

BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN
TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ, KỸ THUẬT VÀ THỦY SẢN



GIÁO TRÌNH

MÔN HỌC/MÔ ĐUN: KHUYẾN NGƯ VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN

NGHỀ: NUÔI TRỒNG THỦY SẢN

TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

*(Ban hành theo Quyết định số: /QĐ-CDKTKTTS ngày tháng năm 2020
của Hiệu trưởng trường Cao đẳng Kinh tế, Kỹ thuật và Thủy sản)*

Bắc Ninh, tháng 9 năm 2020

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN:

Giáo trình “Khuyến ngư và phát triển nông thôn” là tài liệu phục vụ công tác giảng dạy, học tập, nghiên cứu, tham khảo tại Trường Cao đẳng Kinh tế, Kỹ thuật và Thủy sản. Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh đều bị nghiêm cấm.

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. KHUYẾN NGƯ TRONG PHÁT TRIỂN NUÔI TRỒNG THỦY SẢN.....	1
Mục tiêu:.....	8
Nội dung chính:	8
1. KHÁI NIỆM KHUYẾN NGƯ'	8
2. MỤC TIÊU CỦA KHUYẾN NGƯ'	9
2.1. Các yếu tố của mục tiêu	10
2.2. Mức độ của mục tiêu	10
2.3. Thiết lập các mục tiêu	11
3. CÁC HÌNH THỨC TỔ CHỨC KHUYẾN NGƯ'	11
3.1. Hệ thống tổ chức của nhà nước.....	11
3.2. Tổ chức khuyến ngư tự nguyện.....	12
4. THÔNG TIN LIÊN LẠC TRONG KHUYẾN NGƯ'	14
CHƯƠNG 2. CHỨC NĂNG VÀ CÔNG TÁC KHUYẾN NGƯ'	
1. ĐỐI TƯỢNG KHUYẾN NGƯ'	15
1.1. Khái quát các đặc điểm kinh tế xã hội ở nông thôn hiện nay	15
1.2. Đặc điểm tâm lý người nông dân Việt Nam	17
1.3. Giải pháp tiếp cận với nông dân	21
1.4. Những nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp nhận khoa học kỹ thuật của nông ngư dân	21
2. CHỨC NĂNG CỦA KHUYẾN NGƯ'.....	23
2.1. Nhiệm vụ bắt buộc	23
2.2. Nhiệm vụ tự nguyện.....	24
2.3. Nhiệm vụ cản trở.....	24

3. PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY KHUYẾN NGƯ	24
3.1. Phân biệt các phương pháp giảng dạy.....	24
3.2. Phương pháp dạy.....	25
CHƯƠNG 3: CÁN BỘ KHUYẾN NGƯ VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁN BỘ KHUYẾN NGƯ	
Mục tiêu:.....	32
Nội dung chính:	32
1. CÁN BỘ KHUYẾN NGƯ	32
2. VAI TRÒ VÀ PHẨM CHẤT CỦA CÁN BỘ KHUYẾN NGƯ	33
2.1. Vai trò của cán bộ khuyến ngư là	33
2.2. Phẩm chất của cán bộ khuyến ngư.....	35
2.3. Nhiệm vụ của cán bộ khuyến ngư.....	37
2.4. Nguyên tắc cơ bản của khuyến ngư viên.....	38
2.4.1. Phối hợp với ngư dân chứ không thay thế họ	39
2.4.2. Công tác khuyến ngư có tính chất hoàn toàn dân chủ và tự nguyện	39
2.4.3. Công tác khuyến ngư mang tính chất toàn diện.....	39
2.4.4. Công tác khuyến ngư nhằm mục tiêu kèm luyện.....	39
2.4.5. Công tác khuyến ngư lấy sự thích ứng cho từng địa phương làm nguyên tắc	40
2.4.6. Công tác khuyến ngư dựa trên nguyên tắc bình đẳng.....	40
2.4.7. Công tác khuyến ngư mang tính liên hệ	40
2.4.8. Công tác khuyến ngư là một phong trào vận động	40
2.4.9. Công tác khuyến ngư cần phải hợp tác chặt chẽ với các tổ chức phát triển nông thôn khác.....	40
2.4.10. Khuyến ngư và việc phân loại các nhóm ngư dân	42
2.4.11. Khuyến ngư có tính cách trao đổi hai chiều.....	42
CHƯƠNG 4: PHƯƠNG PHÁP VÀ PHƯƠNG TIỆN KHUYẾN NGƯ	

Mục tiêu:.....	44
Nội dung chính:	44
1. PHƯƠNG PHÁP KHUYẾN NGƯ'	44
1.1. Phương pháp tiếp xúc cá nhân	44
1.2. Phương pháp tiếp xúc tập thể.....	49
1.3. Phương pháp thông tin đại chúng	54
2. PHƯƠNG TIỆN GIẢNG DẠY KHUYẾN NGƯ'	56
2.1. Chuẩn bị chương giảng khuyến ngư.....	57
2.2. Viết chương giảng.....	57
2.3. Khuyến ngư bằng phương pháp nghe nhìn (phương tiện thông tin đại chúng)	57
2.4. Phương pháp thực hiện	58
2.5.1. Khái quát	59
2.5.2. Các bước lập kế hoạch	59
2.4. Đánh giá một chương trình khuyến ngư	61

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC/MÔ ĐUN

Tên môn học/mô đun: Khuyến ngư và phát triển nông thôn

Mã môn học/mô đun: MH 25

Vị trí, tính chất, ý nghĩa và vai trò của môn học/mô đun:

- Vị trí: Môn học Khuyến ngư và phát triển nông thôn là môn học thuộc CHƯƠNG trình giảng dạy Cao đẳng, được giảng dạy sau các mô - đun, môn học chuyên ngành nuôi trồng thủy sản.

- Tính chất: Môn học Khuyến ngư và phát triển nông thôn là môn học cơ sở ngành giúp người học thực hiện được các kỹ năng: Phân tích đặc điểm đối tượng thủy sản, khả năng thuyết trình và xây dựng, tổ chức các mô hình nuôi trồng thủy sản. Môn học được giảng dạy ở lớp học và các cơ sở sản xuất giống, nuôi thương phẩm các đối tượng thủy sản nước ngọt.

Mục tiêu của môn học/mô đun:

- Kiến thức:

+ Hiểu được vai trò, chức năng, nhiệm vụ của công tác khuyến ngư.

+ Hiểu và trình bày được đặc điểm của đối tượng khuyến ngư, các phương pháp khuyến nông, khuyến ngư.

- Kỹ năng:

+ Phân tích được đặc điểm của từng đối tượng nuôi

+ Thuyết trình được các chương tập huấn trong công tác khuyến ngư

+ Tổ chức hướng dẫn thăm quan các mô hình chăn nuôi

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có tinh thần nhiệt tình, tâm huyết với nghề

CHƯƠNG 1: KHUYẾN NGƯ TRONG PHÁT TRIỂN NTTS

Mục tiêu:

Hiểu được các khái niệm và vai trò, các hình thức của khuyến ngư trong NTTS.

Vận dụng được trong thực tiễn hoạt động nghề nghiệp.

Nội dung chính:

1. KHÁI NIỆM KHUYẾN NGƯ

1.1. Định nghĩa:

“Khuyến ngư” là một thuật ngữ khó định nghĩa một cách chính xác. Vì khuyến ngư được tổ chức bằng nhiều cách, nhằm phục vụ nhiều mục đích có tầm hẹp hay rộng khác nhau. Theo từ nguyên, Khuyến có nghĩa là khuyên người ta nên gắng sức, ngư có nghĩa là ngư dân. Vậy có thể hiểu khuyến ngư là những khuyến cáo ngư dân phát triển ngư nghiệp. Tuy nhiên, thuật ngữ khuyến ngư có rất nhiều định nghĩa khác nhau:

1.2. Vai trò của khuyến ngư

Dựa vào các đặc điểm của khuyến ngư, người ta có thể phát biểu theo những cách sau:

- Khuyến ngư (KN) là một từ tổng quát để chỉ tất cả các công việc có liên quan đến việc phát triển ngư nghiệp. Đó là một hệ thống giáo dục ngoài nhà trường, trong đó các người già và trẻ học bằng cách thực hành. Tất cả những kết quả đạt được của khuyến ngư là giúp cho gia đình ngư dân có được một cuộc sống tốt hơn.

- KN là chương trình giáo dục cho ngư dân dựa trên nhu cầu của họ, giúp họ giải quyết các vấn đề trên cơ sở tự lực.

- KN là những hoạt động nhằm giúp đỡ ngư dân và gia đình họ cải thiện cuộc sống. Khuyến ngư viên (KNV) có nhiệm vụ chuyển giao đến cho ngư dân những kiến thức về khoa học tự nhiên để họ có khả năng điều hành trang trại, cơ sở sản xuất một cách có hiệu quả hơn.

- KN không phải là một tổ chức cứng nhắc, mà là một quá trình giáo dục có mục đích để chuyển những thông tin có ích đến người ngư dân, nhằm giúp họ học cách sử dụng chúng để xây dựng một đời sống tốt hơn cho mình, cho gia đình và cho xã hội.

- KN là một quá trình đặc biệt giúp cho người ta học bằng cách thực hành và phát triển lòng tin để đáp ứng mục tiêu làm tăng thu nhập và chất lượng đời sống của họ.

- KN là một kiểu đào tạo đặc biệt, dành cho những người dân sống ở nông thôn, ven biển nhằm đem lại cho họ những lời khuyên và những thông tin cần thiết giúp họ giải quyết những vấn đề của họ.

- KN luôn đi sát với công việc của người sản xuất nhằm cải thiện điều kiện sống và làm việc của họ. Điều này bao gồm sự giúp đỡ những người ngư dân tăng hiệu quả sản xuất và qua đó làm cho họ tự tin trong tương lai phát triển của mình.

- KN là phương tiện để giúp ngư dân cải thiện kỹ thuật khai thác, nuôi trồng, chế biến thủy hải sản, cải thiện thu nhập và mức sống, bằng cách sử dụng những tài nguyên có sẵn của họ như đồng vốn, nhân lực, dụng cụ... với sự giúp đỡ tối thiểu của nhà nước.

Những định nghĩa trên cho chúng ta một điểm giống nhau: Tất cả đều nhấn mạnh KN là một quá trình kéo dài trong một giai đoạn, chứ không phải là một hành động duy nhất, thực hiện một lần rồi thôi.

2. MỤC TIÊU CỦA KHUYẾN NGƯ

Mục tiêu của KN là “ hướng hoạt động” là cái hướng mà nỗ lực của chúng ta sẽ hướng tới. Như vậy, mục tiêu có thể định nghĩa như là sản phẩm cuối cùng đã được định trước.

Để giải quyết vấn đề này, KNV cần phải giúp xác định hướng đi mà dân chúng muốn và cần, sau đó phải giúp đỡ họ trong quá trình đi theo hướng đó. Đó là cái lõi của công tác KN, từ đó nội dung phải được soạn ra.

2.1. Các yếu tố của mục tiêu

Để một chương trình KN đạt được mục tiêu cần phải có ít nhất là 3 yếu tố:

- Sự tham gia của quần chúng
- Sự thay đổi các tập quán theo ước muốn
- Lĩnh vực bàn luận
- Trong bối cảnh phát triển thủy sản, KN có mục đích giúp đỡ ngư dân tự giải quyết vấn đề của họ thông qua con đường giáo dục, giúp ngư dân cải thiện cuộc sống thông qua cải thiện năng suất lao động, phát triển sản xuất.
- KN là những hoạt động phối hợp nhịp nhàng với cộng đồng ngư dân chứ không phải thay thế họ. Chỉ những người ngư dân mới có thể chọn lựa cho họ phương thức sản xuất và cách sống thích hợp với họ. KNV làm việc bên cạnh họ nhưng không thể thay họ làm những việc đó. KNV thường xuyên trao đổi thảo luận các vấn đề với ngư dân, giúp họ đánh giá tốt hơn các dữ kiện và tìm ra cách giải quyết.

2.2. Mức độ của mục tiêu

Mục tiêu cơ bản: Phổ biến tri thức khoa học ngư nghiệp, nâng cao đời sống vật chất tinh thần của ngư dân hơn trước, cải thiện phương pháp sản xuất ngư nghiệp. Cải thiện tổ chức ngư dân và sinh hoạt của ngư dân.

Mục tiêu tổng quát: Làm cho việc sản xuất của ngư dân, của trang trại được tốt hơn, cho việc thu nhập và nghĩa vụ của công dân tốt hơn.

Mục tiêu hoạt động: Thiết kế và quản lý việc triển khai “Thí điểm” trình diễn các mô hình hoạt động sản xuất ngư nghiệp thông qua từng công việc cụ thể.

2.3. Thiết lập các mục tiêu

Một trong những vấn đề chính mà khuyến ngư trong chương trình phát triển nông thôn gặp phải là việc thiết lập, tái thiết lập hay chấp nhận các mục tiêu hữu hiệu.

Để giải quyết vấn đề này, khuyến ngư viên cần phải giúp để xác định hướng đi mà dân chúng muốn và cần, sau đó phải giúp đỡ họ suốt trong quá trình đi theo hướng đó.

