

TÉCNICAS DE TRABAJO EN EXTENSIÓN RURAL

Gerardo A. Bergamín

Guillermo Ferrer

Se puede definir a las técnicas como aquellas actividades que presentan un encuadre preciso. Es decir, es una práctica acotada, descripta en tiempo y forma que puede ser utilizada en distintos momentos del método. Las técnicas son los instrumentos, las unidades de construcción del método.

Es importante tener claro que las técnicas adquieren sentido en cuanto se integran en un trabajo de extensión a través de una secuencia metodológica; es importante también revisar los aportes de las teorías de aprendizaje con relación a la dinámica de grupos y de la teoría de la comunicación sobre la importancia de la empatía entre los individuos participantes.

Se consideran a continuación, tres grandes grupos de técnicas: individuales, grupales y de grandes grupos.

TÉCNICAS INDIVIDUALES

Se denomina técnicas individuales a aquellas donde la relación predominante es de tipo interpersonal, es decir ocurre entre el técnico y un productor, y se orienta generalmente a la atención particular de una problemática generalmente vinculada a un sistema productivo. Podemos citar aquí a técnicas como la consulta telefónica, la consulta en oficina, la visita predial, la asistencia técnica y el asesoramiento, entre las más utilizadas.

Las consultas, tanto telefónicas como en oficina generalmente están orientadas a resolver un momento de un proceso o una toma de decisión puntual. Se orienta a conocer la información respecto de un agroinsumo (droga, dosis) utilizado en determinada circunstancia, o si se realiza una práctica agronómica frente a un cambio climático o de mercado.

La asistencia técnica es una consulta pero que incluye la visita predial. En ella el técnico debe revisar (diagnosticar) el estado y evolución de un proceso biológico o tecnológico (Ejemplo, nivel de daño provocado por una población fitófaga en un cultivo) para colaborar en la toma de decisión sobre el problema puntual consultado.

El asesoramiento consiste en una relación de mayor tiempo, que generalmente, incluye el diagnóstico y planificación de todo el sistema productivo y que por lo tanto establece una relación interpersonal más profunda y duradera. Aquí el profesional agropecuario interviene en la toma de decisión del productor en aspectos variados de la empresa, desde problemas técnicos puntuales, pasando por problemas en la organización del personal hasta en asuntos de toma de decisiones de cómo invertir el excedente económico. El asesoramiento puede ser conceptualizado también como un método, ya que utiliza otras técnicas individuales como son las consultas y principalmente la visita predial.

Todas las técnicas individuales son más eficientes en la medida en que establezca un mejor diálogo entre los sujetos involucrados, aspecto que se considera a continuación.

Aspectos teóricos a considerar

La base que sostiene la relación interpersonal es el diálogo, por lo que los conceptos analizados en comunicación y las consideraciones respecto a la realización de la entrevista, constituyen aspectos centrales del marco teórico. El diálogo se enmarca en un proceso de capacitación, por lo que el modelo pedagógico que sostenga consciente o inconscientemente el técnico va a influir profundamente en el desarrollo del diálogo y los resultados de la relación.

Recomendaciones con relación al diálogo con el productor

a) Aclarar expectativas

- debemos ser conscientes de nuestras propias expectativas y de las del otro, antes de comenzar la conversación o durante la fase inicial de la misma.
- poner en claro nuestras intenciones, a fin de que ambos sepamos a qué atenernos.
- Es necesario clarificar y reconocer nuestros propios roles y asegurar una relación de igualdad durante el diálogo.

b) Mientras expongo deseo:

Con mi intervención sincera y abierta, "poniendo las cartas sobre la mesa" y sin intentar ningún truco, espero	ganar confianza
Expresándome en forma sencilla y comprensible y procurando que mis palabras y tono de voz concuerden, espero	lograr claridad
Evitando el monólogo, asegurando que los dos expongamos nuestros puntos de vista, escuchando con atención y dedicándole suficiente tiempo al diálogo, deseo	comunicar mi respeto

c) Mientras escucho espero:

Escuchando con atención lo que mi interlocutor plantea, permitiéndole concluir su idea, acotando su intervención con comentarios cortos, o con preguntas cuando sea necesario, deseo	dialogar
Aceptando sus mensajes sin juzgarlo inmediatamente, ni enredándolo o interpretándolo injustamente, deseo	demostrarle mi confianza
Asumiendo la responsabilidad por mis reacciones, sin dejarme arrinconar durante la conversación, intento	ser consecuente conmigo mismo

d) Comportamientos que obstaculizan el diálogo

- empezar con asuntos delicados
- hacer preguntas inquisitivas o inductivas
- presionar por una respuesta
- burlarse o menospreciar algún hecho
- juzgar, calificar, condenar
- contrapuntear constantemente (si, pero.....)
- exigir, amenazar

