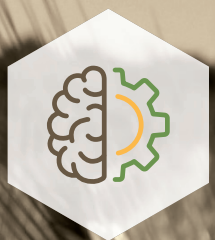




РЪКОВОДСТВО ЗА ОРГАНИЗИРАНЕ НА ДЕМОНСТРАЦИИ ВЪВ ФЕРМИ







Въведение

Демонстрации във ферми се организират вече поне две столетия, първоначално като начин за запознаване на селскостопанските производители с иновации, но отскоро и за споделяне на опит в селскостопанска обстановка и за обмен на знания между земеделци и други заинтересовани лица. Все по-често самите земеделци отварят своите стопанства, за да се свържат с други земеделци и широката общественост като част от стратегии за развитие на бизнеса (например къси вериги за доставка на храна, подпомагано от общността земеделци).

Демонстрационните дейности могат да варират от еднократни събития с „ден на полето“ до многогодишни „мониторни ферми“, където земеделци, съветници и специалисти от сектора се събират на редовни интервали, за да оценят възможностите за земеделие на място, до постоянни „изследователски ферми“, където изследователи тестват и демонстрират иновативни технологии и подходи. Така полевите демонстрации следват широк диапазон от подходи, планират се с различни цели и се инициират и организират от широк кръг действащи лица. Предвид това няма един „подходящ за всички“ подход за успешно демонстрационно полево събитие.

Това ръководство предлага резюме на най-важните елементи, които трябва да се вземат предвид при подготовката, провеждането и оценката на демонстрации във ферми. То представя 6 лесни стъпки при организиране на демонстрационни събития във ферми, започвайки от ясно определяне на целите и завършвайки с подходяща оценка и последващи действия. В цялото ръководство са предоставени конкретни съвети и препоръки, както и специфични инструменти в подкрепа за организирането на вашето събитие.



Онлайн версия е достъпна на:

<https://farmdemo.eu>

Това ръководство е разработено в тясно сътрудничество между 3 FarmDemo проекта, които получиха финансиране от програмата на Европейския съюз за изследвания и иновации Horizon 2020 по споразумения за безвъзмездна помощ №727388 (PLAID), №728061 (Agridemo-F2F) №772705 (NEFERTITI).

ОРГАНИЗИРАЙТЕ СВОЕТО ДЕМОНСТРАЦИОННО СЪБИТИЕ ВЪВ ФЕРМА В 6 СТЪПКИ

1

Цели на демонстрацията и целеви групи



- Посочете ясни цели
- Уточнете аудиторията в съответствие с целите ви
- Поканете заинтересовани лица, за да повишите въздействието

- 7 -

2

Демонстрационно стопанство



- Изберете стопанството домакин в съответствие с целите
- Насочете се към авторитетно стопанство и иновативен земеделец домакин
- Осигурете достъп чрез добро местоположение и съоръжения

- 11 -

3

Организация на демонстрацията



- Съставете балансиран организаторски екип в съответствие с целите
- Осигурете достатъчно време за взаимодействие и общуване
- Помислете за компромиси при избор на подходящо време
- Компенсирайте земеделците домакини

- 13 -

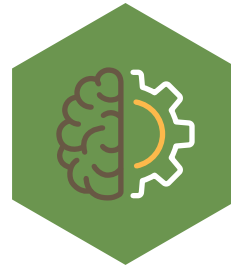
4 Рекламирање



- Посочете клучовите посланија в съответствие с целите
- Адаптирајте жаргона към целевата аудитория
- Насочете се към јасна и привлечателна покана
- Използвайте неколку комуникационни канала

- 17 -

5 Методи за обучение и посредничество



- Свржете содржанието със селскостопанската практика
- Ангажирајте учесниците в активен обмен на знања
- Използвайте разнообразни методи за обучение
- Разделете по-големите групи

- 20 -

6 Оценка и последващи дејствија



- Оценете дали са били постигнати целите
- Използвайте и приложете резултатите от оценката
- Организирајте последващи дејности за учесници и неучесващи лица

- 25 -

Организирајте своето демонстрационно събитие във ферма в 6 стъпки | 5





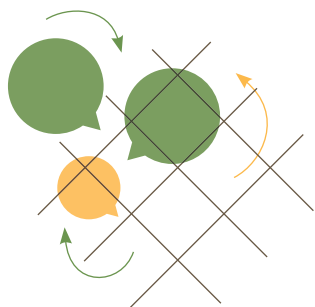
1

Цели на демонстрацията и целеви групи

? *“What do you want to achieve with the demo?”*

За всяка демонстрация е важно изрично да се посочи(ат) ясна(и) цел(и) и ключови послания предварително. Те определят всички групи решения, които ще вземете по време на подготовката и провеждането на демонстрацията: организация, кои заинтересовани лица да включите, оценката на ефективността.

Започнете, като си отговорите на въпросите „защо“ (защо правим тази демонстрация) и след това „какво“ (какво искаме да демонстрираме). От тази цел на демонстрацията следват въпросите „кой“ (целевата аудитория за демонстрацията) и „как“ (организацията на демонстрацията и методите за обучение).



Демонстрационните събития могат да служат като място за контакт между участниците

СЪВЕТ

Вземете под внимание развитието и предизвикателствата на регионалното селско стопанство, за да привлечете земеделци и да увеличите въздействието си.

ЗАЩО ИСКАТЕ ДА ОРГАНИЗИРАТЕ ТОВА ДЕМОНСТРАЦИОННО СЪБИТИЕ?

Това уточнява мотивацията или необходимостта от демонстрацията.

Възможни насочени въздействия:

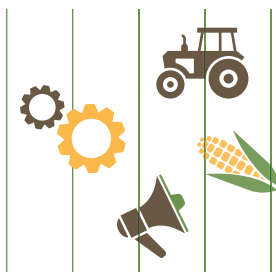
- **Съвместен обмен на знания.** Можете да имате за цел да създадете (нови) познания, като се възползвате от базата знания на участниците, посещаващи демонстрационното събитие.
- **Усвояване на иновации.** Демонстрациите помагат за обмен на нови възможности, нововъведения или практически опит, които могат да се използват директно в стопанствата. Тези иновации могат да възникнат от научни изследвания, бизнес (свързан с продажбата на продукти) или земеделци новатори и да дадат на земеделците увереност да вземат обосновано решение относно полезността на демонстрираните практики или иновации за собственото им стопанство.
- **Разрешаване на проблеми.** Демонстрациите са полезна платформа за свързване на консултативни услуги с нуждите на местните земеделци. Можете да демонстрирате решения на проблеми на земеделците, например свързани с намаляване на селскостопанския труд или как да отглеждат култури в променящ се климат, или можете да потвърдите проведени изследвания и иновации при местни условия и да ги приспособите към нуждите на земеделците.
- **Обучение.** Демонстрациите служат като платформа за повишаване на уменията и изграждане на капацитет, като по този начин позволяват практическо прилагане на иновативни практики в стопанството.
- **Изграждане на осведоменост.** Демонстрациите могат да повишат осведомеността по теми като например социални изисквания. Освен това, темите за устойчивост не винаги се разглеждат конкретно, но често са част от демонстрацията за създаване на осведоменост сред участниците.
- **Обицване.** Демонстрационните събития могат да служат като място за контакт между участниците. Регровни (например годишни) демонстрационни събития могат да се използват като мрежово събитие за събиране на всички хора, участващи в програмата, мрежата или проекта. Те могат да допринесат за укрепването и развитието на сътрудничество и да засилят възможното партньорство за съвместни решения на проблеми – както национални, така и международни. Освен това, социалният аспект на общуването – възможността за среща с други земеделци – е много привлекателен за някои участници.
- **Прилагане на проучвания.** Демонстрационните събития във ферми могат да служат като платформа за пренос на знания за резултати от приложни проучвания в селскостопанската практика. Иновациите и практиките могат да бъдат изпробвани, сравнени или валидирани в „реални“ селскостопански условия.
- **Прилагане на политики.** Демонстрациите са възможност за информиране на земеделците за нови законодателни наредби и политики и за осигуряване на специфични практики и примери как те могат да ги приложат в стопанствата си.

