



Extensión en Europa



Consejos prácticos a un Agente de Extensión Agrícola.

La Compañía Nacional de Ordenación de la Región del Bajo Ródano y de Languedoc es una «Sociedad de economía mixta» destinada a la revalorización de una región de Francia.

Entre sus actividades figura la divulgación agrícola y, recientemente, ha editado una guía para uso de los divulgadores, relativa a su manera de presentarse ante los labradores. El texto siguiente es una versión un poco abreviada de dicha guía, cuya utilidad puede ponerse de manifiesto con ocasión de los cursos de formación profesional de los futuros divulgadores.

1. El Agente de Extensión es un «colaborador» y no un «maestro». Es un práctico que une su esfuerzo al de otros prácticos. No dispensa su ciencia como un pedagogo. Realiza un intercambio de sus conocimientos por la experiencia de los agricultores a quienes presta asistencia. Tiene tanto que aprender como que enseñar.

2. El Agente de Extensión sabe que está en buen camino cuando tiene la sensación de servir a la vez al interés general y al interés legítimo de los agricultores a los que presta asistencia.

CÓMO PRESENTARSE.

3. El primer contacto es decisivo.

El aislamiento proporciona al campesino tiempo y costumbre de observar, reflexionar y apreciar. Ve llegar a su interlocutor y le juzga física y moralmente.

4. Existe un código de cortesía rural, no escrito, pero vigente, desde tiempo inmemorial, en todos los países. Es preciso respetarlo.

Dicho código lleva consigo, entre otras, las normas siguientes:

No se entra en una propiedad más que después de haber hecho una visita al propietario. Si no se lleva a cabo esta gestión previa, este último estará—en la mayor parte de los casos y a todo evento—contra todo cuanto piense, diga o haga el Agente de Extensión que haya sido tan descortés con él. Si, por el contrario,

se cuida de visitarle y de pedirle permiso para entrar en sus fincas, en la mayoría de los casos el propietario no sólo lo concederá sino que, además, se interesará por el trabajo del Agente, le acompañará, le ayudará y le presentará a sus vecinos.

Con una gestión cortés queda hecha la mitad de la tarea.

5. Es incorrecto tener prisa o, incluso, dejarlo adivinar. Si verdaderamente se tiene prisa, la mejor manera de ir rápidamente es no dar esa impresión. Querer ganar tiempo en el campo es, en muchas ocasiones, perderlo. Todo lo que allí se hace muy de prisa está mal hecho y hay que rehacerlo.

6. La costumbre exige que no se aborde directamente el objeto de la visita, sino que se hable previamente de temas generales e imprecisos: del tiempo, del estado de las cosechas, de la familia, de los animales o de los acontecimientos del día. El tema debe centrarse insensiblemente, al amparo de una palabra, como por casualidad.

7. Un Agente debe tener tan buen estómago como buena cabeza. No hay que rechazar nunca el producto de la explotación. Una visita ofrece frecuentemente al campesino una ocasión de beber que no hay que desperdiciar. Habrá tiempo, más adelante, cuando se haya intimado con la familia, de explicar que se tiene el estómago delicado y de indicar las horas del día en que tolera la bebida.

CÓMO CONVENCER.

8. El campesino ha sido engañado muchas veces por charlatanes, ya le vendan abonos o ideas políticas, y les juzga a todos de la misma manera. Hay que empezar por vencer esa desconfianza.

9. Saber hablar está bien; saber escuchar está mejor. La habilidad consiste en conseguir que le convenzan a uno de aquello de lo que se quiere convencer al agricultor.

10. El Agente tiene mucho que enseñar a su interlocutor. Tiene también mucho que aprender de él. El agricultor ha observado mucho y sabe muchas cosas y sólo desea aprender más si se le enseñan con habilidad. Es

preciso tratarle como a un igual, que ha visto las mismas cosas desde otro punto de vista y que intercambia su experiencia por los conocimientos del asesor.

11. En la mayoría de los casos el interlocutor considera, en su fuero interno, que no tiene nada que aprender de las teorías de un muchacho sin experiencia, recién salido de una escuela. Hay que dar muestras, en estos casos, de la modestia de buena ley del hombre joven que tiene mucho que aprender de las personas con práctica. Esta actitud atenuará la prevención del campesino.