- decidir por el otro, imponer la opinión propia, querer convencer
- desatender el aspecto afectivo.

e) Lema central:

TOME EN CUENTA EL PUNTO DE VISTA DE SU PRODUCTOR Y CONSIDERE EL CONTEXTO SOCIAL DEL DIÁLOGO.
--

Recordar principalmente el tema de signo y significado en el sentido de que no solo debo preguntar ¿ qué quiero decir? Si no y fundamentalmente: ¿qué efecto tienen mis palabras?

No olvidar que si se trata de extensión, el marco general es educativo, es decir el objetivo general es que el productor adopte las mejores decisiones en su marco de restricciones, y si trabajamos bajo un paradigma problematizador, el rol del técnico asesor es promover un análisis que le permita al productor clarificar el “camino y los pasos a dar”.

Aspectos organizativos de las técnicas

El Asesoramiento y la asistencia técnica poseen en común la visita predial, la cual se desarrolla a continuación. Las consultas son sencillas desde el punto de vista organizativo, por lo que no justifica una consideración particular.

❖ Visita predial

La visita predial es utilizada como técnica complementaria de los métodos grupales (CREA, Cambio Rural, SPER), o en métodos individuales donde existe un tratamiento particular del productor, ya sea para realizar un servicio puntual o para capacitarlo. Consiste en realizar básicamente una entrevista al productor en la propia unidad de producción para observar distintos procesos productivos, analizarlos y tomar decisiones en consecuencia.

Cuando planificamos las actividades en la visita podemos diferenciar por lo menos tres aspectos importantes, estas son: los objetivos, el diagnóstico y la intervención. Las que se desarrollan a continuación.

1.- Definir los objetivos de la relación:

Si es la primer visita debemos tratar de acordar como será el tipo de relación en general y luego el propósito o el objetivo que nos proponemos alcanzar en la visita en particular.

Dedicar un espacio para expresar las expectativas y clarificar los roles (qué espera el productor de mí, aclarar que tipo de aportes puedo ofrecer), y las funciones. Ej.: proveedor de insumos, búsqueda de información, asesoramiento o capacitación del productor y/o de otros miembros de la unidad de producción.

Acordar la visita y el tiempo estimado de duración.

Acordar una forma de trabajo: días de visita, horas, informes, costo.

Considerar en que momento del proceso de trabajo me encuentro: Tengo un tema concreto acordado o es una reunión de agenda abierta.

¿Es preferible observar el campo primero y luego dialogar en la casa u oficina o a la inversa?

¿Qué medio utilizaré para registrar información durante la visita a la unidad de producción? (computadora portátil, cuaderno, planillas por lote, etc.).

Si el objetivo coincide con construir una relación duradera (asesoramiento o capacitación) debo conocer lo mejor posible al productor y su familia, ya que debo conocer y objetivar las relaciones en el marco de las cuales toma decisiones el productor.

2.- Diagnóstico de la unidad de producción

Para realizar un buen asesoramiento es necesario conocer en profundidad los problemas de la unidad de producción y sus causas. Para esto lo más indicado es tomar el enfoque de sistema y distinguir en el agrosistema tres subsistemas fundamentales como son el tecnosistema, el ecosistema y el sociosistema, reconociendo sus entradas y salidas que lo conectan con el contexto.

El diagnóstico es una actividad permanente que va desde una visión general donde destaca los aspectos más deficientes, hasta el estudio de aspectos puntuales cuando un problema así lo requiera.

2.1- Ecosistema

Se incluyen aquí el monitoreo de los aspectos naturales que influyen en la producción. En forma de ejemplo podemos preguntarnos: ¿Cómo está el suelo, se observan indicadores de erosión o faltante de algún elemento? ¿Qué plagas animales y/o vegetales superan el umbral económico? ¿Las condiciones de humedad y/o temperatura generan demasiado estrés en los individuos destinados a la producción?

2.2- Tecnosistema

¿Las tecnologías utilizadas son apropiadas a los recursos económicos del productor y a las variables más sensibles del ecosistema? Recordar el concepto de espacio tecnológico.

Separar el análisis en tecnologías tangibles e intangibles. Analizar los distintos procesos que se desarrollan y comprobar el grado de conocimiento de las personas que operan los distintos instrumentos de trabajo.

