



PARODOMŲJŲ RENGINIŲ ŪKIUOSE PLANAVIMO VADOVAS







Įvadas

Parodomieji renginiai ūkiuose organizuojami jau mažiausiai du šimtmečius, iš pradžių siekiant supažindinti ūkininkus su naujovėmis, o pastaruoju metu ir dalytis patirtimi tarp ūkininkų, taip pat remti ūkininkų ir kitų veikėjų bendrą žinių kūrimą. Vis dažniau patys ūkininkai atveria savo ūkius, kad galėtų bendrauti su kolegomis ir plačiąja visuomene, nes tai atitinka verslo plėtros strategijas (pvz., užtikrinamos trumpos maisto tiekimo grandinės, plėtojamas bendruomenės remiamas žemės ūkis).

Parodomųjų renginių veikla gali būti įvairi – nuo vienkartinų lauko dienos renginių iki daugiamečių stebėjimo ūkių, kuriuose ūkininkai, konsultantai ir pramonės atstovai reguliariai susirenka vietoje įvertinti ūkininkavimo galimybes, ir nuolatinių mokslinių tyrimų ūkių, kuriuose mokslininkai išbando ir demonstruoja naujoviškas technologijas ir metodus. Todėl parodomieji renginiai ūkiuose vykdomi įvairiais būdais, planuojami siekiant skirtingų tikslų, juos inicijuoja ir organizuoja įvairūs dalyviai. Atsižvelgiant į šią įvairovę, nėra vieno universalaus metodo, kaip sėkmingai surengti parodomąjį renginį ūkyje.

Šiame vadove apžvelgiami svarbiausi elementai, į kuriuos reikėtų atsižvelgti rengiant, vykdant ir vertinant parodomuosius renginius ūkyje. Jame siūlomi 6 paprasti žingsniai, kurių reikia planuoti parodomąjį renginį ūkyje, pradedant nuo aiškaus tikslų apibrėžimo ir baigiant geru įvertinimu bei tolesniais veiksmais. Šiame vadove pateikiami konkretūs patarimai ir gudrybės, taip pat konkrečios priemonės, padedančios planuoti renginį.



Internetinę versiją galima rasti adresu:

<https://farmdemo.eu>

Šis vadovas parengtas glaudžiai bendradarbiaujant 3 „FarmDemo“ projektams, kurie gavo finansavimą iš Europos Sąjungos mokslinių tyrimų ir inovacijų programos „Horizontas 2020“ pagal dotacijų sutartis Nr.°727388 (PLAID), Nr.°728061 („Agridemo-F2F“) ir N°772705 (NEFERTITI).

SUPLANUOKITE PARODOMĄJĄ RENGINĮ ŪKYJE ATLIKDAMI 6 VEIKSMUS

1 Parodomojo renginio tikslai ir tikslinės grupės



- Nurodykite aiškius tikslus
- Nustatykite tikslinę ūkininkų auditoriją pagal savo tikslus
- Pakvieskite kitus dalyvius, kad padidintumėte poveikį

- 7 -

2 Parodomojo renginio ūkis



- Pasirinkite priimantįjį ūkį pagal savo tikslus
- Pasirinkite patikimą ir naujoves vertinantį priimantįjį ūkininką
- Užtikrinkite prieigą pasirinkdami gerą vietą ir infrastruktūrą

- 11 -

3 Parodomojo renginio paruošimas



- Sudarykite subalansuotą organizacijos komandą, atitinkančią jūsų tikslus.
- Skirkite pakankamai laiko bendravimui ir socialinių tinklų kūrimui
- Rinkdamiesi tinkamą laiką atsižvelkite į kompromisus
- Kompensuokite sąnaudas priimantiems ūkininkams

- 13 -

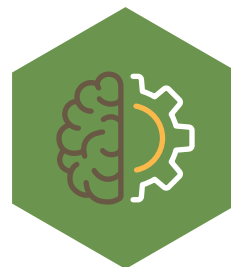
4 Reklama



- Pateikite pagrindines idėjas, atitinkančias jūsų tikslus.
- Pritaikykite kalbą savo tikslinei auditorijai
- Parenkite aiškų ir patrauklų kvietimą
- Naudokite kelis komunikacijos kanalus

- 17 -

5 Mokymosi ir paprastinimo metodai



- Susiekite mokymosi turinį su ūkininkavimo praktika
- Įtraukite dalyvius į aktyvų keitimąsi žiniomis
- Naudokite įvairius mokymosi metodus
- Suskaidykite didesnes grupes

- 20 -

6 Vertinimas ir tolesni veiksmai



- Įvertinkite, ar jūsų tikslai buvo pasiekti
- Naudokite ir įgyvendinkite vertinimo rezultatus.
- Organizuokite tolesnę veiklą tiek dalyviams, tiek renginyje nedalyvavusiems

- 25 -

Suplanuokite parodomąjį renginį ūkyje atlikdami 6 veiksmus in 6 steps | 5





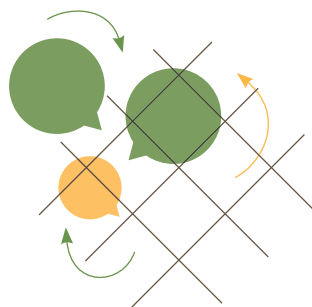
1

Parodomojo renginio tikslai ir tikslinės grupės

? „Ką norite pasiekti parodomuoju renginiu?“

Organizuojant parodomąjį renginį svarbu iš anksto aiškiai nurodyti tikslą (-us) ir pagrindines idėjas. Nuo jų priklauso visi kiti sprendimai, kuriuos priimsite ruošdamiesi parodomajam renginiui ir jį vykdydami: kaip jį organizuoti, kokius veikėjus įtraukti, kaip vertinti veiksmingumą.

Pradėkite nuo klausimo „kodėl“ (kodėl organizuojame šį parodomąjį renginį), o tada – „ką“ (ką norime parodyti). Iš šio parodomojo renginio tikslo vėliau seka „kas“ (tikslinė parodomojo renginio auditorija) ir „kaip“ (parodomojo renginio organizavimas ir mokymosi metodai).



Parodomieji renginiai gali būti dalyvių susipažinimo vieta.

PATARIMAS

Atsižvelkite į regioninę žemės ūkio plėtrą ir iššūkius, siekiant pritraukti ūkininkus ir padidinti savo poveikį.

KODĖL NORITE ORGANIZUOTI PARODOMĄJĮ RENGINĮ?

Čia nurodoma motyvacija dėl parodomąjo renginio arba jo organizavimo poreikis.



Galimi tiksliniai poveikiai:

- **Bendras žinių kūrimas.** Galite siekti sukurti (naujų) žinių, pasinaudodami parodomajame renginyje dalyvaujančių dalyvių turimomis žiniomis.
- **Inovacijų diegimas.** Parodomieji renginiai padeda perduoti naujas galimybes, naujoves ar praktinę patirtį, kurią galima tiesiogiai panaudoti ūkiuose. Šios naujovės gali atsirasti mokslinių tyrimų, verslo (susijusio su produktų pardavimu) ar ūkininkų, kurie pirmieji taiko naujoves, dėka ir suteikti ūkininkams pasitikėjimo, kad jie galėtų priimti pagrįstą sprendimą dėl pademonstruotos praktikos ar naujovių naudingumo savo ūkyje.
- **Problemyų sprendimas.** Parodomieji renginiai yra naudinga platforma, padedanti plėsti veiklą atsižvelgiant į vietos ūkininkų poreikius. Galite pademonstruoti, kaip spręsti ūkininkų problemas, pavyzdžiui, susijusias su darbo jėgos mažinimu ūkyje arba kaip auginti pasėlius kintančio klimato sąlygomis, arba patvirtinti atliktus mokslinius tyrimus ir inovacijas vietos sąlygomis ir pritaikyti jas ūkininkų poreikiams.
- **Mokymai.** Parodomieji renginiai yra įgūdžių tobulinimo ir gebėjimų ugdymo platforma, suteikianti galimybę praktiškai įgyvendinti naujovišką praktiką ūkyje.
- **Informuotumo didinimas.** Parodomaisiais renginiais galima padidinti informuotumą tokiomis temomis kaip, pavyzdžiui, socialiniai reikalavimai. Be to, tvarumo temos dažnai nėra aiškiai aptariamoms, tačiau jos dažnai įtraukiamos į dalyvių informuotumo didinimo parodomąjį renginį.
- **Socialinių tinklų kūrimas.** Parodomieji renginiai gali būti dalyvių susipažinimo vieta. Reguliarūs (pvz., kasmetiniai) parodomieji renginiai gali būti naudojami kaip tinklo renginys, į kurį susirenka visi programoje, tinkle ar projekte dalyvaujantys žmonės. Jie gali padėti stiprinti ir plėtoti bendradarbiavimą ir skatinti galimą partnerystę, kad problemos būtų sprendžiamos bendradarbiaujant tiek nacionaliniu, tiek tarptautiniu mastu. Be to, kai kuriems dalyviams labai patrauklus socialinis tinklų kūrimo aspektas, galimybė susitikti su kitais ūkininkais.
- **Mokslinių tyrimų įgyvendinimas.** Parodomieji renginiai ūkyje gali tapti platforma, kurioje žinios apie taikomųjų mokslinių tyrimų rezultatus būtų perkeliamos į žemės ūkio praktiką. Inovacijas ir praktiką galima išbandyti, palyginti ar patvirtinti realiomis ūkio sąlygomis.
- **Politikos įgyvendinimas.** Parodomieji renginiai suteikia galimybę informuoti ūkininkus apie naujus teisės aktus ir reglamentavimą bei pateikti konkrečios praktikos ir pavyzdžių, kaip jie gali juos įgyvendinti savo ūkiuose.