Trong khuyến ngư, điều quan trọng là cần phải quan tâm đến những gì mà ngư dân cảm thấy cần và KN nghĩ là mình cần phải có. Điều lý tưởng nhất là có sự phù hợp hoàn hảo giữa 2 điều kiện trên. Tuy nhiên trong thực tế khó đạt kết quả tốt khi một bên nào đó chiếm ưu thế trong việc sắp đặt các mục tiêu. Những gì mà ngư dân muốn chưa chắc là cái mà họ cần nhất. Những gì mà KNV nghĩ chưa chắc là cái mà ngư dân cần. Những KNV có kinh nghiệm họ luôn nghĩ rằng những chương trình KN thành công là những chương trình đã được xây dựng trên những tình huống thực tiễn. Họ cố tìm ra những mong muốn, những nhu cầu, những khó khăn của ngư dân trước khi bắt tay vào việc xây dựng mục tiêu cho chương trình khuyến ngư.

3. CÁC HÌNH THỨC TỔ CHỨC KHUYẾN NGƯ

3.1. Hệ thống tổ chức của nhà nước

Hệ thống tổ chức của nhà nước được tổ chức từ trung ương đến cơ sở ở trung ương, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn là cơ quan thường trực về công tác khuyến ngư của Chính Phủ. Ở Bộ NN-PTNT có Trung tâm Khuyến ngư Quốc gia.

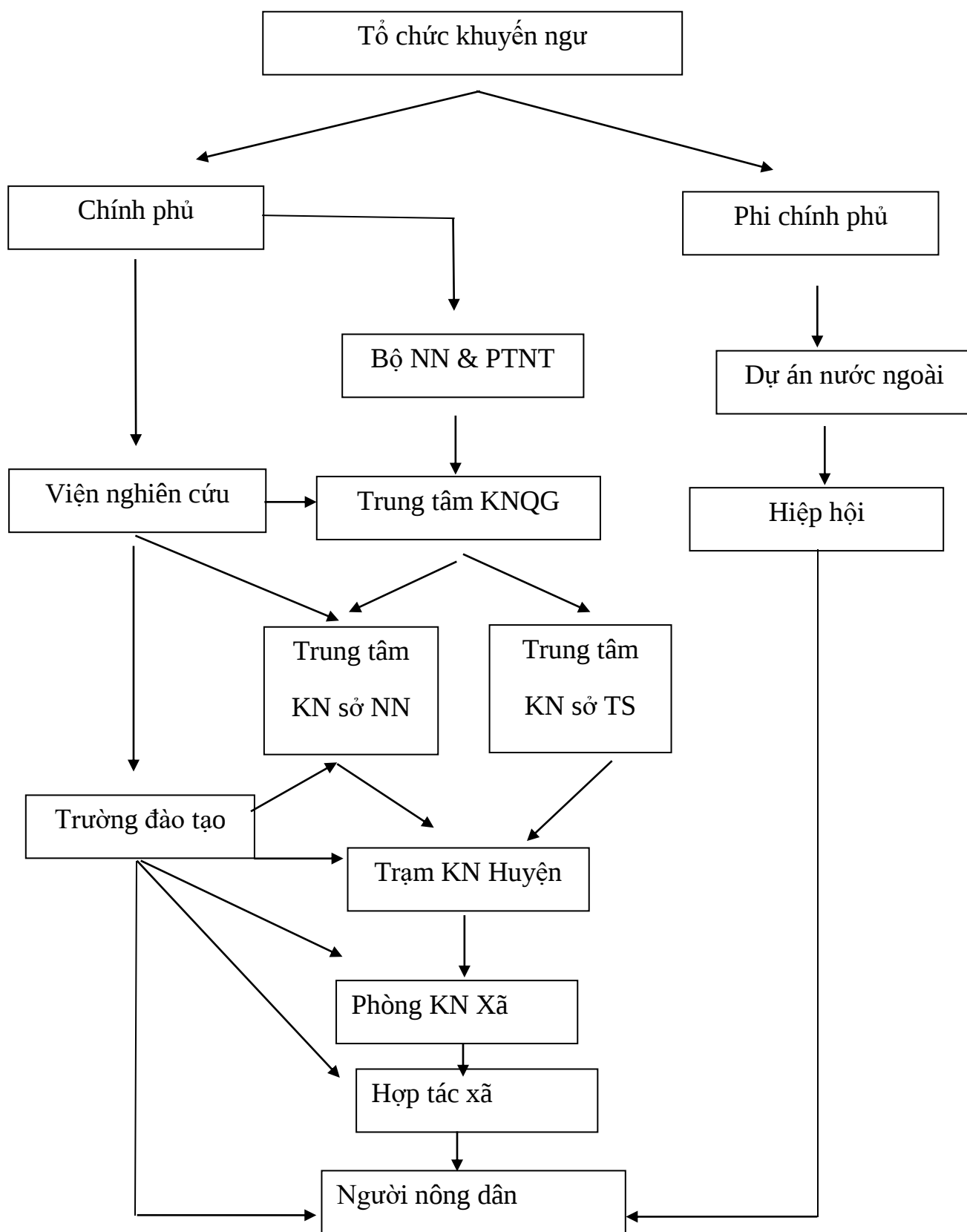
Ở mỗi tỉnh có tổ chức thành lập 2 hoặc 3 Sở riêng biệt và Trung tâm Khuyến ngư thuộc Sở Nông nghiệp (hoặc Thủy sản) đảm nhiệm. Trung tâm khuyến ngư tỉnh được tổ chức các Trạm khuyến ngư theo huyện, liên huyện hoặc cụm xã.

Ở cơ sở gồm có mạng lưới khuyến ngư xã, hợp tác xã, tổ liên kết, hội ngư dân, xây dựng mạng lưới cán bộ khuyến ngư cơ sở hay chỉ đạo viên và khuyến ngư viên ở địa phương.

3.2. Tổ chức khuyến ngư tự nguyện

Tổ chức khuyến ngư tự nguyện là tổ chức khuyến ngư của các cơ quan nghiên cứu, giảng dạy đào tạo, các đoàn thể, các tổ chức kinh tế xã hội, các cá nhân trong và ngoài nước lập ra để thực hiện nội dung của công tác Khuyến ngư và được cơ quan có thẩm quyền cấp giấy phép hoạt động.

Các tổ chức Khuyến ngư tự nguyện được tham gia hoạt động các chương trình dự án Khuyến ngư Quốc gia, được tham gia các chương trình đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ. Thông qua các hợp đồng với các tổ chức Khuyến ngư Quốc gia.



Sơ đồ hệ thống tổ chức của khuyến ngư

4. THÔNG TIN LIÊN LẠC TRONG KHUYẾN NGƯ

Các đoàn thể chính trị và lãnh đạo địa phương: Sự ủng hộ tích cực của họ sẽ giúp cho mối liên hệ giữa khuyến ngư viên và ngư dân được thuận lợi hơn.

Các cơ sở dịch vụ: Cung cấp vật liệu cho phục vụ sản xuất ngư nghiệp hay các lĩnh vực khác, cho vay vốn hay các dịch vụ thương mại. Những dịch vụ như vậy sẽ giúp cho ngư dân thoải mái nhiều hơn trong công việc sản xuất.

Các dịch vụ về sức khỏe: Qua các dịch vụ này, khuyến ngư viên sẽ nắm được tình trạng sức khỏe của người dân trong vùng, đặc biệt là tình trạng về dinh dưỡng vì rằng có mối tương quan chặt chẽ giữa phát triển ngư nghiệp và chế độ dinh dưỡng. Do đó, khuyến ngư viên phải theo dõi chặt chẽ các chương trình, đề án liên quan và nắm bắt cho được các nhu cầu của địa phương trong lĩnh vực này.

Thông tin trong khuyến ngư còn thông qua các phương tiện thông tin đại chúng như loa, internet, điện thoại... để thu thập thông tin từ người ngư dân cũng như hướng dẫn ngư dân những kiến thức kỹ thuật tiên bộ cũng như định hướng vùng nuôi, đối tượng nuôi cho hợp lý

CHƯƠNG 2: CHỨC NĂNG VÀ PHƯƠNG PHÁP KHUYẾN NGƯ

Mục tiêu:

- Hiểu được chức năng, đối tượng và phương pháp khuyến ngư.
- Vận dụng được các phương pháp khuyến ngư trong lĩnh vực NTTS.

Nội dung chính:

1. ĐỐI TƯỢNG KHUYẾN NGƯ

Đối tượng của công tác khuyến ngư là những người nông dân ngư dân nam và nữ tham gia vào sản xuất cá giống, đánh cá ở những thủy vực lớn và ven biển, chế biến, vận chuyển và bán cá ...

1.1. Khái quát các đặc điểm kinh tế xã hội ở nông thôn hiện nay

Cùng với sự phát triển của xã hội, nền kinh tế ở khu vực nông thôn đang chuyển từ tự cung tự cấp sang kinh tế hàng hoá nhiều thành phần dẫn đến những biến đổi trong xã hội nông thôn.

Các chính sách Nhà nước về đất, tín dụng, phát triển nông thôn đã có tác động tích cực đối với sự phát triển kinh tế xã hội. Các chính sách này giúp cho nông ngư dân được vay vốn để sản xuất, được hỗ trợ phần nào kinh phí để ứng dụng kỹ thuật mới vào ngành nghề của mình. Được sự giúp đỡ, hỗ trợ của nhà nước về kỹ thuật nuôi trồng, khai thác và bảo quản sau thu hoạch.

Vai trò và tầng lớp trung nông ngày càng tăng trong sự phát triển kinh tế xã hội đặc biệt là ở miền Nam Việt Nam. Vì tầng lớp này về mặt kinh tế cũng là tương đối ổn định, họ có vốn để phát triển sản xuất. Hơn nữa trình độ của họ cũng cao hơn so với những nông dân nghèo vì họ có cơ hội học tập.

Sự khẳng định về kinh tế của các hộ nông nghiệp ở nông thôn. Bây giờ không còn khái niệm rằng làm nông nghiệp thì chỉ đủ ăn, không thể giàu lên được. Ở nông thôn những hộ làm giàu từ trang trại chăn nuôi, trồng trọt và kết hợp từ mô hình VAC ngày càng nhiều. Tuy nhiên muốn làm được như vậy thì họ phải có đất rộng và sự cần cù của bản thân. Còn những hộ không có nhiều đất để mở trang trại thì tận dụng số đất đó để chăn nuôi như là nuôi gà, nuôi lợn, nuôi vịt... Ở nông thôn đến nay vẫn còn rất nhiều làng nghề, các nông ngư dân đã biết kết hợp làng nghề của mình với nghề nông cho hiệu quả rất cao. Ví dụ như ở làng Bá thuộc huyện Đan Phượng có làng nghề truyền thống là làm rượu và làm đậu phụ. Trước kia nền kinh tế nước ta còn bao cấp nên sản phẩm làm ra cũng rất khó tiêu thụ. Kể từ khi nền kinh tế mở cửa người dân nơi đây biết kết hợp từ việc làm rượu, làm đậu phụ với nuôi lợn thịt. Rượu nấu lấy nước còn lại bã rượu cho đun chung với rau lợn, bột ngô làm cám cho lợn ăn. Tương tự như vậy, làm đậu phụ để lấy đậu đem đi bán còn bã đậu cũng đem nấu chung với rau lợn và bột ngô cho lợn ăn rất chóng lớn. Chỉ từ 3 - 4 tháng kể từ khi bắt lợn giống về nuôi là được một lứa lợn xuất chuồng với khối lượng trung bình của một con là 60 – 70 kg. Mỗi nhà như vậy nuôi tới 10 đến 30 con lợn, thậm chí có nhà nuôi tới 50 con. Tuy nhiên làm như thế vẫn chưa tận dụng được hết những sản phẩm của mình và còn gây ô nhiễm môi trường do phân lợn quá nhiều. Gần đây một số hộ nông dân đã xây dựng hầm Bioga để chuyển phân thành khí ga. Song nếu những người dân ở đây có thể kết hợp thêm làm vườn và thả cá thì hiệu quả kinh tế sẽ còn lớn hơn nhiều.

Sự phát triển nhanh chóng các hệ thống khuyến nông, khuyến ngư cũng góp phần vào việc phát triển kinh tế xã hội. Hệ thống khuyến nông, khuyến ngư giúp đỡ cho các nông ngư dân các kỹ thuật mới để thay đổi

cách làm ăn ít có sự tính toán của họ làm cho công việc của họ thu lại kết quả cao hơn.

- Xã hội nông thôn Việt Nam đang đứng trước những thử thách:

- Nghèo nàn và lạc hậu vẫn còn mặc dù đã có chương trình 135, 120 của Nhà nước hỗ trợ. Trong các văn kiện trọng yếu của chính phủ, nuôi trồng thủy sản được coi là phương tiện giúp nhiều người thoát nghèo nhưng hiện nay vẫn có khoảng 20% người dân sống ở nông thôn là người nghèo. Hầu hết các chương trình khuyến ngư nhằm vào việc đạt được mục tiêu sản lượng hơn là các mục tiêu xóa đói giảm nghèo. Kết quả là các nông ngư dân giàu hơn sẽ được hưởng lợi nhiều hơn từ các hoạt động khuyến ngư.