2.3- Sociosistema

Este subsistema se desarrolla con más detalle debido a que, por un lado, genera muchos problemas que limitan la eficiencia del establecimiento y, por otro, tenemos menos herramientas conceptuales para analizarlo.

2.3.1 - Características generales: determinación del tipo y subtipo social

- ¿Qué cantidad de tierra dispone el establecimiento y cuál es la tenencia? ¿Cuál es su capital económico aproximado? ¿Cómo es el tipo de mano de obra que utiliza? ¿Qué participación posee la familia en el trabajo del establecimiento? ¿Nivel de endeudamiento? ¿Posee ingresos externos al campo, cuáles?

2.3.2 - Características personales y familiares

Capital cultural:

- Educación formal, cursos y capacitaciones informales, experiencia agropecuaria.

- Información: cómo actualiza sus conocimientos técnicos y económicos?: lee revistas, concurre a exposiciones, conoce y frecuenta internet, “sigue” a productores líderes.
- Registra la información del predio: lleva registros físicos y/o económicos: del mismo año o de varios años, los compara.
- ¿Separa la contabilidad del campo respecto de las cuentas familiares?

Capital social del productor:

- Está o estuvo asociado a una organización gremial, comercial o partidaria.
- Se relaciona con sus vecinos, participa de algún grupo social o deportivo. Frecuenta a personas influyentes de la localidad.

Forma en que toma las decisiones:

- Solo o comparte con otras personas.
- Consulta: i) La familia participa en las decisiones, de que forma quiénes, qué tipo de decisiones. ii) Otras personas extrafamiliares influyen en las decisiones, por ej.: contador, gerente del banco, comerciantes, otros productores, otros profesionales etc.

Características del personal del establecimiento:

- Quiénes son, qué hacen, que tipo de cosas deciden, cómo se relacionan entre ellos y cómo es la relación con el productor? Qué participación existe en la toma de decisiones, son consultados por el productor. Cómo son las líneas de mando y la distribución de responsabilidades.

2.4 - El contexto del sistema: Relación con los mercados

- Cómo es el proceso de entradas de insumos: Qué se compra, cómo se decide a quien, cómo se analiza la calidad y las alternativas de compra?
- Cómo selecciona la tecnología que se adquiere?
- Cómo se financia, opera con el mercado formal o informal?
- Cómo vende? En qué mercados regionales y/o temporales?

3.- Intervención

En la medida que el diagnóstico avanza, el conocimiento de los distintos subsistemas nos presentarán distintos problemas, por lo cual debemos definir como intervenimos en el establecimiento para solucionarlos, con la intención de alcanzar un nivel más eficiente de funcionamiento.

El camino metodológico nos presenta dos alternativas a saber: adoptamos un estilo propositivo/transmisor, dando recomendaciones respecto de lo que es necesario hacer y modificar o en cambio, tomamos un estilo participativo. Si optamos por la segunda alternativa, tendremos que realizar entrevistas con todas las personas que interactúan en la unidad de producción que influyen con su comportamiento en la eficiencia de los distintos procesos. También sería un objetivo constituir un equipo de trabajo con el personal, para lo cual los conceptos de grupo y de planificación participativa tendrán que adoptarse como práctica corriente.

En todos los casos, al finalizar la visita se debe dejar claro las decisiones o recomendaciones que surgieron del análisis conjunto que se realizó. En definitiva el resultado de las actividades realizadas en la visita, por lo que debo resolver: ¿ Qué medio utilizaré para dejar constancia de lo acordado en la visita?

TÉCNICAS DE GRUPOS OPERATIVOS

Introducción

Existen numerosas técnicas de grupo operativo, particularmente de dinámica de grupos para lo cual se puede consultar a libros dedicados a ese tema. Aquí mencionamos algunas de las más comúnmente utilizadas en extensión rural.

❖ Dramatización

Esta técnica apunta al desempeño de roles determinados como representación de algún contenido con el objetivo de hacerlo más cercano a los sujetos, más disponible a su observación objetiva y más vivenciado como propio, haciéndolo pasar por formas expresivas no sólo lingüísticas, sino también corporales (Calviño, 1998).

Se puede utilizar para situaciones iniciales de un grupo para el conocimiento de los miembros, también para evidenciar determinados conflictos, estilos de comportamiento, dificultades de relación; también se puede utilizar para demostrar determinados conocimientos y también como aprendizajes de determinados funcionamientos.