KĄ NORITE PADEMONSTRUOTI?

Parodomojo renginio temos gali būti labai įvairios, pavyzdžiui, gaminio, mašinos, proceso, vadybos ar rinkodaros demonstravimas.

Demonstruojamos temos ypatybės turi įtakos parodomojo renginio organizavimui ir tikslinėms grupėms, kurias galima pasiekti. Ar tai naujovė, apie kurią ūkininkų bendruomenė apskritai nežino ir neturi realaus jos įgyvendinimo pavyzdžių? Ar ją jau įgyvendino mažuma ūkininkų? Ar tai plačiai paplitusi praktika, kurią ūkininkai galėtų optimizuoti ir patobulinti?

Dažnai parodomojo renginio stiprybė yra jo paprastumas. Todėl patartina riboti vieno renginio metu nagrinėjamų temų skaičių. Jei norite aptarti kelias temas, galite apsvaryti galimybę surengti keletą parodomųjų renginių arba pasirinkti, kad kiekvienai temai būtų skirta pakankamai laiko.



Temą iš viršaus žemyn gali pasirinkti organizatoriai, ūkininkų atstovai arba ją galima pasirinkti atsižvelgiant į projektą, į kurį įtrauktas parodomasis renginys. Taip pat temą iš apačios į viršų gali pasirinkti ūkininkai arba ankstesnio parodomojo renginio dalyviai, kai renginys apima keletą parodomųjų renginių. Bet kuriuo atveju, norint pasirinkti įdomią, įkvepiančią ir aktualią temą, būtina iš anksto tai gerai apsvarstyti ar aptarti.



Parodomųjų renginių serija, palyginti su vienkartinio renginiu.

Sprendžiant dėl parodomojo renginio rengimo būdo svarbu pasirinkti, ar tai bus vienkartinis renginys, ar keli renginiai ta pačia tema, ar pasikartojantis (socialinio tinklo) renginys, kurį organizuoja tie patys organizatoriai.

Parodomųjų renginių serijos kartais laikomos veiksmingesnėmis, nes:

- Dalyviai susipažins ir pasitikės vieni kitais (jie bus labiau linkę dalytis informacija).
- Parodomieji renginiai gali apimti kelis priėmimo proceso etapus (tikslingesnis poveikis).
- Tai leidžia parodyti evoliuciją laikui bėgant, atsižvelgiant į sezoniskumą.
- Galite pasiekti daugiau ūkininkų ir įvairių tipų suinteresuotųjų šalių.
- Parodomieji renginiai gali remtis gera ankstesnių renginių reputacija.
- Galima pagerinti ir patobulinti organizavimą ir struktūrą.

Į KĄ ORIENTUOJATĖS?

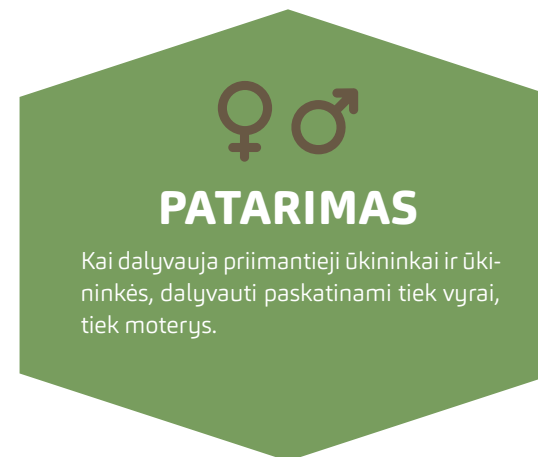
Tikslinės (-ių) grupės (-ių) pasirinkimas priklauso nuo to, ko siekiate parodomąjį renginį. Pavyzdžiui, jei numatoma intensyviai keisti žiniomis arba bendrai kurti žinias labai konkrečia tema, galite pasirinkti nedidelę ūkininkų grupę, kuri „kalba panašia kalba“, kad užtikrintumėte kokybišką ir intensyvią sąveiką. Nustačius konkrečias tikslines grupes, bus galima nustatyti, kokiais informacijos kanalais reikėtų jas pasiekti.

Tikslinę grupę galima nurodyti atsižvelgiant į:

- Konkrečius sektorius (pvz., pieno gamintojai, cukrinių runkelių augintojai).
- Konkretų regioną (pvz., tam tikra provincija, visos šalies mastu arba tarptautinis).
- Jų patirtį taikant konkretų metodą, pvz., pradedantysis ar ekspertas. Priklausomai nuo tikslo, organizatoriai gali rinktis tik patyrusius ūkininkus (pvz., tobulinti praktiką ar naujoves) arba jų derinį (kai norima keisti informaciją). „Ekspertai“ ūkininkai gali padėti pradėti diskusijas parodomąjį renginį metu ir paskatinti vieni kitus užduoti klausimus.
- Tam tikrus ūkininkų „tipus“ (pvz., „novatoriški“ ūkininkai – temoms, kurias reikia toliau plėtoti, „vidutiniai“ ūkininkai – paruoštomis naudoti parodomoms temoms, jaunieji ūkininkai arba nauji rinkos dalyviai).
- Lytį, užtikrinant, kad visi atitinkami ūkio atstovai dalyvautų ir jaustųsi laukiami.

Dažnai, tačiau atsižvelgiant į tai, ką norite pasiekti, naudinga pakviesti kitus dalyvius, kad jie prisidėtų prie ilgalaikio parodomąjį renginio poveikio:

- Ūkių konsultantai gali būti potencialūs parodomąjį renginį pagrindinių idėjų skleidėjai. Jie gali platinti ir didinti parodomąjį turinį sklaidą nedalyvavusiems ūkininkams, taip pat gali sujungti praktiką ar naujovę taikančius ūkininkus su jomis besidominčiais ūkininkais.
- Žemės ūkio spauda, galinti pristatyti parodomą temą platesnei auditorijai.
- Žemės ūkio ir maisto produktų grandinės dalyviai (pvz., maisto perdirbėjai, vartotojai...) yra svarbūs bendradarbiavimo sprendimų partneriai, o jų dalyvavimas gali sustiprinti gamintojų ir rinkų ryšius. Jie gali prisidėti duomenimis ir patirtimi iš kitų sričių.
- Politikos formuotojai, viena vertus, gali didinti informuotumą apie politines kliūtis ir paskatas, kurios galėtų padidinti demonstruojamo turinio įsitvirtinimą ir mastą, kita vertus, jie patys gali sužinoti apie praktines problemas ar kliūtis, su kuriomis susiduria ūkininkai, kad pagerintų politinį reguliavimą. Kita vertus, ūkininkai dažnai nenori dalyvauti ir dalytis patirtimi grupėje, kai joje dalyvauja valdžios institucijų atstovai.
- (Žemės ūkio) studentai ir dėstytojai gali diegti mokslinių tyrimų naujoves, jie gali klausti ūkininkų apie jų gamybos būdus ir kartu mokytis apie ūkininkavimo praktiką. Jie gali padėti vykdyti stebėseną ir vertinimą, mokytis iš bendro organizavimo ir jie yra geri papildomi pagalbininkai.





2 Parodomojo renginio ūkis

Parodomieji renginiai gali būti organizuojami įvairiose vietose – nuo ūkininkams priklausančių ūkių iki universitetų, mokslinių tyrimų centrų ar konsultavimo įstaigų nuomojamų valstybinių laukų. Yra keletas kriterijų, pagal kuriuos pasirenkama gera parodomojo renginio priimančioji vieta.

? „Ar ūkininkai gali susitapatinti su priimančiuoju ūkiu?“

Parodomasis renginys gali turėti didesnę poveikį, jei priimančysis ūkis veikia tokiomis pačiomis „realaus gyvenimo“ sąlygomis kaip ir vidutiniai ūkiai. Kita vertus, pavyzdžiui, ūkininkai, pirmieji taikantys naujoves, gali parodyti naujoviškus ir labiau eksperimentinius metodus.

