



DIRECÇÃO NACIONAL DE EXTENSÃO AGRÁRIA

E-mail: aextensao@yahoo.com

Maputo, 2011

Informações:

Contacte o extensionista da sua área



MINISTÉRIO DA AGRICULTURA
Direcção Nacional de Extensão Agrária

Conceitos Básicos sobre Extensão Rural e Papel do **EXTENSIONISTA**

Eng^o Inácio Tiago Nhancale



Índice

Conceitos básicos sobre extensão rural e papel do extensionista	3
Objectivos da extensão (agrária).....	3
Princípios básicos de extensão	4
Requisitos para o estabelecimento de um serviço de extensão	5
Agentes de mudança como agentes de extensão	5
O papel do extensionista	6
Papel na transferência de tecnologias.....	6
Tarefas & funções do extensionista.....	7
Princípios orientadores para sucesso do trabalho de extensão	8
Sistemas e métodos de extensão.....	12
Sistemas de extensão.....	12
Sistema de treinamento e visita (t&v)	12
Características do sistema de treinamento e visita (t&v)	13
Métodos de extensão.....	14
Métodos individuais	14
Métodos de grupos.....	14
Métodos de massas.....	15
Reunião.....	18
Demonstração de resultado	18
Demonstração práctica.....	24

FICHA TÉCNICA

- Título:** Conceitos Básicos sobre Extensão Rural e Papel do Extensionista
- Propriedade:** MINISTÉRIO DA AGRICULTURA
Direcção Nacional de Extensão Agrária
- Autor:** Inácio Nhancale
- Revisão:** Sónia Nhantumbo
- Coordenação:** Inácio Nhancale
- Tiragem:** 1500 exemplares
- Produção Gráfica:** PIXEL DESIGN E SERVIÇOS
Maputo, Julho de 2011

CONCEITOS BÁSICOS SOBRE EXTENSÃO RURAL E PAPEL DO EXTENSIONISTA

Extensão é um processo de *educação não-formal* através do qual extensionistas ensinam / educam e inter-relacionam-se com os produtores com vista a melhorar a produtividade e produção agrárias.

Extensão é um processo contínuo de transmissão de informações úteis à população e sucessivamente de assistência a esta mesma população na aquisição dos conhecimentos, capacidades e atitudes necessárias para utilizar eficazmente esta informação ou tecnologia (a dimensão educativa)

OBJECTIVOS DA EXTENSÃO (AGRÁRIA)

O principal objectivo da extensão é o desenvolvimento da população. Mais especificamente falando são objectivos gerais ou funções da extensão: Assistir a população a descobrir e analisar os seus problemas, suas necessidades sentidas e não sentidas.

- Desenvolver liderança entre a população e ajuda-la na organização de grupos para resolver seus problemas.
- Disseminar informação baseada na investigação e / ou experiência prática, de tal maneira que a população a aceitaria e a poderia pôr em prática.
- Manter, de tempo a tempo, os investigadores informados dos problemas dos produtores para que eles possam oferecer soluções baseadas na investigação necessária.
- Contribuir para a segurança alimentar e aumento da renda familiar.
- Promover uma agricultura sustentável.
- Influenciar a mudança de atitude.

- Induzir o desenvolvimento.
- Incrementar a qualidade de vida no meio rural.

Os maiores objectivos da Extensão podem também ser categorizados como se segue:

1. Material – aumento da produção. Aumento da renda.
2. Educacional – mudança das pessoas na maneira de pensar ou desenvolver indivíduos.
3. Social e cultural – desenvolvimento da comunidade.

PRINCÍPIOS BÁSICOS DE EXTENSÃO

- Extensão trabalha com as pessoas e não para pessoas (apresenta factos, fornece informação, possíveis soluções e encoraja a tomada de decisão).
- Extensão satisfaz as necessidades dos produtores e da organização (segue as políticas da organização e satisfaz as necessidades do público-alvo).
- Extensão é o elo de ligação (apta tanto a receber como a dar, faz a ponte entre a investigação e o produtor).
- Extensão coopera com outros parceiros (fornece informação sobre outros serviços ajudando o produtor a tomar decisões acertadas. Deve trabalhar em estreita ligação com outras organizações que prestam serviços essenciais aos agricultores e às suas famílias).
- Extensão é um sistema integrado de desenvolvimento (trabalha com todos problemas existentes na comunidade, sem destacar a saúde, a educação, a agro-pecuária ou a juventude, dentro de um gradualismo correcto e realista).
- Extensão trabalha sempre com problemas existentes no meio rural.

