

## บทที่ 4

### วิธีการส่งเสริมการเกษตร

#### ความหมายของวิธีการส่งเสริมการเกษตร

บุญธรรม จิตตอนันต์ (2536) ให้ความหมายของวิธีการส่งเสริม (extension teaching method) หมายถึง วิธีการที่เจ้าหน้าที่ส่งเสริมติดต่อกับบุคคลเป้าหมาย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสอน ให้ความรู้ แจงข่าวสาร แนะนำจูงใจให้ปฏิบัติ หรือรับฟังปัญหาข้อคิดเห็นต่าง ๆ

ดังนั้นวิธีการส่งเสริมการเกษตร (Agricultural Extension Method) หมายถึง กระบวนการนำความรู้ วิธีการ และเทคโนโลยีไปสู่เกษตรกร เป็นลักษณะของการถ่ายทอด ซึ่งอาจจะเรียกว่าเป็นการสอน การสาธิต หรือฝึกอบรม โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะให้เกษตรกรเกิดการรับรู้ ความสนใจ ไตร่ตรอง ทดลองทำ และนำไปปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีปัจจัยเงื่อนไขประกอบของแต่ละวิธีการ หรือจะเรียกว่าเทคนิควิธีก็ได้ และยังมีปัจจัยของผู้ถ่ายทอดด้วย จึงจะสามารถวัดประสิทธิภาพของแต่ละวิธีได้

#### หลักการเลือกใช่วิธีการส่งเสริมการเกษตร

ดิเรก ฤกษ์ห่วย (2520) อ้างโดย พงษ์ศักดิ์ อังกสิทธิ์ (2545) เสนอหลักการเลือกใช่วิธีการต่าง ๆ ในการส่งเสริมการเกษตรไว้หลายประการ ดังนี้

1. ด้านข่าวสารความรู้ ต้องทำความเข้าใจว่าข่าวสารความรู้ชนิดใดที่ควรจะถ่ายทอดผ่านวิธีการหรือสื่อกลางอะไรจึงจะทำให้เกิดผลสูงสุด และถึงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด
2. การใช้วิธีผสมผสาน ในการเพิ่มประสิทธิภาพการส่งเสริมการเกษตรให้เกิดผลสูงสุด การใช้วิธีการส่งเสริมการเกษตรมากกว่า 2 วิธีขึ้นไป โดยผสมผสานกันจะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพได้มากกว่าการใช้วิธีการใดวิธีการหนึ่ง
3. การรับรู้ของบุคคลเป้าหมาย การใช้วิธีการที่บุคคลเป้าหมายสามารถได้ยินได้เห็น และมีโอกาสสัมผัสยอมได้ดีกว่าการได้ยิน ได้เห็น และการสัมผัสแต่เพียงอย่างเดียว
4. การกำหนดงบประมาณในการดำเนิน การเลือกใช่วิธีการส่งเสริมการเกษตรวิธีใดให้มีประสิทธิภาพตามวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมนั้น ต้องสอดคล้องกับงบประมาณที่ได้รับหรืองบประมาณที่ใช้ในการดำเนินงาน เช่น การส่งเสริมการเกษตรแบบกลุ่มย่อมจะสามารถถ่ายทอดความรู้ให้แก่เกษตรกรได้จำนวนมากกว่า และประหยัดค่าใช้จ่ายมากกว่าการส่งเสริมแบบรายบุคคล เป็นต้น

5. ระยะเวลาในการดำเนินการ วิธีการส่งเสริมการเกษตรในแต่ละวิธีย่อมมีระยะเวลาที่แตกต่างกันไปตามกระบวนการและวัตถุประสงค์ในการส่งเสริม โดยหากนักส่งเสริมต้องการให้เกษตรกรมีทักษะความสามารถในการผลิตย่อมต้องใช้ระยะเวลาที่มากกว่าการให้ความรู้โดยบรรยายอย่างเดียว

6. ขนาดและความหนาแน่นของกลุ่มบุคคลเป้าหมาย ขนาดและความหนาแน่นของกลุ่มบุคคลเป้าหมาย ย่อมมีผลในการเลือกวิธีการส่งเสริมการเกษตร เช่น การส่งเสริมการเกษตรแบบมวลชน ย่อมให้ข้อมูลข่าวสารแก่เกษตรกรได้ในขนาดและจำนวนที่มากกว่าการส่งเสริมแบบอื่น เป็นต้น

7. การเลือกใช้เทคโนโลยี ในปัจจุบันความก้าวหน้าของเทคโนโลยีมีอย่างมาก การเลือกวิธีการส่งเสริมจึงต้องมีการพิจารณาตามการพัฒนาของเทคโนโลยี เช่น การส่งเสริมโดยผ่านสื่ออินเทอร์เน็ตเป็นการส่งเสริมเพื่อการสื่อสารให้เกษตรกรมีความรู้ด้านการเกษตรที่ราคาถูกและสามารถเข้าถึงได้อย่างรวดเร็ว แต่อย่างไรก็ตามนักส่งเสริมและเกษตรกรยังต้องพิจารณาถึงความถูกต้องของข้อมูลข่าวสารเพื่อคัดกรองสื่อความรู้ในระบบนี้ให้ถูกต้องด้วย

## วิธีการส่งเสริมการเกษตร

### 1. วิธีการส่งเสริมการเกษตรโดยอิงบุคคลหรือผู้รับสารเป็นเกณฑ์

วิธีการส่งเสริมการเกษตรโดยอิงบุคคลหรือผู้รับสารเป็นเกณฑ์ แบ่งได้ดังนี้

#### 1. วิธีการส่งเสริมการเกษตรแบบรายบุคคล หรือแบบบุคคลต่อบุคคล (Individual Method)

บุคคลตามพจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542 ให้ความหมายว่า บุคคล หมายถึง คนซึ่งสามารถมีสิทธิและหน้าที่ตามกฎหมาย เรียกว่า บุคคลธรรมดา สำหรับกลุ่มบุคคลหรือองค์กรซึ่งกฎหมายบัญญัติให้เป็นบุคคลนั้นเป็นอีกประเภทหนึ่ง ซึ่งไม่ใช่บุคคลธรรมดา ดังนั้นบุคคลในที่นี้จึงหมายถึง บุคคลธรรมดาทั่วไป ในการส่งเสริมการเกษตรแบบรายบุคคลจึงเป็นการส่งเสริมที่มีเป้าหมายเป็นบุคคลธรรมดาที่นักส่งเสริมมีวัตถุประสงค์ในการถ่ายทอดความรู้ทางการเกษตรเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ดีต่อไป

ในการจำแนกบุคคลเป้าหมาย นักส่งเสริมการเกษตรจะต้องทราบพื้นฐานต่าง ๆ ที่สำคัญของเป้าหมาย เช่น เพศ อายุ ระดับการศึกษา ฐานะทางเศรษฐกิจ จำนวนที่ดินที่ถือครอง เป็นต้น เพื่อทำการวิเคราะห์ว่าบุคคลเป้าหมายที่จะทำการส่งเสริมอยู่ในบุคคลใดในกลุ่มของผู้ยอมรับ