? „Ar priimančysis yra „geras ūkininkas“, pripažįstamas kaip patikimas, išmintingas, novatoriškas ir produktyvus?“

Visuomenės nuomonė apie renginio priimantį ūkininką taip pat turi įtakos renginio patrauklumui potencialiems dalyviams. Pasirinkti jau pažįstamą asmenį arba ūkį, kurį organizacijos paskyrė keleriems metams, per kuriuos ūkyje atliekami bandymai, gali būti „saugus“ variantas, nes parodomieji renginiai dažnai reikalauja daug priimančiųjų pastangų paruošti savo ūkį lankytojams. Kita vertus, reikėtų apsvarstyti galimybę ne visada naudoti „įprastus įtariamuosius“.

? „Ar, atsižvelgiant į temą, vietą ir planuojamą veiklą, priimančysis ūkis yra tinkamas parodomajam renginiui?“

Turėtumėte patikrinti, ar priimančiojo ūkininko veikla, praktika ir ūkio infrastruktūra atitinka parodomąjį renginio tikslą ir numatomą dalyvių skaičių. Kelionės trukmė

gali būti svarbus kriterijus, tačiau dalyviai noriai keliauja toliau siekdami pamatyti parodomuosius renginius apie naujoviškus metodus, kurie nėra įprasti jų pačių regione.



Priimančiosios vietos pasirinkimas turi įtakos parodomąjį renginio prieinamumui:

- Geografinė padėtis (vieta, kelionės trukmė, gera ir lengva prieiga tikslinei auditorijai)
- Socialinės ypatybės (infrastruktūra, komfortas ir saugumas lankytojams)



PATARIMAI

„FarmDemo“ centre peržiūrėkite visos ES parodomųjų ūkių sąrašą:

<https://farmdemo.eu>

Komercinių bendrovių ir ūkių bendradarbiavimas galėtų būti naudingas: dalyviai galėtų susipažinti su naujausiomis inovacijomis tikrame veikiančiame ūkyje.

„Netipinis“ ūkis gali įkvėpti ir paskatinti iš naujo įvertinti dabartinę praktiką.

Kad pasiektumėte didesnę dalyvių grupę, tą patį parodomąjį renginį galite surengti skirtingose savo regiono (šalies) vietose ir skirtinguose ūkiuose.

Padidinkite galimybes pasiekti atokesnius priimančiuosius ūkius organizuodami grupinį transportą.

Suteikite transporto paslaugas, kad būtų galima aplankyti kelias vietas.



3 Parodomojo renginio paruošimas

ORGANIZAVIMO KOMANDA

„Kokio tipo partneriai (pvz., ūkininkai, ūkininkų organizacijos, konsultantai, žemės ūkio įmonės) bus įtraukti į parodomąjį renginio organizavimą, kad būtų sėkmingai įgyvendintas (-i) parodomąjo projekto tikslas (-ai)?“

Bendradarbiavimas tarp skirtingų dalyvių gali būti sudėtingas dėl jų skirtingos profesinės patirties, įgūdžių, žinių bazės, prioritetų, darbo tvarkos ir motyvacijos. Kad šis darbas būtų sėkmingas, svarbu susitarti dėl tikslų, turinio ir darbo pasidalijimo.

Regioninė AKIS (žr. langelį) gali apibrėžti parodomųjų renginių organizavimo aplinkybes. Geras regioninės AKIS dalyvių bendradarbiavimas ir jau veikiančios tinklai gali padėti organizuojant ar kuriant parodomųjų renginių strategiją, pritaikant temą konkrečiam regionui ir jie gali suteikti galimybę pasinaudoti turimu socialiniu kapitalu bei tinklais, kad būtų galima rasti tinkamų specialistų ir kompetencijų parodomajam renginiui organizuoti. Parodomąjo renginio sėkmė dažnai priklauso ir nuo to, kaip vietos bendruomenė vertina organizuojančią komandą. Todėl organizatorių komandoms gali būti naudinga bendradarbiauti su geros reputacijos vietos organizacijomis, kurios palaiko daug ryšių su ūkininkais.

Regioninė žemės ūkio žinių ir inovacijų sistema (AKIS) apima visą dalinimosi žemės ūkio žiniomis sistemą regione ir yra apibrėžiama pagal tai, kaip žmonės ir organizacijos, pavyzdžiui, konsultavimo tarnybos, mokslininkai, politikos ir ūkininkų organizacijos, sąveikauja ir bendradarbiauja.

Bendradarbiaujant su komerciniais partneriais galima organizuoti labai veiksmingus parodomuosius renginius žinių ir informacijos teikimo požiūriu. Tačiau prieš parodomąjį renginį būtina sudaryti tvirtus susitarimus su komercinėmis bendrovėmis, kad ūkininkai nepamanytų, jog renginys yra pardavimų akcija.

To galima išvengti dalyvaujant daugiau nei vienai komercinei įmonei arba kartu su komercine įmone kviečiant „neutralias“ šalis, pavyzdžiui, nekomercines konsultacines tarnybas ar tyrėjus.



Vaidmenys organizavimo komandoje

Aiškūs vaidmenų apibrėžimas ir pakankamas darbuotojų skaičius (tiek kompetencijos, tiek patirties atžvilgiu) gali padėti pasirengti demonstraciniam renginiui ir paruošti jo struktūrą. Parodomąjo renginio metu turėtų dalyvauti keturi asmenys, atliekantys svarbius vaidmenis:

- priimančysis ūkininkas,
- demonstruotojas,
- logistikos vadybininkas ir koordinatorius,
- vedėjas.

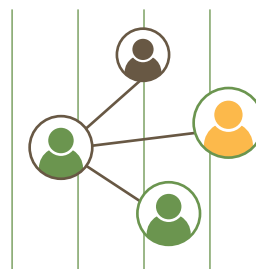
PATARIMAI

Į parodomąjo renginio organizavimą iš anksto įtraukite priimančiojo ūkininko šeimą.

Pakvieskite kelias organizacijas, kurios siekia jūsų tikslo (-ų), kad pasiektumėte tikslingą (-es) grupę (-es).

Protingai įtraukite reguliavimo institucijas: tinkama veikla (pvz., informacijos išaiškinimas ir atitikties demonstravimas) gali pritraukti ūkininkus, o netinkama – atstumti.

Daugeliu atvejų padeda vedėjas. Vedėjas gali vesti diskusiją ir veikti kaip neutrali trečioji šalis.



SUBALANSUOTA PROGRAMA

Nuo parodomajam renginiui turimo laiko priklauso sprendimai dėl renginio turinio ir taikytinų mokymosi metodų. Turimas laikas gali svyruoti nuo vienos valandos iki pusės dienos, iki visos dienos ar net kelių dienų. Nepamirškite skirti pakankamai laiko diskusijoms ir klausimams bei atsakymams, taip pat socialinių tinklų kūrimui ir bendravimui.

Gera parodomojo renginio programa užtikrina pakankamą įvairovę. Ji turėtų apimti bent jau:

- pasveikinimą ir pristatymą, pageidautina kartu su primančiuoju ūkininku;
- faktinį naujovės demonstravimą (kartu su pristatymu arba be jo);
- diskusiją dalyvaujant vedėjui arba interaktyvius klausimus ir atsakymus;
- dalyvių atliktą parodomojo renginio įvertinimą;
- oficialų renginio uždarymą su aiškiais išvadomis ir įsimenamomis žinutėmis;
- laiką neformaliems pokalbiams, diskusijoms ir bendravimui (pasirūpinkite maistu ir gėrimais! – taip pat žr. mokymosi ir tarpininkavimo metodus, skirtus parodomiesiems renginiams);
- atsiliepimų apie renginį vertinimą.

PATARIMAI

Labai palankiai vertinama, kai dalyvius pasveikina priimantieji ūkininkai.

Surenkite ekskursiją po ūkį.

PASIRINKITE TINKAMĄ LAIKĄ

Parodomojo renginio laikas yra labai svarbus veiksnys siekiant užtikrinti gerą parodomojo renginio lankomumą. Nors ne visada galite tai tiksliai suplanuoti (pvz., kada bus pirmoji šilta sezono savaitė), galite numatyti laikotarpis, kai ūkininkai turi mažiau darbo ūkyje. Apsvarstykite renginio laiką pagal valandas (pvz., melžimo valandos) ir (arba) pagal savaitės dienas (pvz., mokyklos lankymo dienos).

Dažnai tinkamas laikas yra kompromisas keliais aspektais. Pavyzdžiui, laikotarpis, kai lauke galima daug pamatyti, dažnai yra ir laikotarpis, kai ūkyje daug dirbama.

PATARIMAI

Pasirinkite fiksuotą pasikartojančių parodomųjų renginių datą (pvz., paskutinį rugsėjo savaitgalį, kas 6 mėnesius, kad parodytumėte sezoninius pokyčius, ...).

Atsižvelkite į kitus įvykius.

INFRASTRUKTŪRA IR ĮRANGA

Jausmas, kad esate laukiami ir kad su jumis gerai elgiamasi, padidina parodomojo renginio veiksmingumą. Pasirūpinkite, kad būtų tinkama infrastruktūra, geras privažiavimas, tualetai, automobilių stovėjimo aikštelė, tvarkinga ir gerai paruošta aplinka ir t. t.