- Cơ sở vật chất quá lạc hậu, hạ tầng xã hội càng ở mức thấp. Nó không những không đáp ứng và không hỗ trợ mà còn cản trở sự phát triển kinh tế xã hội ở nông thôn. Đây cũng là những cản trở lớn đến việc ứng dụng khoa học công nghệ vào sản xuất ở nông thôn.

- Sự phân cách giữa người giàu và người nghèo đang ngày càng lớn. Người giàu có vốn làm ăn, có đầu óc tính toán thì lại càng giàu. Ngược lại người nghèo vừa không có vốn lại bị cản trở việc nâng cao kiến thức trong làm ăn. Để giảm hố sâu ngăn cách này thì Nhà nước phải tích cực hơn nữa trong việc hỗ trợ và giúp đỡ người nghèo.

1.2. Đặc điểm tâm lý người nông dân Việt Nam

1.2.1. Một số đặc điểm chung của người nông dân Việt Nam

Quan niệm không rõ ràng về thời gian. Cũng do tính chất công việc của người nông dân là không có giờ giấc cố định khi làm việc, thích là làm mà không thích là nghỉ, hôm nay không làm có thể để đến ngày mai.

Quan niệm về con số, đơn vị đo lường không chính xác: Ví dụ như cũng gọi là một chục nhưng với người dân ở miền Bắc tính một chục bằng mười, người dân miền Trung hay miền Nam lại cho là 12 nếu là chục bắp (ngô), 14 nếu là chục đậu bắp... Hay là để đo lường một đơn vị nào đó họ dùng nhiều đơn vị khác nhau như: Ca, bát, giạ, thúng...

Sống tản mát và cô lập trong phạm vi làng xã, xóm ấp, ít giao lưu. Điều này dẫn đến các đặc điểm khác như:

- + Tính bảo thủ, cục bộ trong phạm vi làng xã, không giao lưu với các làng xã bên. Nhiều làng xã xóm giềng chỉ vì một vài xích mích của vài cá nhân dẫn đến bất hoà thậm chí cả hận thù với cả làng. Có nhiều làng xã thanh niên trong làng vì không muốn con gái làng mình lấy chồng làng khác dẫn đến cấm thanh niên làng khác đến làng mình. Đã có những vụ án mạng chỉ vì những cái lệ tự đặt rất không hợp lý của người nông dân.

- + Sản xuất mang tính tự cung tự cấp, tùy tiện, thiếu khoa học, thiếu tổ chức, thích thì làm không thích thì thôi. Những điều này cản trở rất nhiều tới việc tiếp thu khoa học kỹ thuật vào sản xuất làm cho nền kinh tế ở nông thôn kém phát triển.

- + Trình độ văn hoá còn thấp nên còn mê tín dị đoan. Đặc điểm của những người tham gia sản xuất nông nghiệp là trình độ văn hoá của họ thấp do nghèo nên ít được đến trường. Trình độ văn hoá thấp kéo theo nhiều tư tưởng không đúng trong đó có mê tín dị đoan. Người dân thường cầu xin may mắn ở cúng bái chứ không tự tin bản thân mình sẽ tạo ra được may mắn cho mình.

- + Lãng phí thời gian và tiền bạc vào những việc không cần thiết như ma chay, cưới xin, cúng bái trong khi tiền làm ra không xứng cho việc chi tiêu như thế.

Hiện nay, trong tình hình đất nước đang có nhiều biến chuyển về kinh tế, nông dân Việt Nam cũng đã có biến đổi tâm lý, tính cách phù hợp với cuộc sống hiện đại. Cụ thể là:

Họ luôn mong muốn có cuộc sống tốt hơn. Muốn có cuộc sống tốt hơn thì phải biết tính toán trong làm ăn, tiếp thu khoa học công nghệ trong sản xuất.

Họ chủ động tìm hiểu nhiều hơn về kỹ thuật sản xuất qua các phương tiện truyền thông đại chúng để làm ăn có hiệu quả hơn.

Ảnh hưởng của văn minh đô thị cũng phần nào làm xáo động nếp sống tạo nên những phong trào, trào lưu trong đời sống của nông dân. Mặc dù sống sau lũy tre làng và tính bảo thủ cao nhưng những người nông dân ngư dân đều ít nhiều chịu ảnh hưởng của văn minh đô thị. Có điều này bởi vì trong tư tưởng của họ có mong muốn cuộc sống tốt hơn, muốn vậy phải tiếp thu phương cách làm ăn mới.

1.2.2. Đặc điểm tâm lý riêng của người nông dân nghèo

Cam chịu số phận: Trong tâm lý của mỗi người dân nghèo đều mong muốn có cuộc sống tốt đẹp hơn và họ cố hết sức để làm việc. Nhưng trong công việc thì họ thường không biết tính toán, họ cũng không biết phải làm một việc gì khác để thay đổi cuộc sống của mình ngoài đồng ruộng và chăn nuôi nhỏ lẻ. Cuộc sống nghèo vẫn hoàn nghèo và họ cũng không than vãn số phận.

Sống buông thả, không nghĩ đến ngày mai: Sống buông thả ở đây không có nghĩa là sống dễ dãi như mọi người vẫn thường dùng khi nói về một bộ phận thanh niên sống không đúng mực. Sống buông thả ở đây nghĩa là không tính toán kế hoạch cho tương lai, thích gì làm nấy không

cần để ý xem việc mình làm có hậu quả gì không. Lấy ví dụ như một gia đình nông dân nghèo chỉ đủ lúa gạo để ăn trong một năm không dư dật, nhưng nếu gia đình ấy có con cái cưới xin hay ma chay thì cỗ bàn rất linh đình mặc cho việc tổ chức ấy dẫn đến hậu quả là nợ nần khó trả.

Mặc cảm với xã hội: Do họ nghèo, không có tiền để tham gia các hoạt động xã hội, không có tiền để bằng bạn bằng bè nên thường sinh ra tâm lý mặc cảm và tự ti với xã hội.

Không quan tâm tới tiến bộ xã hội; trình độ học vấn kém: Đối với người nông dân nghèo thì mất mùa, đói kém là cái họ quan tâm nhất. Họ không quan tâm tới tiến bộ xã hội, họ cũng không hiểu nhiều về tình hình thế giới cũng như trong nước. Họ biết gia đình họ, bà con làng xóm của họ rất rõ còn những cái ở xa họ mà không thể hình dung nổi thì hầu như họ không biết và không quan tâm tới.

Cần cù chịu khó: Đây là một trong những đức tính tốt đẹp nhất của người nông dân. Nó giúp người nông dân làm ra lúa gạo, rau màu, chịu đựng được những gian nan vất vả của cuộc sống.

Đoàn kết trong tầng lớp mình: Người nông dân sống sau lũy tre làng nên tình làng nghĩa xóm của họ rất cao, họ đoàn kết với nhau rất chặt chẽ trong cuộc sống.

1.2.3. Tâm lý riêng của tầng lớp trung nông

Tính tư hữu cao: Tầng lớp trung nông là những người làm nông ngư nghiệp nhưng biết tính toán và có vốn làm ăn nên họ có của ăn của để. Cũng chính vì vậy mà họ có tính tư hữu cao khác hẳn với tầng lớp nông dân nghèo.

Tự khẳng định cuộc sống, thích chủ nghĩa cá nhân.

Trọng chữ tín: Vì họ làm ăn cũng coi là có tính toán nên họ phải trọng chữ tín.

Cần cù, ham mê học hỏi cái mới: Điều này khác hẳn với những người nông dân nghèo. Nó sẽ giúp cho tầng lớp trung nông giàu lên một khi biết áp dụng cái mới vào trong sản xuất.

Giàu tình làng nghĩa xóm: Tuy là giàu hơn người nông dân nghèo nhưng xưa nay họ vẫn sống ở nông thôn nên tình làng nghĩa xóm đã ăn sâu vào máu thịt họ. Họ vẫn là những người dân giàu tình cảm.

1.2.4. Tâm lý riêng của tầng lớp người giàu ở nông thôn

Thích làm giàu: Người giàu thì lại muốn giàu hơn nên tâm lý thích làm giàu của những người này rất mạnh. Họ có mong muốn vươn lên ngang tầm với dân đô thị. Những người này có suy nghĩ tiến bộ, họ luôn mong muốn tìm hiểu cái mới để làm giàu.

1.3. Giải pháp tiếp cận với nông dân

Muốn tiếp cận với người nông dân trước hết phải hiểu họ, điều thứ hai là thân thiện và nhiệt tình với họ.

Ở lần tiếp xúc đầu tiên cán bộ khuyến ngư nên tự giới thiệu nhưng không phải giới thiệu một cách khiêm tốn hay tự cao quá. Sau đó hỏi những câu hỏi mang tính chất thăm hỏi làm quen, tránh hỏi những câu hỏi khiến họ khó trả lời. Rồi sau đó giới thiệu cái mục đích làm quen tỏ ý muốn giúp đỡ họ và đề nghị sự ủng hộ của bà con.

Ở các lần tiếp xúc tiếp theo nên chào hỏi xã giao, nêu mục đích và nội dung chuyến viếng tham rồi trao đổi với bà con.

1.4. Những nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp nhận khoa học kỹ thuật của nông ngư dân

1.4.1. Nhân tố tích cực

Nhờ có sự quan tâm của đảng và Nhà nước với các chính sách giúp đỡ bà con nông ngư dân sẽ giúp bà con áp dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất để nâng cao đời sống.

Sự ham học hỏi, ham làm giàu của bà con sẽ là nguồn động lực giúp cho sự tiếp thu khoa học kỹ thuật của bà con.

1.4.2. Nhân tố cản trở đến việc tiếp nhận kiến thức khoa học kỹ thuật

Trình độ văn hoá của nông ngư dân thấp nên sẽ hạn chế trong nhận thức.

Trình độ văn hoá không đồng đều nên rất khó để tổ chức những lớp tập huấn, huấn luyện...

Người nông dân cùng một lúc hoàn thành rất nhiều công việc, đặc biệt là công việc đồng áng nên họ khó có thể tập trung được vào một công việc nào.

Tư tưởng bảo thủ, chần chừ, do dự không quyết đoán để áp dụng cái mới vào sản xuất.

Một số nông dân nghèo còn tự ti, mặc cho số phận, không chịu tiếp thu khoa học kỹ thuật để làm cho cuộc sống tốt hơn.

**Yếu tố khách quan ảnh hưởng đến quá trình tiếp nhận:*

Lực lượng cán bộ khuyến ngư còn quá mỏng, nhất là cán bộ khuyến ngư cấp cơ sở.

Kinh nghiệm hoạt động của cán bộ khuyến ngư chưa nhiều do khuyến ngư là một ngành mới ra đời, cán bộ chưa được chú trọng lắm.

Các chính sách về khuyến ngư chưa ổn định, chưa có nhiều chính sách phù hợp thu hút sự quan tâm của bà con.

Kinh nghiệm giảng dạy khuyến ngư thấp, chưa đáp ứng nhu cầu của thực tiễn.

2. CHỨC NĂNG CỦA KHUYẾN NGƯ

2.1. Nhiệm vụ bắt buộc

- Điều khiển.
- Giáo dục người lớn: Những người ngư dân và gia đình họ cần được trang bị những hiểu biết và thực hành để cải thiện các phương pháp sản xuất và năng suất lao động. KNV có nhiệm vụ chỉ dẫn cho ngư dân cách phân tích và cập nhật hoá tình hình phát triển ngư nghiệp. Trong phạm vi đào tạo của mình KNV cần nắm một số nguyên tắc đào tạo cơ bản:
 - Người giảng viên cũng cần phải học
 - Kích thích sự tự nguyện
 - Trao đổi và thực hành là những yếu tố quan trọng trong việc thu thập kiến thức.
 - Tập huấn và áp dụng thực tế.
- Chuyển giao thông tin (thông tin về kỹ thuật, thông tin giá cả thị trường, nguồn vốn có thể vay mượn, những yếu tố phát triển sản xuất...)
- Giúp đỡ ngư dân giải quyết vấn đề (có vấn kỹ thuật cho ngư dân). Phần lớn những kỹ thuật dựa vào kết quả nghiên cứu khoa học. Tuy nhiên trong trường hợp ngư dân có thể tự thông tin và góp ý cho nhau. Cán bộ KN phải luôn luôn tạo cơ hội để những người sản xuất quan hệ trực tiếp với nhau.
- Phát triển đề tài và phương pháp khuyến ngư

- Lập trình kế hoạch khuyến ngư
- Đánh giá

2.2. Nhiệm vụ tự nguyện

- Cung cấp vật tư
- Giúp tồn trữ thủy sản và mua bán
- Tham gia công tác nghiên cứu
- Cải thiện cơ sở hạ tầng

2.3. Nhiệm vụ cản trở

- Nhiệm vụ kiểm soát
- Theo dõi chương trình tín dụng và thu hồi
- Thu thập số liệu thông tin

3. PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY KHUYẾN NGƯ

Là một chuỗi các quan hệ giữa hoạt động học và hoạt động dạy

- Hoạt động học là gì? Hoạt động học là sự nghe, quan sát, đặt câu hỏi, thí nghiệm, làm thử, đọc tài liệu , thảo luận...
- Hoạt động dạy là gì ? Hoạt động dạy là hoạt động của giảng viên như: giảng chương, trình diễn, viết bảng, giám sát thảo luận, cho chương tập.