#### ลักษณะการส่งเสริมการเกษตรแบบรายบุคคล

การส่งเสริมการเกษตรแบบรายบุคคล เป็นการติดต่อเผยแพร่ข่าวสารความรู้แก่เกษตรกรกลุ่มเป้าหมายเป็นแบบครั้งหนึ่งเพียงบุคคลเดียว การส่งเสริมการเกษตรในลักษณะนี้จะสามารถทำให้นักส่งเสริมการเกษตรมีความใกล้ชิดกับเกษตรกร สามารถทราบถึงปัญหาของเกษตรกร ซึ่งหากเป้าหมายเป็นผู้นำ

ท้องถิ่นหรือผู้ที่เกษตรกรเชื่อถือและนิยมปฏิบัติตามการส่งเสริมการเกษตรในลักษณะนี้จะได้ประโยชน์มาก  
อย่างไรก็ตามการส่งเสริมการเกษตรในลักษณะนี้จะสามารถทำการส่งเสริมได้น้อยราย ดังนั้นนักส่งเสริมควร  
พิจารณาการสร้างเครือข่ายหรือสร้างผู้นำให้เกิดขึ้นจากการส่งเสริมการเกษตรในรูปแบบนี้

การส่งเสริมการเกษตรแบบรายบุคคล มีวิธีการส่งเสริมที่นิยม ดังนี้

#### 1. การเยี่ยมเยียนที่บ้านหรือไร่นา (Farm and Home Visiting)

เป็นการส่งเสริมโดยนักส่งเสริมเดินทางไปพบปะเยี่ยมเยียนบุคคลเป้าหมายที่บ้านและไร่นา โดยมี  
วัตถุประสงค์สำคัญ เช่น

- 1.1 สร้างความคุ้นเคยกับเกษตรกรและครอบครัวเกษตรกร
- 1.2 สังเกตและศึกษาปัญหาต่าง ๆ ของครอบครัวและหมู่บ้าน เพื่อนำข้อมูลไปวางแผนการส่งเสริม
- 1.3 ตอบปัญหาและให้ความรู้ทางเกษตรหรือทางอื่น
- 1.4 ติดตามงานที่แนะนำให้ปฏิบัติและให้ความช่วยเหลือแก้ไขปรับปรุงหากมีปัญหา
- 1.5 เพื่อวางแผนการสาธิตผลหรือทำแปลงทดลองทางการเกษตร

หลักหรือข้อแนะนำในการเยี่ยม มีดังนี้

1) การวางแผนการเยี่ยม โดยควรมีการนัดหมายล่วงหน้า และเลือกเวลาที่เหมาะสม กำหนด  
วัตถุประสงค์การเยี่ยมให้ชัดเจน ทบทวนการเยี่ยมครั้งก่อน เตรียมเอกสาร สารที่จำเป็น กำหนดแผนการ  
เยี่ยม เพื่อประหยัดการเดินทาง และจำเป็นต้องใช้เทคนิคอะไร

2) การเยี่ยม ในการเยี่ยมเยียนนักส่งเสริมควรตรงต่อเวลาที่ได้นัดหมาย และเมื่อพบปะทักทายด้วย  
บรรยากาศที่เป็นกันเองต่อเกษตรกรและครอบครัว โดยพยายามให้เกษตรกรคุยหรืออธิบายให้ฟังเกี่ยวกับ  
ปัญหาและแนวความคิดในการแก้ไข ให้ทางเลือกเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหา และให้ความรู้ข่าวสารต่าง ๆ โดยใช้  
ภาษาง่าย ๆ เหมาะสมกับเกษตรกร

3) บันทึกการเยี่ยม เป็นบันทึกสภาวะการณ์ วัตถุประสงค์ของการเยี่ยม สิ่งที่ได้ทำสำเร็จไปแล้ว สิ่ง  
จำเป็นต้องติดตาม

4) การติดตามข้อมูล เป็นการบันทึกข้อมูลในแบบฟอร์มหรือสมุดบันทึกในกิจกรรมต่าง ๆ หรือเป็น  
การเตรียมการเยี่ยมเพื่อติดตามผล

วิธีการส่งเสริมโดยการเยี่ยมเยียนที่บ้านหรือฟาร์มจะได้ผลดี แต่ก็มีข้อจำกัดในด้านการสิ้นเปลืองเวลา  
งบประมาณ และยังกระทำไม่ได้จำกัด และมักจะต้องกระทำซ้ำเพื่อติดตามและเก็บข้อมูลเป็นระยะ

## 2. เกษตรกรมาติดต่อที่สำนักงาน (Office Call)

เป็นการให้บริการแก่เกษตรกรที่มาติดต่อที่สำนักงานเพื่อทำความรู้จักคุ้นเคยกับนักส่งเสริม รับบริการด้านต่าง ๆ สอบถามปัญหา ขอคำแนะนำ เอกสารต่าง ๆ หรือในกรณีที่สำนักงานนั้นเป็นห้องทดลอง หรือห้องปฏิบัติการ เกษตรกรอาจขอคำแนะนำในการแก้ปัญหาจากนักส่งเสริมที่ปฏิบัติงานนั้นอยู่ก็ได้ ข้อดีของการส่งเสริมการเกษตรวิธีนี้คือ ประหยัดเวลาของนักส่งเสริมมากกว่าการเดินทางไปเยี่ยมเยียน แต่นักส่งเสริมจะไม่พบเห็นสภาพที่แท้จริงในไร่นาของเกษตรกร

## 3. การติดต่อทางจดหมาย (Personal Letters)

เป็นการส่งเสริมการเกษตรแบบรายบุคคลชนิดหนึ่งที่ยึดกระทำกันในกลุ่มของเกษตรกร ถึงแม้จะใช้เวลานานในการส่งและตอบจดหมาย โดยเกษตรกรที่มีข้อคำถาม ข้อสงสัย หรือต้องการรับบริการข้อมูล ข่าวสาร คำแนะนำ เขียนจดหมายสอบถามแก่นักส่งเสริม หรือนักวิชาการตามสถาบันต่าง ๆ ที่ให้ความรู้ ซึ่งเกษตรกรอาจเขียนไปตามสำนักงาน หรือสถานีวิทยุกระจายเสียง สถานีวิทยุโทรทัศน์ ตามช่องทางที่เกษตรกรสนใจและให้ความเชื่อถือว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการของเกษตรกรได้ และนักส่งเสริมควรตอบจดหมายของเกษตรกรให้เร็วที่สุด ข้อดีของวิธีการนี้ คือ เกษตรกรสามารถเก็บเอกสารหรือคำแนะนำของนักส่งเสริมไว้ใช้ประโยชน์ในโอกาสต่อไปได้ แต่มีข้อจำกัดในความสามารถตอบจดหมายของนักส่งเสริมทั้งการค้นหาข้อมูลที่ตรงกับความต้องการของเกษตรกร อย่างไรก็ตามในกรณีที่เกษตรกรและนักส่งเสริมมีความรู้และความพร้อมทางด้านเทคโนโลยี อาจใช้วิธีการติดต่อสื่อสารผ่านทางไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีความรวดเร็วและประหยัดค่าใช้จ่าย