КАКВО ИСКАТЕ ДА ДЕМОСТРИРАТЕ?

Темите на демонстрацията могат да бъдат много разнообразни, като например демонстрация на продукт, машина, процес, управление или маркетинг.

Характеристиките на демонстрираната тема влияят върху организацията на демонстрацията и кои целеви групи могат да бъдат ангажирани. Дали това е иновация, която изобщо не е позната на земеделската общност, без примери за приложение в реалния живот? Дали вече се прилага от малко на брой земеделци? Дали това е широко разпространена практика, която може да бъде оптимизирана и адаптирана от земеделците?

Често силата на едно демонстрационно събитие се крие в неговата простота. Затова се препоръчва да ограничите броя на темите, разглеждани в едно събитие. Ако искате да разгледате няколко теми, можете да помислите за организиране на поредица от демонстрационни събития или да осигурите достатъчно време при планиране на всяка индивидуална тема.



Изборът на темата може да бъде направен отгоре надолу от организаторите, от представители на земеделските производители или от проекта, в който е вградена демонстрацията, както и отдолу нагоре с участието на земеделците, или от участници в предишно демонстрационно събитие, когато то включва поредица от демонстрационни събития. Във всеки от случаите е необходимо старателно обмисляне или разговор, за да се избере интересна, вдъхновяваща и значима тема.



Поредица от демонстрации спрямо еднократно събитие

Важен избор при вземането на решение за създаване на демонстрация зависи от това дали ще бъде еднократна демонстрация, поредица от демонстрации на една и съща тема или повтарящо се (мрежово) събитие, организирано от едни и същи организатори.

Поредицата от събития понякога се счита за по-ефективна, тъй като:

- Участниците се познават и си вярват (ще са по-склонни да споделят информация);
- Демонстрациите могат да разгледат няколко стъпки в процеса на усвояване (по-насочен ефект);
- Това позволява показване на еволюция с течение на времето, по сезони;
- Можете да достигнете до повече земеделци и различни видове заинтересовани лица;
- Демонстрациите могат да разчитат на добрата репутация на предишни демонстрации;
- Организацията и обстановката могат да бъдат подобро обмислени/разширени.

ЗАЩО ДА ИЗБИРАТЕ ЦЕЛЕВИ ГРУПИ?

Изборът на целева(и) група(и) зависи от това какво се стремите да постигнете с демонстрацията. Например, ако се предвижда интензивен обмен на знания или съвместно създаване на база знания по много конкретна тема, може да изберете да се насочите към малка група фермери, които „говорят на еднакъв език“, за да осигурите качествени и интензивни взаимодействия. Идентифицирането на специфични целеви групи ще определи това какви информационни канали трябва да се използват за достигането им.

Целевата група може да се определи по отношение на:

- Специфични сектори (напр. млекопроизводители, производители на захарно цвекло);
- Специфичен регион (напр. конкретна област, за цялата страна или в международен план);
- Техния опит със специфична техника, напр. новаци или експерти. В зависимост от целта организаторите могат да изберат само опитни фермери (например за подобряване на практика или иновация) или комбинация от двата типа (когато искате обмен). Земеделците „експерти“ могат да помогнат при започване на дискусия по време на демонстрационното събитие и да се насърчават взаимно да задават въпроси.
- Специфични „типове“ земеделци (напр. „иновативни“ земеделци по теми, които се нуждаят от допълнително развитие, „среднотатистически“ земеделци за готови за прилагане теми за демонстрация, млади земеделци или нови предприемачи);

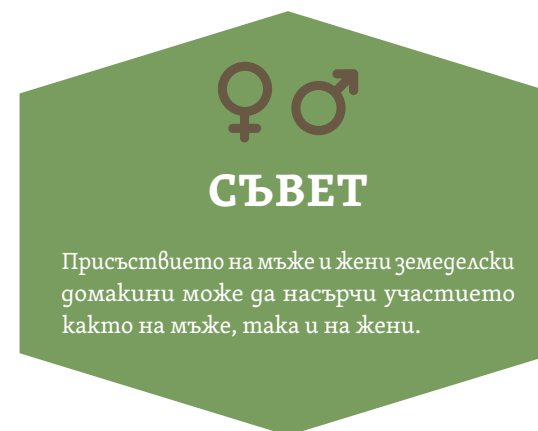
- Пол, гарантирайки, че всички съответни представители в стопанството участват и се чувстват добре дошли.

Често, но в зависимост от това какво искате да постигнете, е полезно да поканите групи заинтересовани лица, които да допринесат за въздействието на демонстрационното събитие в дългосрочен план:

- Селскостопански съветници могат да действат като потенциални „разпространители“ на ключовите послания на демонстрацията. Те могат да разпространят и увеличат съдържанието на демонстрацията сред земеделци, които не са участвали, и могат да свържат земеделците, които прилагат практика или иновация, с такива, които проявяват интерес;
- Селскостопанска преса, която може да осведоми по-широка публика за темата на демонстрацията;
- Действащите лица от агрохранителната верига (например доставчици, преработватели на храни, потребители и др.) са важни партньори в решенията за сътрудничество и тяхното присъствие може да засили връзките между производителите и пазарите. Те могат да допринесат с данни и опит от други области.
- Създателите на политики могат да повишат осведомеността относно политическите бариери и стимули, които могат да увеличат затвърждаването и мащаба на демонстрационното съдържание, от една страна, но също така могат да се информират за практическите проблеми

или бариерите, с които се сблъскват земеделците, за да подобрят аспектите на политиката. От друга страна, земеделците често не са склонни да участват и споделят опит в група, когато в нея присъстват държавни органи.

- (Земеделски) студенти и учители могат да внесат изследователски иновации, да разпитват фермерите за техните начини на производство, докато научават за земеделските практики. Те могат да помогнат за провеждане на наблюдение и оценка, да се научат от съвместната организация и са добра допълнителна работна ръка.





2

Демонстрационно стопанство

Демонстрационните събития може да се провеждат на различни видове обекти, вариращи от стопанства, собственост на земеделски производители, до публични полета, наети от университети, изследователски центрове или обекти за разпространение на селскостопански знания. Има някои критерии за избор на добър обект домакин за демонстрацията.