12. Es necesario no rebatir abiertamente al interlocutor, sino remontar, poco a poco, la cuenta y, en la medida de lo posible, de manera indirecta, de tal modo que, si tiene que contradecirle, sea de manera que no le humille.

13. No se dirá nunca a un campesino que trabaja mal o con poca eficacia, sino, únicamente, que X, que ha hecho ensayos con otra semilla o con otros métodos, ha conseguido resultados que le han proporcionado más dinero. Después sólo hay que dejar que esa información haga su labor por sí sola. El interlocutor se informará con discreción, empezará a hacer uso de ella y, más adelante, explicará a los demás, entre ellos al Agente, cómo hay que hacerlo.

14. No hay que proceder por medio de afirmaciones dogmáticas, sino de comparaciones y de alusiones. Se menciona lo que se hace en otros sitios—más bien a título de cosa curiosa que de ejemplo—indicando los rendimientos y las ganancias obtenidos. Se pregunta si no se podrían obtener los mismos resultados en la región. El asesor formula algunas dudas sobre el éxito que se podría lograr, eventualmente, a menos que quien lleve a cabo la experiencia sea un práctico especialmente enterado e insinúa que un agricultor así podría intentarla en una o dos hectáreas.

Si el ensayo no da buenos resultados, es por culpa del asesor. Si es un éxito, todo el mérito es del agricultor. Esa es la regla general.

JÓVENES Y VIEJOS. LO ANTIGUO Y LO NUEVO.

15. Si decididamente no hay nada que hacer con los viejos hay que dirigirse a los jóvenes.

Los labradores jóvenes son todos partidarios del progreso técnico; se dan cuenta de que sin ese progreso la condición de su profesión se agravará, en lugar de mejorar. Pero no son siempre dueños de sus casas y a veces les resulta difícil decir lo que piensan.

Hay que evitar a toda costa enfrentarles a

sus padres y, sobre todo, ofrecer la impresión de que se está de acuerdo con ellos, en una solidaridad de generación contra los mayores.

Frecuentemente la amistad personal con el muchacho de la casa satisfará lo suficiente a los padres—a los que halagará—como para que acaben por dejar hacer a los jóvenes.

En caso contrario, hay que ver a los jóvenes fuera del hogar familiar, reunirles en círculos de jóvenes agricultores, instruirles y dejar que sean ellos quienes se encarguen de convencer a sus padres a través de los medios adecuados a cada caso particular.

16. Todo agricultor joven quiere un tractor. Hay que hacerle comprender que un tractor no es un juguete para niños mayores, sino un instrumento de trabajo, que sólo es rentable si se aplica a una estructura de explotación suficiente y que, en caso contrario, aumentará sus cargas en lugar de disminuirlas con el entretenimiento de oneroso de una máquina subempleada.

Por este camino, se le orientará hacia la reagrupación de parcelas y de explotaciones, el uso común de maquinaria, la cooperación y la utilización del crédito. El tractor se convierte así en un instrumento de todas las demás formas del progreso técnico.

CÓMO DEMOSTRAR.

17. No basta con hablar. Hay que probar. El campesino no se convence escuchando; quiere ver.

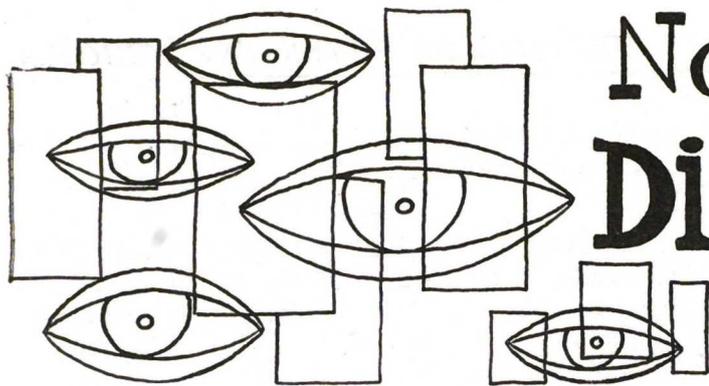
La mejor enseñanza es la demostración sobre el terreno. Hay que distinguir entre experimentación y demostración. Ambas no deben efectuarse en el mismo terreno.