## 4. การติดต่อทางโทรศัพท์ (Telephone Calls)

เป็นการส่งเสริมแบบรายบุคคลที่มีความสะดวกมากขึ้น ซึ่งในปัจจุบันการติดตั้งโทรศัพท์ทั้งในส่วนโทรศัพท์ประจำสำนักงาน โทรศัพท์ประจำบ้าน หรือโทรศัพท์เคลื่อนที่มีให้บริการที่สะดวกมากขึ้น เกษตรกรสามารถใช้โทรศัพท์ในการสอบถามปัญหา รับบริการข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ จากนักส่งเสริม หรือนักวิชาการที่เกษตรกรให้ความสนใจ เช่น การติดต่อทางโทรศัพท์ที่สำนักงาน รายการวิทยุ รายการโทรทัศน์ หรือบุคคลที่เกษตรกรเชื่อถือ ข้อดีของการติดต่อทางโทรศัพท์คือ สะดวก รวดเร็ว ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และยังสามารถสอบถามอธิบายปัญหาข้อสงสัยได้ สำหรับข้อจำกัด คือ ระบบโทรศัพท์อาจยังไม่ครอบคลุมพื้นที่ที่อยู่ห่างไกล ทำให้ไม่สามารถติดต่อทางโทรศัพท์ได้

## 5. การติดต่อทางบริการข้อความสั้นจากโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Short Message Service : SMS)

นอกจากการใช้โทรศัพท์ในการสนทนาเพื่อสอบถามข้อมูลต่าง ๆ โดยเกษตรกรแล้ว จากการพัฒนาระบบการสื่อสารโดยโทรศัพท์เคลื่อนที่ ได้มีการให้บริการเสริมจากโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นบริการส่ง

ข้อความสั้นผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยสามารถนำมาใช้ในการส่งเสริมการเกษตรได้ โดยให้บริการความรู้ ข้อมูลข่าวสารด้านการเกษตรแก่เกษตรกรผ่านทางเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ลักษณะการใช้งานจะคล้ายกับการส่งอีเมล แต่จะสามารถส่งข้อความได้ไม่เกิน 160 ตัว อักษรผ่านทางโทรศัพท์มือถือ ซึ่งในปัจจุบันมีความสะดวกมาก และมีหน่วยงานที่ให้บริการในด้านนี้ เช่น มูลนิธิรักบ้านเกิด ได้ให้บริการข้อมูลข่าวสารด้านการเกษตรแก่ผู้สนใจทั่วไปสมัครรับบริการโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย โดยมีบริการข้อมูลทั้งในด้านข่าวและการทำงาน (SMS เกษตรทุ่งรวงทอง) การทำไร่ทำสวน (SMS เกษตรสวนเงินไร่ทอง) และการทำปุ๋ยสูตร (SMS ปุ๋ยสูตร เศรษฐี) เป็นต้น

#### **6. บริการส่งข้อความสื่อผสมผ่านเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Multimedia Messaging Service : MMS)**

เป็นเทคโนโลยีที่ทำให้โทรศัพท์เคลื่อนที่สามารถรับส่งข้อมูลได้หลากหลายรูปแบบ พัฒนาจากการส่ง SMS ซึ่งส่งไปเพียงอักษรอย่างเดียว โดยมีการพัฒนาส่ง SMS ที่เป็นข้อความพร้อมเสียงไปด้วยกัน โดยเรียกว่า EMS (Enhanced Message Service) และได้พัฒนาเป็น MMS ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่เปิดกว้างให้ผู้ใช้สร้างข้อความที่ประกอบด้วย ภาพ เสียง รวมทั้งข้อความที่ต้องการส่งออกไปพร้อม ๆ กันผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ที่รองรับการใช้งาน MMS ซึ่งสามารถนำมาใช้ในการส่งเสริมการเกษตรได้ โดยเป็นการสื่อสารส่งภาพ เสียง หรือข้อความ ที่เกษตรกรหรือนักส่งเสริมต้องการติดต่อถ่ายทอดความรู้ ข้อมูล ข่าวสารถึงกัน โดยมีข้อดี คือ สามารถเห็นได้ทั้งภาพและเสียง ซึ่งทำให้เกิดความเข้าใจได้มากขึ้น ข้อจำกัดคือ การเสียค่าใช้จ่ายที่มากขึ้นทั้งในตัวเครื่องโทรศัพท์และค่าบริการของเครือข่าย

#### **7. ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์หรือจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (e – Mail)**

เป็นการส่งข้อความหรือข่าวสารจากบุคคลหนึ่งไปยังบุคคลอื่น ๆ ผ่านทางคอมพิวเตอร์และระบบเครือข่ายเหมือนกับการส่งจดหมาย แต่อยู่ในรูปแบบของสัญญาณข้อมูลที่เป็นอิเล็กทรอนิกส์ โดยเปลี่ยนการนำส่งจดหมายจากบุรุษไปรษณีย์มาเป็นโปรแกรม เข้ามาสู่ Mail Box ที่ถูกจัดสรรใน Server ของผู้รับปลายทางทันที ในการใช้ e – Mail เพื่อส่งข้อมูลข่าวสาร นักส่งเสริมหรือเกษตรกรสามารถจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบของแฟ้มข้อมูลคอมพิวเตอร์ได้ทุกประเภท เช่น ข้อมูลประเภทข้อความ ข้อมูลรูปภาพ ข้อมูลเสียง และสามารถส่งแฟ้มข้อมูลเอกสารแนบไปพร้อมกับข้อมูลต่าง ๆ ได้อีกด้วย ข้อดีของวิธีการส่งเสริมในลักษณะนี้คือนักส่งเสริมสามารถผลิตสื่อต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นบทความทางการเกษตร รูปภาพ ภาพวิดีโอ เพื่อสื่อให้เกษตรกรมีความเข้าใจ โดยบันทึกเป็นไฟล์คอมพิวเตอร์แนบส่งไปให้เกษตรกรได้อย่างรวดเร็ว

## 8. ศูนย์บริการข้อมูลด้านการเกษตร (Call Center)

โดยใช้กิจกรรมด้านระบบการสื่อสารเป็นสื่อในการให้บริการความรู้ด้านการเกษตร เช่น การใช้ โทรศัพท์ โทรสาร เว็บไซต์ ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ ติดต่อเข้าสู่ศูนย์บริการข้อมูล ซึ่งมีนัดส่งเสริมหรือเจ้าหน้าที่เป็นผู้ให้ความรู้หรือตอบปัญหา โดยการค้นหาข้อมูล ข่าวสาร สารสนเทศ ที่จัดเก็บไว้ในระบบฐานข้อมูลต่าง ๆ ข้อดีของการส่งเสริมในรูปแบบนี้ คือ ง่ายต่อการติดต่อของเกษตรกร เนื่องจากสามารถติดต่อได้โดยตรงไม่ต้องเลือกประเภทของปัญหา ซึ่งศูนย์บริการข้อมูลนี้จะเป็นผู้จัดหาและให้บริการในทุกด้าน โดยการส่งเสริมการเกษตรแบบนี้มีข้อจำกัดในการพัฒนาระบบข้อมูล ข่าวสาร และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้มีความทันสมัยและตอบสนองความต้องการของเกษตรกรให้ได้ในทุกด้าน