- Extensão trabalha junto de diferentes grupos de beneficiários (A extensão reconhece que nem todos os agricultores duma zona terão os mesmos problemas).
- O que um extensionista faz pelas pessoas é mais importante que o que faz para as pessoas.

REQUISITOS PARA O ESTABELECIMENTO DE UM SERVIÇO DE EXTENSÃO

- Existência de tecnologia adequada (para as condições edafo-climáticas).
- Existência de informação útil para o extensionista.
- Existência de uma estrutura organizacional e administrativa especializada.
- Existência de uma legislação e/ou mandato oficial que autorize o exercício da actividade de extensão.
- Existência de problema crítico na comunidade (fome, erosão, pobreza).

AGENTES DE MUDANÇA COMO AGENTES DE EXTENSÃO

- Extensionista, supervisores, técnicos ramais, oficiais de tecnologias, formadores, pessoal de comunicação, organização de produtores, planificação, monitoria e avaliação e chefia.
- Dirigentes políticos, religiosos, tradicionais.
- Professor.
- Enfermeiro.
- Técnico e outros.

Todos se qualificam como agentes de extensão quando contribuem para o sucesso dos serviços de extensão.

O PAPEL DO EXTENSIONISTA



Papel na transferência de tecnologias

- Desenvolver/programar as necessidades para a mudança.
- Estabelecer uma relação de troca de informações.
- Diagnosticar os problemas dos produtores.
- Criar desejo/intenções/vontade para uma mudança no seio dos produtores.
- Traduzir intenções em ações reais.
- Estabelecer adoção e prevenir desistências.
- Atingir uma relação terminal.

Tarefas & funções do Extensionista



Essenciais

- Motivar/animar o produtor.
- Educar adulto/jovem.
- Disseminar informações úteis (tecnologias, mercados).
- Formular métodos e conteúdos de extensão
- Apoiar produtores na solução dos seus problemas.
- Planificar programas/actividades de extensão.
- Avaliar programas de extensão.

Complementares/suplementares

- Fornecer insumos.
- Apoiar na comercialização e conservação de excedentes agrícolas.
- Em coordenação com a investigação, implementar experimentações agrárias.
- Expandir infra-estruturas de interesse para os produtores.

Incompatíveis

- Exercer papel de fiscalizador dos produtores (sanidade, florestal).
- Conceder e/ou cobrar créditos.
- Entre outras.

PRINCÍPIOS ORIENTADORES PARA SUCESSO DO TRABALHO DA EXTENSÃO

Para o sucesso do serviço de extensão e do extensionista, aqui se apresentam alguns princípios de orientação para o extensionista ou o que ele deve e não deve fazer no seu ambiente de trabalho.

Pretende-se, com estes princípios contribuir para a melhoria da acção do extensionista no seu trabalho **com** o camponês.

O que um extensionista deve fazer

1. **Conhecer/dominar** a sua **profissão** (teoria e prática): requer concentração. Evitar espalhar-se, evitar saber tudo. Saber não significa necessariamente saber tudo, mas saber quem sabe.
2. **Estudar as condições e práticas locais** incluindo a cultura da população: exercício contínuo e permanente, mas fundamental no começo. Conhecendo a situação é fácil desenhar um programa que responda à realidade (numa extensão de resposta).
3. **Manter os compromissos marcados**/assumidos com os camponeses: salvo por motivos de força maior, e, nessa altura, providências terão de ser tomadas para cobrir a lacuna.
4. **Apresentar-se e explicar os objectivos da visita**: ao visitar a comunidade, especialmente nos primeiros contactos.