18. La experimentación debe efectuarse en condiciones de libertad total que permitan sacar enseñanzas tanto del éxito como del fracaso. Puede llevar consigo, incluso, con esa finalidad, la búsqueda sistemática del fracaso. Precisamente por esto debe realizarse lejos de toda interpretación malévola. Depende de la escuela o de la demostración de experimentación.

19. La demostración sólo es válida si se efectúa en la tierra de un agricultor. Toda demostración que se realice en una escuela o en una granja del Estado suscita desconfianza y escepticismo respecto a sus resultados auténticos. El campesino no cree más que lo que ve hacer con éxito a un campesino como él, a quien puede hablar directamente y que habla y piensa como él.

20. La demostración debe hacerse sobre el terreno y por el propietario del mismo. El asesor debe hacerse a un lado, discretamente,

(Continúa en la pág. 27.)



Noticiario de Disposiciones Oficiales

Formación técnica.

Orden del Ministerio de Agricultura de 30 de diciembre de 1959 por la que se concede la categoría de enseñanzas de Capataces Ganaderos a las que se profesen en la Granja Escuela de la Obra Sindical «Colonización», de Lucas (Oviedo). (*B. O. del Estado* número 19, de fecha 22 de enero de 1960.)

Resolución de la Dirección General de Coordinación, Crédito y Capacitación Agraria, de 30 de diciembre de 1959, por la que se convocan 30 plazas de aspirantes al Curso de Formación de Ayudantes de Economía Doméstica del Servicio de Extensión Agrícola. (*Boletín Oficial del Estado* número 14, de fecha 16 de enero de 1960).

Industrias.

Decreto 240/1960, de 11 de febrero, por el que se modifica el artículo 4.º del de 22 de febrero de 1957 sobre fabricación de piensos

compuestos. (*B. O. del Estado* número 45, de fecha 22 de febrero de 1960.)

Cultivos.

Orden del Ministerio de Agricultura de 30 de enero de 1960 por la que se regula los precios del algodón bruto y los de los subproductos durante la campaña 1960-1961. (*Boletín Oficial del Estado* número 27, de fecha 1 de febrero de 1960.)

Orden del Ministerio de Agricultura de 30 de enero de 1960 por la que se modifica el número 7.º de la de 7 de febrero de 1958 relativa a la producción de algodón nacional. (*Boletín Oficial del Estado* número 27, de fecha 1 de febrero de 1960.)

Orden del Ministerio de Agricultura de 25 de enero de 1960 sobre liquidación de campañas a las Entidades concesionarias algodonerías. (*B. O. del Estado* número 43, fecha 19 de febrero de 1960.)

(Viene de la pág. 17.)

Extensión en Europa

para que resalte la labor del práctico. Debe permitir que los visitantes le interroguen libremente y que él responda libremente también e intervenir lo menos posible.

21. Para que la visita sea eficaz, es preciso:

a) Que sea colectiva y que permita a los visitantes un intercambio de impresiones y de objeciones.

b) Que tomen parte en ella jóvenes y mayores, puesto que los primeros tienen una tendencia natural a reaccionar contra el escepticismo instintivo de los segundos.

c) Que comprenda visitantes de pueblos diferentes con el fin de suscitar emulación y de tener una eficacia inmediata para toda una región en conjunto.

d) Que el cultivo que se visite se haya venido haciendo, con éxito, durante varios años.

e) Que el propietario de la explotación que se visita pueda hablar, espontáneamente, de

los rendimientos obtenidos y de las ganancias efectivas.

Otros artículos publicados en el número 6 de *Fatis*.

«Cuarto informe de la O. E. C. E. sobre políticas agrícolas.»

«Valoración en cifras del programa de explotación.»

«Los Servicios de Extensión Agrícola en España.»

«La nueva arquitectura agrícola alemana.»

«Sesión de Estudio Internacional sobre la mejora de los métodos de distribución en el comercio de la carne al detall.»

«Coloquio sobre los frutos y hortalizas de la región mediterránea.»

«La formación en Estados Unidos de los agentes de la información agrícola en materia de difusión.»

«La cocina, centro del hogar familiar.»

«Índices del progreso agrícola en los países miembros de la O. E. C. E.»

«Trabajos en curso.»