## 2. วิธีการส่งเสริมการเกษตรแบบกลุ่ม (Group Methods)

กลุ่ม หมายถึง การที่บุคคลตั้งแต่สองคนหรือมากกว่ามารวมตัวกันและมีปฏิสัมพันธ์กัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายเฉพาะอย่างที่ได้กำหนดไว้ โดยคุณลักษณะของกลุ่มที่สำคัญมี 4 ประการ ได้แก่ ต้องมีคนสองคนหรือมากกว่ามา มีปฏิสัมพันธ์กัน มีโครงสร้างกลุ่มที่คงที่ มีจุดมุ่งหมายร่วมกัน และสมาชิกรับรู้ถึงการเป็นกลุ่มของตน

การส่งเสริมการเกษตรแบบกลุ่ม มีวิธีดังนี้

### 1. การประชุมกลุ่มเกี่ยวกับการส่งเสริม (Extension Group Meetings)

การประชุมกลุ่มเป็นการประชุมที่มีคนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปมารวมกันเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในด้านความรู้ ข้อมูลข่าวสาร ความคิดเห็นซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะจัดขึ้นเฉพาะกลุ่มอาชีพ กลุ่มคนทั่ว ๆ ไป ที่เกี่ยวข้องกับงานส่งเสริมการเกษตร เช่น กลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มยุวเกษตรกร กลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นต้น

ข้อดีของการประชุมกลุ่ม

- 1) ประหยัดค่าใช้จ่าย
- 2) สามารถกระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมประชุมเกิดความคิดใช้ดุลยพินิจในการแก้ไขปัญหา
- 3) กระบวนการกลุ่มจะช่วยเหลือในการกระตุ้นหรือจูงใจให้เกษตรกรยอมรับในนวัตกรรมหรือความรู้ใหม่

ข้อแนะนำในการประชุม

- 1) กำหนดวัตถุประสงค์การประชุมให้ชัดเจน
- 2) พิจารณารูปแบบการประชุมที่เหมาะสม เช่น แบบการบรรยาย แจกข่าวสาร การสอบถามปัญหา

แบบผสม แบบเป็นทางการ หรือแบบไม่เป็นทางการ

- 3) กำหนดเวลาที่สะดวกต่อผู้มาร่วมประชุม โดยควรเลือกเวลาที่เกษตรกรว่างเว้นภารกิจจากการทำการเกษตร และมีความพร้อมในการเข้าร่วมประชุม
- 4) เลือกสถานที่ที่เหมาะสมกับผู้เข้าร่วมประชุม
- 5) เตรียมการต่าง ๆ ให้พร้อม เช่น กำหนดการนัดหมาย สถานที่ประชุม อุปกรณ์โสตทัศนูปกรณ์ เอกสารเผยแพร่ อาหาร เครื่องดื่ม
- 6) ดำเนินการประชุมตามวาระที่ได้กำหนดไว้
- 7) การติดตามผล

**รูปแบบของการประชุมกลุ่มเกี่ยวกับการส่งเสริมการเกษตร (ปรับปรุงจาก รุจ ศิริสัญลักษณ์, 2549) ดังนี้**

1. การบรรยายหรือปาฐกถา (Lecture) เป็นการถ่ายทอดความรู้จากผู้บรรยายไปสู่กลุ่มผู้ฟังโดยใช้การพูดเป็นหลัก โดยบุคคลเป้าหมายมักเป็นกลุ่มซึ่งมาประชุมกันอยู่ในห้องบรรยายหรือสถานที่ที่จัดเตรียมไว้ การบรรยายใช้ได้กว้างขวางมากและใช้ประกอบการส่งเสริมได้แทบทุกวิธี สามารถใช้กับบุคคลเป้าหมายกลุ่มใหญ่และในเวลาจำกัด เป็นวิธีการถ่ายทอดความรู้ได้มากโดยใช้เวลาน้อย มีส่วนให้ผู้ฟังเกิดความสนใจใฝ่หาความรู้เพิ่มเติม โดยการนำไปทดลองปฏิบัติได้เป็นอย่างดี การบรรยายมีจุดอ่อนอยู่ที่เป็นการสื่อสารทางเดียว (one way communication) โดยที่ผู้ฟังเป็นผู้รับเพียงอย่างเดียว เนื่องจากเวลามีจำกัดทำให้ไม่สามารถซักถามผู้บรรยายได้อย่างละเอียดถี่ถ้วน การบรรยายไม่ช่วยทำให้ผู้ฟังเกิดความชำนาญขึ้นมาได้เพราะไม่มีโอกาสฝึกทักษะและการบรรยายเพียงอย่างเดียวไม่มีประสิทธิภาพพอที่จะเปลี่ยนเจตคติผู้ฟังได้ทันที ในการบรรยายผู้บรรยายควรพิจารณาวัตถุประสงค์ว่าต้องการให้บุคคลเป้าหมายรู้เรื่องอะไร พร้อมกับศึกษากลุ่มเป้าหมายว่ามีลักษณะอย่างไรเพื่อที่จะได้วางแผนการบรรยายได้ถูกต้อง

2. การอภิปรายกลุ่ม (Group Discussion) เป็นวิธีการส่งเสริมที่จัดขึ้นเพื่อให้กลุ่มบุคคลเป้าหมายได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นในเรื่องใดเรื่องหนึ่งหรือหลาย ๆ เรื่อง ภายใต้การชี้นำของนักส่งเสริม การจัดอภิปรายกลุ่มมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กลุ่มบุคคลเป้าหมายทำความเข้าใจปัญหาและหาหนทางแก้ไขปัญหาถูกต้อง การอภิปรายกลุ่มในงานส่งเสริมมีข้อดีคือ สามารถช่วยให้ผู้ร่วมอภิปรายมีโอกาสแลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ และความคิดเห็น เมื่อมีข้อสงสัยก็สามารถซักถามและอภิปรายให้กระจ่างชัดได้ หากผู้อภิปรายมาจากชุมชนเดียวกันก็สามารถนำไปสู่การวางแผนและปฏิบัติงานต่อเนื่องร่วมกัน โดยมีความรู้สึกเป็นเจ้าของกิจกรรมร่วมกัน และก่อให้เกิดความมั่นใจแก่สมาชิกภายในกลุ่ม การอภิปรายมีข้อจำกัดคือ ในเรื่องผู้เข้าร่วมอภิปรายแต่ละครั้งจะต้องเป็นกลุ่มขนาดเล็ก และเนื่องจากการอภิปรายต้องพิจารณากันอย่างลึกซึ้ง จึงต้องกำหนดหัวข้อให้พอเหมาะสมกับเวลา และเนื่องจากการอภิปรายกลุ่มเป็นการประชุมที่เจาะจง ผู้ร่วมอภิปราย

ต้องมีการนัดหมายล่วงหน้า จึงไม่สามารถจัดอภิปรายในเรื่องที่เป็นปัจจุบันทันด่วนเพราะจะเตรียมการไม่ทัน การอภิปรายกลุ่มจะได้ผลดีเมื่อมีผู้นำการอภิปรายที่มีความสามารถและมีประสบการณ์ ดังนั้นนักส่งเสริมควรเลือกหัวข้ออภิปรายให้เป็นประโยชน์และถูกกาลเทศะ และต้องชี้แนะการอภิปรายให้ดีที่สุดเพื่อที่จะดึงให้การอภิปรายไปสู่จุดหมายที่ต้องการ นักส่งเสริมอาจเลือกใช้วิธีการนำอภิปรายโดยการบรรยายสั้น ๆ การยกตัวอย่างเฉพาะกรณี หรือใช้ภาพยนตร์ เป็นต้น