5. **Fixar caras e nomes:** procurar conhecer cada membro da comunidade que assiste entanto que pessoa. O seu nome, é uma canção que qualquer um gosta de ouvir.
6. **Cumprimentar todas pessoas que conhece** (esteja onde estiver), faz parte das boas maneiras.
7. **Amar** e estar sinceramente **interessado pelo bem-estar da comunidade:** amar é obrigação não é opção e amor é língua que não precisa de tradução.
8. **Identificar-se** com as pessoas tanto quanto possível.
9. **Ser informal e delicado**, não ser demasiado efusivo, nem demasiado reservado. O extensionista tem que ser uma pessoa que procura ser equilibrada.
10. Desenvolver a arte de **saber ouvir** (rápido a ouvir mas lento a opinar). Não é um exercício fácil, mas uma vez tornado hábito, é um investimento que só dá lucros.
11. **Usar a língua local e linguagem simples.** Isto facilita a comunicação. O importante não é falar língua estranha ou falar difícil mas é o resultado que se obtém.
12. **Começar com necessidades simples e comuns** que podem ser facilmente satisfeitas (para ganhar confiança). Pensar grande é bom e necessário, mas é prudente começar pequeno, quando as condições não permitem o contrário.
13. Se descobrir que errou, **admita o erro**, se for ignorância **aceite a sua ignorância.**
14. Insistir que os **representantes das comunidades** ou grupos, **tomem parte no processo** de elaboração, execução e avaliação dos planos a nível das comunidades.
15. **Usar líderes locais** e **cooperar** com todas pessoas e organizações que trabalham para o desenvolvimento da comunidade.

16. Procurar **estender os benefícios** da extensão **a todos** os grupos e indivíduos (não só a amigos, mas também aos desfavorecidos, mulher, jovens, escolas, antigos combatentes, militares. O que importa é para cada caso definir muito bem o seu grupo alvo.
17. **Saber acomodar novas ideias ou introduzir correções ao programa (diálogo):** sentar e conversar, conversar não para vencer mas para convencer.
18. **Ter um sistema de valores muito forte (o extensionista, deve assinar um memorando de entendimento CONSIGO PRIMEIRO.**
19. **Manter o registo das visitas** e, logo depois, enquanto a memória estiver fresca.
20. Ser **proactivo**.

O que um extensionista não deve fazer

1. Não **começar com promessas de falsos benefícios**, ou sem segurança de as satisfazer.
2. Não **criticar, queixar-se, LAMENTAR ou condenar**. Um profissional não critica, trabalha. Antes de se queixar ele deve cumprir com as obrigações.
3. Evitar **argumentos**. Argumento é típico de quem pouco ou não trabalha.
4. Não **tentar mostrar que as ideias são suas** (valorizar as boas sugestões oriundas da comunidade).
5. Não **corrigir** o colega ou criticar um subordinado **na presença dos camponeses**.
6. Não **manipular o grupo**, ou aproveitar-se da fragilidade de um ou outro para tirar benefício próprio em detrimento do que foi conjuntamente estabelecido. Notar que a manipulação é uma das grandes causas dos problemas no mundo.

7. Não procurar **levar protagonismo**, esteja por trás assessorando.
8. Nunca **deixar coisas a meio** ou despachadas (o que quer que faça, faça-o com dedicação, da melhor forma possível (isto inspira confiança do grupo alvo).
9. Não **usar métodos compulsivos** ou autoritários (autoritarismo puro não resolve os problemas. Usar métodos educativos, fazer combinação de métodos para produzir melhores resultados. É preciso saber induzir, demonstrando!
10. Não **dar** nada **de graça**, excepto os serviços (reduz o hábito de estender a mão pedindo, pois gera dependência).
11. Nunca **mostrar insegurança** diante do camponês (insegurança não é o mesmo que ignorância). Se não tem certeza dum assunto não invente.
12. Nunca **estar à margem da lei** ou pretender pôr a lei nas costas, mas deixar que a lei o conduza. Não deve ter pena da lei ou tentar ajudar a lei (lei pode também ser aquele acordo verbal ou escrito – de preferência, que assinamos, as regras de jogo que estabelecemos com os camponeses.).
13. Não tentar **resolver os problemas** dos camponeses mas somente ajudá-los a resolver (não dar peixe mas ensinar a pescar). Extensão é um trabalho com e nunca para (o que pressupõe que só há quem recebe e só há quem sabe e por isso só dá aos que não sabem).

