që ju mundësojnë të reflektoni dhe jepni këshillat tuaja personale. Prandaj, ju duhet të njihni:

- Perceptimin njerëzor dhe idealet e formimit;
- Teorinë e të nxënit;
- Teorinë sociale dhe analizën;
- Objektivat e punës këshilluese, si dhe reflektimin mbi rolet e ndryshme të këshilluesit të ekstensionit bujqësor nga një perspektivë më e gjerë;
- Marrëdhënien ndërmjet këshilluesit të ekstensionit bujqësor dhe fermerit/familjes së fermerit (simetria/asimetria/barazia).





Manuali është përgatitur nga ekipi i projektit IPESA:

Morten Sejersen – Udhëheqësi ekipit
Hrvoje Horvat – Ekspert Kyç
Michael Hegarty – Ekspert Kyç
Ornela Gjika – Eksperte
Jonida Naqellari – Menaxhere Zyre
Idlir Koka – Grafika