„Могат ли земеделците да се идентифицират със стопанството домакин?“

Една демонстрация може да има повече въздействие, когато стопанството домакин работи при същите условия „от реалния живот“ както среднестатистическите стопанства. От друга страна, например новатори земеделци могат да покажат иновативни и по-експериментални техники.

„Домакинът „добър земеделец“ ли е, считан за надежден и „мъдър“, както и иновативен и продуктивен?“

Общественото възприятие на домакина също играе роля за привлекателността на събитието за потенциалните участници. Изборът на някого, когото вече познавате, или ферма, която няколко години е избрана от организации, по време на които се правят опити в стопанството, може да бъде „безопасен“ вариант, тъй като демонстрационните събития често изискват много усилия за подготовка от страна на домакините. От друга страна, трябва да се помисли да не се използват винаги „обичайните запознати“.

„Стопанството домакин подходящо ли е за демонстрационното събитие, като се вземат предвид темата, местоположението и планираните дейности?“

Трябва да проверите дали дейностите, практиките и селскостопанските съоръжения на земеделеца домакин съвпадат с целта на демонстрацията и очаквания брой участници. Времето за пътуване може да е важен критерий, но участниците са склонни да пътуват по-надалеч за демонстрации по иновативни техники, които не се срещат често в техния собствен регион.



Изборът на местоположение оказва влияние върху достъпността на демонстрацията:

- Географски аспект (местоположение, време за пътуване, добър и лесен достъп за целевата аудитория)
- Социален аспект (съоръжения, удобство и сигурност за посетителите)

СЪВЕТИ

Проверете списъка на демонстрационните стопанства в целия ЕС на сайта на FarmDemo:

<https://farmdemo.eu>

Сътрудничеството между търговски компании и стопанства може да бъде от полза: позволява на участниците да видят най-новите иновации в реално работещо стопанство.

Една „нетипична“ ферма може да създаде възбуждение и да насърчи размисъл върху съществуващите практики.

За да достигнете до по-широка група от участници, можете да организирате една и съща демонстрация на различни места във вашия регион/държава и в различни видове стопанства.

Улеснете достъпа до по-отдалечени стопанства домакини, като организирате групов транспорт.

Осигурете транспортни средства за посещение на няколко обекта.



3 Организация на демонстрацията

ОРГАНИЗАЦИОНЕН ЕКИП

“Which type of partners (such as farmers, farmers’ organisations, advisors, agro-businesses) will be involved in the demo organisation to make it successful in meeting the demo objective(s)?”

Сътрудничеството между различни заинтересовани лица може да бъде предизвикателно заради различния професионален опит, умения, знания, приоритети, работни практики и мотивация. За да е успешно начинанието, е важно да постигнете съгласие по целите, съдържанието и разделението на дейностите.

Регионалната AKIS (вижте полето) може да определи контекста, в който се организират демонстрационни събития. Доброто сътрудничество и съществуващите мрежи от регионални участници в AKIS могат да улеснят организирането или създаването на стратегия за демонстрации, да адаптират темата към конкретния регион и да се възползват от наличния социален капитал и мрежи за намиране на правилните профили и компетенции за организиране на демонстрацията. Успехът на една демонстрация често е свързан и с това как организационният екип се възприема от местната общност. Следователно организационните екипи може да се възползват от сътрудничество с уважавани местни организации, които имат широки контакти със земеделците.

Сътрудничеството с търговски партньори може да реализира много ефективни демонстрационни събития по отношение на предоставянето на знания и информация. Необходими са обаче стриктни

споразумения с търговските компании преди демонстрационното събитие, за да се избегне впечатление сред земеделците, че събитието е търговска демонстрация.

Това може да бъде избегнато чрез включване на повече от една търговска компания, присъстващи или поканени „неутрални“ страни като нетърговски консултантски услуги или изследователи заедно с търговската компания.



Роли в организационния екип

Ясното определяне на роли и достатъчният персонал (както по експертни знания, така и по брой) могат да подкрепят подготовката и структурата на демонстрационното събитие. По време на демонстрационното събитие трябва да бъдат реализирани четири важни роли:

- земеделецът домакин
- демонстраторът
- логистичният мениджър/координатор
- фасилитаторът

СЪВЕТИ

Включете семейството на земеделеца домакин на ранен етап от организирането на демонстрацията.

Поканете различни организации, споделящи вашата(ите) цел(и) за достигане до целевата(ите) група(и).

Включвайте регулаторни органи разумно: подходящите (напр. изясняване на информация/демонстрация на съответствие) могат да привлекат земеделски производители, неподходящите ще отблъснат земеделците.

Фасилитаторът може да е полезен в много случаи. Фасилитаторът може да ръководи дискусиата и да действа като неутрална прета страна.

AKIS

Регионалната Система за селскостопански знания и иновации (AKIS) включва цялата система за обмен на селскостопански знания в рамките на даден регион и се определя от начина, по който хора и организации като консултантски служби, изследователи, политически и фермерски организации взаимодействат и работят заедно.

БАЛАНСИРАНА ПРОГРАМА

Наличното време за демонстрацията се определя от решенията относно съдържанието на демонстрацията и методите за обучение, които ще се използват. Наличното време може да варира от един час до половин ден, до цял ден или дори няколко дни. Не забравяйте да осигурите достатъчно време за обсъждане и въпроси и отговори, но и за общуване и социални взаимодействия.

Добрата програма на демонстрационното събитие осигурява достатъчно разнообразие. Тя трябва да включва минимум:

- Приветствие/увод, за предпочитане заедно със земеделеца домакин
- Действителна демонстрация на иновацията (в комбинация с презентация или без такава)
- Модерирана дискусия и интерактивни въпроси и отговори
- Оценка на демонстрацията от участниците
- Официално закриване на събитието с ясни изводи и ключови послания
- Време за неофициални разговори, дискусии и общуване (осигурете храна и напитки! – вижте също методите за обучение и посредничество при демонстрационни събития)
- Оценка чрез обратна връзка за събитието

СЪВЕТИ

Приветствие от земеделците домакини е много ценно.

Организирайте обиколка на стопанството.

ИЗБЕРЕТЕ ПОДХОДЯЩО ВРЕМЕ

Времето на демонстрацията е ключов фактор за осигуряване на добро присъствие на демонстрацията. Въпреки че не винаги можете да планирате това точно (напр. когато случайно се случи това да е първата топла седмица на сезона), можете да направите преценка за периодите, когато земеделците имат по-малко работа в стопанствата. Вземете под внимание времето от деня (напр. часове за млекодоене) и/или от седмицата (напр. учебни дни).

Често изборът на подходящо време ще е компромис между няколко аспекта. Например, период, през който има много да се види на полето, често също е период, когато в стопанството има много работа.

СЪВЕТИ

Изберете фиксирана дата за периодични демонстрации (напр. последния уикенд на септември, на всеки 6 месеца за демонстрация на сезонни вариации и др.).

Вземете под внимание други събития.

СЪОРЪЖЕНИЯ И ОБОРУДВАНЕ

Усещането за гостоприемство и добро отношение добавя към ефективността на демонстрацията. Погрижете се да има подходящи съоръжения, добър достъп, тоалетни, паркинг, подредена и добре подготвена среда и др.