Muitas vezes o sucesso do extensionista depende de:

- Esforço/frequência em contactar os produtores.
- Orientação das suas actividades para as necessidades dos produtores.
- Compatibilidade dos seus programas com as dos produtores (sistema centralizado/descentralizado).

- Homogeneidade (identificação) com os produtores.
- Sua credibilidade no olho dos produtores;
- Coordenação existente entre o extensionista e produtores de contacto / líderes comunitários (opinião).
- Capacidade/habilidade crescente que o produtores vão ganhando na avaliação das inovações entre outros factores.

SISTEMAS E MÉTODOS DE EXTENSÃO

Sistemas de Extensão

- Sistema para produtores em geral
 - Extensão baseada no ministério.
 - Treinamento e Visita.
 - Projecto integrados.
 - Extensão baseada na Universidade.
 - Animação rural.
- Sistema para produtores específicos
 - Empresas de fomento de culturas específicas.
 - Extensão como negócio.
 - Extensão baseada e controlada pelo cliente (Nagel, 1984).

Sistema de Treinamento e Visita (T&V)

Este sistema respeita duas exigências fundamentais:

- Treinamento permanente de extensionistas e
- Visitas periódicas e regulares destes aos agricultores num esquema fixo.

O sistema é ríspido, tem sete regras:

- Supervisão apertada dos agentes de intervenção.
- Serviço unificado e linha única de autoridade.
- Apoio preferencial aos camponeses de "contacto".

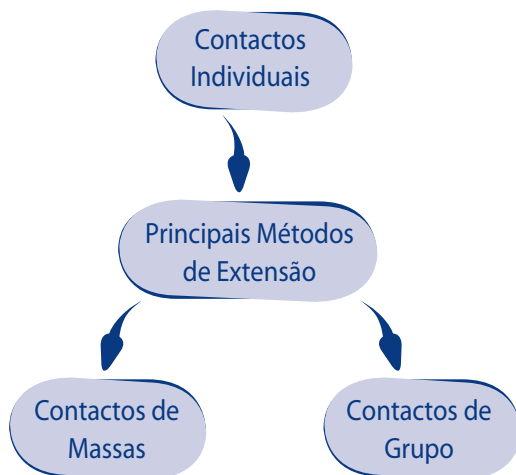
- Obtenção de êxitos imediatos.
- Optimização dos recursos disponíveis.
- Ligação permanente a investigação.
- Concentração de esforços.

Características do Sistema de Treinamento e Visita (T&V)

Principais atributos	T & V original	T & V modificado
Grupos / extensionista	8 (fixo)	16 (flexível)
Camponeses / Grupo	25-30	12-15
Formação	Quinzenal	Flexível
Comunicação	Top down	Participativa
Prioridade de intervenção	Produção de culturas	Sistemas de produção

- Nº pré-determinado de famílias / extensionista (200 a 240).
- Supervisão regular para cada nível de organização.
- Extensionistas especialista em comunicação.
- Programas de extensão centrados nas culturas dominantes.
- Extensionista trabalhando com camponeses de contacto que devem difundir as novas práticas na zona.
- Cada grupo de camponeses visitados periodicamente, (de 15 em 15 dias) e no mesmo dia da semana.
- Extensionistas recebem formação continua, em serviço, para assegurar com êxito o plano de actividades.
- O serviço de extensão apoia-se nos resultados da investigação depois de comprovados nas condições reais e específicas do grupo-alvo.
- Extensionistas apoiados por técnicos ramais.

MÉTODOS DE EXTENSÃO



Métodos Individuais

Quando se actua sobre um camponês ou uma família camponesa:

- Visita a machamba/residência.
- Visita ao escritório.
- Chamada telefónica.
- Cartas pessoais/correio electrónico.
- Contactos informais/casuais.

Métodos de Grupos

Quando se actua sobre um grupo de camponeses:

- Reuniões (organização, planificação, formação, interesse especial, comunitária).
- Demonstração de resultados (Campo de Demonstração de Resultados ou CDR).
- Demonstração prática (DP).
- Escola na Machamba do Camponês (EMC).
- Excursões e visitas de estudo.
- Dias de campo.
- Dias do agricultor.
- Conferências/seminários.