3. การฝึกอบรม (Training) เป็นวิธีการหนึ่งที่ใช้กันมากในงานส่งเสริมการเกษตร โดยนักส่งเสริมการเกษตรจะพิจารณาดำเนินการฝึกอบรมเกษตรกรให้เกิดความรู้ ความเข้าใจ และความชำนาญเกี่ยวกับเรื่องใดเรื่องหนึ่ง จนเกษตรกรผู้เข้ารับการอบรมเกิดการเรียนรู้ หรือเกิดการเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรมไปตามวัตถุประสงค์ของการฝึกอบรมนั้น ๆ

4. การประชุมใหญ่ (Convention) เป็นการประชุมสำหรับเกษตรกรจำนวนมากที่มาจากกลุ่มในระดับต่าง ๆ ซึ่งเป็นสมาชิกขององค์กรใหญ่ อาจเป็นระดับอำเภอ ระดับจังหวัด หรือระดับชาติ โดยมีจุดมุ่งหมายอภิปราย พิจารณาเสนอความคิดเห็นต่าง ๆ ที่จะช่วยสนับสนุนให้องค์กรใหญ่มีความเข้มแข็งมากขึ้น เช่น การประชุมสมัชชาเกษตรกร การประชุมยุวเกษตรกร

5. การประชุมเฉพาะเรื่อง (Conference) เป็นการประชุมที่มีความเฉพาะเจาะจงเฉพาะเรื่อง ดังนั้นเกษตรกรผู้เข้าประชุมจึงเป็นกลุ่มบุคคลที่มีลักษณะเฉพาะและความสนใจในเรื่องนั้น ๆ โดยมีจุดประสงค์เพื่อพิจารณาปัญหาาร่วมกัน โดยการประชุมแบบนี้จะมีชื่อการประชุมที่บ่งชี้ถึงเนื้อหาสาระการประชุมอย่างชัดเจน เช่น การประชุมข้าวโลก ซึ่งผู้ที่เข้าร่วมประชุมจะเป็นผู้ที่สนใจและมีความใกล้ชิดกับการดำเนินการด้านข้าว เป็นต้น

6. การประชุมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) เป็นวิธีการส่งเสริมที่เปิดโอกาสให้สมาชิกมีส่วนร่วมอย่างเต็มที่และมีส่วนเกี่ยวข้องตั้งแต่เริ่มแรก โดยทุกคนต้องมึงานทำและต้องทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มในรูปแบบฝึกหัดที่ได้รับมอบหมายให้ทำ มักมีการแบ่งกลุ่มย่อยเพื่อให้ทุกคนมีส่วนที่ต้องช่วยกันทำงาน เริ่มต้นข้อคิดเห็นที่ได้จากการปฏิบัตินั้นมาวิจารณ์ พิจารณาหาทางแก้ไขโดยปรึกษาหารือกันในที่ประชุม วิธีนี้เหมาะสำหรับการประชุมที่มีสมาชิกจำนวนน้อย ข้อดีของการประชุมเชิงปฏิบัติการคือ ช่วยให้ผู้ฟังเกิดความรู้และเกิดทักษะจากที่ได้ปฏิบัติจริงซึ่งอาจทำให้เกิดการยอมรับได้ทันที ข้อเสียอยู่ที่หากกลุ่มบุคคลเป้าหมายมีการศึกษาแตกต่างกันมากภายในกลุ่มจะทำให้ใช้เวลานานในการทำกิจกรรมกลุ่มหรือบางที่สมาชิกอาจจะคล้อยตามคนเก่งหรือเออออไปตามนั้นทั้ง ๆ ที่สมาชิกผู้นั้นไม่ได้เข้าใจขั้นตอนหรือประเด็นสำคัญของกิจกรรมเลย ดังนั้นนักส่งเสริมจึงควรระมัดระวังในเรื่องการเลือกแบบฝึกหัดให้สอดคล้องกับความรู้ความสามารถของสมาชิกกลุ่ม และจัดแบ่งกลุ่มสมาชิกโดยไม่ให้สมาชิกแต่ละคนมีความแตกต่างในด้านความรู้และประสบการณ์มากเกินไป



7. การเรียนระยะสั้น (Shot Course) เป็นการส่งเสริมที่จัดให้มีการเรียนบางวิชาในระยะเวลาอันสั้น 1 – 2 สัปดาห์ เป็นการเรียนแบบง่าย ๆ มีเนื้อหาวิชาที่สั้นกะทัดรัด โดยมีวัตถุประสงค์ที่ให้ผู้เรียนนำวิชาความรู้ที่ได้รับไปปรับปรุงงานให้ดีขึ้น หรือฟื้นฟูความรู้ที่มีอยู่ให้ทันสมัยหรือมีความชำนาญมากขึ้น ซึ่งการส่งเสริมในลักษณะนี้อาจทำให้ค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นผู้เข้ารับการเรียนจึงควรเป็นกลุ่มบุคคลที่มีลักษณะตามวัตถุประสงค์ของการส่งเสริม

8. การสัมมนา (Seminar) เป็นการประชุมเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และความคิดเห็น เพื่อหาข้อสรุปในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ผลของการสัมมนาถือว่าเป็นเพียงข้อเสนอแนะ ผู้ที่เกี่ยวข้องจะนำไปปฏิบัติตามหรือไม่ก็ได้ ดังนั้นการสัมมนาจึงหมายถึงการจัดการประชุมที่มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาเรื่องใดเรื่องหนึ่งภายใต้การนำของบุคคลที่เชี่ยวชาญในสาขาวิชาการนั้น ๆ ผู้เข้าร่วมประชุมควรมีพื้นฐานหรือประสบการณ์ในสาขาวิชานั้น ๆ ซึ่งมักเป็นการประชุมแบบเป็นทางการเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างผู้เข้าร่วมสัมมนา

9. การบรรยายเป็นชุด (Symposium) เป็นการอภิปรายที่เหมาะสมกับการประชุมทางวิชาการ ซึ่งจะประกอบด้วยผู้เชี่ยวชาญซึ่งอาจจะเป็นวิทยากรประมาณ 2 – 6 คน เป็นแบบทางการมาก ดังนั้นผู้อภิปรายจึงต้องมีการเตรียมตัวล่วงหน้ามาอย่างดี และต้องเตรียมความรู้ในส่วนของตนที่รับผิดชอบตอนใดตอนหนึ่งที่ตนได้รับมอบหมายซึ่งการบรรยายในการอภิปรายแบบนี้วิทยากรจะไม่ก้าวก่ายหรือซ้ำซ้อนกับหัวข้อของวิทยากรคนอื่น โดยวิทยากรแต่ละคนจะเสนอแนวคิดที่ตรงประเด็นเป้าหมายให้มากที่สุด ซึ่งใช้เวลาประมาณ 10 – 15 นาที โดยมีประธานเป็นผู้ดำเนินการประชุม โดยไม่มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างผู้บรรยายแต่อย่างใด