KONTROLINIS SĄRAŠAS:

- Gera garso ir vaizdo įranga
- (Bio)saugumo priemonės
- Tualetai
- Kad padidintumėte prieinamumą, jei įmanoma, įrenkite prieigą neįgaliųjų vežimėliams
- Pasirūpinkite kelio ženklais ir reklaminiais skydeliais, automobilių stovėjimo aikšte
- Numatydami oro sąlygas, įrenkite vietas pavėsyje arba pastogės
- Jei taikoma, įtraukite rėmėjų logotipus ir reklaminis skydelius
- Pagalvokite apie maistą ir gėrimus!



BIUDŽETAS

- ? „Kas finansuos parodomąjį renginį?“
- ? „Ar dalyviai turės sumokėti dalyvio mokestį?“
- ? „Ar biudžetas turės įtakos organizavimui ir dalyvių skaičiui?“

Į biudžetą turėtų būti įtrauktos visos išlaidos, pavyzdžiui, sąnaudos, transporto išlaidos, organizavimo ir viešinimo išlaidos. Be to, nepamirškite kompensuoti ūkininkui už bet kokį derliaus praradimą ir už sugaištą laiką (įskaitant pasiruošimo laiką).

Turimas biudžetas yra susijęs su organizavimo komandos finansavimo partneriais ir gali turėti didelę įtaką parodomąjo renginio struktūrai ir dydžiui bei lemti kai kuriuos sprendimus, pavyzdžiui, dėl tikslinės grupės dydžio, ar dalyviai turi mokėti įėjimo mokestį, ar kviečiami demonstratoriai. Tačiau riboti išteklių nebūtinai turėtų turėti įtakos parodomąjo renginio veiksmingumui. Pigesni metodai gali būti tokie pat veiksmingi kaip ir brangesni, tačiau gali reikėti labiau apgalvoti jų taikymą parodomąjo renginio planavimo etape.

Didesniems renginiams papildomą pagalbą (pvz., žmogiškuosius ar materialinius išteklius) gali suteikti rėmėjai, galbūt susijusios organizacijos.

REGISTRACIJA

Tai leidžia vėliau lengvai susisiekti su dalyviais dėl tolesnių veiksmų ir įvertinimo, taip pat leidžia gerai organizuoti numatomą dalyvių skaičių. Registracija į parodomąjį renginį turėtų būti paprasta ir sklandi.

PATARIMAI

Registruokite dalyvius prieš renginį: kad pažintumėte savo auditoriją ir išsiųstumėte įdomios medžiagos prieš renginį.

Pateikite dalyvių kontaktų sąrašą.





4

Reklama

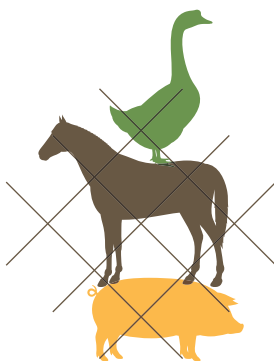
AIŠKUS, TIKSLINĖMS GRUPĖMS PRITAIKYTAS KVIETIMAS

„Kurie žmonės gali išgirsti apie vykstantį parodomąjį renginį?“

Veiksminga dalyvių paieška turi įtakos parodomąjo renginio lankomumui.

PATARIMAS

Jei tinka, kvietimą siųskite visai šeimai.



Labai svarbu kvietimą pritaikyti tikslinei grupei. Būtinai pritaikykite kalbą (profesinę leksiką) tikslinei auditorijai.

Kuriant kvietimą reikia atsižvelgti į kelis klausimus: (žr. <https://thefloorisyours.be/en/pitchinghandson/>)

Kas yra jūsų tikslinė auditorija?

- Kiekviena tikslinė auditorija turi unikalių lūkesčių ir problemų. Jei įmanoma, vienu metu sutelkite dėmesį į vieną tikslinę auditoriją.
- Kvietime nurodykite tikslinę grupę (pvz., tik ekologiškai ūkininkaujantys ūkininkai arba tiek ekologiškai, tiek neekologiškai ūkininkaujantys ūkininkai). Taip galite užtikrinti, kad pritrauksite konkrečių interesų turinčius ūkininkus.

Kokia yra jūsų pagrindinė idėja?

Koks yra jūsų raginimas veikti?

- Aiškiai nurodykite, kad tai yra kvietimas prisijungti prie parodomąjo renginio.
- Pasirinkite gerą parodomąjo renginio pavadinimą, kuris taip pat atspindėtų pagrindinę idėją.

Su kokia problema susiduria jūsų tikslinė auditorija ir kaip ją išspręsite?

- Aiškiai nurodykite parodomąjo renginio tikslus ir siekius, nes tai prisideda prie parodomąjo renginio veiksmingumo.
- Jei turite kompetentingų demonstruotojų, kvalifikuotų vedėjų ar priimančiųjų ūkininkų, aiškiai apie tai paminėkite kvietime, nes jie gali pritraukti ūkininkus.

Kokią naudą iš to gaus jūsų tikslinė auditorija?

- Nurodykite, kokia bus pridėtinė vertė parodomąjo renginio dalyviams.

FARMDEMO – parodomųjų renginių planavimo vadovas | 18

PATARIMAI

Kvietime praneškite apie visus organizatorius.

Jei reikia, nurodykite įėjimo mokestį.

Pasirūpinkite, kad kvietimas būtų vizualiai patrauklus, ir ieškokite tinkamos informacijos pusiausvyros. Galite naudoti programinę įrangą, pavyzdžiui, www.lucidpress.com/pages/examples/online-invitation-maker ir <https://spark.adobe.com/make/invitation-maker>

Padidinkite parodomųjų renginių serijos matomumą naudodami fiksuotą šabloną. Šis „prekės ženklo naudojimas“ taip pat turėtų atsispindėti renginio pavadinime. Tai padeda didinti parodomąjo renginio žinomumą, o susikūrus gerą reputaciją bus galima sėkmingiau pritraukti dalyvių.

Kvietimas turi būti aiškus ir patrauklus. Neperstentkite, nenaudokite daug skirtingų šriftų. Būtų gerai, jei būtų pateikta draugiška ir sveiką ūkio ir (arba) ūkininko nuotrauka.



NAUDOKITE TINKAMUS KOMUNIKACIJOS KANALUS

Dalyviams pakviesti galima naudoti įvairius komunikacijos kanalus. Kvietimai gali būti platinami naudojant skrajutes, laiškus, el. laiškus, plakatus, laikraščių straipsnius, interneto svetaines, socialinius tinklus, reklamą „iš lūpų į lūpas“ arba radijo ir televizijos reklamas. Norint išplatinti kvietimą, galima pasinaudoti susitikimais, asmeniniais kontaktais, savo tinklais ar pašto sąrašais, kitų organizacijų tinklais (pvz., ūkininkų sąjungomis, patarėjų tinklais), skelbimais mokyklose.

PATARIMAI

Siųskite asmeninius kvietimus.

Laikui bėgant palaipsniui derinkite komunikacijos kanalus.

Apsvarstykite, kas išplatins kvietimą.

Ypač stenkitės dėl sunkiai mobilizuojamų ūkininkų!

BENDRAVIMAS SU DALYVIAIS PRIEŠ PARODOMĄJĮ RENGINĮ

Jau iškart galite organizuoti tam tikrą bendravimą su numatomais dalyviais:

- Papildoma informacija apie priimantįjį ūkį, parodomąjo renginio turinys, bandymai lauke, ...
- Paprašykite dalyvių užpildyti internetinę registracijos formą (pvz., nurodyti konkrečius interesus).
- Paprašykite dalyvių pasiruošti klausimų renginio tema.

Pasiūlykite papildomų paskatų ūkininkams atvykti:

- Bandomieji pavyzdžiai
- Nemokama dirvožemio analizė
- Nacionalinis žemės ūkio disciplinos čempionatas
- Maistas ir gėrimai
- Pasirodymas
- Vakarėlis
- Prizai, kuriuos galima laimėti



5

Mokymosi ir paprastinimo metodai

Perduodant žinias, keičiantis jomis ir ugdant įgūdžius galima taikyti įvairius mokymosi metodus. Svarbu suprasti, kad nėra vieno teisingo metodo, o jo pasirinkimas priklauso nuo kelių veiksnių, pavyzdžiui, grupės dydžio ir sudėties. Parodomajame renginyje taip pat turėtų būti derinama gerai apgalvota ir subalansuota veikla, kad būtų sudarytos geros mokymosi sąlygos.



GRUPĖS DYDIS IR SUDĖTIS

Sprendimas dėl grupės dydžio priklauso nuo parodomąjo renginio tikslo (-ų) ir turi didelę įtaką jūsų parodomąjo renginio formatui.