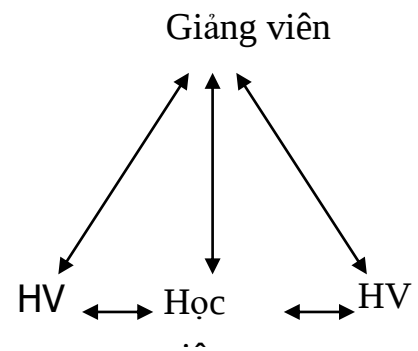
3.1. Phân biệt các phương pháp giảng dạy

3.1.1. Phương pháp chương giảng

- Giảng viên giảng chương, kể chuyện, trình diễn.
Học viên nghe, ghi lại, quan sát

3.1.2. Phương pháp thảo luận, báo cáo chuyên đề

- Giảng viên cùng với học viên, và các học viên nói với nhau, cùng làm việc với nhau, thảo luận giữa họ.



3.1.3. Phương pháp quan sát

- Giảng viên cho chương tập và hành động như một giám sát viên, học viên thực tập, đọc tài liệu, tham khảo chuyên đề hoặc viết luận án.

3.2. Phương pháp dạy

Có nhiều phương pháp giảng dạy:

- Phương pháp chương giảng: là phương pháp lấy giáo viên làm trọng tâm
- Phương pháp thảo luận: lấy học viên làm trọng tâm.
- Phương pháp tham gia: lấy nhóm làm trọng tâm

Để lớp học sinh động và hấp dẫn, tạo mọi điều kiện cho học viên hoạt động một cách tích cực, hạn chế tối đa lấy giáo viên là trọng tâm, cần xen kẽ các phương pháp giảng dạy để cho buổi học đạt hiệu quả.

3.2.1. Phương pháp chương giảng

Đây là một trong phương pháp hết sức cơ bản và quan trọng không thể thiếu được trong quá trình giảng dạy. Mà đòi hỏi người giảng viên cần phải thực hiện:

- Giới thiệu chủ đề mới
- Giải thích những khái niệm khó
- Biết phân biệt giữa những ý chính và ý phụ.

- Kết hợp những chủ đề khác nhau.

+ Ưu điểm:

- Có thể sử dụng trong một nhóm lớn các học viên.
- Dễ tổ chức thực hiện so với các phương pháp khác.
- Có thể truyền tải được nhiều nội dung trong thời gian ngắn.
- Có thể áp dụng được mọi nơi.

+ Khuyết điểm:

- Sự tiếp xúc giữa giảng viên và học viên bị giới hạn, thiếu sự phản hồi.
- Học viên thụ động hơn so với các phương pháp học năng động khác.
- Không đạt được hiệu quả và mục tiêu ở mức độ cao.

Khi áp dụng phương pháp này giảng viên cần chú ý những điểm sau đây:

- Nói lớn, rõ, không nói lảm bảm, nên thay đổi âm sắc.
- Vui vẻ, hoà nhã và cư xử một cách khéo léo
- Nhiệt tình kích thích người khác nhiệt tình tham gia.
- Phán đoán và nắm bắt được những phản ứng của học viên.
- Nhìn thẳng vào học viên, không nói khi viết bảng.
- Quan sát học viên để nắm bắt được mức độ hiểu chương của học viên.
- Khuyến khích học viên phản ứng và phản hồi, yêu cầu học viên đặt câu hỏi và cố gắng tìm câu trả lời.
- Kích thích học viên trình bày những kinh nghiệm của mình và cho những ví dụ để minh hoạ.
- Phối hợp sử dụng trợ huấn cụ khác nhau cho chương giảng thêm phong phú.

- Nên có thí dụ và câu hỏi xen vào chương giảng và tránh giọng nói đều đều.

3.2.2. Phương pháp đặt câu hỏi

Giảng dạy bằng phương pháp này nhằm:

- Lôi cuốn sự tham gia các thành viên trong lớp
- Khuyến khích những người rụt rè và những người ít nói
- Giúp cho học viên trong lớp luôn tỉnh táo và động não.
- Châm dứt những cuộc nói chuyện hoặc tránh những trường hợp lẩn át người khác.
- Khuyến khích chia sẻ kinh nghiệm của các thành viên trong lớp.
- Kiểm tra sự hiểu vấn đề đó với học viên.

3.2.3. Phương pháp thảo luận

Giảng dạy theo phương pháp này nhằm:

- Giúp học viên suy nghĩ và phán xét vấn đề có logic.
- Giúp học viên hiểu rõ và giải thích được vấn đề.
- Dạy học viên biết cách nghe và nói với nhau.
- Kích thích học viên tham gia vào việc tranh luận.
- Cung cấp cơ hội cho học viên đặt câu hỏi làm sáng tỏ và giải thích chủ đề.
- Gia tăng sự tiếp xúc lẫn nhau giữa giáo viên và học viên, giữa học viên với nhau.

Phương pháp này giúp học viên chủ động hơn, học viên có căn bản về xã hội và kỹ năng giao tiếp. Khi áp dụng phương pháp này giảng viên cần chuẩn bị nội dung kỹ hơn, phải lường trước những phản ứng của học viên. Tuy nhiên phương pháp này giúp cho học viên thoải mái hơn, cảm thấy có trách nhiệm học hơn, ngoài

ra còn giúp cho học viên và giảng viên không cảm thấy quá căng thẳng trong buổi học mà chỉ có nghe giảng không. Tạo sự gần gũi hơn giữa giáo viên và học viên.

Có 2 phương pháp dạy bằng thảo luận:

Giáo viên là trọng tâm	Học viên là trọng tâm
- Thảo luận được kiểm soát	- Thảo luận tự do
- Thảo luận từng bước	- Thảo luận giữa 2 người hoặc trong một nhóm nhỏ.
- Thảo luận được định hướng theo vấn đề hoặc nhiệm vụ	- Công việc được giao hoặc chương tập.
- Thảo luận toàn bộ các kết luận, tóm tắt	Thí dụ: chương thực hành chung

Một số điểm cần chú ý khi dạy bằng phương pháp thảo luận:

- Khuyến khích cho học viên tham gia phát biểu
- Tạo không khí cởi mở, nhẹ nhàng
- Cho chương tập rõ ràng giới thiệu những vấn đề được định nghĩa rõ.
- Giúp đỡ học viên có căn bản về kỹ năng giao tiếp với nhau.
- Kế hoạch chương giảng nên dựa vào vài kiến thức sẵn có của học viên để họ có thể tham gia thảo luận dễ dàng.
- Sử dụng những kinh nghiệm sẵn có của học viên.
- Mục đích cần rõ ràng
- Số học viên nên giới hạn khoảng 15 đến 25 học viên là vừa.

3.2.4. Phương pháp tham quan

Đây là phương pháp phổ biến hiện nay, một trong những lợi ích của việc tham quan là nó giúp cho học viên có những ý nghĩ trực giác mà họ không thể có được nếu họ chỉ dự lớp học trong phòng. Những cảm nghĩ trực quan này có tầm quan trọng riêng của nó và mang đặc tính của môi trường. Tham quan cơ sở (khai thác, nuôi trồng, chế biến thủy sản) là tiến trình khái quát hóa, kết quả có thể áp dụng ra trong những điều kiện tương tự. Tục ngữ Việt Nam có câu “trăm nghe không bằng một thấy”, điều này cho thấy ích lợi của việc tham quan, có thể thúc đẩy tiến trình áp dụng những kỹ thuật mới.

Tóm lại: Tham quan như là một phương pháp giảng dạy cũng có những ưu điểm và nhược điểm.

+ Ưu điểm:

- Cách hữu hiệu để truyền đạt kiến thức
- Làm cho việc học trở nên dễ dàng
- Có thể dẫn đến những địa điểm khác lý thú hơn cho việc khảo sát tới
- Kích thích tình bạn giữa các thành viên của nhóm
- Các thành viên học cách khảo sát hoặc làm việc theo nhóm
- Gia tăng sự làm quen với những người ngoài nhóm
- Tạo sự phổ biến; nâng đỡ địa vị xã hội cũng như khuynh hướng hợp tác của người được thăm viếng.

+ Khuyết điểm:

- Có thể không thích hợp cho mọi chủ đề
- Tốn kém (thời gian, tiền bạc, sức lực) nếu địa điểm thăm quan ở xa

- Đòi hỏi chuẩn bị nhiều
- Liên quan đến nhiều người.

Một số điểm cần chú ý khi dạy bằng phương pháp tham quan:

- Vui vẻ, hoà nhã và cư xử một cách khéo léo
- Nhiệt tình kích thích người khác nhiệt tình tham gia.
- Khuyến khích học viên phản ứng và phản hồi, yêu cầu học viên đặt câu hỏi
- Kích thích học viên trình bày những kinh nghiệm của mình
- Kế hoạch chương giảng nên dựa vào vài kiến thức sẵn có của học viên
- Sử dụng những kinh nghiệm sẵn có của học viên.

3.2.5. Phương pháp hỏi và đáp

- Trong buổi hỏi - đáp, giảng viên nêu ra một chủ đề thuộc lĩnh vực hiểu biết của mình, và lĩnh vực đó học viên cũng như người dân trong vùng quan tâm và gặp phải khó khăn.
- Yêu cầu học viên phát biểu những vấn đề có liên quan đến chủ đề trên mà họ quan tâm, để họ có dịp bộc lộ những khó khăn của họ hoặc mục tiêu cá nhân của khoá tập huấn.
- Giảng viên nên ghi lại các câu hỏi của học viên, sau khi phân tích các câu hỏi này, giảng viên sẽ sắp xếp các câu hỏi theo các chủ đề khác nhau để trả lời trước lớp, nên giải quyết trước những câu hỏi mà mọi người quan tâm nhiều nhất.

Việc này cũng có thể làm để chuẩn bị cho buổi thảo luận tới. Khi bắt đầu buổi thảo luận, giảng viên yêu cầu học viên đặt câu hỏi. Câu trả lời có thể đến từng nhóm học viên hoặc giảng viên . Điều này chứng tỏ người trả lời có sự hiểu biết

nhiều, câu trả lời cũng có thể cho từ nhóm được mời đến dự nhưng phát triển khả năng của học viên bị hạn chế.

CHƯƠNG 3: CÁN BỘ KHUYẾN NGƯ VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁN BỘ KHUYẾN NGƯ

Mục tiêu:

- Hiểu được các hoạt động của cán bộ khuyến ngư.
- Thực hiện đúng trách nhiệm, nhiệm vụ của cán bộ khuyến ngư.

Nội dung chính:

1. CÁN BỘ KHUYẾN NGƯ

Sản xuất phải được phát triển không ngừng, để giúp đỡ sản xuất phát triển, các trung tâm nghiên cứu cần tạo ra những vấn đề đổi mới. Tuy nhiên kể cả khi những vấn đề đổi mới này đã được tạo ra cho những người nông dân, ngư dân thì phần lớn trong số họ văn hoá thấp và nghèo nên việc phát triển sản xuất như mong muốn không thể thực hiện được. Mục đích của công tác khuyến ngư là đưa những vấn đề kỹ thuật mới từ các trung tâm nghiên cứu đến với người nông dân và ngư dân, những vấn đề mà họ đang yêu cầu. Vì thế nhiệm vụ cơ bản của công tác khuyến ngư là quá trình thuyết phục người dân về những giải pháp kỹ thuật và thực hành tốt hơn và vận động họ tiếp thu những giá trị đó. Người cán bộ khuyến ngư chính là người thực hiện nhiệm vụ của công tác khuyến ngư.

Cán bộ khuyến ngư có vai trò rất lớn trong việc thực hiện các nhiệm vụ tổ chức, chuyên môn của công tác khuyến ngư. Công tác khuyến ngư là công tác khó vì đối tượng nghiên cứu của nó là con người (nông dân và ngư dân) và xã hội nông thôn có rất nhiều vấn đề phức tạp. Công tác khuyến ngư là cầu nối giữa nghiên cứu và sản xuất; đồng thời cán bộ

khuyến ngư còn có nhiệm vụ hỗ trợ, giúp đỡ người dân trong sản xuất cũng như phổ biến tuyên truyền các đường lối, chính sách, chế độ của Nhà nước đối với người sản xuất thủy sản. Đặc biệt làm cho người dân hiểu các chính sách, nghị quyết, luật và pháp lệnh bảo vệ nguồn lợi thủy sản, khuyến khích nuôi trồng thủy sản, khai thác cá xa bờ, chế biến thủy sản xuất khẩu...

Những người làm cán bộ khuyến ngư bao gồm những người mà nhà nước phân công làm công tác khuyến ngư. Đó là các nhân viên nhà nước học công nhân kỹ thuật, trung cấp, cao đẳng, đại học thuộc ngành thủy sản: Nuôi trồng, khai thác, chế biến, đặc biệt là nuôi trồng và khai thác. Bên cạnh đó còn có những người nông dân, ngư dân ưu tú có kinh nghiệm sản xuất làm công tác khuyến ngư.