Métodos de Massas

Quando se pretende influir um grande número de camponeses:

- TV, Vídeo, Rádio (públicas e comunitárias)
- Campanhas multimédia.
- Material escrito (jornais, revistas, cartazes, brochuras).
- Quadros e exposições.
- Fotografias.
- Material projectado (cinema, slides).
- Feiras e outros.

Visita à Machamba/Residência

Objectivo:

1. Obter e/ ou dar informação em 1ª mão de assuntos relacionados com agricultura ou domésticos.
2. Dar conselhos ou ajudar a resolver um problema específico ou ensinar habilidades, etc.
3. Criar interesse naqueles não atingidos por outros métodos.
4. Seleccionar líderes locais, demonstradores ou os que possam cooperar.
5. Promover boas relações públicas.
6. Contribuir para fortalecer a extensão ou facilitar os seus programas.

Como preparar:

1. Planificar.
2. Determinar o resultado.
3. Preparar e reunir o material.
4. Analisar e colher informações.
5. Combinar hora e data.
6. Elaborar o guião.

Cuidados a ter:

1. Estimular e não influenciar.
2. Interessar-se pelo trabalho do visitado.
3. Interpretar as perguntas feitas.
4. Tentar solucionar os problemas postos.
5. Reconhecer o fim da visita.
6. Auto avaliar-se.

Princípios ou Procedimentos a seguir:

1. Planifica onde visitar
 - a) Considera métodos alternativos que podem ser usados
 - b) Decida se as visitas são principalmente para ensino directo ou são para aumentar a eficiência dos métodos de grupo ou de massas
2. Clarifica o objectivo da visita – Quais dos citados acima se espera atingir com a visita?
3. Planifica a visita:
 - a) Revê os contactos anteriores com os membros da família
 - b) Verifica a informação pertinente sobre o tópico que pode ser necessária (panfletos, folhetos, boletins, etc.)
 - c) Faz o calendário da visita na comunidade para poupar tempo
 - d) Machambas e casas remotas não frequentadas devem ser tidas em vista
 - e) Considera a melhor abordagem tendo em conta a situação individual da família
1. Faz a visita:
 - a) Pontualidade e consideração do tempo do camponês. Contacta o homem quando está no seu posto de trabalho. Discute lavoura quando está lavrando
 - b) Seja amistoso, simpático e complementar.

- c) Ganha e seja merecedor da confiança do visitado.
 - d) Deixa para o camponês a faladeira toda.
 - e) Fala só quando ele quer ouvir.
 - f) Fala nos termos do seu interesse.
 - g) Usa linguagem natural e fácil, fala devagar e jovialmente.
 - h) Sê preciso nas afirmações.
 - i) Não prolonga argumentos.
 - j) Elogia o camponês pelas boas ideias.
 - k) Sê sincero tanto no aprender como no ensinar.
 - l) Levanta interesse e cria um desejo para a acção.
 - m) Deixa a machamba ou casa como um amigo.
 - n) Se possível deixa um folheto, etc. do tópicO discutido ou um pacote de sementes se necessário. Isto ajuda a desenvolver amizade.
1. Regista a visita:
 - a) Data, objectivo da visita, o que foi conseguido e compromissos feitos.
 - b) Tenha a certeza que o seguimento no tempo apropriado não é esquecido.
 2. Seguimento da visita:
 - a) Convida o camponês a participar em reuniões sobre o assunto, se houver.
 - b) Faz visitas subsequentes se e quando for necessário.

Reunião

É um método que nos possibilita comunicar e ouvir um grupo de pessoas.

Como preparar:

1. Conhecer o assunto e definir objectivos.
2. Escolher e preparar o local.
3. Marcar data e hora.
4. Preparar o material.
5. Elaborar o guião.
6. Informar os participantes com antecedência.
7. Falar a língua local, se possível.

Como executar:

1. A exposição não deve ser nem muito longa, nem monótona.
2. Todos devem participar na discussão.
3. Fazer a síntese ou resumo, tirando conclusões e focar os pontos mais importantes.