СПИСЪК ЗА ПРОВЕРКА:

- ✓ Добро аудио-визуално оборудване
- ✓ Мерки за (био)сигурност
- ✓ Тоалетни
- ✓ За да повишите достъпността, осигурете достъп за инвалидни колички, когато е възможно
- ✓ Осигурете пътни знаци и банери, паркинг
- ✓ Осигурете сенчести зони или убежища, предвиждайки метеорологичните условия
- ✓ Включете логотипи и банери на спонсори, ако е приложимо
- ✓ Помислете за храна и напитки!



БЮДЖЕТ

- ? „Кой ще финансира демонстрационното събитие?“
- ? „Кои участници трябва да платят такса за посещение?“
- ? „Бюджетът ще повлияе ли на организацията и броя на участниците?“

Бюджетът трябва да покрива всички разходи като ресурси, транспортни разходи, организационни разходи и разходи за реклама. Също така, не забравяйте да компенсирате земеделеца за всеки пропуснат добив, както и за отделено време (включително време за подготовка).

Наличният бюджет е свързан с финансиращите партньори в организационния екип, може да има голямо влияние върху обстановката и размера на демонстрацията и може да определи някои решения, напр. по отношение на размера на целевата група, дали участниците трябва да платят входна такса или демонстраторите, които са поканени. Не е задължително обаче ограничените ресурси да окажат влияние върху ефективността на демонстрацията. По-евтините методи могат да са също толкова ефективни както по-скъпите методи, но може да се нуждаят от по-обмислен подход във фазата на планиране на демонстрацията.

При по-големите събития допълнителната помощ (напр. по формата на човешки или материални ресурси) може да бъде осигурена от спонсори и свързани организации.

РЕГИСТРАЦИЯ

Това ви позволява лесно да се свържете с участниците след това за последващи действия и оценка и е предпоставка за добра организация за приблизителния брой участници. Регистрацията за демонстрационното събитие трябва да е лесна и безпроблемна.

СЪВЕТИ

Регистрирайте участниците преди събитието: за да се запознаете с аудиторията и да изпратите интересни материали преди събитието.

Предоставете списък за контакт с участниците.





4 Рекламирање

ЯСНА ПОКАНА, АДАПТИРАНА КЪМ ЦЕЛЕВИТЕ ГРУПИ

„Кои хора трябва да научат за провеждането на демонстрацията?“

Ефективното набиране на персонал оказва влияние върху броя на посетителите на демонстрацията.

СЪВЕТ

Ако е приложимо, изпратете поканата до цялото семейство.

Изключително важно е поканата да се адаптира за целевата група. Адаптирайте езика (жаргона) според целевата аудитория.

При съставянето на поканата има някои въпроси, които да се обмислят:

(вижте <https://thefloorisyours.be/en/pitchinghandson/>)

Коя е вашата целева аудитория?

- Всяка целева аудитория има уникален набор от очаквания и проблеми. Ако е възможно, фокусирайте се само върху една целева аудитория в даден момент.

- Посочете целевата група в поканата (напр. само производители на био продукцията или както био производители, така и производители на друга продукция) Така можете да привлечете земеделци със специфични интереси.

Какво е вашето основно послание?

Какъв е вашият призив за действие?

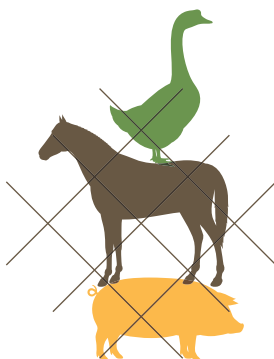
- Посочете ясно, че това е поканата за участие в демонстрационното събитие.
- Изберете подходящо име за демонстрационното събитие, което също отразява ключовото послание.

С какъв проблем се бори вашата целева аудитория и как ще го разрешите?

- Посочете ясно целите на демонстрацията, защото това допринася за ефективността на й.
- Ако имате опитни демонстратори, квалифицирани фасилитатори или домакини, посочете ги ясно в поканата си, тъй като те могат да привлекат земеделци.

Каква полза ще има целевата аудитория от демонстрацията?

- Посочете каква ще е добавената стойност за участниците в демонстрацията.



СЪВЕТИ

Посочете всички организатори в поканата.

Споменете за входната такса, ако е приложимо.

Направете поканата визуално привлекателна и потърсете правилния баланс на информацията. Можете да използвате софтуер като www.lucidpress.com/pages/examples/online-invitation-maker и <https://spark.adobe.com/make/invitation-maker>

Повишете видимостта на поредица от демонстрационни събития, като използвате фиксиран шаблон. „Брандирането“ също трябва да е посочено в името на събитието. Това помага за разпознаваемост на демонстрационното събитие и след постигане на добра репутация може да помогне за по-успешно привличане на участници.

Направете поканата ясна и привлекателна. Не я пренасищайте с информация, не използвайте различни шрифтове. Може да е добре да включите приятна снимка на фермата/земеделеца.



ИЗПОЛЗВАЙТЕ ПОДХОДЯЩИ КОМУНИКАЦИОННИ КАНАЛИ

За набирание на участници могат да се използват различни комуникационни канали. Поканите може да се разпространяват чрез флаери, писма, имейли, плакати, статии във вестници, уебсайтове, социални мрежи, от уста на уста или чрез радио и телевизионни реклами. За да разпространите поканата, можете да използвате срещи, лични контакти, своя собствена мрежа или списъци за контакт, мрежи на групи организации (напр. земеделски съюзи, съветнически мрежи), обяви в училища.

СЪВЕТИ

Изпратете лични покани.

Използвайте стъпковидна комбинация от комуникационни канали във времето.

Обмислете кой ще разпространява поканата.

Положете специални усилия за трудните за мобилизиране земеделци!

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С УЧАСТНИЦИТЕ ПРЕДИ ДЕМОНСТРАЦИЯТА

Вече можете да организирате някои видове взаимодействия с очакваните участници:

- Допълнителна информация за стопанството домакин, съдържание на демонстрацията, полеви опити и гр.
- Помолете участниците да попълнят онлайн регистрационен формуляр (напр. специфични интереси).
- Помолете участниците да подготвят някои въпроси за разсъждение.

Предложете допълнителни стимули за посещение на земеделците:

- Мостри
- Безплатен почвен анализ
- Национален шампионат по селскостопанска дисциплина
- Храна и напитки
- Представление
- Тържество
- Награди



5

Методи за обучение и посредничество

За пренос и обмен на знания и развитие на умения могат да се използват различни методи за обучение. Важно е да се осъзнае, че няма един-единствен правилен метод, а че действителният избор зависи от няколко фактора, като например размера и състава на групата. Демонстрационното събитие трябва също да съдържа комбинация от добре обмислени и добре балансирани дейности в подкрепа на добрите условия за обучение.



РАЗМЕР И СЪСТАВ НА ГРУПАТА

Решението за размера на групата зависи от целта/целите на демонстрацията и оказва огромно влияние върху формата на демонстрационното събитие.