Para el desarrollo de la misma se distinguen tres momentos:

a) La preparación

Se escoge un tema y los protagonistas y se les propone que preparen para abordar ese tema con la mayor espontaneidad posible. Esto es fundamental para que los “sujetos entren en situación” y puedan realizar e “como si”. El coordinador estimula, apoya, guía a los protagonistas.

b) La representación:

Es aquí donde se hace el montaje en la escena atendiendo al “guión” elaborado por los protagonistas, se trata del núcleo central de la práctica., En esta etapa se busca el desdoblamiento del vínculo de los protagonistas con los personajes, con los que ha definido va a compartir el escenario. Aquí el coordinador debe registrar las cuestiones principales que aparecen para tener en cuentas en su análisis posterior.

c) El análisis

El grupo participa analizando lo observado, compartiendo sus vivencias, opiniones y emociones. Los protagonistas explican cuales fueron sus intenciones y el coordinador va haciendo sus aportes a partir de las distintas observaciones.

Algunas sugerencias para la utilización de las dramatizaciones.

Para la experiencia en el uso de la técnica en los grupos se den tomar ciertos recaudos, sino puede convertirse en un obstáculo para el desarrollo de las actividades propuestas; de manera sintética y referencial se presentan las siguientes sugerencias:

1. Siempre que se realicé la dramatización se debe dejar en claro un *por qué* y un *para qué* se va a producir la intervención al nivel de lo dramatizado.
2. No se debe forzar al grupo ni a alguno de los miembros,

3. Se debe alentar a la participación en general y que se opere desde la espontaneidad (no es necesario vocación teatral, sino ganas de participar),
4. Ninguna dramatización debe quedar sin su ulterior pase de análisis por parte del grupo; no debe ser un medio audiovisual, sino un espacio de vivencia, de asociación, de identificación, entre otros, y por tanto debe formar parte integral del modelo de intervención que se adopte.
5. El acto de intervención dramática debe quedar armónicamente integrado al proceso de trabajo grupal, por tanto es imprescindible definir cuál es su finalidad en todo el trabajo.
6. Entre las pautas más significativas que se deben tener en cuenta para conseguir los objetivos son. Preparación del ambiente interno del grupo, reducir las ansiedades de expresión, romper resistencias, alentar a que se asuman roles diferenciales encontrando formas de comportamiento en situaciones cercanas a la realidad.

❖ **Cuchicheo o diálogos simultáneos**

Esta es una técnica de fraccionamiento de un grupo, para dar mayor oportunidad de participación a todos sus miembros y de una aplicación muy rápida. Consiste en pedir a los miembros que en pareja formen dúos de trabajo para la discusión de un determinado tema o interrogante; se debe trabajar en un tiempo limitado para después discutir las respuestas en forma plenaria (DIAZ B. – MARTINS P., 1997).

❖ **Pequeños grupos de discusión**

Es también una técnica de división de un grupo más grande en varios grupos pequeños, con miras a aumentar la participación individual. Es grande la variedad de formas de trabajo en grupos pequeños, pues puede variar el tamaño, las funciones de los miembros, las etapas de acción, etc. A continuación se detallan algunas de estas variedades:

- a) Grupos simples con tema único: Se constituyen subgrupos de 5 a 8 miembros cada uno, y todos discuten y analizan una determinada temática durante un periodo de tiempo X. Cada grupo puede nombrar un coordinador y un relator, si lo desean, para posteriormente pasar al plenario para la puesta en común y la discusión en pleno.
- b) Grupos simples con temas diversos: Cada grupo recibe un caso o un tema diferente, el resto del procedimiento es igual;
- c) Grupos simples con funciones diversificadas: El tema puede ser el mismo, pero la forma de tratarlo puede variar, unos pueden analizar la parte técnica, otra la económica, otra la operativa, unos pueden funcionar como defensores y otros como detractores, etc. Después se procede al plenario para establecer la puesta en común

❖ **Confluencia/ Consenso**

Esta es una técnica que se utiliza para realizar una discusión sobre una temática sobre la que es necesario realizar un consenso rápido.

Consiste en plantear una cuestión, tema, asunto que será discutido en parejas, estos deben llegar a opinar cada uno sobre la cuestión y llegar a un acuerdo, posterior a ello deben juntarse dos parejas y repetir el procedimiento hasta llegar al consenso de los cuatro; y así hasta el encuentro de dos cuartetos.

Aquí el rol del coordinador es determinante para observar y dinamizar el procedimiento con relación al control del tiempo; la forma de lograr los acuerdos es fundamental para lograr la confluencia, los subgrupos deben operar desde sus marcos referenciales y se

debe buscar un acuerdo, excepcionalmente sino se arriba a ello, se puede votar, pero siempre se debe llevar la postura en minoría.