Cuidados a ter:

1. Conhecer o assunto.
2. Verificar e interpretar o pensamento do grupo.
3. Apoiar e dinamizar ideias.
4. Garantir a participação de todos.
5. Desenvolver o assunto.
6. Estabelecer um bom clima de diálogo entre os participantes.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

É uma aplicação prática de técnica ou técnicas já comprovadas e vantajosas sobre a prática tradicional ou seja é um método usado para provar as vantagens da aplicação prática de uma ou mais técnicas já comprovadas e com resultados:

- Operação cultural.
- Nível de fertilidade.
- De variedade.
- Combinação de 2 ou mais parâmetros ou ainda.
- Demonstração de todo o pacote tecnológico.

Há 2 princípios que enfatizam este método:

- O que um produtor faz ou vê, ele acreditará.
- O que é bom para um produtor pode ter aplicação geral para os outros (sob mesmas condições).

Em Moçambique a Demonstração de Resultados é mais conhecida como **Campo de Demonstração de Resultado**, o vulgo **CDR**.

Objectivos do CDR:

- Mostrar a utilidade e viabilidade de uma prática recomendada sob condições locais.
- Dar confiança ao produtor assim como ao extensionista sobre a nova técnica.

Procedimentos ou técnicas para montar CDR:

1. Analisar a situação do local.
2. Definir objectivos específicos.
3. Planificar o CDR.
4. Seleccionar parceiros.
5. Seleccionar parcela.
6. Montar a demonstração.
7. Supervisionar a demonstração.
8. Completar a demonstração.
9. Definir acções de seguimento.

Analisa a situação e determina a necessidade:

(Determina o lugar da demonstração no teu plano de ensino).

- É necessário dar mais confiança na aplicação local dos resultados da investigação ou dos *ensaios on-farm*?
- Qual é a experiência do extensionista em conduzir a mesma prática nas condições similares?
- É possível encontrar localmente uma boa ilustração desta prática para evitar a necessidade de estabelecer o CDR?
- O CDR é uma necessidade sentida pelos produtores?

Defina objectivos específicos:

- Qual deve ser o público-alvo específico?
- O que especificamente queres que eles aprendam?
- É para dar confiança ao extensionista e providencia-lo com material de ensino?
- É para dar confiança ao produtor sobre a nova prática?
- É para desenvolver confiança na extensão pela comunidade ou por um pequeno grupo do qual o extensionista não é bem conhecido e favoravelmente?

Planifica o CDR:

- Consultar o técnico ramal.
- Fazer o mais simples possível.
- Decidir sobre a evidência necessária e como a comparação local será estabelecida.
- Decidir sobre o número de CDRs (replicas/repetições) para atingir o objectivo.
- Localizar a fonte do material (insumos e equipamento).
- Pôr o plano no papel (protocolo, calendário de operações, etc.).

Selecciona parceiros:

- Consultar os líderes locais e escolhe um produtor que seja confiado e respeitado pelos seus vizinhos e que esteja interessado em melhorar as suas práticas.
- Visitar o possível demonstrador (um produtor) para ter a certeza de que todas as condições para o sucesso da demonstração são favoráveis.
- O demonstrador deve estar consciente da sua responsabilidade em completar com sucesso a demonstração e o seu efeito na comunidade.
- O demonstrador deve estar pronto para a demo ser usada como material de ensino, publicidade, fotos, reuniões, viagens de estudo e perguntas.
- O demonstrador deve assegurar o equipamento físico necessário, insumos e materiais para a conclusão da demo com sucesso.
- Explicar e chegar a um acordo com o produtor sobre os procedimentos e deixa instruções por escrito se possível.

Selecciona a parcela:

- A parcela para demo deve estar de preferência num local visível e de acesso fácil.
- A parcela deve ser representativa em termos de solos (não muito rica e nem muito pobre).

Começa a demonstração

- Antes de começar com a demo faz grande publicidade.
- Ter todos os materiais prontos.
- Começa a demo na presença dos produtores.
- Ajuda a montar a demo para ter a certeza de que nenhum passo importante é omisso.
- Organiza uma reunião sobre a demonstração no princípio para envolver os produtores.
- Assinale bem a demo para que toda gente possa ver (letreiro).