- По-малки групи (8-15 участника):
 - По-ефективно за обмен на знания, разсъждения и по-загълбочено обучение сред партньори
 - По-лесни за управление
 - Малка затворена група, която се събира редовно, е изградила доверие, което потенциално позволява ефективни дискусии.
- По-големи групи:
 - Когато целта е да се повиши осведомеността и по-широк обмен на знания
 - Помага за привличане на спонсори и фирми селскостопански доставчици
 - Необходими са добри аудио-визуални средства

По-хомогенните групи изглеждат са „подготвени да споделят“ и да се доверяват на други участници, докато групите, съставени от различни видове участници, могат да бъдат полезни за предизвикване на дискусии и работа в мрежа, като разглеждат един и същ проблем заедно от различни аспекти. Това разбира се е и важен елемент при обмисляне на подбора.

Освен това, степента на запознатост между участниците може да окаже голямо влияние върху динамиката в групата и да повлияе на предпочитанието на някои методи на обучение пред други. Имате нужда от по-организирани методи за посредничество, за да предизвикате общуване, споделяне и дискусии за групи, които не се познават.

Умел и приятелски настроен фасилитатор може да създаде приятна и приятелска атмосфера и среда, която предразполага земеделците към по-открити разговори и добри дискусии.

СЪВЕТ

Разделете големите групи на по-малки групи, за да насърчите активното участие и дискусии.



Този видеоклип за животновъдство с нисък стрес демонстрира как домакинът използва реални селскостопански условия да обясни техниката, вместо да използва например ppt презентация.

www.youtube.com/watch?v=vAcn7W1OcE&feature=youtu.be



ИЗБОР НА ПОДХОДЯЩИ МЕТОДИ ЗА ОБУЧЕНИЕ

Има 3 основни принципа:

- 1 | Свържете съдържанието със селскостопанската практика
- 2 | Ангажирайте участниците в активен обмен на знания
- 3 | Използвайте разнообразни методи за обучение

1 | Свързване на съдържанието със селскостопанската практика

Обърнете внимание на по-широкия контекст.

Разгледайте въздействието на демонстрираната практика или иновация в цялата ферма и обсъдете по-широкия контекст (напр. обществен, икономически, политически). С предоставянето на тази допълнителна информация участниците могат да вземат по-информирани решения дали да възприемат или не дадена практика или иновация.

Възползвайте се от стопанството домакин и опита на земеделеца.

Възможността да посетят друго стопанство често е една от основните мотивации на земеделците да присъстват на демонстрация, така че е важно съдържанието на демонстрацията да се свърже с реалните условия за управление на стопанството във фермата домакин и да се предоставят възможно най-много практически примери. Това означава също да обърнете внимание на проблеми, неуспехи, грешки или отрицателни странични ефекти на дадена практика. Тези проблеми често отразяват бариерите пред възприемане на различни практики. Затова, когато бъдат разгледани и бъде обяснено как могат да бъдат преодолени, това може да допринесе за възприемането на практики и иновации от участниците.

2 | Ангажирайте участниците в активен обмен на знания

Предложете възможности за партньорски обмен на знания. Можете да увеличите участието в презентации и демонстрации, като напр. активно предоставяне на възможност на участниците да споделят своя опит с аудиторията, чрез организиране на дискусии с по-малък брой участници или чрез организиране на семинари, в които се стимулира активен обмен на знания. Създайте възможности за по-неформален обмен на знания, като осигурите достатъчно време за стопаните да си поговорят, например по време на обяд, почивки или семинари.

СЪВЕТ

НЕ ЗАБРАВЯЙТЕ ЗА ХРАНА И НАПИТКИ

Закуски и обеди, по време на които се провеждат приветствени речи.

Храна и напитки след „официалната част“, когато хората могат да обсъждат какво са видели или направили.

Осигурете домашно приготвени стоки, за предпочитане като използвате съставки от фермата домакин.

Осигурете храна от местни производители, които са съвместни организатори или спонсори.

Осигурете закуски и напитки в почивките.

Предложете широк спектър от опит и потърсете начин да изненадате участниците. Включете разнообразни дейности. Примерите включват разходки в полето, наблюдаване на практически демонстрации, извършвани от демонстратор, както и включване на участниците в практически дейности. Тези занимания подобряват обучението и разбирането, както и взаимодействията между участниците. Добавянето на ефект на изненада в демонстрационните занимания повишава вероятността участниците да запомнят информацията по-бързо време. Този ефект на изненада може да се създаде по различни начини, например с умела техника за разказване, използване на оригинални ангажиращи участниците занимания или чрез разкриване на проодукт/иновация по време на демонстрационно събитие.



Фигура 1. Снимки на места „Soil my Pants“ като пример за изненадващ и лесен тест за здравето на почвата. (източници: <https://cereals-blog.ahdb.org.uk/when-i-soiled-my-undies/> (отляво); ILVO (отдясно))



Това видео показва теста „Soil my Pants“ като изненадващ и лесен метод за тестване на здравето на почвата чрез заровено памучно бельо.

www.nrcs.usda.gov/wps/portal/nrcs/detail/or/soils/health/?cid=nrcseprd1470410

Създайте стимулираща и позната обстановка. Подгответе помещението/пространството за срещата по такъв начин, че всеки да може удобно да чува и да разбира говорителя(ите) и другите участници. Ето някои идеи:

- Използвайте микрофони, така че всеки участник да чува говорителя (особено на открито).
- Използвайте визуални материали, които всеки участник може да види (т.е. не използвайте плакати с малък размер на шрифта, който може да е видим само на първия ред).
- Ако се провежда на закрито: поставете столовете в кръг/полукръг, така че всеки да вижда добре другите участници.
- Организирайте „пазар“ с различни щандове/презентатори, за да могат хората да се разхождат на по-малки групи.
- Помислете за това къде ще провеждате дискусии, като вземете предвид, че земеделците обикновено се чувстват по-удобно на полето или в плевнята, а не в класни стаи.
- Помислете за нещо за „разчупване на леда“ в началото на събитието. Вдъхновение можете да намерите в интернет, като например www.thebalancecareers.com/top-ice-breakers-1918426 или www.icebreakers.ws/large-group

3 | Използвайте разнообразни методи за обучение

Насочете се към комбинация. За демонстрационни събития могат да се използват различни методи за обучение като плакати, презентации, експерименти, дискусии, семинари и др. Тези методи се различават по степен на взаимодействие между демонстратора и участниците и активната ангажираност, изисквана от земеделците, и са привлекателни за различни стилове на обучение. Припомняме, че изборът на това каква комбинация от методи за обучение ще се използва зависи от целите за деня, както и от състава и размера на групата. Резюме на методите за обучение можете да намерите на стр. 28-30.

Адаптирайте към различните нива на познание и стилове на обучение в аудиторията. Ако е възможно, се запознайте предварително с нивото на познанията на участниците. Ако не е, започнете с основна информация за новациите в сферата. Типичните видове стилове на обучение са (<https://blog.prezi.com/the-four-different-types-of-learners-and-what-they-mean-to-your-presentations-infographic>):

- Аудиалите предпочитат да чуят информацията. Те често си говорят, докато учат или мислят. Този стил може да се подкрепи чрез стимулиране на аудиторията да повтаря ключовите послания на глас, напр. като се задават въпроси.
- Визуалите предпочитат да виждат информацията и да визуализират връзки между идеите, например в инфографики, диаграми, схеми и цветове.
- Четящите/пишещите обучаващи се предпочитат да четат или записват информацията в брошури или разгадени материали.