Si el número de personas es mayor a 20 se puede hacer el corte en los grupos de ocho y a partir de allí realizar el plenario para lograr el acuerdo/ consenso global.

❖ Lluvia de ideas

Constituye un modo de estimular la generación de nuevas ideas, se fundamenta en la aprehensión de las ideas nacientes, es decir, antes de que sean sometidas a esquemas cerrados y rígidos de los procesos de pensamientos lógicos.

Se solicita al grupo que deje funcionar su imaginación y evite controlarla, y que propongan ideas sobre un determinado tema, se debe eliminar toda actitud crítica inmediata que lleve a la emisión de juicios sobre las ideas propias y las de otros.

Los participantes no deben rodearse de garantías, supuestos antes e emitir sus ideas.

❖ Taller

Se trata de una técnica que consiste en el trabajo en un grupo con el objetivo de lograr mejorar una determinada tarea, estudiando, reflexionando y trabajando para lograr un producto mejorado (un documento, una tecnología, un instrumento, un proyecto, una propuesta, etc.)

El término inicial usado es “Worshop” que equivale al original de la palabra “taller-aula” o “laboratorio”, es decir lugar de trabajo (*laborare* – trabajar). Esto indica la naturaleza eminentemente práctica o aplicada de esta técnica (DÍAZ B. – MARTINS P., 1997).

Para el desarrollo de la misma se debe proveer a los grupos materiales, guías y asesores para el trabajo. La duración es variable y se pueden aplicar muchas actividades y procedimientos.

❖ Recorrida de campo

Consiste en recorrer, junto al grupo de productores, todos los potreros o algunos seleccionados para observar el estado de las pasturas y/o los cultivos como también considerar la eficiencia de algún proceso productivo.

Es necesario planear y acordar con el productor anfitrión qué es lo que se va a mostrar, en donde él posee más interés de conocer la opinión del grupo. Con esta información se planea el circuito a realizar, el medio de movilidad y las paradas.

Es importante considerar y favorecer la atención y concentración del grupo, para lo cual es recomendable que los productores dispongan de las preguntas centrales de cada parada por escrito y que se busque una buena comunicación de todos, para lo cual hay que esperar a los dispersos a que sintonicen con el grupo.

❖ Guías didácticas:

Es una técnica desarrollada por el equipo del Servicio Pedagógico de Extensión Rural (Sper). Tiene por objetivo orientar la observación del productor en determinados procesos de la unidad de producción, estimular el registro de los hechos y facilitar el análisis objetivo de los mismos. Consiste en planillas que proponen preguntas, para las cuales se necesita generar información de la propia unidad de producción. Es una técnica que ayuda a implementar un método con enfoque participativo y endógeno por lo que la clave para su éxito es generar preguntas con un nivel pertinente a la capacidad intelectual de

los productores, para luego ir aumentando la cantidad de dificultad o el nivel de abstracción en la medida que se profundice la capacitación. Recordar los conceptos de lo concreto a lo abstracto, de lo simple a lo complejo, etc.

❖ **Cartillas de establecimiento**

Los grupos CREA utilizan esta técnica que consiste en presentar a los miembros del grupo una síntesis de datos técnicos y económicos del establecimiento que se está visitando. Contiene un croquis del campo, la descripción de la historia de cada lote con los rendimientos y las plagas más importante. También incluye información de los rodeos, si los hubiera. Con este instrumento los miembros del grupo pueden seguir la presentación del establecimiento y disponen de información para realizar un análisis informado.

❖ **Ronda de novedades**

En el método de trabajo del CREA y Cambio Rural, cada campo se analiza una vez por año aproximadamente. Se hace necesario entonces, un espacio para que los miembros del grupo puedan expresar una duda o hacer un comentario respecto de alguna novedad importante que haya surgido en su establecimiento.

TÉCNICAS DE GRANDES GRUPOS

1. Introducción

En los programas y/o proyectos de ER muchas veces se requieren realizar actividades que están dirigidas a un grupo grande de personas, por ejemplo una Jornada de Tranquera abierta, un seminario, una asamblea, etc. Es decir algunas actividades que están dirigidas a un público más masivo, y para poder garantizar una dinámica adecuada para el logro de los objetivos propuestos se requiere desarrollar una serie de habilidades.

En este apartado se pretende aportar una serie de conocimientos generales que configuran este tipo de técnicas y desarrollar una serie de elementos para contribuir a un buen desempeño de estas técnicas.