10. การอภิปรายเป็นคณะ (Panel Discussion) เป็นการประชุมแบบหนึ่งที่น่าสนใจมาประยุกต์ในการส่งเสริมได้ โดยมีคณะผู้บรรยายมีจำนวน 3 – 6 คน มาร่วมแสดงความคิดเห็น ผลัดกันบรรยายและตอบคำถาม โดยมีประธานเป็นผู้ดำเนินการให้บรรยาย การอภิปรายแบบนี้ประกอบด้วยบุคคลที่เข้าร่วมการอภิปราย 3 ฝ่าย คือ

1) ผู้ดำเนินการอภิปราย ทำหน้าที่เป็นประธานหรือเป็นผู้ประสานงานเชื่อมโยงคำอภิปรายของผู้อภิปรายทุกคนให้ติดต่อกัน ด้วยการเชิญให้ผู้ร่วมอภิปรายทุกคนที่จัดไว้ได้พูดตามลำดับและเวลาที่กำหนดไว้ ต่อจากนั้นจึงทำหน้าที่เป็นสื่อกลางให้ผู้ฟังได้มีโอกาสซักถาม รวมทั้งคอยสรุปประเด็นสำคัญและข้อซักถามหรือข้อเสนอแนะให้ที่ประชุมฟังด้วย

2) ผู้ร่วมอภิปราย ถือว่าเป็นวิทยากรหรือผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับหัวข้ออภิปรายนั้นมักจะเป็น ผู้รับเชิญให้มาบรรยาย จำนวนผู้อภิปรายจะมีไม่มากนักอาจมี 2 หรือ 3 หรือ 4 คนต่อการอภิปรายครั้งหนึ่งแต่ มักไม่เกิน 6 คน ผู้อภิปรายทุกคนจะต้องมีหน้าที่เตรียมเนื้อหาที่จะมาบรรยาย และตอบข้อซักถามตามหัวข้อที่ ได้รับการมอบหมาย

3) ผู้ฟังอภิปราย เป็นกลุ่มบุคคลเป้าหมายของการอภิปราย จะมีจำนวนเท่าใดก็ได้ ตั้งแต่กลุ่ม ขนาดกลางถึงขนาดใหญ่เป็นหลายร้อยคน

วัตถุประสงค์ของการอภิปรายเป็นคณะเพื่อให้บุคคลเป้าหมายได้รับความรู้และเทคนิคใหม่ ๆ ขณะเดียวกันก็ได้ทราบแนวความคิดจากผู้ทรงคุณวุฒิหลาย ๆ ท่าน ที่อาจมองปัญหาที่เกี่ยวข้องในแง่มุมต่าง ๆ ช่วยกระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมการอภิปรายเกิดความสนใจเนื้อเรื่องตลอดเวลาและเข้าใจเนื้อเรื่องได้ชัดเจนมากขึ้น การอภิปรายเป็นคณะใช้ได้ดีกับกลุ่มบุคคลเป้าหมายทุกขนาดโดยเฉพาะกลุ่มบุคคลเป้าหมายมีมากหรือเป็น กลุ่มใหญ่ ข้อเสียของการอภิปรายเป็นคณะคือ ในด้านการจัดหาผู้ร่วมอภิปรายเพราะต้องกำหนดผู้ร่วม อภิปรายเพราะต้องกำหนดผู้ร่วมอภิปรายไว้ล่วงหน้า บางครั้งอาจหาผู้ร่วมอภิปรายได้ค่อนข้างยาก การจัด อภิปรายเป็นคณะในห้องเรียนชนบทมักมีปัญหาผู้ร่วมอภิปรายที่รับเชิญอาจติดงานอื่นมาร่วมไม่ได้ อย่าง กะทันหันเสมอ ๆ จึงทำให้ผู้ฟังการอภิปรายผิดหวังอยู่บ่อย ๆ นักส่งเสริมพึงควรระวังในเรื่องนี้ให้ดีและเตรียม ป้องกันหรือแก้ไขเหตุการณ์เช่นนี้ไว้ก่อนล่วงหน้าด้วย

### **เทคนิคการจัดประชุมทางการส่งเสริมการเกษตร**

การจัดการประชุม นอกจากนักส่งเสริมจะทราบถึงรูปแบบของการประชุมแล้ว เทคนิคในการจัด ประชุมย่อมมีความจำเป็น ซึ่งเทคนิคที่ใช้ในการประชุมส่วนใหญ่มีดังนี้

1. การอภิปราย (Discussion) เป็นเทคนิคที่ใช้กับการประชุมที่มีผู้เข้าร่วมประชุมจำนวนมาก โดยจะ แบ่งผู้เข้าร่วมประชุมเป็นกลุ่มย่อย เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประชุมในกลุ่มย่อยสามารถอภิปราย ปรัชญาหรือ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น ในประเด็นต่าง ๆ ที่ได้รับมอบหมายในลักษณะที่เป็นกันเอง และสมาชิกในกลุ่มย่อย สามารถแสดงความคิดเห็นได้มากขึ้น จากนั้นจึงนำประเด็นที่ได้จากกลุ่มต่าง ๆ มารวบรวมสรุปการอภิปราย ต่อไป

2. การระดมสมอง (Brain Storming) เป็นเทคนิคการประชุมที่ใช้ในการประชุมร่วมกันตั้งแต่ 2 คน ขึ้นไป เพื่อแสดงความคิดเห็น ประสพการณ์ ความรู้ความเข้าใจ หรือข้อเสนอแนะเกี่ยวกับเรื่องหรือประเด็นใด ประเด็นหนึ่ง โดยการระดมสมองมีหลักการสำคัญคือ การให้สมาชิกในที่ประชุม แสดงความเห็นหรือ ข้อเสนอแนะร่วมกันให้มากที่สุด ภายในเวลาที่กำหนดไว้สั้น ๆ โดยต้องไม่มีการขัดจังหวะ การสอบถาม หรือ อภิปรายความเห็นหรือข้อเสนอแนะ ขณะที่สมาชิกเสนอขึ้น โดยมีแนวคิดสำคัญคือ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

จะเกิดขึ้นเมื่อมีการริเริ่ม การคิดต่อเนื่อง หรือการปรับจากความคิดที่มีมาก่อน ในการดำเนินการระดมสมองจะมี ผู้ดำเนินการ ซึ่งทำหน้าที่กระตุ้นและตอบรับความคิดเห็นหรือข้อเสนอต่าง ๆ ที่สมาชิกเสนอขึ้นมา เพื่อให้ได้รับความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะจำนวนมาก และมีผู้จัดบันทึกทำหน้าที่บันทึกความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไว้ทั้งหมดทุก ๆ ข้อเสนอ และรออนุมัติเวลาที่กำหนดไว้ จึงนำมาพิจารณา คัดเลือก ปรับหรือเสริมแต่งเป็นผลจากการระดมสมอง

3. การอภิปรายแบบตอบกลับ (Circular Response) เป็นการประชุมที่ควรใช้กับกลุ่มสมาชิกประมาณ 8 – 15 คน โดยจัดที่นั่งเป็นรูปวงกลม การประชุมจะเริ่มจากประธานกลุ่มเปิดการประชุม จากนั้นประธานจะเป็นผู้เสนอปัญหาเพื่อให้สมาชิกแสดงความคิดเห็นการแสดงความคิดเห็นของสมาชิกควรเรียงลำดับทีละคน โดยเริ่มจากคนที่อยู่ทางด้านขวามือของประธานและเรียงไปตามลำดับ และทำการจดบันทึกความคิดเห็นที่สมาชิกได้นำเสนอไว้