2. VAI TRÒ VÀ PHẨM CHẤT CỦA CÁN BỘ KHUYẾN NGƯ

2.1. Vai trò của cán bộ khuyến ngư là

- Người bạn: Cán bộ khuyến ngư muốn làm tốt nhiệm vụ của mình phải luôn gần gũi người dân lắng nghe tâm sự xem họ cần gì, muốn gì ở mình để mình giúp đỡ họ. Vì vậy cán bộ khuyến ngư là một người bạn gần gũi của nông ngư dân.
- Người thầy: Truyền tải thông tin khoa học kỹ thuật từ các nhà khoa học đến người dân, cung cấp những thông tin mà bà con đang cần. Dạy cho bà con kỹ thuật nuôi trồng, đánh bắt và chế biến thủy sản...
- Người học: Cán bộ khuyến ngư phải không ngừng học tập ở trường, ở Trung tâm cấp huyện, cấp tỉnh, học ở Nhà nước, sách báo ... những cái mới, kỹ thuật mới để truyền đạt đến người dân.

– Người nghe: Nghe những ý kiến, nguyện vọng của nông ngư dân để giúp đỡ họ cải thiện tình hình. Nghe những chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước, của cấp trên để phổ biến cho các nông ngư dân để không đi chệch hướng.

– Người lãnh đạo: Cán bộ khuyến ngư có vai trò như một người lãnh đạo, tổ chức, chỉ đạo thực hiện nông dân, ngư dân trong việc nuôi trồng, đánh bắt và chế biến thủy sản. Lãnh đạo các cuộc họp nhóm, câu lạc bộ khuyến ngư...

– Nhà tổ chức, quản lý: Cán bộ khuyến ngư tổ chức thực hiện và quản lý các hoạt động khuyến ngư nơi mình công tác như: Tổ chức các buổi họp nhóm, tổ chức các đợt đi tham quan, tổ chức các mô hình trình diễn.

– Nhà trạng sư: Cán bộ khuyến ngư giúp đỡ người dân trong việc kiện tụng, tranh chấp và tranh luận về các vấn đề liên quan đến nuôi trồng, chế biến và khai thác thủy sản.

– Người môi giới - Người xúc tác: Cán bộ khuyến ngư có thể là người môi giới để giới thiệu sản phẩm của người nông dân, ngư dân đến những nhà tiêu thụ sản phẩm, giúp cho họ bán được sản phẩm của mình.

– Người thông tin: Cán bộ khuyến ngư phải luôn luôn đưa cho nông ngư dân những thông tin mới nhất về kỹ thuật nuôi, chế biến và khai thác thủy sản. Những chủ trương, chính sách của các cơ quan nhà nước có liên quan đến nông ngư dân.

– Nhà cố vấn: Cán bộ khuyến ngư cố vấn về kỹ thuật cho nông ngư dân.

– Người cung cấp: Cán bộ khuyến ngư cung cấp thông tin, kỹ thuật, con giống, phương tiện cho đánh bắt, nuôi trồng thủy sản.

2.2. Phẩm chất của cán bộ khuyến ngư

Phẩm chất của cán bộ khuyến ngư cần có để có thể thực hiện tốt công tác khuyến ngư là:

– Tự nguyện yêu mến nghề mình làm: Không có niềm say mê thì không thể làm được việc gì cả. Vì đối tượng của công tác khuyến ngư là nông ngư dân, trình độ của họ thường thấp, tâm lý bảo thủ, lạc hậu nên khi làm việc với họ nhiều khi sẽ gặp khó khăn. Phải say mê với công việc thì người cán bộ khuyến ngư mới có thể thông cảm được với nông ngư dân, có hứng thú và nhiệt tình làm việc, như vậy công việc mới đạt được kết quả tốt.

– Có kiến thức toàn diện về nghề cá và nông dân tức là phải có đầy đủ kiến thức về công việc khuyến ngư mà mình đang làm. Ví dụ khuyến ngư về kỹ thuật khai thác thì cán bộ khuyến ngư phải có kiến thức đầy đủ về khai thác. Khuyến ngư về kỹ thuật nuôi trồng thì cán bộ khuyến ngư phải có kiến thức về kỹ thuật nuôi trồng... Và ngoài ra phải hiểu được tâm lý người nông dân, ngư dân, hiểu được những suy nghĩ và mong muốn của họ để giúp đỡ họ có hiệu quả hơn.

– Có kỹ năng và kỹ xảo cá nhân để làm việc đạt hiệu quả tốt.

- + Có khả năng giao tiếp khéo léo và khả năng nói chuyện trước đám đông.
- + Biết cách sáng tạo, biết cách truyền bá thông tin.
- + Biết tổ chức và lập kế hoạch.
- + Biết phân tích tình huống để thực hiện kế hoạch đề ra.

– Có đức tính nhiệt tình, có tầm nhìn xa trông rộng, tự tin, can đảm trong công việc, điều chính là phải chính trực kiên quyết, kiên trì, nhẫn nại trong công việc.

– Nắm vững các phương phương pháp khuyến ngư. Nắm vững từng phương pháp và biết cách phối hợp các phương pháp với nhau nhằm đạt được mục tiêu khuyến ngư đề ra.

Ngoài ra cán bộ khuyến ngư cần biết những điều khi tiếp cận với người dân:

1. Hãy trân trọng thái độ đúng đắn. Hãy tỏ ra khiêm tốn. Đừng tỏ ra bạn là những người hiểu biết hơn các thành viên khác trong cộng đồng. Hãy nhớ rằng họ cũng có rất nhiều kiến thức hiểu biết. Không nên kiêu ngạo. Có ý thức về cử chỉ của bạn vì có thể để lộ cảm giác của bạn. Hãy tỏ ra thân thiện. Luôn luôn quan sát và thích ứng.

2. Tạo điều kiện cho việc học hỏi. Cộng đồng tự thu thập thông tin, lập kế hoạch thực thi giám sát và ra quyết định. Ý kiến và ý tưởng của họ nhất là các quyết định của họ phải được ưu tiên so với các người khác, đặc biệt là những người từ ngoài vào. Hướng dẫn nhưng không áp đặt.

3. Hãy hoà mình vào cộng đồng và thiết lập các mối quan hệ. Theo cách ăn mặc của người dân địa phương (ví dụ: nghi lễ tôn giáo, các vấn đề riêng của cộng đồng). Hãy để cho mọi người được thoải mái và đừng tách bạn ra khỏi mọi người hoặc hành động trịnh thượng.

4. Cán bộ khuyến ngư phải là người có trách nhiệm, ham thích kỹ thuật mới và được đào tạo nghiệp vụ chuyên môn hoặc kỹ thuật nuôi thủy sản. Phải rèn luyện kỹ năng đàm thoại giao tiếp. Có như thế mới tạo được sự gần gũi với ngư dân, hiểu được họ, xác định được những gì họ muốn,

họ cần. Giúp cho cán bộ khuyến ngư và ngư dân làm việc tích cực với nhau, cùng trao đổi đạt được sự đồng thuận thì công tác khuyến ngư trở nên dễ dàng hơn, nhanh chóng đạt được hiệu quả.

2.3. Nhiệm vụ của cán bộ khuyến ngư

Nhiệm vụ của cán bộ khuyến ngư rất đa dạng và phức tạp, tùy theo vị trí và vai trò mà họ đảm trách, tùy theo cấp quản lý mà có nhiệm vụ khác nhau. Ở đây chỉ nhấn mạnh 2 cấp: Bộ - Trung tâm khuyến ngư tỉnh và nhiệm vụ của cán bộ khuyến ngư ở địa phương.

2.3.1. *Nhiệm vụ của cán bộ khuyến ngư Trung ương*

- Vận dụng các chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước vào các hoạt động khuyến ngư.
- Vạch chiến lược và lập kế hoạch khuyến ngư.
- Tổ chức các hội nghị tổng kết và triển khai công tác khuyến ngư của các địa phương.
- Tổ chức tập huấn bồi dưỡng nghiệp vụ khuyến ngư cho cán bộ khuyến ngư cấp tỉnh và cấp cơ sở.
- Điều phối, sử dụng kinh phí khuyến ngư thích hợp tùy theo mục đích.
- Kiểm tra và đánh giá hiệu quả hoạt động khuyến ngư của các cấp.

2.3.2. *Nhiệm vụ của cán bộ khuyến ngư cấp tỉnh*

- Thiết lập các chương trình khuyến ngư ở địa phương.
- Tổ chức thực hiện và giám sát hoạt động các chương trình khuyến ngư đã đề ra.
- Tổ chức lớp huấn luyện, nâng cao trình độ cán bộ khuyến ngư cơ sở.

- Thu thập thông tin, các tiến bộ khoa học công nghệ từ nước ngoài, từ các viện nghiên cứu, các trường đại học và trang bị cho cán bộ khuyến ngư.

2.3.3. Nhiệm vụ của cán bộ khuyến ngư cấp cơ sở

Cán bộ khuyến ngư cấp cơ sở là những người phải làm việc rất tích cực bởi vì họ là những người trực tiếp tiếp xúc với người dân, trực tiếp hỗ trợ kỹ thuật cho nông ngư dân. hiện nay cán bộ khuyến ngư cấp cơ sở ở nước ta còn thiếu rất nhiều nên việc triển khai các hoạt động khuyến ngư từ trên đưa xuống chưa thực sự có nhiều hiệu quả.

Nhiệm vụ của cán bộ khuyến ngư cấp cơ sở là:

- Tìm hiểu yêu cầu của địa phương và nông ngư dân xem họ cần gì và đề đạt lên cấp trên để giải quyết giúp họ.
- Thu thập và phân tích số liệu về các quá trình, quy trình nuôi trồng, chế biến, đánh bắt thủy sản của nông ngư dân.
- Xác định mục tiêu chương trình khuyến ngư cho từng vùng, từng hộ.
- Lập kế hoạch thực hiện.
- Chọn các phương pháp khuyến ngư phù hợp để thực hiện kế hoạch.
- Vận động lôi cuốn người dân tham gia khuyến ngư.
- Thực hiện các kế hoạch khuyến ngư trong vùng phụ trách: Cung cấp thông tin, tổ chức và thực hiện cá lớp huấn luyện, các điểm trình diễn...
- Đánh giá chương trình.
- Viết báo cáo gửi lên cán bộ cấp trên.

2.4. Nguyên tắc cơ bản của khuyến ngư viên

Sau đây là các nguyên tắc cơ bản đã được tổng hợp và coi đó là những tiêu chuẩn để hoạch định các nội dung của công tác khuyến ngư.

2.4.1. Phối hợp với ngư dân chứ không thay thế họ

Giúp đỡ ngư dân để họ có thể tự giúp họ “ help them to help themselves” đó là một nguyên tắc cơ bản quan trọng trong công tác khuyến ngư.

Chỉ có người ngư dân mới chọn lựa cho họ phương thức sản xuất và cách sống thích hợp với họ, khuyến ngư viên sống và làm việc bên cạnh họ, nhưng không thay thế họ làm những việc đó.

Khi giải quyết một vấn đề, nếu ngư dân được cung cấp đầy đủ những thông tin cần thiết của vấn đề, thì họ có những quyết định sáng suốt.

Khi thực hiện một quyết định của chính mình, ngư dân sẽ trở nên tự tin hơn. Công tác khuyến ngư có tính cách hợp tác, tức phối hợp công tác với ngư dân, là giúp đỡ ngư dân để họ tự giải quyết lấy những vấn đề vướng mắc của họ.

2.4.2. Công tác khuyến ngư có tính chất hoàn toàn dân chủ và tự nguyện

Khuyến ngư viên nhất thiết không mệnh lệnh cho các ngư dân tham gia chương trình, không ép buộc họ tham gia vào một kế hoạch nào, chỉ có khuyến khích hay thuyết phục thay vì cưỡng bức họ.

2.4.3. Công tác khuyến ngư mang tính chất toàn diện

Công tác khuyến ngư không phải chỉ để giáo dục ngư dân những kỹ thuật mới về khai thác, nuôi trồng, chế biến thủy sản mà còn có mục đích huấn luyện ngư dân thành những công dân tốt. Khuyến ngư viên lấy việc xây dựng hạnh phúc cho ngư dân làm mục tiêu tối hậu.

2.4.4. Công tác khuyến ngư nhằm mục tiêu kèm luyện

Công tác khuyến ngư nhằm mục tiêu kèm luyện cho ngư dân có đầy đủ năng lực giải quyết vấn đề của họ, gây lòng tự tin cho họ. Vì vậy, mục đích “giáo dục ngư dân” mà công tác chứ không phải vì thuần túy cải thiện ngư nghiệp mà công tác.

2.4.5. Công tác khuyến ngư lấy sự thích ứng cho từng địa phương làm nguyên tắc

Một kế hoạch khuyến ngư rất thích hợp với vùng A nhưng nếu đem áp dụng cho vùng B có thể bị thất bại. Vì thế nên xem xét các tình huống thực tế của địa phương mà áp dụng các kế hoạch khuyến ngư khác nhau.