- Кинестетиците (физикалите) предпочитат действително да извършват дейности и експерименти с ръцете си.



Фигура 2. Различни стилове на обучение и как да ги включите в демонстрация. (Източник: <https://tutoringwithatwist.ca/var-k-learning-styles/>)

СЪВЕТ

Помислете как да разгадете материалите по време на демонстрационното събитие. Ако се разгадат по време на презентации, това може да разсее участниците. Част от тази информация може също да бъде изпратена предварително на участниците.

Използвайте подходящи образователни средства. Образователните средства са всички видове материали, използвани по време на демонстрация, за улеснение на обучението (напр. разгадени материали, видеа, интерактивни електронни системи за гласуване), за:

- Повишаване на взаимодействието: например чрез използване на системи за гласуване или интерактивни приложения (напр. www.mentimeter.com или kahoot.com)
- Визуализиране на съдържание: напр. показване на оборудване, използвано в селското стопанство, плакати с ангажиращи инфографики (безплатни модели за инфографики на www.canva.com/create/infographics, видеа за демонстриране на „добри“ или „лоши“ практики).
- Осигурете подкрепяща информация за демонстрационното събитие: напр. брошури с допълнителна информация за фермата домакин или списък с присъстващите. Пример за това са „брошурите с разходка из фермата“, публикувани от Teagasc (www.teagasc.ie/rural-economy/organics/farm-walks)
- Предоставете информация, която участниците да вземат със себе си: напр. брошури с практическа информация за демонстрираната иновация. Това е особено важно, защото участниците не винаги имат възможност да си водят бележки. Създайте препратки към уебстраници, Instagram, Facebook, ако има такива.



ПРОФЕСИОНАЛНО И БЕЗПРОБЛЕМНО ДЕМОНСТРАЦИОННО СЪБИТИЕ

Следвайте „правилото на трите елемента“. Фокусирайте се върху три ключови послания, които се повтарят през цялото събитие и са обобщени в края, като послания, които участниците „да отнесат у дома“. Добра практика тук е да се обърне внимание на „правилото на трите елемента“. Този принцип, често използван в рекламни кампании, предполага, че формулирането на три ключови послания е по-ефективно от всеки друг брой.

Осигурете присъствието на добър фасилитатор. Често по време на демонстрация липсва активно участие най-вероятно поради липсата на фасилитаторски умения на демонстраторите. Важността на добрия фасилитатор наистина не може да бъде надценена, тъй като той или тя е от ключово значение по време на цялото събитие, като се грижи всичко да протича гладко, активно ангажира участниците в дискусиите и ги насочва през цялото събитие. Той или тя могат също да записват въпроси, възникнали по време на събитието.

Гарантирайте добро управление на времето. Няма нищо по-разочароващо за участниците от това да трябва да си тръгнат, когато програмата все още не е приключила, или да имат усещането, че програмата е приключила внезапно. Погрижете се да определите отговорник за времето по време на събитието, който помага за придържането към графика. Това може да е някой от организационния екип или фасилитаторът или в някои случаи (напр. по-малки групи) дори участник.

Планирайте за неочакваното. Винаги може да възникнат някои непредвидени обстоятелства и е добре да помислите предварително и да бъдете подготвени за неочакваното. Примери са прогноза за лошо време, размерът на групите да е твърде голям или твърде малък, съставът на групата да се различава от очакваното (например малко активни земеделски производители), проблеми с оборудването, проблеми с полеви опити и т.н. Например при прогноза за лошо време демонстрацията може да бъде отложена или като алтернатива могат да се планират презентации, видеа, демонстрации или дискусии на закрито.



Фигура 3. Използвайте правилото на трите елемента за предаване на вашите ключови послания.



6

Оценка и последващи действия

ОЦЕНКА И ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ВАШЕТО СЪБИТИЕ

Оценката на събитието помага за подобряване на организацията на бъдещи събития. Важно е да свържете оценката с целите на събитието: ако целта е взаимодействие в мрежа, е полезно да се фокусирате върху това дали участниците са успели да разширят своята мрежа. Ако целта е възприемане на иновация, организаторите трябва да наблюдават склонността на участника да възприеме демонстрираната иновация.

Може да се получи обратна връзка за структурата (програма, местоположение, съоръжения, тема и гр.) и организацията на демонстрацията, но също и за това какво са научили участниците и какво според тях ще е приложимо за техните ферми:

По-краткосрочен план:

„Какво „отнасят у дома“ посетителите?“

- Да знаят защо (мотивация, повишена осведоменост): участниците са наясно, че има конкретни проблеми или предизвикателства и/или има нови варианти, които може да са необходими в бъдеще.
- Да знаят какво (темата на демонстрацията): участниците са информирани за специфични новости (нови практики, материали, сортове, машини и гр.)
- Да знаят как: участниците могат да свържат новата информация със собствената си практика и могат да оценят възможностите за прилагането ѝ в техните стопанства.

По-дългосрочен план:

„Какво правят посетителите с това, което са научили?“

Въздействието рядко произлиза от самата демонстрация и е по-трудно да се оцени заради забавяне във времето. На участниците е необходимо време, за да направят реални промени в своята земеделска практика, тъй като това може да изисква финансови инвестиции, нови умения и знания, както и пренастройване на обичайната рутина и мислене на земеделеца. Действителното решение за промяна също не се влияе единствено от демонстрационното събитие, а включва широк спектър от други източници на информация, като публикации в (селскостопанска) преса, последващи демонстрационни събития, семинари, бюлетени, контакти със съветници, други фермери и т.н.

Можете да извършите оценката по различни начини, като например:

- Неформални разговори с участниците по време на демонстрационното събитие
- Модерирана обратна връзка от участниците по време на демонстрационното събитие, като се използват формуляри или въз основа на дискусии
- Изпращане на формуляри за оценка на участниците след събитието. Рискът от извършване на оценка в края е, че това често се прави твърде експедитивно, когато хората бързат да говорят други или да се приберат вкъщи.

- Имейли или телефонни разговори след събитието. Ако искате да оцените въздействието, можете да изчакате няколко седмици или дори месеци, за да проведете телефонен разговор.
- Формуляри за оценка за организаторите на демонстрацията, които да бъдат попълнени по време на демонстрационното събитие

Предприемането на действия според оценката е важно за подобряване на бъдещите демонстрации във ферми. Затова, след получаване на оценката, тя трябва да бъде споделена и да бъдат въведени подобрения за бъдещи дейности.

СЪВЕТИ

Използвайте само няколко и значими въпроси. Въпросник с много въпроси би бил по-труден за попълване от хората.

Има по-голяма вероятност да получите обратна връзка в деня, отколкото след това по имейл.



Това видео показва как оценката на събитието от участниците се включва в програмата на демонстрационното събитие.
www.youtube.com/watch?v=BfkkuhbJ9OI&feature=youtu.be

ПОСЛЕДВАЩИ ДЕЙНОСТИ

„Последващи“ се отнася за допълнителното развитие и разпространение на съдържанието на демонстрацията след приключване на събитието, за да се повиши неговото въздействие. Въпреки че последващите дейности се провеждат след събитието, важно е те да бъдат обявени или обсъдени с участниците по време на демонстрационното събитие.