- Mažesnės grupės (8–15 dalyvių):
 - Veiksmingesnės keitimuisi žiniomis, minčių išsakymui ir gilesniam tarpusavio mokymuisi
 - Jas lengviau valdyti
 - Mažose uždaroje grupėse, kurios reguliariai susitinka, dalyviai labiau pasitiki vieni kitais, o tai dažnai leidžia veiksmingai diskutuoti.
- Didesnės grupės:
 - Kai siekiama didinti informuotumą ir plačiai perduoti žinias
 - Padeda norint pritraukti rėmėjus ir ūkius aprūpinančias įmones
 - Reikalauja geros garso ir vaizdo kokybės

Paprastai homogeniškos grupės yra „pasirengusios dalytis“ ir pasitikėti kitais dalyviais, o iš skirtingų dalyvių sudarytos grupės gali būti naudingos inicijuojant diskusijas ir socialinių tinklų kūrimą, nes į tą pačią problemą žiūrima kartu įvairiais aspektais. Tai, žinoma, taip pat svarbus elementas galvojant apie dalyvių kvietimą.

Be to, dalyvių pažįstamumo lygis gali turėti didelės įtakos grupės dinamikai ir dėl to vieni mokymosi metodai gali būti tinkamesni nei kiti. Reikalingi labiau organizuoti renginio vedimo metodai, kad paskatintumėte grupes, kuriose dalyviai nepažįsta vieni kitų, užmegzti ryšius, dalytis informacija ir diskutuoti. Įgudę ir draugiškas vedėjas gali sukurti malonią ir draugišką atmosferą bei aplinką, kurioje ūkininkams bus lengviau atvirai kalbėti ir diskutuoti.

PATARIMAS

Didesnes grupes suskirstykite į mažesnes, kad paskatintumėte aktyvų dalyvavimą ir diskusijas.



Šiame vaizdo įrašė apie mažiau streso sukeliantį gyvulių laikymą parodyta, kaip ūkininkas, aiškindamas šį metodą, naudojami realiomis ūkininkavimo sąlygomis, o ne, pavyzdžiui, PPT pristatymu.

www.youtube.com/watch?v=vAcn7Wl0-cE&feature=youtu.be

TINKAMŲ MOKYMO SI METODŲ PASIRINKIMAS

Yra 3 pagrindiniai principai:

- 1 | Susiekite mokymosi turinį su ūkininkavimo praktika
- 2 | Įtraukite dalyvius į aktyvų keitimąsi žiniomis
- 3 | Naudokite įvairius mokymosi metodus

1 | Mokymosi turinio susiejimas su ūkininkavimo praktika

Atkreipkite dėmesį į platesnį kontekstą. Aptarkite pademonstruotos praktikos ar inovacijos poveikį visam ūkiui, taip pat aptarkite platesnį kontekstą (pvz., visuomeninį, ekonominį, politinį). Pateikdami šią papildomą informaciją, dalyviai gali priimti labiau pagrįstus sprendimus dėl praktikos ar naujovių diegimo.

Pasinaudokite priimančiojo ūkininko ūkiu ir jo patirtimi.

Galimybė apsilankyti kitame ūkyje dažnai yra vienas iš pagrindinių ūkininkų motyvų dalyvauti parodomajame renginyje, todėl svarbu parodomąjį turinį susieti su realiomis ūkio valdymo sąlygomis priimančiajame ūkyje ir pateikti kuo daugiau praktinių pavyzdžių. Tai taip pat reiškia, kad reikia atkreipti dėmesį į problemas, nesėkmes, klaidas ar neigiamą šalutinį praktikos poveikį. Šios problemos dažnai nurodo kliūtis, trukdančias priimti praktiką. Taigi, kai į jas bus atsižvelgta ir paaiškinta, kaip jas būtų galima spręsti, jos gali padėti dalyviams priimti praktiką ir naujoves.

2 | Įtraukite dalyvius į aktyvų keitimąsi žiniomis

Suteikite galimybes dalytis žiniomis tarpusavyje. Dalyvavimą pristatymuose ir parodomuosiuose renginiuose galite padidinti, pavyzdžiui, aktyviai suteikdami dalyviams galimybę pasidalyti savo patirtimi su auditorija, organizuodami diskusijas su mažesniu dalyvių skaičiumi arba rengdami seminarus, kuriuose skatinamas aktyvus dalijimasis žiniomis. Sukurkite galimybes neformaliau dalytis žiniomis, skirdami pakankamai laiko ūkininkams pabendrauti tarpusavyje, pavyzdžiui, per pietus, vaišinan-tis gėrimais ar per seminarus.

PATARIMAS

NEPAMIRŠKITE MAISTO IR GĖRIMŲ

Pusryčiai arba pietūs, per kuriuos sakomos įžanginės kalbos.

Po oficialiosios dalies – maistas ir gėrimai, kad žmonės galėtų aptarti tai, ką matė ar nuveikė.

Pateikite namuose pagamintų produktų, pageidautina, naudodami priimančiojo ūkio ingredientus.

Parūpinkite maisto iš vietinių šaltinių, kurie dalyvauja renginyje kaip organizatoriai arba rėmėjai.

Pasirūpinkite gaiviaisiais gėrimais ir užkandžiais per pertraukas.

Siūlykite įvairiausių potyrių ir ieškokite būdų, kaip nu-stebinti dalyvius. Įtraukite įvairią veiklą. Tokios veiklos pavyzdžiai gali būti pasivaikščiojimai po lauką, praktinių demonstracijų, kurias atlieka demonstratorius, stebėjimas ir leidimas dalyviams atlikti praktinę veiklą. Tokia praktinė veikla skatina mokymąsi ir supratimą, taip pat dalyvių tarpusavio sąveiką. Į parodomąją veiklą įtraukus netikėtumo efektą, dalyviai greičiausiai įsimins informaciją ilgesniam laikui. Šį netikėtumo efektą galima sukurti įvairiais būdais, pavyzdžiui, pasitelkus sumanius pasakojimo būdus, originaliai įtraukiant dalyvius arba parodomąjo renginio metu atskleidžiant produktą / naujovę.



1 pav. Nuotraukos iš „Soil my Pants“ testo, kaip stebinančio ir paprasto dirvožemio būklės testo pavyzdys. (sources: <https://cereals-blog.ahdb.org.uk/when-i-soiled-my-undies/> (kairėje); ILVO (dešinėje))



Šiame vaizdo įrašė rodomas testas „Soil my Pants“ – netikėtas ir paprastas būdas patikrinti dirvožemio būklę pagal užkastus medvilninius apatinius.

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

Sukurkite stimuliuojančią ir pažįstamą aplinką. Susitiki-mo patalpą (erdvę) išdėstykite taip, kad visi galėtų pato-giai klausytis ir suprasti pranešėją (-us) ir kitus dalyvius. Keletas idėjų:

- Naudokite mikrofonus, kad kiekvienas dalyvis galėtų girdėti kalbėtoją (ypač lauke).
- Naudokite vaizdinę medžiagą, kurią gali matyti kiekvienas dalyvis (t. y. nenaudokite mažo šrifto plakatus, kurie gali būti matomi tik pirmoje eilėje).
- Jei esate patalpoje: pastatykite kėdes ratu arba pus-lankiu, kad visi gerai matytų kitus dalyvius.
- Suorganizuokite „turgų“ su skirtingais stendais / pra-nešėjais, kad žmonės galėtų vaikščioti mažesnėmis grupėmis.
- Pagalvokite, kur vyks diskusijos, nes ūkininkai papras-tai geriau jaučiasi lauke ar tvarte, o ne mokyklinėse klasėse.
- Renginio pradžioje pateikite keletą linksmų klausimų. Įkvėpimo galima pasisemti internete, pavyzdžiui: www.thebalancecareers.com/top-ice-breakers-1918426 ar www.icebreakers.ws/large-group

3 | Naudokite įvairius mokymosi metodus

Pasirinkite derinį. Parodomuosiuose renginiuose gali būti taikomi įvairūs mokymosi metodai, pavyzdžiui, plakatai, pristatymai, eksperimentai, diskusijos, seminarai ir kt. Šie metodai skiriasi demonstruotojo ir dalyvių sąveikos laipsniu ir ūkininkų aktyvumu, be to, jie atitinka skirtingus mokymosi stilius. Pasirinkimas, kokį mokymosi metodų derinį naudoti, priklauso nuo dienos tikslo, grupės sudėties ir dydžio. Mokymosi metodų apžvalgą rasite 28–30 puslapiuose.