2.4.6. Công tác khuyến ngư dựa trên nguyên tắc bình đẳng

Sự phối hợp công tác giữa khuyến ngư viên và ngư dân là bình đẳng, không phân biệt giai cấp giàu nghèo. Phương châm giáo dục khuyến ngư là “hữu giáo vô loại”: dạy tất cả mọi người không phân biệt hạng người nào.

2.4.7. Công tác khuyến ngư mang tính liên hệ

Công tác khuyến ngư không mong mỗi ngư dân biết ơn và vì có tính cách cộng đồng công tác, nên khuyến ngư viên không thể nhận kết quả của một công tác là riêng mình.

2.4.8. Công tác khuyến ngư là một phong trào vận động

Muốn tham gia vào cuộc vận động trước hết phải thông suốt bản chất của công tác, phải tin tưởng vào công tác vì nếu chính mình không tin tưởng thì làm sao làm cho người khác tin tưởng mình được. Do đó khuyến ngư viên không chỉ vì lương bổng vì danh lợi mà công tác, mà họ công tác với một niềm tin mãnh liệt, một lý tưởng thiêng liêng là đem lại hạnh phúc cho người dân.

2.4.9. Công tác khuyến ngư cần phải hợp tác chặt chẽ với các tổ chức phát triển nông thôn khác

Khuyến ngư chỉ là một trong rất nhiều hoạt động (kinh tế, xã hội, chính trị), phục vụ cho việc phát triển xã hội nông thôn. Vì các tổ chức khác cũng đóng vai trò quan trọng đối với ngư dân và gia đình của họ, do đó để công tác khuyến ngư được dễ dàng và hiệu quả hơn thì khuyến ngư cần phải sẵn sàng để hợp tác với các tổ chức của chính phủ cũng như tư nhân có uy tín trong vùng.

Thường thì các tổ chức sau được chú trọng:

- Các đoàn thể chính trị và lãnh đạo địa phương: Sự ủng hộ tích cực của họ sẽ giúp cho mối liên hệ giữa khuyến ngư viên và ngư dân được thuận lợi hơn.
- Các cơ sở dịch vụ: Cung cấp vật liệu cho phục vụ sản xuất ngư nghiệp hay các lĩnh vực khác, cho vay vốn hay các dịch vụ thương mại. Những dịch vụ như vậy sẽ giúp cho ngư dân thoải mái nhiều hơn trong công việc sản xuất.
- Các dịch vụ về sức khỏe: Qua các dịch vụ này, khuyến ngư viên sẽ nắm được tình trạng sức khỏe của người dân trong vùng, đặc biệt là tình trạng về dinh dưỡng vì rằng có mối tương quan chặt chẽ giữa phát triển ngư nghiệp và chế độ dinh dưỡng. Do đó, khuyến ngư viên phải theo dõi chặt chẽ các chương trình, đề án liên quan và nắm bắt cho được các nhu cầu của địa phương trong lĩnh vực này.
- Các trường học ở địa phương: Đây là nơi khuyến ngư viên nắm bắt được những nhà sản xuất ngư nghiệp tương lai và bắt đầu chỉ dẫn cho họ những kiến thức và tập cho họ làm quen với các công việc của ngư dân.
- Các dịch vụ phát triển cộng đồng: Mục đích của các dịch vụ này rất gần với mục đích của khuyến ngư. Khuyến ngư viên cần có mối giao tiếp thường xuyên và chặt chẽ với các cán bộ lãnh đạo của cộng đồng để cùng nhau xác định những vướng mắc trở ngại mang tính chất xã hội hoặc văn hoá, ảnh

hưởng đến sự tiến bộ, đồng thời khuyến khích tập thể dân trong vùng thực hiện những chương trình đã đề ra.

2.4.10. Khuyến ngư và việc phân loại các nhóm ngư dân

Những mối quan tâm của những ngư dân trong một vùng không nhất thiết phải giống nhau. Số ngư dân giàu (có nhiều tàu bè, đầm ao, cơ sở chế biến thủy sản) sẽ dễ dàng chấp nhận áp dụng những khuyến cáo mới. Số ngư dân nghèo sẽ dè dặt hơn. Như vậy, khuyến ngư không phải cho tất cả ngư dân những lời khuyên giống nhau, mà cần phải phân loại họ ra thành từng nhóm và thảo ra chương trình thích hợp cho từng nhóm đã phân loại. Công tác khuyến ngư (hay khuyến ngư viên) phải luôn nhớ rằng là họ làm việc với những nhóm ngư dân khác nhau và vì vậy phải thảo ra họ những chương trình thích hợp. Những người nghèo đặc biệt cần đến sự giúp đỡ. Bởi vì sử dụng đồng vốn ít ỏi của họ vào hoạt động khuyến ngư là đã trực tiếp tác động đến sự sống còn của họ và gia đình họ. Cần phải nhấn mạnh rằng những người ngư dân trong cùng một làng có thể thuộc vào những nhóm phân loại khác nhau, có nguồn lợi và khả năng khác nhau nên họ cần phải được quan tâm ở những khía cạnh khác nhau.

2.4.11. Khuyến ngư có tính cách trao đổi hai chiều

Khuyến ngư không phải là một quá trình truyền đạt kiến thức và ý tưởng một chiều từ khuyến ngư viên đến ngư dân. Những kết quả của các cơ quan ngư nghiệp mà khuyến ngư viên đưa đến cho ngư dân là một vốn quý. Song những thông tin của khuyến ngư viên và các nhà nghiên cứu nhận được từ ngư dân là một vấn đề quan trọng. Người ngư dân rất thông thạo môi trường và hệ thống sản xuất của họ, cho nên khi họ có ý kiến, nhận xét thì khuyến ngư viên phải biết tiếp thu những ý kiến đó cũng như biết đưa ra những ý kiến đóng góp của mình. Những trao đổi như vậy có thể xảy ra ở những giai đoạn khác nhau trong quá trình làm việc với ngư dân. Khi một vấn đề đã được đặt ra, nhờ có mối liên hệ chặt chẽ với ngư dân,

khuyến ngư viên có thể giúp cho các nhà nghiên cứu hiểu rõ thêm tình hình sản xuất địa phương và những khó khăn thường gặp trong quá trình sản xuất. Tốt hơn nữa nên tạo điều kiện để các nhà nghiên cứu liên hệ trực tiếp với người sản xuất, như vậy những khuyến cáo của họ sẽ phù hợp với đòi hỏi của ngư dân hơn.

Ví dụ: Khi áp dụng một kỹ thuật mới hay một giống mới có thể cho ra những kết quả tốt ở trại thí nghiệm nhưng lại không ổn định ngoài đầm ao sản xuất, những thử nghiệm trên đầm ao cho phép chúng ta kiểm nghiệm những khuyến cáo của các nhà khoa học và qua đó định hướng những nghiên cứu trong tương lai.

Muốn cho công tác khuyến ngư đạt hiệu quả cao thì việc trao đổi giữa các nhà nghiên cứu, khuyến ngư viên và ngư dân là rất cần thiết và đây là một nguyên tắc cơ bản của khuyến ngư.

CHƯƠNG 4: PHƯƠNG PHÁP VÀ PHƯƠNG TIỆN KHUYẾN NGƯ

Mục tiêu:

- Hiểu và biết được các phương pháp, phương tiện khuyến ngư.
- Vận dụng được vào trong thực tiễn.

Nội dung chính:

1. PHƯƠNG PHÁP KHUYẾN NGƯ

Một KNV luôn luôn phải tạo ra những tình huống để giúp đỡ học viên phát triển giáo dục, bởi vì việc học là một tiến trình hoạt động. Nếu mối quan tâm của học viên không cao sẽ không thúc đẩy họ nỗ lực về thể chất và tinh thần để đạt được kiến thức, thì việc giảng dạy sẽ không đạt được mục đích. Do đó một KNV cần phải:

- Tạo ra cơ hội để mọi người được học.
- Kích thích sự ham học của học viên để đạt được kết quả mong muốn.

Các nghiên cứu cho thấy rằng mọi người học bằng nhiều cách khác nhau: có người học tốt hơn bằng cách nghe, học bằng cách nhìn người khác làm, học bằng cách tự thực hiện để rút kinh nghiệm, người học bằng cách tham gia các cuộc thảo luận. Càng có nhiều phương pháp khuyến ngư khác nhau, càng có nhiều người tiếp thu tốt, càng tập hợp ngư dân làm quen với kỹ thuật mới, họ càng có nhiều cơ hội tìm thấy phương pháp học tốt hơn.

Các phương pháp khuyến ngư có thể được chia ra làm 3 nhóm:

1.1. Phương pháp tiếp xúc cá nhân

Trong phương pháp này, việc tiếp xúc cá nhân cho phép đạt được một số lớn những mục tiêu đặc biệt.

Ảnh hưởng cá nhân của KNV rất quan trọng để đạt được sự hợp tác và tham gia của ngư dân vào những hoạt động của KN và để giúp cho việc chấp nhận những kỹ thuật mới. Ngư dân dễ lắng nghe những KNV mà họ quen biết và đánh giá cao, và tôn trọng những kiến thức của những người này. Tính thật thà của khuyến ngư viên rất cần thiết. Nếu bạn không biết trả lời một câu hỏi của ngư dân, hãy nói với họ là bạn không thể trả lời ngay, nhưng bạn ghi nhận và tìm thông tin để lần gặp tới sẽ giải đáp. Nhớ giữ lời hứa! Các hình thức tiếp xúc cá nhân gồm có:

1.1.1. Tiếp xúc với ngư dân tại nhà hay ngoài đầm ao, cơ sở:

Đây là phương pháp giảng dạy đặc biệt trong khuyến ngư, nhằm tạo điều kiện để đối thoại trực tiếp với gia đình ngư dân và những KNV trong một nơi mà họ có thể thảo luận những vấn đề liên quan. Các cuộc tiếp xúc này nhằm mục đích:

- Giải đáp những thắc mắc của ngư dân một cách chính xác
- Giúp KNV làm quen với ngư dân
- Hiểu rõ các vấn đề ở địa phương mà ngư dân gặp phải.
- Giải thích kỹ một vấn đề được đề nghị.
- Theo dõi và quan - sát thành - quả và sinh hoạt gia đình.
- Mời ngư dân tham gia các hoạt động khuyến ngư.
- Tổ chức hoạt động, trình diễn, hội họp...
- Thảo luận với ngư dân về phương pháp và những chương trình hợp tác.

Cũng như tất cả những phương pháp khuyến ngư khác, sự thành công của cuộc thăm viếng tùy vào sự chuẩn bị. Phương pháp này tốn nhiều chi phí do phí di chuyển và tốn thời gian. Hãy xác định vai trò của bạn là người đào tạo! Ngư dân chờ đợi ở bạn những thông tin kỹ thuật có liên quan đến các vấn đề sản xuất của họ mà bạn sẽ cung cấp cho họ trong những cuộc thảo luận không chính thức. Hãy để

cho ngư dân nói nhưng phải định hướng cuộc đối thoại đi vào chủ đề cần giải quyết, thêm vào mục đích đã được định trước ở cuộc thăm viếng. Đây có thể là dịp gọi mọi quan tâm của gia đình ngư dân để giúp cho chương trình khuyến ngư khác được triển khai dễ dàng.

Thời gian của cuộc thăm viếng tùy thuộc vào thái độ và sự quan tâm của ngư dân. Nếu ngư dân quá bận, thì thực hiện cuộc thăm viếng nhanh và chấm dứt cuộc nói chuyện khi mục đích đạt được.

Cuối cùng nên có một hồ sơ về cuộc thăm viếng. Hồ sơ này nó giúp cho bạn nhớ lại những gì bạn đã khuyến cáo cũng như tình trạng của nông hộ ở lần trước, để có sự chuẩn bị cho lần viếng thăm tiếp theo.

+ Ưu điểm:

- Nhân viên khuyến ngư có thể trực tiếp thu thập mọi thông tin về nông hộ và trao đổi ý kiến ngay với ngư dân.
- Trong quá trình tiếp xúc, KNV có thể giới thiệu những kiến thức mới và giải quyết riêng biệt những vấn đề đặc biệt cho ngư dân.
- Khi phỏng vấn, có thể lưu ý tuyển chọn những chỉ đạo viên tình nguyện hoặc trình diễn viên ưu tú.
- Gây sự tin tưởng của ngư dân đối với các nhân viên khuyến ngư
- Có dịp tiếp xúc thường xuyên với những ngư dân chưa hề tham dự các công tác khuyến ngư.
- Tìm hiểu hiệu quả và phản ứng của ngư dân đối với các phương pháp giáo dục khuyến ngư để căn cứ vào đó mà cải thiện phương pháp giáo dục.

+ Khuyết điểm:

- Mất thời gian

- Tốn tiền xe cộ đi lại
- Thời gian tiếp xúc thường hay bất lợi đối với ngư dân.
- Bỏ sót hoặc không đến những ngư dân nơi xa xôi hẻo lánh.