2. Concepto y clasificación

Se puede realizar una aproximación clasificando a estas técnicas masivas del siguiente modo:

2.1 Según objetivo

Se clasifican este tipo de técnicas de acuerdo a los objetivos en función del resultado que se espera de ellas. Así se denominan técnicas informativas de carácter académica aquellas que pretenden transmitir información a la audiencia obtenida a través de trabajos de investigación, experimentación o prácticas especializadas. En cambio las de tipo informativas de tipo informal son aquellas que apuntan a un intercambio de datos y resultados obtenidos a través de experiencias empíricas, ensayos reforzando fundamentalmente los sentidos de la vista, el tacto y el oído a través de la observación de cuestiones concretas.

Informativa de tipo académico: Panel, Simposio, Conferencia,

Informativa de tipo informal: Visitas, Reuniones, Charlas, Tranquera abierta, cartillas, folletos, cassette foro.

Resolutivas: Asambleas, Jornadas

De promoción: Concursos, Ferias.

Las técnicas de tipo resolutivas persiguen como objetivo principal promover discusiones que apunten a tomar decisiones, es decir que en la actividad se resuelvan determinados problemas o cuestiones.

2.2 Según su inclusión en una secuencia:

Generalmente en la construcción del método existen una serie de etapas o pasos, que tienen una lógica según el objeto de trabajo. Así podemos incluir alguna de las técnicas en los momentos de **inserción** de un trabajo de extensión rural como motivadoras, también podemos incluir algunas técnicas que ayuden a realizar un **estudio** de la comunidad y sociedad, que pueden ser un diagnóstico general o el estudio de una problemática específica para realizar su ejecución, una etapa importante también en la secuencia es la **evaluación**.

Así, técnicas como paneles, conferencias, reuniones tranqueras abiertas, ferias, concursos pueden servir como motivadoras para que los actores sociales observen, se informen sobre distintas situaciones de cambio y a partir de allí comiencen a participar de un proceso de extensión. Otras como las asambleas, las demostraciones, las jornadas, sirven para analizar y profundizar temáticas, y también para realizar procesos de evaluación e intercambio.

A continuación se desarrollan las distintas técnicas mencionando sus principales consideraciones operativas (Organización previa, Realización de la actividad, Evaluación de la actividad). Es importante tener claro que todas ellas adquieren sentido en cuanto se integran en un trabajo de extensión a través de una secuencia metodológica; es importante también revisar los aportes de las teorías de aprendizaje en relación a la dinámica de grupos y de la teoría de la comunicación sobre la importancia de la empatía entre los individuos participantes.

3. Descripción de las principales técnicas

❖ Panel

Consiste en desarrollar una discusión informal con un grupo seleccionado de especialistas en el tema a tratar, que se encuentran interesados o afectados por el problema escogido, o que deseen presentar puntos de vista antagónicos al tema.

El Panel es una forma activa de presentar un tema, ya que despierta interés en el público que un grupo de personas reconocidas discutan informalmente sobre un determinado problema y no que sea una sola persona la que realice la exposición. La finalidad principal es ayudar a los participantes a efectuar el análisis de los diversos aspectos que interesan a un tema; no tiene por finalidad llegar a una solución, sino más bien generar un ámbito de discusión que ayude a la toma de decisiones conducentes eventualmente a una solución.

Organización de un Panel

- Se escoge el tema de acuerdo con los objetivos de la actividad.

- Se seleccionan los panelistas (de 4 a 8) y un moderador, se debe tener en cuenta que presenten posturas distintas sobre el mismo tema.
- Se determina la estrategia a aplicar: tiempo asignado para cada panelista, período de discusión entre cada uno y preguntas del auditorio. Cada panelista puede comenzar con una exposición breve o bien el moderador puede iniciar con una pregunta.
- Reunión anticipada con los panelistas con el propósito de ponerse de acuerdo con la estrategia general del panel.
- El arreglo físico del sitio donde se desarrolla el panel es importante, ya que los panelistas deben relacionarse unos con otros para facilitar la comunicación.
- La función del moderador consiste en lo siguiente: a) presentación de los panelistas y del tema; b) determina y controla el tiempo que durará cada exposición, la discusión interna y las preguntas.

Es función del moderador mantener constantemente viva la discusión informal y útil, y evitar que los panelistas se salgan del tema o se desorienten por alguna influencia de alguno de los miembros. En este lapso no se debe permitir la participación del auditorio.