Prisitaikykite prie skirtingų auditorijos žinių lygių ir mokymosi stilių. Jei įmanoma, iš anksto išsiaiškinkite dalyvių žinių lygį. Jei to padaryti neįmanoma, pradėkite nuo pagrindinės informacijos naujokams šioje srityje. Tipiniai besimokančiųjų tipai: (<https://blog.prezi.com/the-four-different-types-of-learners-and-what-they-mean-to-your-presentations-infographic>):

- Besimokantieji klausia nori girdėti informaciją. Mokydamiesi ar mąstydami jie dažnai kalbasi patys su savimi. Tai galima padaryti skatinant auditoriją garsiai pakartoti pagrindines mintis, pvz., užduodant jiems klausimus.
- Vizualiai besimokantieji mieliau mato informaciją ir vizualizuoja ryšius tarp idėjų, pavyzdžiui, infografikuose, diagramose, schemose ir spalvose.
- Skaitantys ir (arba) rašantys besimokantieji mieliau skaito arba užsirašo informaciją lankstinukuose ar dalijamojoje medžiagoje.
- Kinestetiniai (fiziniai) besimokantieji mieliau atlieka praktinius pratimus ir eksperimentus.



2 pav. Skirtingi besimokančiųjų tipai ir kaip į juos atsižvelgti parodomąjo renginio metu. (Šaltinis: <https://tutoringwithatwist.ca/vark-learning-styles/>)

Naudokitės tinkamomis mokymo priemonėmis. Mokymosi priemonės – tai įvairi parodomąjo renginio metu naudojama medžiaga, palengvinanti mokymąsi (pvz., dalijamoji medžiaga, vaizdo įrašai, interaktyvios elektroninės balsavimo sistemos), siekiant šių tikslų:

- Padidinti sąveiką: pavyzdžiui, naudojant balsavimo sistemas arba interaktyvias programėles (pvz. www.mentimeter.com arba <https://kahoot.com>)
- Vizualizuoti turinį: pvz., parodyti ūkyje naudojamą įrangą, plakatus su įdomiais infografikais (nemokamos internetinės infografikų kūrimo priemonės www.canva.com/create/infographics), vaizdo įrašus, kuriuose parodoma „gera“ arba „bloga“ praktika.
- Pateikti pagalbines informacijas apie parodomąjį renginį: pvz., lankstinukus su papildoma informacija apie priimančiąjį ūkį arba dalyvių sąrašą. To pavyzdys – „Teagasc“ išleisti „pasivaikščiavimo po ūkį lankstinukai“. (www.teagasc.ie/rural-economy/organics/farm-walks)
- Pateikti informacijos, kurią būtų galima pasiimti namo: pvz., lankstinukų su praktine informacija apie demonstruojamą naujovę. Tai ypač svarbu, nes dalyviai ne visada turi galimybę užsirašyti. Jei įmanoma, pateikite nuorodas į tinklalapį, „Instagram“, „Facebook“.

PATARIMAS

Pagalvokite, kaip dalyti medžiagą per parodomąjį renginį. Jei ji bus dalijama pristatymų metu, tai gali blaškyti dalyvių dėmesį. Dalį šios informacijos taip pat galima iš anksto nusiųsti dalyviams.



PROFESIONALUS IR SKLANDUS PARODOMASIS RENGINYS

Laikykitės „trijų taisyklės“. Pateikite tris pagrindines idėjas, kurios kartojamos per visą parodomąjį renginį, o pabaigoje apibendrinamos kaip idėjos, kurias dalyviai gali išsinešti namo. Šiuo atveju gera praktika – nepamiršti „trijų taisyklės“. Šis principas, dažnai taikomas reklamos kampanijose, rodo, kad trijų pagrindinių idėjų formulavimas yra veiksmingesnis už kitokio idėjų skaičiaus panaudojimą.



3 pav. Pagrindinėms idėjoms perteikti naudokite trijų taisyklę.

Pasirūpinkite, kad dalyvautų geras vedėjas. Parodomąjo renginio metu dažnai trūksta aktyvaus dalyvavimo skatinimo, greičiausiai dėl to, kad demonstratoriams trūksta renginio vedėjo įgūdžių. Gero vedėjo svarbos tikrai negalima pervertinti, nes jis yra labai svarbus viso renginio metu: jis užtikrina, kad viskas vyktų sklandžiai, aktyviai įtraukia dalyvius į diskusijas ir vadovauja jiems viso renginio metu. Jis taip pat gali surinkti renginio metu kylančius klausimus.

Užtikrinkite gerą laiko valdymą. Dalyviams nėra nieko nemalonesnio, kaip išvykti, kai programa dar nėra baigta, arba jausti, kad programa per staigiai baigėsi. Renginio metu būtina paskirkite laiko stebėtoją, kuris padės laikytis laiko grafiko. Tai gali būti kas nors iš renginio organizavimo ar vedimo komandos, o kai kuriais atvejais (pvz., mažesnė grupė) – net dalyvis.

Planuokite nenumatytus atvejus. Visada gali nutikti nenumatytų aplinkybių, todėl patartina iš anksto pagalvoti ir pasiruošti netikėtumams. Pavyzdžiui, bloga orų prognozė, per didelis arba per mažas grupės dydis, kitokia nei tikėtasi grupės sudėtis (pvz., mažai aktyvių ūkininkų), problemos su įranga, problemos atliekant lauko bandymus ir pan. Pavyzdžiui, jei prognozuojamas blogas oras, parodomąjį renginį galima atidėti arba suplanuoti pristatymus, vaizdo įrašus, demonstracijas ar diskusijas uždaroje patalpose.



6

Vertinimas ir tolesni veiksmai

RENGINIO ORGANIZAVIMO IR POVEIKIO VERTINIMAS

Renginio vertinimas padeda pagerinti būsimų renginių organizavimą. Svarbu vertinimą susieti su renginio tikslu: jei renginio tikslas buvo užmegzti ryšius, naudinga sutelkti dėmesį į tai, ar dalyviai galėjo išplėsti savo socialinį tinklą. Jei tikslas buvo priimti naujoves, organizatoriai turi stebėti, ar dalyviai linkę priimti demonstruojamas naujoves.

Atsiliepimai gali būti renkami ne tik apie parodomojo renginio organizavimą (programą, vietą, patalpas, temą, ...), bet ir apie tai, ko dalyviai išmoko ir ką, jų nuomone, galima pritaikyti jų ūkiuose:

Trumpuoju laikotarpiu:

„Ką lankytojai parsineša namo?“

- Žino, kodėl (motyvacija, didesnis informuotumas): dalyviai žino, kad esama konkrečių problemų ar iššūkių ir (arba) kad yra naujų galimybių, kurių gali prireikti ateityje.
- Žino, ką (parodomojo renginio tema): dalyviai informuojami apie konkrečias naujoves (naujus metodus, medžiagas, veisles, mašinas ir pan.)
- Žino, kaip: dalyviai gali susieti naują informaciją su savo praktika ir įvertinti galimybes ją įgyvendinti savo ūkyje.

Ilguoju laikotarpiu:

„Ką lankytojai daro su tuo, ką parsinešė namo?“

Šis poveikis retai kyla vien tik iš parodomojo renginio, be to, dėl laiko tarpo jį įvertinti yra ne taip paprasta. Dalyviams prireikia laiko, kad iš tikrųjų pakeistų savo ūkininkavimo praktiką, nes tam gali prireikti finansinių investicijų, naujų įgūdžių ir žinių, ūkininko įprastos rutinos ir mąstysenos pertvarkymo. Faktiniam sprendimui dėl pokyčių taip pat turi įtakos ne tik parodomasis renginys, bet ir daugybė kitų informacijos šaltinių, pavyzdžiui, publikacijos (žemės ūkio) spaudoje, tolesni parodomieji renginiai, seminarai, informaciniai biuleteniai, bendravimas su konsultantais, kitais ūkininkais ir pan.

Vertinimą galite atlikti įvairiais būdais, pvz:

- Neformaliais pokalbiais su dalyviais parodomojo renginio metu
- Gaunant dalyvių grįžtamąjį ryšį parodomojo renginio metu, naudojant formas arba diskusijas
- Po renginio išsiunčiant dalyviams vertinimo formas. Apklausų išeinant vertė yra abejotina dėl to, kad jos dažnai atliekamos per greitai, kai žmonės skuba pasikalbėti su kitais žmonėmis arba eiti namo.
- Vėlesniais el. laiškais arba skambučiais telefonu. Jei norite įvertinti poveikį, galite palaukti kelias savaites ar net mėnesius prieš skambindami telefonu.
- Naudojant parodomojo renginio metu pildomas parodomojo renginio organizatoriams skirtas vertinimo formas.

Įvertinimo rezultatai yra svarbūs siekiant pagerinti būsimus parodomojus renginius ūkyje. Taigi, kai įvertinimo informacija bus surinkta, ja reikia pasidalyti ir patobulinti būsimą veiklą.

PATARIMAI

Naudokite tik keletą svarbių klausimų. Jei naudosite klausimyną su daugybe klausimų, bus sunkiau įtikinti žmones jį užpildyti.

Labiau tikėtina, kad jums pavyks surinkti atsiliepimus tą dieną, o ne vėliau el. paštu.