Atenção: Não é forçoso ter que esticar uma corda para marcar as linhas de sementeira. O importante é ter as linhas mais ou menos equidistantes para manter o compasso desejado. **Nem sempre a linha recta pode ser a mais recomendável se tivermos em conta que devemos seguir as curvas de nível**, por outro lado a adopção fica mais comprometida porque o camponês não tem tempo a perder a esticar corda na machamba. A prática dos camponeses de algumas zonas de Niassa e Tete (matutus, matumbira) mostra que eles bem podem semear em linha sem a corda e nalguns casos obedecendo as curvas de nível.

Supervisiona a demo

- Visita a demo com frequência para manter o interesse do produtor.
- Verifica o progresso e veja se os passos subsequentes são dados como planificados.
- Mantém registos e ajuda o produtor a registar todas as operações e observações que ocorrem na demo.
- Faz a publicidade da demo e do produtor oportunamente.
- Faz visitas de estudos às demos.
- Deixa o produtor explicar aos visitantes sobre a demo.
- Faz menção da demo nos meios de comunicação.

Completa a demo

- Faz com que os passos finais para completar a demo sejam dados.
- Tira fotografias.
- Faz reuniões no local da demo.
- Faz relatório da demo.

Acções de seguimento:

- Faz grande publicidade dos resultados.
- Encoraja o produtor a falar em reuniões.
- Prepara material audiovisual baseado nos resultados da demonstração.
- Tenta interessar outros produtores a fazer demonstrações na campanha seguinte.

Vantagens do CDR

1. Dá ao extensionista extra segurança que a recomendação é prática e fornece prova local da sua vantagem.
2. Aumenta a confiança dos produtores no extensionista e nas suas recomendações.
3. Útil na introdução de uma nova prática.
4. Fornece material de ensino para uso posterior pelo extensionista.

Desvantagens

1. Requer da parte do extensionista muito tempo e preparação.
2. É um método de ensino muito dispendioso.
3. Dificil encontrar bons demonstradores que guardem registos.
4. O material de ensino frequentes vezes danificado por mau tempo e outros factores.
5. Poucas pessoas vêm a demonstração na fase que é mais convincente.
6. Mal sucedidas demonstrações podem minar o prestígio da Extensão e trazer perda de confiança.

DEMONSTRAÇÃO PRÁTICA

É uma demonstração relativamente de pouco tempo que é feita perante um grupo para mostrar como fazer uma prática completamente nova ou uma prática antiga mas numa melhor maneira. Não está relacionada com o provar o quanto vale uma prática mas como fazer alguma coisa, por ex., como podar uma laranjeira ou preparar calda de um pesticida. Ao contrário de demonstração de resultado que é feita pelo camponês (demonstrador) sob supervisão do extensionista para provar que a prática recomendada resultará localmente, a demonstração prática é feita pelo **próprio extensionista** ou **um líder** treinado para o propósito para **ensinar habilidades** ao grupo.

Objectivos:

1. Permitir as pessoas adquirirem novas habilidades.
2. Permitir as pessoas melhorarem as suas habilidades antigas.
3. Fazer com que os aprendizes façam coisas mais eficientemente por deixarem as práticas defeituosas.
4. Para poupar tempo, mão-de-obra e para aumentar a satisfação dos aprendizes.
5. Para dar confiança as pessoas que a particular prática recomendada é praticável sob as suas condições.

Passos a seguir:

1. **Analisa a situação e determina a necessidade:**
 - a) Veja se a prática envolve qualidades que precisam ser demonstradas para muita gente.
 - b) A demonstração é para novas técnicas desenvolvidas pela investigação ou técnicas antigas que não estavam sendo feitas bem?

- c) Dá para apresentação visual ao grupo?
- d) Pode a demonstração ser repetida satisfatoriamente pelos líderes locais?
- e) A prática é de facto importante sob ponto de vista dos camponeses?
- f) Podem as pessoas fazerem o uso desta prática?
- g) Há fornecimentos e equipamentos em quantidades suficientes que permitam uso generalizado da prática?