1.1.2. Ngư dân tiếp xúc với KNV tại cơ quan:

Đối với phương pháp này, KNV ít tốn thời gian và chi phí di chuyển. Tuy nhiên, đa số ngư dân khi đến cơ quan họ rất e ngại. Nhiều người có vẻ nhút nhát, hoặc họ khó khăn trong việc giải thích những khó khăn mà họ gặp phải, hoặc những yêu cầu cho cán bộ KN. Luôn tạo không khí dễ chịu, một cuộc nói chuyện thân thiện và đặt những câu hỏi để giúp họ xác định được vấn đề hoặc những yêu cầu họ mong muốn.

+ Ưu điểm:

- Nhân viên khuyến ngư tiết kiệm được nhiều thì giờ
- Có thể ước đoán được ngành giáo dục khuyến ngư tại địa phương.
- Ngư dân sẵn sàng chấp nhận mọi sự chỉ đạo của nhân viên khuyến ngư, do đó hiệu quả học tập tốt hơn.

+ Khuyết điểm:

- Nhiều khi không thể phản ánh được thực trạng địa phương
- Chỉ có những người đã tham gia công tác khuyến ngư mới thường lui tới cơ quan hỏi thăm.

1.1.3. Ngư dân tiếp xúc với KNV bằng điện thoại:

Mặc dù ở cách này không có những chỉ dẫn trực tiếp nhưng nó cần thiết trong những trường hợp đặc biệt như hướng dẫn cách xử lý một loại bệnh quen thuộc, cách sử dụng một loại hóa chất, phụ gia, hỏi thêm chi tiết về một chương phát biểu trên ti vi... Tuy nhiên, trong điều kiện nông thôn Việt Nam, mạng lưới

điện thoại chưa được phổ biến rộng rãi, giá cao nên rất ít ngư dân sử dụng dịch vụ này.

+ Ưu điểm:

- Truyền đạt thông tin nhanh chóng tới ngư dân
- Dễ gây cảm tình giữa ngư dân với chỉ đạo viên
- Giải quyết kịp thời trước các tình hình khẩn cấp

+ Khuyết điểm:

- Chí phí cho một cuộc gặp cao
- Một số vùng, ngư dân không thể sử dụng hình thức này
- Nhiều khi thông tin trao đổi thiếu sự chính xác
- Thông tin giải thích khó tường tận và thiếu sự hấp dẫn.

1.1.4. Liên lạc bằng thư tín:

Loại hình này tiện lợi để giải đáp các vấn đề mà ngư dân gặp phải trong sản xuất, nhất là đối với những ngư dân ở xa. Tuy nhiên có điều kiện bất lợi là: đối với những vấn đề khẩn cấp, hình thức này do tốn nhiều thời gian, nên có nhiều hạn chế, nhất là đối với những vùng nông thôn sâu, dịch vụ bưu điện chưa phát triển lắm, thêm vào đó còn nhiều ngư dân trình độ viết còn kém, họ không thể trình bày điều họ muốn hỏi.

+ Các ưu điểm:

Chúng ta thấy có bốn ưu điểm trong phương pháp này :

- Đây là một cách rất tốt để cung cấp các thông tin cần thiết cho việc giải quyết một vấn đề đơn lẻ nào đó, như một sự đầu tư chính chẳng hạn. Cuộc thảo luận tay đôi làm cho người làm khuyến ngư có cơ hội để hiểu biết người

ngư dân một cách tường tận nhất. Người làm khuyến ngư có thể quan sát cơ sở, vật nuôi và trang trại một cách chung nhất, đặc biệt ở các cuộc thăm hỏi gia đình và trang trại, như thế sẽ thu được thông tin ban đầu về các vấn đề và các nguyên nhân có thể có.

- Có thể tổng hợp các thông tin từ người ngư dân với các thông tin của người làm khuyến ngư.
- Người làm khuyến ngư có thể giúp ngư dân làm rõ các cảm nhận và lựa chọn khi có các mục tiêu trái ngược nhau.
- Người làm khuyến ngư có thể chiếm được lòng tin của ngư dân bằng việc quan tâm đến ngư dân, đến tình cảm và quan điểm của họ.

+ Các nhược điểm:

- Chi phí thời gian và đi lại cao.
- Một cán bộ khuyến ngư chỉ tiếp cận được một tỉ lệ nhỏ của nhóm mục tiêu.
- Người làm khuyến ngư có thể đưa ra các thông tin chủ quan và thiếu chính xác.
- Ngư dân sẽ không tìm kiếm sự giúp đỡ và cũng không xác nhận các thông tin về họ là đáng tin cậy nếu thiếu lòng tin vào khuyến ngư.
- Cuộc thảo luận tay đôi thường bắt đầu bằng việc người ngư dân cảm thấy anh ta có một vấn đề nào đó, thường là các vấn đề đã có từ trước và đang là nguyên nhân của một số khó khăn gặp phải.
- Một cuộc thảo luận tay đôi có thể giúp cho việc giải quyết một vấn đề cụ thể của người ngư dân. Phương pháp khuyến ngư này ít khi là một giải pháp cho việc động viên các lợi ích tập thể, như tổ chức một hợp tác xã chẳng hạn.

1.2. Phương pháp tiếp xúc tập thể

Phương pháp tiếp xúc nhóm cho phép một KNV có thể gặp nhiều ngư dân, nhiều đại biểu nông hộ là phương pháp cá biệt. Nó tạo điều kiện cho việc trao đổi kinh nghiệm, thảo luận về những vấn đề quan trọng hoặc chưa nhất trí.

KNV triển khai công tác với nhóm với nhiều hình thức:

1.2.1. Hội họp:

Là một trong những phương pháp xưa nhất và quan trọng nhất trong việc đào tạo KN. Sự thành công của phương pháp họp nhóm tùy vào cách mà nó được quan tâm đến: Cuộc họp này là của ngư dân hay KN ? Theo Kelsey có 4 loại hội họp về KN:

- *Họp tổ chức*: Những cuộc họp để phổ biến những chỉ thị về hành chính, câu lạc bộ thanh niên,... Tổng quát, những tổ chức này họp định kỳ, thường dễ lấy quyết định để thực hiện nhiệm vụ nào đó.
- *Họp để lập kế hoạch*: Đòi hỏi một sự chuẩn bị chu đáo các tư liệu cho tình huống làm kế hoạch. Công việc này là công việc chủ yếu của KNV, có nhiều trường hợp sự có mặt của lãnh đạo địa phương rất cần thiết.
- *Họp của những nhóm cùng sở thích*: được tổ chức để thoả mãn những nhu cầu giáo dục của những nhóm ngư dân có liên quan đến những vấn đề chung (thí dụ về cây ăn trái, nuôi trồng thủy sản, chăn nuôi, kinh tế hộ gia đình,...) Dạng hình này chỉ có thể chỉ diễn ra một lần hoặc gồm một chuỗi những cuộc họp.
- *Họp cộng đồng*: cuộc họp nhắm vào những cư dân trong một vùng gồm toàn đàn ông, phụ nữ hoặc thanh niên... họ có những mối quan tâm khác nhau. Nhiều người đến vì sự tò mò, hoặc để giải trí, những người khác có động cơ nghiêm túc hơn.

Những yếu tố có liên quan đến việc tổ chức các cuộc họp:

- Phân tách rõ đối tượng cuộc họp thuộc thành phần nào.
- Ấn định thời gian thích hợp nhất cho cuộc họp.
- Cân nhắc khoảng cách giữa địa điểm họp và nơi cư trú của ngư dân để việc đi đến cuộc họp dễ dàng hơn.
- Quyết định thời gian thuyết trình cho nhân viên KN, chuyên viên kỹ thuật và các thành phần khác trong cuộc họp.
- Tìm địa điểm thích hợp với mục đích giáo dục của cuộc họp.
- Phòng họp phải sáng sủa, thoáng gió để tạo điều kiện thoải mái cho buổi họp.
- Dùng mọi phương tiện thông tin để truyền tải giấy mời đến tận tay ngư dân trước ngày họp.
- Cần có những trang bị gì ? Ví dụ như máy chiếu phim, máy phóng thanh,...
- Cần tìm người nào tại địa phương đảm trách lo liệu việc tổ chức? Ai sẽ chủ toạ cuộc họp ?
- Ý kiến của nhân viên kỹ thuật đối với cuộc họp? Các tài liệu cần thiết về kỹ thuật có những loại nào? Cần phải chuẩn bị những gì ?
- Cần ghi chép những gì trong cuộc họp.
- Làm thế nào để cung cấp tài liệu tin tức cho báo chí và đài phát thanh về thành quả của cuộc họp.

1.2.2. Tập huấn:

Là một phương pháp tiếp cận mới, phương pháp này giúp cho học viện có năng lực giải quyết vấn đề, phương pháp xử lý tình huống - hành động sẽ khắc phục được tính nhàm chán của phương pháp giáo dục truyền thống, tính thụ động

của người nghe là học viên ngư dân. Nó đòi hỏi sự chuẩn bị rất công phu, đòi hỏi ở giảng viên một số khả năng và đức tính cần phải có.

1.2.3. Tham quan mô hình, cơ sở:

Phương pháp này giúp cho ngư dân đi đến những nơi làm ăn tốt, tiếp cận với những điển hình, quan sát trực tiếp những kết quả đạt được trên ao đầm, tại gia đình, trang trại, hợp tác xã, những tiến bộ kỹ thuật, những phương pháp đã áp dụng. Tham quan là một phương pháp hữu hiệu để tạo sự chấp nhận những kỹ thuật cải tiến. Ngư dân được dịp học hỏi những kinh nghiệm của nhau, trao đổi ý kiến và quyết định những gì mà họ sẽ muốn làm tại gia đình họ, trên đồng ruộng họ.

1.2.4. Trình diễn:

Là một công tác giáo dục khuyến ngư cụ thể, có thực tiễn chứng minh, có hiệu quả cao. " Vì trăm nghe không bằng một thấy, mười thấy không bằng một thực nghiệm" .

Qua nhiều kết quả kinh nghiệm này đã được tổng kết đánh giá như sau:

- Ngư dân chỉ nhớ 25% những gì họ nghe được
- Nhớ khoảng 40% những gì mà họ vừa nghe, vừa thấy.
- Nhớ khoảng 60% những gì mà họ vừa nghe , vừa thấy, vừa lập lại.
- Nhớ khoảng 80% những gì mà họ vừa nghe, thấy, lập lại và thực hành.

Thường có hai loại hình trình diễn:

- *Trình diễn kết quả:* Khi thực hiện phương pháp trình diễn này cần chú ý một số điểm sau đây:
 - Phân tích tình huống địa phương xem có thể đưa phương pháp mới ra bằng cách áp dụng lối trình diễn kết quả hay không ?
 - Chọn người trình diễn là người có uy tín

- Cách làm có hiệu quả thường dùng là cùng một trình diễn nhưng phải được lập lại cho nhiều người khác nhau và bố trí cho nhiều lô so sánh
- Phải lập kế hoạch trình diễn kết quả, xác định rõ các việc phải làm từng bước.
- Tổ chức hội họp tại điểm trình diễn với các phương tiện thông tin nghe nhìn, chụp ảnh....
- Sự khác biệt giữa điểm thí nghiệm và trình diễn kết quả.
- *Trình diễn theo phương pháp:* Thực hiện phương pháp trình diễn này cần chú ý một số điểm sau đây:
 - Chọn lựa đề tài, dựa trên nhu cầu của dân chúng địa phương.
 - Trình diễn viên phải quen thuộc với phương pháp
 - Diễn tập trình diễn
 - Thực hiện trình diễn
 - Công việc sau khi trình diễn

1.2.5. Các buổi học tổng quát:

Thuật ngữ này bao gồm các hình thức lớp học, do KNV tổ chức, mà khác với các buổi trình diễn phương pháp các lớp huấn luyện, các buổi tham quan cơ sở. Nó bao gồm các hình thức như thảo luận, diễn đàn, hội nghị, hội thảo...

1.2.6. Các trường lớp ngắn hạn:

Khi nhu cầu huấn luyện gia tăng cho vài nhóm ngư dân thì có thể tổ chức các trường lớp ngắn hạn. Những lớp như vậy kéo dài từ 1 đến 6 tuần tùy thuộc vào chủ đề. Ở đây đòi hỏi sự ghi danh và sự tham gia đều đặn. Trường hợp này hầu như là không chính qui nhưng các chương học phải được tổ chức tốt, theo trình tự hợp lý.

VD: Các loại hình huấn luyện cho trường hợp này như:

- Cách lái chế biến thức ăn tươi cho đối tượng nuôi
- Quản lý nuôi trồng thủy sản
- Phòng trị dịch bệnh trong nuôi thủy sản
- Kỹ thuật chế biến các sản phẩm truyền thống

Lớp này thường ngắn hơn những lớp thường xuyên. Nó đòi hỏi thời gian và sự tập trung vào sự phát triển kỹ xảo hay kỹ thuật hơn là để hoàn thành một lớp học hay là một hội nghị. Khi chọn học viên điều quan trọng là phải đảm bảo được các điều sau:

- Họ sử dụng thông tin về kỹ xảo ngay khi họ học được
- Trình độ giáo dục, kinh nghiệm và kiến thức cơ bản của họ gần giống nhau.
- Họ có khả năng hiểu được những tư liệu đã trình bày.