4. การแสดงบทบาทสมมติ (Role Playing) เป็นเทคนิคการประชุมที่ใช้จำลองเหตุการณ์จริงในการนำเสนอข่าวสารต่อที่ประชุม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประชุมได้เข้าใจเนื้อหา เสมือนได้เห็นเหตุการณ์จริง จากนั้นจึงให้ผู้เข้าร่วมประชุมวิพากษ์วิจารณ์เสนอแนะความคิดเกี่ยวกับเหตุการณ์นั้น ๆ

5. การสนทนากลุ่ม (Focus Group) เป็นเทคนิคการประชุม เพื่อเก็บข้อมูลหรือสื่อข้อมูลจากผู้เข้าร่วมสนทนาในประเด็นที่เฉพาะเจาะจง โดยมีผู้ดำเนินการสนทนาเป็นผู้คอยจุดประเด็นในการสนทนาเพื่อชักจูงให้กลุ่มเกิดแนวคิดและแสดงความคิดเห็นต่อประเด็นหรือแนวทางการสนทนาอย่างกว้างขวางละเอียดลึกซึ้ง โดยมีผู้เข้าร่วมสนทนาในแต่ละกลุ่มประมาณ 6 – 10 คน

นอกจากนี้ยังมีเทคนิคอื่นที่สามารถใช้ในการจัดประชุม เช่น เทคนิคแบบ Buzz Group เป็นเทคนิคการประชุมที่แบ่งผู้เข้าร่วมประชุมเป็นกลุ่มย่อย กลุ่มละ 2 คน และให้ทั้ง 2 คน สนทนาแลกเปลี่ยนความคิดเห็น จากนั้นก็เสนอความคิดเห็นให้กับเลขาที่ประชุมเพื่อนำเสนอต่อไป เทคนิค Phillips 66 เป็นเทคนิคการประชุมที่จัดผู้เข้าร่วมประชุมเป็นกลุ่มย่อย กลุ่มละ 6 คน นั่งหันหน้าชนกันแถวละ 3 คน เลือกประธาน และเลขานุการ ให้เวลาแสดงความคิดเห็นคนละ 1 นาที รวมเป็นเวลา 6 นาที และใช้เวลาอีก 3 นาที เพื่อให้กลุ่มเลือกความคิดเห็นที่ดีที่สุดนำเสนอต่อที่ประชุม เป็นต้น

### **การจัดสถานที่และรูปแบบการจัดโต๊ะประชุม**

ในการประชุมกลุ่มทางการส่งเสริมการเกษตรสถานที่การประชุมจะเป็นสถานที่ที่เกษตรกรมีความสะดวกในการเข้าร่วม เช่น ลานบ้าน ลานวัด ศาลา วัด โรงเรียน ห้องประชุม ฯลฯ การจัดสถานที่ในการประชุมมีความสำคัญต่อการดูแลการประชุม และการรับรู้ของเกษตรกร ดังนั้นนักส่งเสริมควรให้ความสำคัญต่อการจัด

สถานที่ ทั้งรูปแบบการจัดและอุปกรณ์ประกอบการประชุม รูปแบบการจัดโต๊ะในห้องประชุมเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อการประชุม มีดังนี้

1. การจัดที่นั่งแบบโรงภาพยนตร์ (Theater Style) ควรมีเนื้อที่อย่างน้อย 6 ตารางฟุต 1 ที่นั่ง เป็นแบบที่นิยมมากที่สุด การจัดที่นั่งแบบนี้จะจัดแบบมีโต๊ะหรือไม่มีก็ได้ตามความเหมาะสม
2. การจัดแบบตัวยู (U Shape Style) เหมาะสำหรับการประชุมซึ่งมีผู้เข้าร่วมสัมมนาไม่มาก แต่ได้ประสิทธิภาพดีที่สุด
3. การจัดแบบที่นั่งในห้องเรียน (Schoolroom Style) เป็นการจัดรูปแบบที่นั่งเหมือนในชั้นเรียน ภายในห้องสัมมนา ที่มีประสิทธิภาพ ผู้ฟังสามารถจดบันทึก และมีส่วนร่วมได้อย่างดี เหมาะสำหรับกลุ่มที่มีผู้สัมมนาเป็นจำนวนมาก
4. การจัดแบบโต๊ะกลม (Round Table Style) เป็นการจัดสัมมนาสบาย ๆ ที่สามารถเสิร์ฟอาหารว่างได้ระหว่างการสัมมนา และสามารถแบ่งผู้เข้าร่วมสัมมนาได้เป็นกลุ่ม
5. การจัดแบบรูปตัวที (T - Shape Style) เป็นการจัดเป็นรูปตัวทีที่มีประธานที่ประชุมนั่งอยู่หัวโต๊ะหรือยอดตัวที และผู้เข้าร่วมประชุมนั่งตามความยาวของโต๊ะ

## 2. การสาธิต (Demonstrations)

เป็นวิธีการส่งเสริมที่นิยมใช้ในงานส่งเสริมการเกษตร เนื่องจากทำให้เกษตรกรหรือกลุ่มเป้าหมายมีความเข้าใจได้มากขึ้นกว่าการประชุมบรรยาย เนื่องจากได้สัมผัสจากของจริง สามารถจำแนกได้เป็น 3 รูปแบบ คือ การสาธิตวิธี การสาธิตผล และการจัดงานวันสาธิต โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 การสาธิตวิธี (Method Demonstrations) การสาธิตวิธีมีวัตถุประสงค์เพื่อสอนวิธีการ หรือวิธีปฏิบัติในการปฏิบัติงานอย่างใดอย่างหนึ่ง เป็นขั้นเป็นตอนตามลำดับ โดยเกษตรกรได้เห็นได้ฟังและสามารถสอบถามได้ ซึ่งเป็นการสอนในเชิงปฏิบัติให้รู้ว่าทำอย่างไร ซึ่งในการปฏิบัติอาจมีระยะเวลาที่ไม่เท่ากัน โดยสามารถแบ่งได้เป็น การสาธิตวิธีในระยะเวลาล้าน คือ การสาธิตวิธีที่เสร็จสิ้นในเวลาที่ไม่นานนัก เช่น การสาธิตการติดตาม ต่อกิ่งต้นไม้ สามารถสาธิตให้เสร็จสิ้นภายในเวลาวันหรือสองวัน การสาธิตวิธีที่ใช้เวลานาน เช่น การสาธิตวิธีการปลูกผัก ซึ่งมีวิธีการหลายขั้นตอน นักส่งเสริมอาจต้องมีการนัดหมายเกษตรกรให้กลับมาชมการสาธิตเป็นครั้ง ๆ ตามขั้นตอนที่กำหนดไว้

ดังนั้นการสาธิตวิธีที่ให้ผลดี นักส่งเสริมต้องมีการเตรียมการล่วงหน้า หรือวางแผนไว้อย่างรัดกุม การเลือกเรื่องที่จะสาธิตมีผลต่อความสนใจของเกษตรกร อยู่ในความสนใจของท้องถิ่น เป็นเรื่องที่เป็นปัญหาหรือประโยชน์โดยตรงของเกษตรกร และการกำหนดวันและเวลาสาธิตต้องคำนึงถึงความสะดวกที่จะมาชมหรือเรียนรู้ โดยไม่เลือกช่วงเวลาวิกฤตในการประกอบอาชีพ และการปฏิบัติภารกิจของเกษตรกร