Последващите дейности могат да бъдат формални, като например организирани последващи демонстрационни събития. Неформалните последващи дейности може да включват телефонен контакт между участниците, демонстратора или разговори на участващите земеделци с техните съседи.



Видеото показва ползите от платформа за обмен на знания за био сортове и ролята, която демонстрационните събития могат да изиграят.

www.youtube.com/watch?v=oQMa_m6-eKI&feature=youtu.be

Добрите последващи дейности за участниците включват:

- Споделете списъка на участниците с тяхно съгласие (в съответствие с правилата за поверителност съгласно ОРЗД).
- Споделете данни за контакт със земеделеца домакин или други демонстратори с участниците, които искат да научат повече или да приложат дадена практика в стопанствата си.
- Осигурете информационни брошури за участниците.
- Създайте онлайн платформа, група в социална мрежа (напр. WhatsApp), блогове или физически мрежи, в които специалисти могат да запознаят други заинтересовани земеделци със своя опит.
- Осигурете бюлетин или създайте уебсайт, чрез който участниците да се информират за допълнителни идеи и разработки по темата на демонстрацията.
- Осигурете (групова) подкрепа за интересующите се участници, които планират да приложат практиките или иновациите.

Добрите последващи дейности за хора, които не са присъствали на демонстрационното събитие, включват:

- Предоставяне на доклад или видео онлайн на демонстрационното събитие. Ако видеото е атрактивно, то може да привлече други земеделци, които да участват в бъдещи демонстрационни събития.
- Използвайте различни медийни източници (социални мрежи, блогове, уеб страници, печатна преса, радио и др.) за доклади относно събитието.
- Публикувайте статии за земеделци в селскостопанската преса и осигурете брошури, които могат да бъдат раздадени на земеделци и съветници. Препоръчително е да поканите журналисти на събитието и да им посветите специална сесия, за да сте сигурни, че ще разпространят правилното послание в своите статии и новини.
- За по-дългосрочни изпитания във фермата домакин опитите могат да бъдат публично достъпни, така че местните фермери да могат да дойдат и да видят напредъка на изпитването без демонстрационните събития.

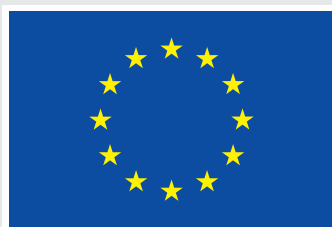
Резюме на различните методи за обучение. Повече информация можете да намерите на trainingkit.farmdemo.eu

МЕТОД	ПОЛЕЗЕН ЗА / В ДЕМОНСТРАЦИОННАТА СИТУАЦИЯ	ВЪПРОСИ ЗА ОБМИСЛЯНЕ / ПРЕДВАРИТЕЛНИ УСЛОВИЯ	ПРИМЕР ЗА ДОБРА ПРАКТИКА
Уебинар	<ul style="list-style-type: none"> За достигане до широк кръг от хора, които нямат възможност да присъстват физически на демонстрационното събитие. 	<ul style="list-style-type: none"> Внимателно обмислете целта и целевата аудитория Разгледайте самоучители за уебинари. 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.wiley.com/network/researchers/promoting-your-article/so-you-want-to-create-a-webinar-six-tips-for-success Как се създават уебинари с Powerpoint: https://www.youtube.com/watch?v=Atzswy5VhFI Безплатно обучение за създаване на уебинари: <ul style="list-style-type: none"> https://webinarsthatwork.net/free-webinar https://www.youtube.com/watch?v=xsXe5upL_d8
Информационен панел, щандове, указателни табели	<ul style="list-style-type: none"> Посетителите могат да самонасочват събирането на информация чрез самостоятелно четене на информацията на щандовете със свой собствен темп При няколко изпитвателни участъци указателна табела може да описва накратко всяка обработка и да упоменава с кого да се свържете за повече информация Знаци и/или плакати може да се използват и за насочване на земеделците към мястото на демонстрацията. 	<ul style="list-style-type: none"> Посетителите могат да получат ограничена информация Няма възможности за взаимодействие Направете указателните табели семпли, атрактивни и лесни за четене Трябва да отговарят на визуалната грамотност на земеделците, наблюдаващи демонстрацията Осигурете указания и обяснение при информационните панели или щандове. 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=AwMFHyH7_5g
Лекция или презентация в класна стая	<ul style="list-style-type: none"> За да представите въвеждане в темата и контекста пред по-голяма група, отколкото може да бъде побрана лесно във ферма. За представяне на ясни изводи и послания, които да бъдат запомнени. За показване на снимки/видео, когато не е възможна презентация на живо 	<ul style="list-style-type: none"> При теоретичните или инструктивни презентации има риск участниците да не се асоциират с темата и да не се ангажират Липсата на ангажираност и взаимодействие между земеделците може да се конкурира с демонстрацията навън (ако е част от по-голямо събитие) Връзка с практиката и демонстрационна ферма по време на презентацията Направете презентациите кратки (макс. 20 минути) Помислете от гледната точка на целевата аудитория при подготовка на презентацията Използването на последната презентация, която сте направили на (научна) конференция няма да е подходящо! 	<ul style="list-style-type: none"> https://thefloorisyours.be/en/ https://blog.polleverywhere.com/presentation-advice/ https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit_cmp.30-31
Разказване на история	<ul style="list-style-type: none"> Позволява на участниците да запомнят по-добре основните послания Когато имате ентузиазен човек, който използва или прилага практиката, която искате да демонстрирате Свързва теорията с практиката Обменът със специалисти, които вече са приложили определена техника или иновативен подход, често е много ангажиращ и провокиращ размисъл Анекдотите помагат при запомняне на съдържанието 	<ul style="list-style-type: none"> Разказващата история трябва да умее да разказва интересни истории на разбираем език. Помислете внимателно къде да вмъкнете историята в демонстрацията; напр. в началото, за да възбудите интерес, или в средата, за да дадете пример 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=yhQxwnT11Tw https://www.youtube.com/watch?v=i68a6M5FFBc
Въпроси и отговори	<ul style="list-style-type: none"> Важно е да се вмести в графика след слопове за едностранна комуникация В подкрепа на осмислянето на получената информация 	<ul style="list-style-type: none"> Насърчаване и насочване на въпроси, даващи на всеки шанс да говори (роля на фасилитатора) Планирайте достатъчно време Повтаряйте въпросите на микрофон, за да сте сигурни, че всички са ги чули Посочете ясно колко въпроса могат да бъдат зададени/колко време има Отговорите трябва да са кратки и сбити, за да има време за групи въпроси Помолете участниците да подготвят въпросите си предварително 	<ul style="list-style-type: none"> Примери за активизиращи въпроси: https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit_cmp.20-21 https://www.youtube.com/watch?v=P2lgW_SXnEQ