Khi các lớp này được mở ra ở các vùng và các điều kiện khác nhau, thì các chuyên gia có thể được mời đến dạy. Tuy nhiên việc dạy này có thể do KNV địa phương đảm nhiệm nếu anh ta cảm thấy rất cần và có đủ khả năng và sắp xếp được thời gian.

1.3. Phương pháp thông tin đại chúng

Việc sử dụng các phương tiện thông tin đại chúng trong khuyến ngư, chúng ta sẽ đề cập đến vai trò của nó trong một chương trình khuyến ngư và làm thế nào sử dụng có hiệu quả chúng để làm rõ ý nghĩa của các thông điệp cần truyền tải thông qua các hình thức:

1.3.1. Các ấn phẩm:

Các ấn phẩm là tài liệu in thường được trình bày ở dạng chi tiết để tăng cường các phương pháp giảng dạy khác và tác động dân chúng. Các cơ quan thông

tin có liên hệ trong công tác phát triển nông thôn, thì thường cho ra hai loại ấn phẩm cho người nông thôn. Hai loại này là các tập chí và các tài liệu bướm.

1.3.2. Truyền thanh:

Hơn bất cứ một phương tiện nào khác, sự truyền thanh có khả năng làm lan rộng thông tin đến một số người trong thời gian ngắn nhất.

Ngày nay, truyền thanh là một trong những phương tiện đại chúng dễ gần gũi nhất.

Truyền thanh là một phương tiện tuyệt hảo để phổ biến các tin tức về nông nghiệp. Những việc xảy ra ở địa phương, về dân chúng trong làng, thì có sự lôi cuốn mạnh thính giả.

1.3.3. Truyền hình:

Truyền hình trong khuyến ngư một phần nào đó cũng tương tự như là hình thức truyền thanh, tuy nhiên có một số điểm khác biệt sau đây:

- Có hình ảnh minh họa nên tin tức có một sức mạnh tâm lý lớn, dễ hiểu đối với người ngư dân hơn. Có thể truyền đi những tin tức kỹ thuật tương đối phức tạp, cần minh họa bằng hình ảnh, biểu đồ..
- Dễ gây sự quan tâm, thích thú hơn.

1.3.4. Video Cassette:

Hiện nay việc sử dụng video cassette trong khuyến ngư khá phổ biến. Ở nhiều điểm hình thức này giống như truyền hình, tuy nhiên cũng có một vài điểm khác biệt:

- Có thể lưu giữ tin tức qua băng và phát lại bất cứ lúc nào theo yêu cầu.
- Có thể kết hợp đưa tin về kỹ thuật với các hình thức giải trí để tăng tính hấp dẫn.

- Dùng minh họa hỗ trợ cho các hình thức giảng dạy khác, là phương tiện phổ biến trong các buổi họp, học, hội thảo...

1.3.5. Các thiết bị, phương tiện nghe nhìn khác

Over head, máy chiếu phim Slide, loa phóng thanh,...) là những phương tiện dùng để minh họa cho các buổi học, buổi họp và trở thành các phương tiện có ích không thể thiếu được.

1.3.6. Các phương tiện khác:

- Hình lật
- Biểu bảng
- Ảnh chụp
- Tranh dán tường
- Cải lương, kịch nói, múa rối...

1.3.7. Chiến dịch khuyến ngư:

Một trong những nhiệm vụ quan trọng của khuyến ngư là tổ chức tiến hành một chiến dịch khuyến ngư(CDKN), nó giúp KNV có thể làm tốt công tác chuyển giao kỹ thuật và dễ tạo sự chấp nhận của ngư dân.

Một chiến dịch khuyến ngư là sự kết hợp của các phương pháp khuyến ngư khác nhau trong một thời gian nhất định, nhằm đạt được những mục tiêu nhất định. Trong chiến dịch sẽ phối hợp sử dụng nhiều phương tiện thông tin, kỹ thuật hỗ trợ nhau để tạo sự chú ý, quan tâm của ngư dân đến một vấn đề nào đó để họ dễ dàng chấp nhận và áp dụng tốt hơn.

2. PHƯƠNG TIỆN GIẢNG DẠY KHUYẾN NGƯ

Mục đích của việc sử dụng trang thiết bị giảng dạy khuyến ngư nhằm giúp cho việc truyền tin có hiệu quả hơn. Hai phương tiện thường dùng là nghe và nhìn. Tuy nhiên chương giảng của cán bộ khuyến ngư vẫn là nguồn thông tin chính. Việc sử dụng thiết bị nghe và nhìn càng tăng thêm khả năng thuyết phục để người học thu được kết quả cao nhất.

2.1. Chuẩn bị chương giảng khuyến ngư

Phương pháp chuẩn bị chương giảng khuyến ngư bao gồm các phần chính sau:

- + Xác định tên chương giảng dựa vào nội dung của chương giảng.
- + Xác định nội dung chương giảng.
- + Xác định phương pháp giảng dạy: Đọc giảng hoặc nghe nhìn.
- + Chuẩn bị tài liệu tham khảo và hình ảnh minh họa để viết chương giảng (sách giáo khoa, tạp chí, ảnh chụp ...)

2.2. Viết chương giảng

Mở đầu: Giới thiệu tổng quát về chủ đề chương giảng.

Nội dung chương giảng: Trình bày nội dung cần giảng (quy trình thực hiện). Trình bày theo cách vừa viết vừa có tranh ảnh minh họa.

Những điều cần ghi nhớ lúc giảng.

Chuẩn bị tài liệu tham khảo cho khuyến ngư.

2.3. Khuyến ngư bằng phương pháp nghe nhìn (phương tiện thông tin đại chúng)

Phương pháp này cung cấp những hiểu biết, quan niệm mới về thực tiễn trong ngành thủy sản cho nhiều người biết trong thời gian ngắn.

Thông tin này truyền đi những thông tin trong phạm vi nhất định nhằm tạo ra sự say mê, hiểu biết và kích thích mọi người.

Phương pháp này phục vụ được nhiều người với một nguồn thông tin trong cùng một thời gian nên phương pháp này là phương pháp truyền tải nhanh và chi phí thấp. Tuy nhiên phương pháp này còn hạn chế: Không thể đưa lời khuyên đến từng cá nhân, dạy những kỹ xảo chuyên môn và đề ra cách giải quyết khó khăn cấp bách.

Phương pháp truyền thông đại chúng thông thường truyền tải những nội dung cơ bản sau:

- + Đưa ra những thông báo định kỳ và biện pháp phòng tránh về thời tiết, dịch bệnh và các phương pháp xử lý.
- + Công bố hiệu quả khuyến ngư bằng cách dẫn ra kết quả thực nghiệm.
- + Chia sẻ những kinh nghiệm của các hoạt động thủy sản kể cả những thành công, thất bại, những khó khăn và cách giải quyết.
- + Thông báo về khả năng dịch vụ khuyến ngư, vốn vay, chính sách và kế hoạch nhà nước...

2.4. Phương pháp thực hiện

Biên soạn và phát hành sách khuyến ngư giống thủy sản: Kỹ thuật nuôi, kỹ thuật sinh sản nhân tạo, giới thiệu một số đối tượng thủy sản mới. Kỹ thuật khai thác thủy sản, kỹ thuật sơ chế và quản lý sản phẩm sau thu hoạch...

Xây dựng phim kỹ thuật, phóng sự: Cùng nông dân bàn cách làm giàu.

Ban hành các tờ gấp, tờ rơi về thủy sản.

Phối hợp với các báo, tạp chí để đăng tải các chương báo, phóng sự, kỹ thuật: Báo Nông nghiệp Việt Nam, bản tin Con Tôm, tạp chí thủy sản, bản tin khoa học và kinh tế thủy sản.

2.5. Lập kế hoạch của chương trình khuyến ngư

2.5.1. Khái quát

Việc lập kế hoạch đòi hỏi những chuyên viên về kế hoạch, các nhà xã hội học, các chuyên viên về thông tin, các chuyên viên về khuyến ngư... thường cơ quan khuyến ngư chỉ mời các người có liên quan đến trong ban lập kế hoạch, nêu mục đích yêu cầu của kế hoạch nhờ sự cố vấn của họ để lập kế hoạch nó giúp rất nhiều cho cán bộ khuyến ngư trong công việc.

Nhưng sự thành công của một chương trình khuyến ngư cần chú ý các yếu tố sau:

- Mục tiêu xác thực, rõ ràng, phù hợp với ngư dân và điều kiện, hoàn cảnh địa phương.
- Có một kế hoạch thích hợp
- Được sự ủng hộ nhiệt tình của lãnh đạo địa phương
- Có biện pháp cụ thể thực hiện kế hoạch đề ra
- Có đủ kinh phí
- Có đội ngũ khuyến ngư mạnh, nhiệt tình, có năng lực.

2.5.2. Các bước lập kế hoạch

2.1. Điều tra nghiên cứu và phân tích tình hình:

- Điều tra các điều kiện tự nhiên - Kinh tế - Xã hội văn hoá tín ngưỡng ... nắm được các thế mạnh, các ưu điểm, thuận lợi và khó khăn còn tồn tại cần giải quyết .

- Nắm được yêu cầu bức xúc của ngư dân, nhu cầu của họ, khó khăn của họ để thoát ra khỏi cuộc sống nghèo nàn đang đeo đuổi họ.

2.2. Xác định mục tiêu

- Từ các kết quả điều tra kết hợp với các tài liệu khác ta có thể xác định mục tiêu mà công tác khuyến ngư cần phải tiến hành. Mục tiêu là điểm đến của chương trình khuyến ngư mà chúng ta cần đề ra các biện pháp thực hiện để đạt được mục tiêu đó
- Mục tiêu đề ra cần lưu ý đến việc khai thác tốt các điều kiện, tiềm năng sẵn có, tranh thủ sự hỗ trợ từ bên ngoài để phát triển sản xuất nâng cao đời sống vật chất tinh thần của ngư dân.

2.3. Kế hoạch thực hiện

Phải thực sự cụ thể từ đầu đến cuối, có trọng tâm, từng công việc và biện pháp đi kèm để thực hiện.

- Sự phối hợp với các tổ chức khác:
 - Cần phải biết tranh thủ sự hỗ trợ của các tổ chức khác, nhất là các ban ngành, đoàn thể địa phương.
 - Kế hoạch phải chú ý đến việc tuyên truyền rộng rãi nội dung cũng như mục tiêu của chiến dịch.

- Cần có kế hoạch đánh giá và tổng kết rút kinh nghiệm:

Nói chung: Cần lưu ý kế hoạch đề ra phải phù hợp với chủ trương chính sách chung của Đảng và Nhà nước, của các tổ chức đoàn thể khác và tránh đụng đến những quan niệm về tôn giáo nếu không thật cần thiết.

Nên cho thảo luận và lấy ý kiến thảo luận của ngư dân để tham khảo khi xác định mục tiêu.

2.4. Đánh giá một chương trình khuyến ngư

Đánh giá một chương trình khuyến ngư nhằm mục đích chứng tỏ vai trò hoạt động của cơ quan khuyến ngư, hiệu quả của hoạt động khuyến ngư, biết được sự đầu tư của nhà nước cho ngư dân sử dụng ra sao? Có hiệu quả không ?

Mức độ đánh giá có thể căn cứ vào:

- Hiệu quả chung của sản xuất, mức tăng thu nhập về đời sống.
- Việc thực hiện của chương trình khuyến ngư, cơ quan khuyến ngư và của từng cán bộ khuyến ngư.
- Căn cứ vào chất lượng của buổi tập huấn, hội thảo, các điểm trình diễn, số lượng ngư dân tham gia vào chương trình.
- Mục tiêu của chương trình có phù hợp với kế hoạch đề ra không?
- Kế hoạch tiến hành có phù hợp với kế hoạch đề ra.
- Thu thập dữ kiện, số liệu để tìm hiểu hiệu quả của các chương trình khuyến ngư hoặc so sánh tình hình trước và sau khi thực hiện chương trình.
- So sánh kết quả này với kết quả dự đoán sắp tới.

Có nhiều cách thu thập thông tin để đánh giá:

- Từ báo cáo của người làm công tác khuyến ngư
- Từ ý kiến của người làm công tác giám sát cơ quan khuyến ngư.
- Thảo luận trao đổi trực tiếp với ngư dân để lấy ý kiến đánh giá của chính họ.
- Quan sát những thay đổi của địa phương sau khi tiến hành chiến dịch.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- D.Kumar - Phạm Mạnh Tường. Lê Thanh Lựu - Công tác khuyến ngư -Nhà xuất bản nông nghiệp. 1995.
- Phạm Văn Trang và Đỗ Hoàng Hiệp- Công tác khuyến ngư - 2000.
- Phạm Văn Trang - Phương pháp khuyến ngư ở cơ sở (Nxb nông nghiệp. 2002).
- Trần Văn Vỹ - Phương pháp khuyến ngư - Nxb nông nghiệp . 2001).
- Chương trình phát triển nuôi trồng thủy sản thời kỳ 1999 - 2010.
- Chương trình khuyến ngư của ngành thủy sản thời kỳ 2001 - 2005.
- Khuyến ngư Việt nam 10 năm hoạt động và trưởng thành - Nxb nông nghiệp 2003.