2.2 การสาธิตผล (Result Demonstrations) มีวัตถุประสงค์เพื่อพิสูจน์ให้เห็นว่าวิธีการที่ได้แนะนำให้แก่เกษตรกรนั้นสามารถกระทำและได้ผลเป็นอย่างไร เป็นการสร้างความน่าเชื่อถือแก่เกษตรกรหรือบุคคลเป้าหมายให้สนใจ เพื่อหาความรู้และทักษะเพิ่มเติม โดยจะแสดงให้เห็นว่าวิธีการปฏิบัติใหม่นั้นดีกว่าวิธีปฏิบัติที่บุคคลเป้าหมายเคยทำอยู่ สามารถกระตุ้นให้เกิดการตื่นตัว และตัดสินใจเปลี่ยนวิธีปฏิบัติเสียใหม่ด้วยตนเอง

2.3 งานวันสาธิต (Demonstrations Day) การส่งเสริมการเกษตรแบบนี้เป็นการสาธิตประยุกต์โดยเอาวิธีการสาธิตวิธี และการสาธิตผลรวมเข้าด้วยกัน เพื่อให้บุคคลเป้าหมายได้เห็นทั้งวิธีปฏิบัติและเห็นผลปฏิบัติภายในวันเดียวกัน โดยการจัดแสดงวิธีการปฏิบัติหลายขั้นตอน พร้อมกับแสดงผลงานที่เกิดขึ้นไว้ด้วย และให้เกษตรกรผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนเข้าชมนั้นเป็นกลุ่ม ข้อดีของการจัดงานวันสาธิตคือ สามารถทำให้กลุ่มบุคคลเป้าหมายได้เห็นผลของการปฏิบัติ พร้อมทั้งทราบขั้นตอนของการปฏิบัติอย่างชัดเจนในคราวเดียวกัน จึงทำให้เกิดความเชื่อมั่นได้มาก ข้อเสียในเรื่องของการเตรียมงาน ต้องใช้การวางแผนอย่างรัดกุม และต้องมีการปฏิบัติอย่างถูกขั้นตอนและกำหนดเวลาไม่สามารถทำได้หลายแห่งในเวลาเดียวกันค่าใช้จ่ายสูงและเปลืองแรงมาก จากการที่การจัดงานวันสาธิตมีกิจกรรมที่ต้องนำเสนอหลายกิจกรรม นักส่งเสริมจึงต้องมีการวางแผนที่ดี มีการสร้างทีมงานที่จะจัดงานวันสาธิต เรื่องที่จะสาธิต เกษตรกรบุคคลเป้าหมาย สถานที่ที่จัดงาน ช่วงเวลาของกิจกรรมที่จะสาธิต โดยกำหนดรายละเอียดที่จะต้องปฏิบัติแต่ละเรื่องที่จะแสดงในแต่ละจุด กำหนดเวลาที่ใช้ในแต่ละจุด และเวลาที่ใช้แสดงสาธิตจนครบทุกจุด โดยเนื้อหาสาระของการสาธิตนิยมใช้เวลาแต่ละรอบไม่เกิน 2 ชั่วโมง โดยมีผู้เข้าชมกลุ่มละไม่เกิน 25 คน

### 3. ทักษะศึกษา (Field Trip)

เป็นการนำกลุ่มบุคคลออกไปศึกษากิจกรรมต่าง ๆ นอกสถานที่ หรือฟาร์มที่ประสบความสำเร็จในการทำการเกษตรอย่างใดอย่างหนึ่งที่เกษตรกรสนใจ โดยมีข้อเสนอแนะในการจัดทัศนศึกษาเพื่อให้ประสบผลสำเร็จ ดังนี้

- 1) กำหนดวัตถุประสงค์ให้ชัดเจน
- 2) กำหนดหัวข้อการศึกษาที่ชัดเจน
- 3) กำหนดการสรุปผลและติดตามให้ชัดเจน

การทัศนศึกษาในงานส่งเสริมการเกษตร จึงเป็นการจัดเกษตรกรเป้าหมายเป็นกลุ่มเพื่อพาไปดูกิจกรรมหรือเหตุการณ์ที่มีอยู่จริง ที่มีผู้ปฏิบัติหรือเป็นอยู่ในต่างสถานที่ เพื่อให้สิ่งที่เกิดขึ้นในสภาพที่แท้จริงเป็นส่วนช่วยสนับสนุนการตัดสินใจของเกษตรกรที่จะยอมรับไปปฏิบัติได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังทำให้ผู้เข้าร่วมเดินทางไปทัศนศึกษาได้รับความสนุกสนาน มีความสนทนสนม สัมพันธ์ที่ดีกับสมาชิกกลุ่ม ซึ่งก่อให้เกิดการ

แลกเปลี่ยนเรียนรู้ในความรู้และประสบการณ์ระหว่างกันด้วย วิธีการส่งเสริมแบบนี้มีข้อจำกัดที่ค่าใช้จ่ายในการเดินทางซึ่งงบประมาณสูง และความเสี่ยงอันตรายในการเดินทางได้โดยเฉพาะหากเดินทางไปดูสถานที่ที่อยู่ห่างไกล ดังนั้นการไปทัศนศึกษาจึงควรหาสถานที่ที่ใกล้เคียงและมีสภาพคล้ายคลึงกับชุมชนของเกษตรกรผู้เดินทางไปดูงาน และควรให้ความสำคัญของเวลาที่ใช้ในการศึกษาดูงานมากกว่าเวลาที่ใช้ในการเดินทาง

#### 4. การจัดงานวันเกษตรกร (Field Days)

การจัดงานวันเกษตรกรเป็นการจัดงานในสถานที่ที่คนกลุ่มใหญ่สามารถมารวมกันได้ เพื่อศึกษาหาความรู้ในด้านการเกษตร การชมนิทรรศการทางการเกษตรในด้านต่าง ๆ การสัมมนาทางวิชาการ การสาธิต และอาจมีกิจกรรมอื่น ๆ เพิ่มเติมขึ้นเพื่อการจูงใจและสร้างความสนใจให้แก่ผู้เข้าร่วมชมงาน เช่น การจัดงานวันเกษตรกรแห่งชาติ เป็นต้น

สรุปได้ว่าการส่งเสริมการเกษตรแบบกลุ่ม เป็นการส่งเสริมที่มีเป้าหมายในการบริการความรู้แก่เกษตรกรที่มีการรวมตัวกันอยู่แล้ว ซึ่งเกษตรกรเหล่านี้มักมีวัตถุประสงค์ร่วมกันในการรวมกลุ่ม ดังนั้นนักส่งเสริมจึงควรศึกษาความต้องการและแนวทางการรวมกลุ่มเกษตรกรเหล่านี้ จากนั้นจึงพิจารณาศึกษาวิธีการส่งเสริมการเกษตรที่มีความเหมาะสมแก่สมาชิกในกลุ่มและทำการส่งเสริมต่อไป