Tipo de paneles

- 1) Autoridades o expertos
- 2) Personas interesadas en el tema (Ej.: si el tema es "Política agrícola" los participantes pueden ser un productor, un político, un investigador, un economista, etc.
- 3) Personas de posiciones antagónicas (Ejemplo pro y contra del desmonte)

❖ **Simposio**

Es la presentación de una serie de exposiciones breves de diversas personas sobre diferentes aspectos a fin de agotar un mismo tema o problema. Puede realizarse en un solo día o en varios días continuos. Por ejemplo si el tema es el problema de la salinidad de los suelos y para llevarlo a cabo se invitan a cuatro especialistas para que traten los siguientes aspectos del problema: a) Causa y orígenes de la salinidad en el suelo, b) Acción de las sales en las propiedades físicas del suelo, c) Efectos de la salinidad sobre el rendimiento de los cultivos, d) medidas preventivas y correctivas de la salinidad.

Organización de un Simposio

- Se escoge el tema de acuerdo con los objetivos de la actividad.
- Se seleccionan los invitados (de 3 a 5) y un moderador.
- Reunión anticipada con los mismos con el propósito de delimitar los límites de sus respectivas contribuciones y evitar la posible incidencia de duplicaciones o contradicciones.
- El arreglo físico del sitio donde se desarrolla el panel es importante, ya que los invitados deben relacionarse unos con otros para facilitar la comunicación.
- La función del moderador consiste en lo siguiente: a) presentación de los expositores y del tema; b) determina y controla el tiempo que durará cada exposición, y las preguntas del auditorio.

❖ Conferencia

Es una comunicación del orador a la audiencia de un tema específico. Se emplea para aquellos casos que se desea suministrar una información importante en un período breve de tiempo por un experto en dicho tema

Si bien en esta técnica el sentido más reforzado es el oído, es conveniente lograr una participación de la audiencia a través de otros sentidos, para ello es importante incorporar elementos visuales (transparencias, videos, diapositivas, etc.), auditivos, etc.

❖ Demostraciones

En la demostración de tecnologías se muestra la realización de una práctica por un técnico que explica paso a paso el procedimiento realizado, contesta preguntas y exhibe los resultados. Sirven para ilustrar y explicar nuevas técnicas de producción, un nuevo instrumento o mostrar resultados.

Una demostración se compone de las siguientes fases:

- Planeamiento: Lo primero es determinar la conveniencia de la técnica de acuerdo con la necesidad existente, con el número de personas, con el tiempo y esfuerzo requeridos. Es importante realizar un estudio de situación para determinar la necesidad de introducir o generalizar una determinada tecnología.

Una vez realizado este estudio se debe realizar un plan: a) Determinación del público o características de la posible audiencia; b) Tema; c) lugar, fecha y hora de la demostración; d) material y equipo; e) Determinación de los pasos y los puntos claves de la demostración; f) Operaciones previas a la demostración (convocatoria, publicidad, organización del espacio físico, etc.); g) Modo de evaluación.

- Realización: Es conveniente lograr la atención de la audiencia haciéndole comprender el objetivo y la importancia de la demostración. Seguidamente es importante describir el equipo y material usados, y seguidamente se inicia la demostración, paso a paso.

- Acciones futuras. Transferencia. Debe tratarse de dar apoyo a aquellas personas que deseen aplicar la técnica demostrada en sus unidades de producción. Para ello señalar a las personas a las que se puede recurrir para realizar consultas. Es importante anotar las direcciones de aquellos interesados y realizar un seguimiento de las prácticas.

Es importante destacar que una práctica avanzada de las demostraciones lo constituyen las unidades producción "piloto" o "demostrativas" que emplean en gran escala las demostraciones de resultados para enseñar un conjunto de prácticas agrícolas.

Cuando un programa de extensión está en marcha, siempre será preferible que la propia gente del área determine la clase de demostraciones que deben hacerse

Ubicación de la demostración

La determinación del lugar para la demostración es sumamente importante para poder sacar el mayor provecho de ella. Para ello debe estar situada en una localidad donde el problema que se desea resolver asuma la mayor importancia. Debe estar situada en un sistema de producción de fácil acceso para las personas interesadas. Este lugar seleccionado además debe ser típico de la zona y representativa del tipo de productor de los cuales se han invitado.

❖ Taller

Se trata de una técnica que consiste en el trabajo en un grupo con el objetivo de lograr mejorar una determinada tarea, estudiando, reflexionando y trabajando para lograr un producto mejorado (un documento, una tecnología, un instrumento, un proyecto, una propuesta, etc.)