2. Planeia a demonstração em detalhe:

- a) Junta toda a informação sobre a prática. Familiariza-te sobre o assunto. Verifica o que foi descoberto sobre o assunto.
- b) Fala do problema com alguns líderes da aldeia. Deixa os camponeses te ajudarem a planear a demonstração.
- c) Faz um horário dependendo de quanta habilidade é necessária e quanto tempo leva a adquiri-la.
- d) Tenha a demonstração organizada em passos de sequência lógica.
- e) Em cada passo identifica os pontos-chave a dar ênfase.
- f) Faz a lista e selecciona equipamento e material de demonstração mais provavelmente disponível ou fácil de obter.
- g) Prepara *kits* de material especial preciso pelos líderes locais se tiverem que repetir a demonstração.

3. Ensaia a demonstração

- a) Pratica a demonstração até estares pronto com todos os passos e sabes exactamente o que dizer ou fazer em cada passo, de maneira a que a operação seja de forma a inspirar confiança.

- b) Ter a certeza que os passos e assuntos estarão claros sob ponto de vista da audiência.
- c) Verificar o tempo necessário para ter a certeza que haverá oportunidade para perguntas da audiência e outro tipo de participação.

4. Faz a demonstração

- a) Antes é preciso publicitar o lugar e hora.
- b) Esteja no lugar, mais cedo, para verificar o equipamento e material.
- c) Organiza a demonstração de tal maneira que todos possam ver e tomar parte das discussões.
- d) Explica o propósito e como pode ser aplicado para o problema local.
- e) Veja o que sabem já sobre a prática.
- f) Mostra cada operação devagarinho passo a passo, repete onde necessário.
- g) Usa palavras simples para explicar cada passo da operação.
- h) Faz o possível para a audiência ver e ouvir claramente.
- i) Enfatiza pontos-chave e diz porque são importantes.
- j) Pede perguntas a cada passo antes de passar para o seguinte passo.
- k) Dá oportunidade aos aprendizes para praticar.
- l) Distribui material de ensino suplementar (brochuras, folhetos, etc.) relacionados com a demonstração.
- m) Sumariza os passos cobertos na demonstração.
- n) Obtenha os nomes daqueles que se propõem a adoptar a prática. Isto ajudará no seguimento.

- o) Se a demonstração é feita perante líderes locais que irão repeti-la enfatiza os pontos de ensino a serem feitos. Explica o conteúdo do *kit* de demonstração.

5. Acções de seguimento

- a) Publicita a demonstração por meio da imprensa, rádio, reuniões, etc.
- b) Faz o relatório do nº de participantes e a participação dos líderes locais.
- c) Faz uma verificação por amostragem para ter ideia do nível de uso da prática e satisfação dos que participaram na demonstração prática.

Vantagens da DP:

1. Adequado para ensinar fazer a muitas pessoas.
2. Vendo, ouvindo, discutindo e participando em grupo estimula interesse e acção.
3. É eliminado o procedimento caro de "experimenta e erra".
4. Aquisição de habilidades é acelerada.
5. Cria confiança no próprio extensionista e também confiança das pessoas no extensionista se a demonstração é feita com sucesso.
6. Demonstração simples leva rapidamente a ser repetida pelos líderes locais.
7. Apresenta mudanças de práticas a baixo custo.

Limitações:

1. Adequado só para práticas que requerem habilidades.
2. Precisa de boa preparação, equipamento e habilidades da parte do extensionista.
3. Pode precisar de equipamento considerável a ser transportado para o local de trabalho.
4. Requerer uma certa dose de exibicionismo que alguns extensionistas não têm.

Bases para Demonstração

1. Muitas pessoas retêm 10-15% do que LEÊM, se o assunto é explicado numa maneira clara e linguagem simples ou em termos técnicos particulares.
2. A maioria lembra cerca de 20-25% do que OUVEM, se a sua concentração não é limitada por escutar “com um ouvido” ao orador que talvez os canse com uma apresentação enfadonha.
3. Cerca de 30-35% do que eles VIRAM é lembrado pela maioria, até mais se o que é apresentado é bem arranjado e seleccionado.
4. A maioria lembra 50% e mais, do que VIRAM e OUVIRAM ao mesmo tempo, desde que as duas apresentações complementem um ao outro.
5. Até 90% do que é ensinado é lembrado pela maioria das pessoas, se eles participam activamente e se TODOS OS SENTIDOS são envolvidos.

Fonte: Manual do Extensionista