МЕТОД	ПОЛЕЗЕН ЗА / В ДЕМОНСТРАЦИОННАТА СИТУАЦИЯ	ВЪПРОСИ ЗА ОБМИСЛЯНЕ / ПРЕДВАРИТЕЛНИ УСЛОВИЯ	ПРИМЕР ЗА ДОБРА ПРАКТИКА
Интерактивни медиуирани дискусии между демонстратори и участници или сред участници	<ul style="list-style-type: none"> В подкрепа на осмислянето на получената информация Предизвикват размисъл на посетителите за това как демонстрираните иновации биха били полезни за собствените им ферми. Може да се използват за разсъждения и връзка с предишни презентации За задълбочаване на знанията и разбиране на конкретна тема Подходящо както за малки, така и за големи групи 	<ul style="list-style-type: none"> Разгледайте ръководства за фасилитация Подгответе предварително активиращи въпроси към групата Активирайте дискусията, като започнете с лесен въпрос, напр. анкета, която всички могат да попълнят Помолете участниците да се представят Участниците, които вече са запознати с темата или иновацията, могат да започнат дискусията и да насърчат неопитните участници да се включат в нея. Може да е интересно/необходимо да присъстват опитни земеделци Необходими са добри умения за слушане и медиуране: перефразиране, обобщаване на основните проблеми Разделете големите групи на по-малки Необходими са добри умения за слушане и медиуране: перефразиране, обобщаване на основните проблеми 	<ul style="list-style-type: none"> Примери за активиращи въпроси: https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit, стр. 20-21
Разходка в полето/фермата		<ul style="list-style-type: none"> Някои домакини не харесват участниците да се разхождат свободно във фермите им. Може да са недостъпни и да не могат да бъдат посетени от участници с увреждания. Присъствие на домакините по време на цялата обиколка а полето, за да предоставят насоки, обяснения и отговори на въпроси Осигурете достатъчно време за смяна между позициите Обмислете всички аспекти на здравето и безопасността на разходката/транспорта във фермата (с ремарке) и направете оценка на риска преди демонстрационното събитие 	<ul style="list-style-type: none"> Придвижвайте хората с ремарке, когато полето или части от фермата не са леснодостъпни за участници с увреждания.
Практически примери, показани от демонстратора	<ul style="list-style-type: none"> За илюстриране на съдържанието и темата на обучение За да се направи презентацията забавна и да се привлече внимание Има въздействие, когато се комбинира с разходка из полето и други форми на представяне 	<ul style="list-style-type: none"> Използвайте лесни, но изненадващи начини да представите посланието си Ангажирайте цялата група Помислете за размера на групата: всеки трябва да може да види практическия пример. 	<ul style="list-style-type: none"> Лесни инструменти за местване на качество на почвата: https://www.youtube.com/watch?v=9VWMoDijDm4&feature=youtu.be Тест за насищане за визуализиране на структурната стабилност на почвата (на френски); https://www.youtube.com/watch?v=pRaN6SLUPuk&feature=youtu.be
Мултисензорно представяне за по-интензивни преживявания	<ul style="list-style-type: none"> Помага за запомнянето на практиката и затвърждаване на обучението Има въздействие, когато се комбинира с разходка из полето и други форми на представяне 	<ul style="list-style-type: none"> Осигурете достатъчно време Включете опита в презентацията, като например питате: „Как Ви мирише?“ „Как бихте описали усещането за...?“ 	<ul style="list-style-type: none"> Примери: <ul style="list-style-type: none"> Докоснете и прочете почвата след преминаването на машините за плевене Слушайте внимателно пчелите в буферна зона в полето Опитайте хляба, изпечен с произведено от фермата брашно, за да позволите на участниците да оценят качеството на продукцията, добита с помощта на сеялка Демонстрация на теста с лопата за анализ на качеството на почвата: https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw Демонстрация за отглеждането на бобови растения обяснява как фермерът демонстратор е включил опита си в своята демонстрация: https://www.youtube.com/watch?v=10E_13d85-1&feature=youtu.be

МЕТОД	ПОЛЕЗЕН ЗА / В ДЕМОНСТРАЦИОННАТА СИТУАЦИЯ	ВЪПРОСИ ЗА ОБМИСЛЯНЕ / ПРЕДВАРИТЕЛНИ УСЛОВИЯ	ПРИМЕР ЗА ДОБРА ПРАКТИКА
Упражнения, даващи на посетителите опит от първа ръка	<ul style="list-style-type: none"> Обучението чрез действие позволява на участниците сами да намерят решение Помага за запомнянето на практиката и затвърждаване на обучението Подкрепя овладяването на умения от участниците 	<ul style="list-style-type: none"> Не е осъществимо за всяка тема, например, когато се изискват лицензи за използване на оборудване или поради мерки за биологична безопасност Планирайте достатъчно време в графика на демонстрационното събитие. 	<ul style="list-style-type: none"> Изпробвайте защитно облекло при прилагане за контрол на вредителите Донесете собствените си пръскачки за калибриране Демонстрация на теста с лопата за анализ на качеството на почвата https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw
Семинари	<ul style="list-style-type: none"> За задълбочени дискусии и фокус върху конкретна тема За прилагане на представения опит в собствени ферми Резултатите могат да бъдат използвани за документация 	<ul style="list-style-type: none"> Изисква поне един час в помещение или около маса на открито Изисква средства за отбелязване на ключовите точки на дискусията/резултати от фокусирано запитване (напр. предоставяне на шаблони). Внимателно формулирайте целта на семинара (трябва да е осъществима за наличното време) и какъв резултат се очаква Посетителите, които очакват посещение на полето, може да не са подготвени за семинар, включващ хартия и писане (избягвайте това, като го обявите в поканата); не може да се конкурира с демонстрации Обмислете различните предпочитания на посетителите за приложените методи Групата трябва да се раздели на по-малки групи от по 3-7 души Разгледайте ръководства за семинари и фасилитация 	<ul style="list-style-type: none"> Възможно ръководство за семинари и фасилитация: https://www.seedsforchange.org.uk/shortfacilitatingworkshops
Вечеря, напитки, транспорт и други, които дават време за (неформален) обмен на информация между участниците	<ul style="list-style-type: none"> Възможност да се говори свободно относно всякакви неуспехи или притеснения в демонстрираните иновативни земеделски практики, за да се даде възможност за продуктивно взаимно обучение, базирано на опит По време на неформалната част (храна и напитки) на демонстрационното събитие или при придвижване между позиции За размисъл по предишни презентации За усвояване на представената информация 	<ul style="list-style-type: none"> Осигурете достатъчно място и време за осъществяване на неформален обмен Спонсорство за храна/напитки/транспорт 	<ul style="list-style-type: none"> Случва се така или иначе, ако има време; насърчавайте, като оставяте място в програмата за този неформален обмен и предлагайте на участниците храна/напитки





Това ръководство е разработено в тясно сътрудничество между трите проекта на FarmDemo. Тези проекти получиха финансиране от програмата на Европейския съюз за изследвания и иновации Horizon 2020 по споразумения за безвъзмездна помощ №727388 (PLAID), №728061 (AgriDemo-F2F) №772705 (NEFERTITI).

ПОВЕЧЕ ИНСТРУМЕНТИ НА
trainingkit.farmdemo.eu