El término inicial usado es “Worshop” que equivale al original de la palabra “taller-aula” o “laboratorio”, es decir lugar de trabajo (*laborare* – trabajar). Esto indica la naturaleza eminentemente práctica o aplicada de esta técnica (DIAZ B. – MARTINS P., 1997).

Para el desarrollo de la misma se debe proveer a los grupos materiales, guías y asesores para el trabajo. La duración es variable y se pueden aplicar muchas actividades y procedimientos.

❖ Reuniones

Constituye una técnica que se puede usar combinando diversos elementos de los analizados anteriormente, es decir una conferencia, con una demostración, exhibición de un video etc.

Las reuniones permiten el contacto del extensionista con numerosas personas y sirven para intercambiar información y generar lazos de confianza. Es por esta razón que las reuniones permiten multiplicar los contactos directos.

Las reuniones permiten trabajar con grupos homogéneos impulsados por las mismas ideas o intereses. Los objetivos de una reunión pueden ser diversos: a) de organización de una actividad común; b) de formación/capacitación; c) de inicio de una actividad vecinal.

❖ Visitas

Las visitas y excursiones permiten a los participantes observar los métodos y las condiciones de producción de otras explotaciones, de otras regiones o en otras épocas. Uno de las ideas principales es fomentar el encuentro entre productores, realizar el contacto con otras realidades y con otros técnicos.

Es importante determinar el lugar a visitar, los propósitos de dicha visita y quienes serán los participantes de la misma. También es importante tener en cuenta como se liga esta actividad con el plan general de extensión, que información es particularmente importante obtener antes y cual durante de la visita, y como se puede aprovechar lo observado en sus situaciones particulares.

❖ Charlas

Es uno de las maneras de dirigirse a una audiencia. Generalmente se utiliza esta técnica para aportar información no conocida por los productores, y en muchos de los casos esta es realizada por una persona invitada por el extensionista. Es importante para que la misma sea efectiva tener en cuenta los siguientes aspectos:

- La selección del tema debe estar con relación a los problemas y/o necesidades de los productores.
- Se debe tener en cuenta el lugar y el momento de realización de la misma.
- Un extensionista debe prever cómo se habla a una audiencia, debe saber explicar bien, simplificar la exposición y presentar los hechos de una manera atractiva.
- La charla exige una organización: Introducción (porque el tema, problema, objetivos), Desarrollo del tema, Conclusiones, Intercambio final y cierre.

- Utilizar medios audiovisuales.

Es muy importante que durante el desarrollo de la misma el expositor tenga en cuenta que debe lograr el interés del grupo, luego mantener ese interés, asegurarse que comprenden, ayudarles a recordar. Una charla, debe ser entendida como una técnica donde se porta información, y que se espera que la misma sea comprendida y apropiada por los productores; para tal fin es necesario repasar los conceptos de aprendizaje y de trabajo grupal para garantizar un uso efectivo de esta técnica como tal.

❖ **Jornadas**

Generalmente en una Jornada se aplican diversas actividades, por ejemplo se incluyen charlas/conferencias, visitas a experimentos, trabajos en grupos, etc. Esta actividad estará condicionada en su planificación según el tipo de objetivos propuestos como metas.

Por lo tanto, las características de la misma tomarán las recomendaciones realizadas para las técnicas ya descritas. El Extensionista deberá si, tener en cuenta, el manejo adecuado de los tiempos y la selección y combinación conveniente de las distintas técnicas a fin de conseguir los objetivos esperados.

❖ **Concursos**

Consiste en generar una competencia en relación a determinados aspectos productivos como por ejemplo una nueva raza o determinadas características de una especie que se considera más adecuado para la región. El objetivo puede ser la difusión o promoción pero también puede ser generar una discusión sobre que aspectos son más importantes para mejorar un comportamiento productivo.

En general se aconseja que las condiciones deben ser claras y comprensibles. Deben ofrecer premios modestos y la conformación del jurado debe ser mixto, es decir integrado por personas locales y foráneas.

Bibliografía

BOLLIGER, E., REINHARD, P. y T. ZELLWEGER. 1993. Extensión agrícola. Una guía para asesoras y asesores en zonas rurales.. Edit. LBL, Centro de asesoramiento agropecuario Lindau. Suiza.

CALVIÑO M. 1998, Trabajar en y con grupos. Experiencias y reflexiones básicas- Editorial La Académica. La Habana

DÍAZ BORDENAVE J. Y A. MARTINS PEREIRA 1997. Estrategias de Enseñanza – Aprendizaje. IIC. Costa Rica.