Šiame vaizdo įrašė parodyta, kaip į parodomojo renginio programą įtraukiamas dalyvių atliekamas renginio vertinimas.

www.youtube.com/watch?v=Bfkkuh-bJ90I&feature=youtu.be

TOLESNĖ VEIKLA

„Tolesnė veikla“ – tai tolesnis parodomąjo renginio turinio kūrimas ir platinimas pasibaigus renginiui, siekiant dar labiau padidinti jo poveikį. Nors tolesnė veikla vykdoma po renginio, svarbu, kad apie ją būtų paskelbta arba apie ją būtų aptarta su dalyviais parodomąjo renginio metu.

Tolesnė veikla gali būti formali, pavyzdžiui, organizuojami tolesni parodomieji renginiai. Neformali tolesnė veikla gali apimti dalyvių bendravimą telefonu su demonstruotoju arba dalyvavusių ūkininkų pokalbius su kaimynais.



Šiame vaizdo įrašė parodyta, kokią naudą duoda keitimosi žiniomis apie ekologiškas veisles platforma ir kokią vaidmenį gali atlikti parodomieji renginiai. www.youtube.com/watch?v=oQMa_m6-eKI&feature=youtu.be

Gera tolesnė veikla su dalyviais gali būti:

- Pasidalykite dalyvių sąrašū, gavę sutikimą iš dalyvių (pagal Europos BDAR privatumo taisykles).
- Pasidalykite priimančiojo ūkininko ar kitų demonstruotojų kontaktiniais duomenimis, kad dalyviai, norintys sužinoti daugiau arba įgyvendinti praktiką savo ūkyje, galėtų susisiekti su jais.
- Dalyviams pateikite informacinius lankstinukus.
- Sukurkite internetinę platformą, socialinės žiniasklaidos grupes (pvz., „WhatsApp“), tinklaraščius ar fizinius tinklus, kuriuose praktiškai dirbantys ūkininkai galėtų pranešti apie savo patirtį kitiems suinteresuotiems ūkininkams.
- Siųskite naujienlaiškį arba sukurkite interneto svetainę, kurioje dalyviai būtų informuojami apie tolesnes įžvalgas ir pokyčius parodomąjo renginio tema.
- Suteikite (grupinę) paramą suinteresuotiems dalyviams, kurie planuoja įgyvendinti praktiką ar naujoves.

Žmonėms, kurie nedalyvavo parodomajame renginyje, gera tolesnė veikla gali būti:

- Parodomąjo renginio ataskaitos arba vaizdo įrašo pateikimas internete. Jei vaizdo įrašas bus patrauklus, jis gali pritraukti ir kitus ūkininkus dalyvauti būsimuose parodomuosiuose renginiuose.
- Pasinaudokite įvairiais žiniasklaidos šaltiniais (socialiniais tinklais, tinklaraščiais, tinklalapiais, spauda, radiju ir t. t.), kad pranešumėte apie renginį.
- Skelbkite ūkininkams skirtus straipsnius žemės ūkio spaudoje ir pateikite brošiūrų, kurias galima platinti ūkininkams ir konsultantams. Patartina į renginį pakviesti žurnalistus ir skirti žurnalistams atskirą sesiją, kad jie savo straipsniuose ar naujienose skleistų tinkamą žinią.
- Jei veikla vykdoma ilgesnio laikotarpio bandymus priimančiame ūkyje, būtų galima viešai paskelbti, kad vietos ūkininkai galėtų laisvai atvykti ir susipažinti su bandymo eiga be parodomųjų renginių.

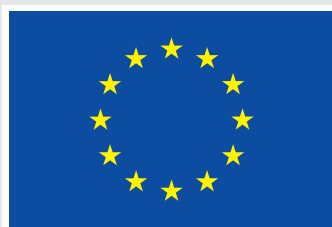
Įvairių mokymosi metodų apžvalga. Daugiau informacijos taip pat rasite trainingkit.farmdemo.eu

METODAS	NAUDINGA DEMONSTRAVIMO TIKSLAIS / DEMONSTRAVIMO SITUACIJOJE	SVARSTYTINI KLAUSIMAI / BŪTINOS SĄLYGOS	GEROS PRAKTIKOS PAVYZDYS
Internetinis seminaras	<ul style="list-style-type: none"> Siekiant pasiekti kuo daugiau žmonių, kurie fiziškai negali dalyvauti parodomajame renginyje. 	<ul style="list-style-type: none"> Atidžiai apsvastykite tikslą ir tikslinę auditoriją Peržiūrėkite internetinių seminarų mokomąją medžiagą. 	<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 Kaip sukurti internetinį seminarą su „Powerpoint“: https://www.youtube.com/watch?v=Atzswy5VhFI Nemokami mokymai, kaip rengti internetinius seminarus: <ul style="list-style-type: none"> https://webinarsthatwork.net/free-webinar https://www.youtube.com/watch?v=xsXe5upL_d8
Informacinis skydelis, stendai, rodyklės	<ul style="list-style-type: none"> Lankytojai gali savarankiškai rinkti informaciją, individualiai ir savo tempu perskaitydami visus informacinius stendus. Kai yra kelios testų juostelės, rodyklėje gali būti aprašomas kiekvienas apdorojimo būdas ir nurodoma, į ką kreiptis norint gauti daugiau informacijos. Taip pat galima naudoti ženklus ir (arba) plakatus, kurie nukreiptų ūkininkus į parodomąjį renginio vietą. 	<ul style="list-style-type: none"> Lankytojams galima perduoti ribotą informaciją Nėra galimybės bendrauti Rodyklės turi būti paprastos, patrauklios ir lengvai įskaitomos. Reikia atsižvelgti į parodomąjį renginį stebinti ūkininkų vizualinio raštingumo lygį Informaciniuose skydeliuose ar stenduose teikite nurodymus ir paaiškinimus. 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=AwMFhyH7_5g
Paskaita arba pristatymas auditorijoje	<ul style="list-style-type: none"> Supažindinti su tema ir kontekstu didesnę grupę, kurią galima lengvai priimti ūkyje. Pateikti aiškias išvadas ir svarbius pastebėjimus. Rodyti nuotraukas ir (arba) vaizdo įrašus, kai tiesioginis renginys negalimas 	<ul style="list-style-type: none"> Rengiant teorinius arba „iš viršaus į apačią“ pristatymus, kyla pavojus, kad dalyviai liks nutolę nuo temos ir neįsitrauks į ją. Nepakankamas ūkininkų įsitraukimas ir sąveikavimas gali kliudyti parodomajam renginiui lauke (jei tai didesnio renginio dalis) Nuoroda į praktikos ir parodomąjį renginio ūkį pristatymo metu Pristatymai turi būti trumpi (daugiausia 20 minučių) Rengdami pristatymą galvokite iš tikslinės auditorijos perspektyvos Neužteks perdirbti naujausią pranešimą, kurį perskaitėte (mokslinėje) konferencijoje! 	<ul style="list-style-type: none"> https://thefloorisyours.be/en/ https://blog.polleverywhere.com/presentation-advice/ https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit,30-31 p.
Istorijų pasakojimas	<ul style="list-style-type: none"> Dalyviai gali geriau įsiminti pagrindines idėjas. Kai turite entuziastingą naudotoją ar praktikos, kurią norite pademonstruoti, atlikėją. Susieja teoriją su praktika Bendravimas su specialistais, kurie jau įgyvendino tam tikrą metodą ar naujovišką požiūrį, dažnai būna labai įdomus ir verčiantis susimąstyti Anekdotai padeda įsiminti turinį 	<ul style="list-style-type: none"> Pasakotojas turi būti talentingas, kad galėtų gyvai papasakoti istoriją ir būti suprastas. Gerai apgalvokite, kur parodomajame renginyje reikia pateikti pasakojimą, pvz., pradžioje, kad sudomintumėte, arba viduryje, kad pateiktumėte pavyzdį. 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=yhQxwnT11Tw https://www.youtube.com/watch?v=i68a6M5FFBc
Klausimai ir atsakymai	<ul style="list-style-type: none"> Svarbus tvarkaraščio elementas po vienpusio bendravimo etapų Padeda įsisavinti gautą informaciją 	<ul style="list-style-type: none"> Skatinimas užduoti klausimus ir tarpininkavimas juos užduodant, suteikiant galimybę kiekvienam pasisakyti (vedėjo vaidmuo). Suplanuokite pakankamai laiko Pakartokite klausimus naudodami mikrofoną, kad visi dalyviai girdėtų. Aiškiai nurodykite, kiek klausimų galima užduoti ir kiek laiko tam skirta. Atsakymai turi būti trumpi ir tikslūs, kad liktų laiko keliems klausimams. Paprašykite dalyvių iš anksto pasiruošti klausimus 	<ul style="list-style-type: none"> Aktyvinančių klausimų pavyzdžiai: https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit,20-21 p. https://www.youtube.com/watch?v=P2lgW_SXnEQ

METODAS	NAUDINGA DEMONSTRAVIMO TIKSLAIS / DEMONSTRAVIMO SITUACIJOJE	SVARSTYTINI KLAUSIMAI / BŪTINOS SĄLYGOS	GEROS PRAKTIKOS PAVYZDYS
Interaktyvios diskusijos tarp demonstruotojų ir dalyvių arba tarp dalyvių, dalyvaujant vedėjui.	<ul style="list-style-type: none"> • Padeda įsisavinti gautą informaciją • Paskatina apsilankiusius ūkininkus apmąstyti, kaip pademonstruotos naujovės galėtų būti pritaikytos jų ūkyje. • gali būti naudojamos apmąstyti ir susieti su ankstesniais pristatymais. • Pagilina žinias ir supratimą apie tam tikrą temą • Gerai tinka tiek mažoms, tiek didelėms grupėms 	<ul style="list-style-type: none"> • Peržiūrėkite renginių vedimo vadovus • Iš anksto paruoškite grupei aktyvinančius klausimus. • Aktyvinkite diskusiją pradėdami nuo paprasto klausimo, pvz., apklausos, į kurį gali atsakyti visi. • Paprašykite dalyvių prisistatyti • Dalyviai, kurie jau yra susipažinę su tema ar inovacija, gali pradėti diskusiją ir paskatinti nepatyrusius dalyvius taip pat įsitraukti į diskusiją. Gali būti įdomu ir (arba) būtina užtikrinti, kad dalyvautų keletas patyrusių ūkininkų. • Reikalingi geri klausymosi ir renginių vedimo įgūdžiai: perfravimas, pagrindinių klausimų apibendrinimas. • Dideles grupes padalykite į mažesnes. • Reikalingi geri klausymosi ir renginių vedimo įgūdžiai: perfravimas, pagrindinių klausimų apibendrinimas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aktyvinančių klausimų pavyzdžiai: https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit, 20–21 p.
Pasivaikščiavimas po lauką / ūkį		<ul style="list-style-type: none"> • Kai kurie priimanieji ūkininkai nenori, kad dalyviai laisvai vaikščiotų po ūkį. • Vieta gali būti neprieinama neįgaliams ar nejudriems dalyviams ir trukdyti jiems įsitraukti. • Šeiminių dalyvavimas viso pasivaikščiavimo po lauką metu, kad jie teiktų rekomendacijas, paaiškinimus ir atsakymus į klausimus. • Skirkite pakankamai laiko, kad galėtumėte pereiti nuo vienos aptariamą vietą prie kitos • Apsvarstykite visus sveikatos ir saugos aspektus, susijusius su pasivaikščiavimu po ūkį ir transportavimu (priekaba), ir prieš parodomąjį renginį atlikite rizikos vertinimą. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pervežkite žmones priekaboje, kai laukas ar ūkio dalys yra sunkiai prieinamos neįgaliams dalyviams.
Demonstratoriaus parodytas praktinis pavyzdys	<ul style="list-style-type: none"> • Iliustruoja mokymosi turinį ir temą • Užtikrinama, kad pristatymas būtų įdomus ir patrauktų dėmesį • Gerai veikia kartu su pasivaikščiavimu po lauką ir kitomis pristatymų formomis. 	<ul style="list-style-type: none"> • Naudokite paprastus, bet netikėtus būdus, kad paaiškintumėte savo idėją. • Būtinai įtraukite visą grupę • Atsižvelkite į grupės dydį: visi turi turėti galimybę matyti praktinį pavyzdį. 	<ul style="list-style-type: none"> • Paprasti įrankiai dirvožemio kokybei tikrinti: https://www.youtube.com/watch?v=9VWMOdijDm4&feature=youtu.be • Dirvožemio struktūrinio stabilumo vizualizavimo bandymas (prancūziškai); https://www.youtube.com/watch?v=pRaN6SLUPuk&feature=youtu.be
Kelių pojūčių pristatymas intensyvesniems potyriams	<ul style="list-style-type: none"> • Padeda įsiminti praktiką ir įtvirtinti mokymąsi • Gerai veikia kartu su pasivaikščiavimu po lauką ir kitomis pristatymų formomis. 	<ul style="list-style-type: none"> • Užtikrinkite, kad būtų skirta pakankamai laiko • Įtraukite šią patirtį į savo pristatymą, pvz., pasiteiraukite apie ją: „Kaip jums tai kvepia?“ „Kaip apibūdintumėte... jausmą?“ 	<ul style="list-style-type: none"> • Pavyzdžiai: <ul style="list-style-type: none"> • Palieskite ir išstirkite žemę po to, kai pravažiavo piktžolių ravėjimo mašinos • Tyliai klausykitės bičių buferinėje lauko zonoje, • Paragaukite duonos, iškeptos iš ūkyje užaugintų miltų, kad dalyviai galėtų įvertinti „proceloF2020 3d“ sodinimo mašinos kokybės patirtį • Dirvožemio kokybei tirti skirto bandymo kastuvu demonstravimas: https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw • ankštinių augalų auginimo demonstracijoje paaiškinama, kaip ūkininkas demonstratorius į savo parodomąjį renginį įtraukė patirtį: https://www.youtube.com/watch?v=10E_13d85-l&feature=youtu.be

METODAS	NAUDINGA DEMONSTRAVIMO TIKSLAIS / DEMONSTRAVIMO SITUACIJOJE	SVARSTYTINI KLAUSIMAI / BŪTINOS SĄLYGOS	GEROS PRAKTIKOS PAVYZDYS
Pratimai, suteikiantys lankytojams praktinės patirties	<ul style="list-style-type: none"> Mokymasis atliekant veiksmus leidžia dalyviams patiems sugalvoti sprendimą Padedą įsiminti praktišką ir įtvirtinti mokymąsi padeda dalyviams įvaldyti įgūdžius 	<ul style="list-style-type: none"> Tai nėra įmanoma kiekvienai temai, pavyzdžiui, kai reikia licencijų naudoti įrangą arba dėl biologinės saugos priemonių Užtikrinkite, kad parodomojo renginio tvarkaraštyje būtų numatyta pakankamai laiko. 	<ul style="list-style-type: none"> Kenkėjų naikinimo metu dėvėkite apsauginius drabužius Atsivežkite savo purškimo mašinas, kad galėtumėte jas sukalibruoti Dirvožemio kokybei tirti skirtu bandymo kastuvu demonstravimas https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw
Seminariai	<ul style="list-style-type: none"> Išsamiam aptarimui ir dėmesio sutelkimui į konkrečią temą Leidžia pritaikyti įgytą patirtį savo ūkyje Rezultatą galima naudoti dokumentacijai 	<ul style="list-style-type: none"> Reikia bent vienos valandos kambaryje arba prie stalo lauke. Reikalingos priemonės pagrindiniams diskusijų punkтам / tikslinio tyrimo rezultatams užrašyti (pvz., pateikti šablonus). Kruopščiai suformuluokite seminaro tikslą (turi būti įmanoma įgyvendinti per turimą laiką) ir kokio rezultato tikimasi. Lankytojai, kurie tikisi apsilankyti lauke, gali nenorėti dalyvauti seminare, kurį sudaro popieriai ir rašymas (to išvengsite apie tai pranešdami kvietime); gali atitraukti dėmesį nuo demonstruojamų dalykų. Atsižvelkite į skirtingus lankytojų pageidavimus dėl taikomų metodų Grupę reikia suskirstyti į nedideles grupes po 3–7 žmones. Peržiūrėkite seminarų ir renginių vedimo vadovus 	<ul style="list-style-type: none"> Tinkamas seminaro vedimo vadovas: https://www.seedsforchange.org.uk/shortfacilitatingworkshops
Vakarienė, gėrimai, transportas ir t. t., kad dalyviai galėtų (neformaliai) keistis informacija.	<ul style="list-style-type: none"> Galimybė laisvai kalbėti apie bet kokias nesėkmes ar problemas, susijusias su demonstruojama naujoviška ūkininkavimo praktika, kad būtų sudarytos sąlygos produktyviam, patirtimi pagrįstam abipusiam mokymuisi. Neoficialioje (maistas ir gėrimai) parodomojo renginio dalyje arba pereinant nuo vienos aptariamąs vietos prie kitos Leidžia apmąstyti ankstesnius pristatymus Leidžia įsisavinti pateiktą informaciją 	<ul style="list-style-type: none"> Skirkite pakankamai vietos ir laiko, kad būtų galima neformaliai keistis informacija. Maisto, gėrimų ir transporto rėmimas 	<ul style="list-style-type: none"> Tai vyksta bet kuriuo atveju, jei yra laiko; skatinkite tai daryti, palikdami programoje vietos šiam neformaliai informacijos keitimuisi, ir pasiūlykite dalyviams maisto ir (arba) gėrimų.





Šis vadovas yra glaudaus 3 „FarmDemo“ projektų bendradarbiavimo rezultatas. Šie projektai finansuojami pagal Europos Sąjungos mokslinių tyrimų ir inovacijų programą "Horizontas 2020" pagal dotacijų sutartis Nr. 727388 (PLAID), Nr. 728061 („AgriDemo-F2F“) ir Nr. 772705 (NEFERTITI).

DAUGIAU ĮRANKIŲ

trainingkit.farmdemo.eu