

ԽՈՐՀՐԴԱՏՈՒ ՄԱՍՆԱԳԵՏԻ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՄԵԹՈԴՆԵՐԻ ՈՒՍՈՒՄՆԱՍԻՐՈՒԹՅԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔՆԵՐԸ ԳՅՈՒՂԱՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՄԲ ԶԲԱՂՎՈՂՆԵՐԻ ՇՐՋԱՆՈՒՄ

Հ. Ռ. ԳԵՎՈՐԳՅԱՆ

ՀԱԱՀ Ագրարային քաղաքականության և խորհրդատվության ամբիոնի ասիստենտ

Հ. Ս. ԶԱՎԱԴՅԱՆ

ՀԱԱՀ Ագրարային քաղաքականության և խորհրդատվության ամբիոնի դոցենտ

Ե. Ե. ՄԱՆՈՒԿՅԱՆ

Հայաստանի ազգային ագրարային համալսարանի մագիստրոս

Խորհրդատվությունը՝ (լատ. *consultatio*՝ քննարկում բառից) մարդկության պատմությանը ուղեկցում է անհիշելի ժամանակներից, երբ դեռևս հին աշխարհում մարդիկ այցելում էին քրմերին՝ Աստծո պատգամը, իրենց ապագան իմանալու կամ որևէ այլ խորհուրդ ստանալու նպատակով։ Արդեն իսկ այդ ժամանակաշրջանում քրմերը տիրապետում էին վարվեցողության և խորհրդատվության մի շարք կանոնների, որոնց կիրառմամբ մարդկանց մոտ իրենց ասածի նկատմամբ որոշակի հավատք էին ներշնչում [2]։

Խորհրդատվության տեսությունը՝ որպես գիտություն հետազայում ձևավորվեց՝ հասարակության զարգացման օրինաչափություններին զուգընթաց։ Ներկայումս խորհրդատվական տեխնոլոգիաների կիրառումը համարվում է արդիական բնագավառներից մեկը։ Այն կիրառվում է բոլոր այն ոլորտներում, որտեղ գործում են մարդկային հարաբերությունները, առկա են տարաբնույթ տնտեսական կապեր, համագործակցության տարբեր ձևեր։ Հետևաբար, անհրաժեշտություն է առաջանում ուսումնասիրել արդյունավետ հաղորդակցության մեթոդները տարբեր ոլորտներում։ Խորհրդատվության դերը հատկապես կարևորվում է ագրարային ոլորտում, երբ գյուղատնտեսության մեջ նորարարական տեխնոլոգիաների ներդրման, մշակաբույսերի նոր սորտերի և կենդանիների նոր տեսակների փորձարկման, հողերի և ջրի արդյունավետ կառավարման նպատակով, բացի տեխնոլոգիական գիտելիքներից, հարկավոր է ունենալ նաև ֆերմերների հետ վարվեցողության որոշակի կանոններ, որոնք ուղղակիորեն նպաստում են խորհրդատվության արդյունավետությանը։ Հայաստանի Հանրապետությունում ստեղծված խորհրդատվական կառույցներն իրականացնում են իրենց առաքելության տեխնոլոգիական կողմը, սակայն այն երբեք ուղեկցվում է վեճերով, ինչը արդյունք է հիմնականում գործարար շփման ու վարվեցողության վերաբերյալ համապատասխան հմտությունների և կարողությունների ոչ լիարժեք տիրապետման և ոչ համարժեք ընկալման։

Ուստի, անհրաժեշտ ենք համարում ուսումնասիրել ագրոպարենային համակարգում արտասահմանյան երկրների խորհրդատուների վարվեցողության փորձը և ներկայացնել առաջարկություններ այդ ոլորտի խորհրդատվական համակարգերում ներդրման նպատակով։

Մեր կողմից ուսումնասիրվել է ԱՄՆ-ի Հարվարդի, Չիկագոյի, Կալիֆոռնիայի Դեվիսի, Ջորջիայի համալսարանների, Հունաստանի Միջերկրածովյան ագրոնո-

միական ինստիտուտի և Նիդեռլանդների Ջրային կրթության ինստիտուտի խորհրդատու մասնագետների և գիտնականների փորձը՝ ֆերմերների և ուսանողների հետ հաղորդակցության մեթոդների, ձևերի և եղանակների վերաբերյալ: Հետազոտության նպատակով օգտագործվել են 2007-2012 թթ. վիճակագրական տվյալներ և մեր կողմից կատարված անհատական դիտարկումները:

Հետազոտությունների ժամանակ ուսումնասիրվել է նրանց վարքագիծը և հաղորդակցության տեխնիկան՝ ֆերմերների և ուսանողների հետ աշխատանքի ընթացքում, վերլուծության են ենթարկվել նրանց վարվեցողության ձևերը: Ստացված կիրառական ասպեկտները ներկայացվել են նաև Հայաստանի Հանրապետության Վայոց Ձորի մարզում իրականացված ուսուցողական սեմինարների և դասընթացների ժամանակ, որոնց ընթացքում փորձ է արվել տեղայնացնելու արտասահմանյան մասնագետների փորձը: Մեր կողմից հաղորդակցության ապահովման ուղղությամբ իրականացված միջոցառումների արդյունքները ստանալու նպատակով մասնակիցների հետ կատարվել են հարցազրույցներ և գիտելիքների ընկալման աստիճանը ստուգելու համար լրացվել են հարցաթերթիկներ, որոնք ենթարկվել են վերլուծության:

Մի շարք ճանաչված գիտնականների կողմից իրականացվել են բազմաթիվ հետազոտություններ, որոնք վերաբերում են խորհրդատվությունների ժամանակ ֆերմերների և այլ մեծահասակների՝ տեղեկատվության ընկալման աստիճանի բարձրացմանը: Դրանց կիրառման միջոցով հնարավոր է դառնում խորհրդատվությունն իրականացնել այլ սկզբունքով, որպեսզի վերջիններս նյութը յուրացնեն արդեն իսկ ուսուցման գործընթացի ժամանակ: Ընդ որում, գիտնականները հիմնական շեշտադրում էին ոչ միայն քննարկվող թեման և դասավանդողի մասնագիտական գիտելիքները, այլև կարևորում թեմայի մատուցման տեխնոլոգիան և մարդկանց ոչ խոսքային հաղորդակցությունը:

Այսպես, մեր կողմից մանրամասնորեն դիտարկվել է այն գործընթացը, երբ, օրինակ, Հարվարդի համալսարանի գիտնականները կատարել են փորձ՝ առաջարկելով դասախոսներին նյութի մատուցման ընթացքում իրենց ելույթի մեջ օգտագործել 3 տարբեր ժեստեր: Պարզվել է, որ ամենաշատ համակրանք՝ 84% վայելել են այն դասախոսները, որոնք ելույթ են ունեցել ձեռքերի ափերը առաջ պարզած դրությամբ: Դրանով նրանք ենթագիտակցորեն լսարանի մոտ առաջացրել են ազնվության, սոցիալական հավասարության, անկեղծ գրույցի մթնոլորտ, որը բավական կարևորվում է մարդկային հարաբերություններում: Դրան հակառակ ձեռքերի ափերը ցած պահած դասախոսները լսարանի կողմից հավանության արժանացել են ընդամենը 52%-ով, քանի որ ըստ լսարանում գտնվող մարդկանց հոգեբանական վերլուծության, նման ժեստի կիրառումը նրանց մոտ առաջացրել է ճնշվածության զգացում: Ամենից քիչ հավանություն են ստացել այն դասախոսները, որոնք ցուցադրող ժեստեր են արել ցուցամատով: Նրանք վայելել են լսարանի ընդամենը 28%-ը: Ընդ որում, Հարվարդի համալսարանի գիտնականները հոգեբանական տարբեր մեխանիզմներով պարզել են, որ այն մարդիկ, ովքեր հավանել են նման պահվածք կիրառող դասախոսին, ունակ են կտրուկ և չմտածված գործողությունների, և, սովորաբար, բացասական ազդեցություն ունեն շրջապատի վրա:

Կալիֆորնիայի Դեվիսի համալսարանի գիտնականների կողմից կատարվել է

մեկ այլ հետազոտություն, որը մեր կողմից ևս իրականացվել է մեր դասընթացների ժամանակ: Այսպես, չտեղեկացնելով սեմինարի մասնակիցներին, որ փորձ է կատարվում, դասախոսը նույն նյութը ներկայացրել է՝ լսարանի առջև կանգնած, իսկ մյուս տարբերակում՝ ուսանողների աչքից հեռու, բայց այնպես, որ դասախոսի ծայնը նրանց լսելի լինի: Դրանից հետո ամփոփվել են արդյունքները: Փորձի արդյունքները ցույց են տվել, որ այն դեպքում, երբ դասախոսը իր նյութը մատուցում է այնպես, որ նրա կողմից կատարվող գործողությունները տեսանելի են լինում լսարանին, ընկալման աստիճանը մոտ 28 %-ով բարձր է լինում, քան այն դեպքում, երբ նույն դասախոսը նույն առոգանությամբ իր դասը վարում է մասնակիցների աչքից հեռու, այսինքն՝ մարդիկ հնարավորություն չեն ունենում հետևելու դասախոսի ժեստերին: Այսպիսով, պարզ է դառնում, որ խորհրդատվության ժամանակ բավական կարևորվում է լսարանի առջև կանգնելու դիրքը և օգտագործվող ժեստերը: Մեր կողմից իրականացված հետազոտությունները ևս տվեցին նմանատիպ արդյունքներ: Վայոց Ձորի ֆերմերային պատանեկան ակումբներում իրականացված 8 ուսուցողական դասընթացների ժամանակ կատարված փորձերի արդյունքները ցույց տվեցին, որ այն դեպքում, երբ մասնակիցները տեսնում են ուսուցանողին և միաժամանակ լսում նրա ծայնը, ունկնդրում մատուցած նյութը, մոտ 25 %-ով ավելի շատ ինֆորմացիա է ընկալվում, քան, եթե մասնակիցները չեն տեսնում ուսուցանողին, այլ միայն լսում են նրա ծայնը և դիտում պատրաստված ցուցադրական նյութերը:

Աղյուսակ 1

Ինֆորմացիայի ընկալման աստիճանը՝ կապված դասավանդողի ժեստերի հետ

Զ.Ժ	Դասընթացի բնույթը	Դասընթացների քանակը	Մասնակիցների քանակը	Ինֆորմացիայի ընկալման աստիճանը									
				5	%	4	%	3	%	2	%	1	%
1	մասնակիցները տեսնում են ուսուցանողին և միաժամանակ լսում նրա ծայնը	4	75	12	16	38	51	13	17	8	11	4	5
2	մասնակիցները չեն տեսնում ուսուցանողին, այլ միայն լսում են նրա ծայնը և դիտում պատրաստված ցուցադրական նյութերը	4	82	7	9	26	32	16	20	17	21	16	20

Ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ ընկալման առումով ամենակարևոր երևույթներից մեկը խորհրդատվության ժամանակ դիմացինի լարվածության թուլացումն է: Պարզվել է, որ որքան էլ զրուցակիցը հետաքրքրված է ստացվող տեղեկատվությամբ, կան որոշակի ազդող գործոններ, որոնք արգելակում են նրա ուղեղի աշխատանքը և խանգարում կենտրոնացված լինելուն, ինչի հետևանքով անձը ընկնում է լարվածության մեջ: Այդ ընթացքում նրա օրգանիզմում արտադրվում են այնպիսի նյութեր (սթրեսային հորմոններ), որոնք ազդում են ուղեղի աշխատանքային գործունեության վրա: Այսպես, ինչպես արտասահմանյան գործընկերների, այնպես էլ՝ մեր հետազոտությունները ցույց են տվել, որ նմանատիպ ազդող գործոններից է համարվում դիմացինի նեղ անձնա-

կանի (ինտիմ գոտու) մեջ մուտք գործելը, սևեռված հայացքով դիմացինին երկար ժամանակ նայելը, միապաղաղ խոսքը և այլն [1, 4, 5, 10, 11]: Ըստ կատարված ուսումնասիրությունների, սևեռում, կկոցած աչքերով մարդու հետ զրուցելը մարդուն լարվածության մեջ է գցում արդեն խոսակցության 5-րդ րոպեին, ինչը հանգեցնում է նրան, որ զրուցակիցը արդեն 10-րդ րոպեին դադարում է ընկալել մատուցվող տեղեկատվությունը [8,11]: Իսկ մեր կողմից իրականացված ուսուցողական դասընթացների ավարտին կատարված գիտելիքների գնահատումը ցույց է տվել որ բոլոր այն դեպքում, երբ ուսուցողական դասընթացներն անցկացվում են միապաղաղ հնչերանգով, ընկալված գիտելիքների քանակությունը մոտ 2 անգամ ավելի պակաս է լինում, քան ակտիվ և քննարկումներով իրականացված դասընթացների դեպքում: Ընդ որում, միապաղաղ տոնով իրականացված դասընթացի ավարտին մասնակիցների մոտ 57 %-ի կողմից լրացված հարցաթերթիկների արդյունքները ցույց են տվել, որ նրանք չեն կարողացել բավարարել գիտելիքների քանակության անցումային շեմը, այսինքն՝ չեն կարողացել ըմբռնել նույնիսկ անցկացված դասընթացի հիմնական դրույթները:

Աղյուսակ 2

Ինֆորմացիայի ընկալման աստիճանը՝ կապված դասախոսության հնչերանգի հետ

Գ/հ	Դասընթացի բնույթը	Դասընթացների քանակը	Մասնաքանակը	Ինֆորմացիայի ընկալման աստիճանը											
				5	%	4	%	3	%	2	%	1	%		
1	ակտիվ և քննարկումներով իրականացված դասընթացներ	4	64	20	31	8	13	13	20	12	19	11	17		
2	միապաղաղ հնչերանգով իրականացված դասընթացներ	4	67	10	15	6	9	5	7	29	43	17	25		

Ի հակադրություն ամերիկյան և հոլանդական համալսարանների գիտական վերլուծությունների՝ մեր հետազոտությունների արդյունքում նկատվել է այն երևույթը, որ թեպետ ուսուցողական դասընթացների ժամանակ մեկ անձի հաղորդակցության պրոքսենիկ գործոնների խանգարման և մասնակցի նեղ անձնական գոտի ներխուժման ժամանակ նրա ուշադրությունը շեղվում է և տվյալ անձը ոչ հարմարավետ վիճակի մեջ գտնվելու պատճառով չի կարողանում կենտրոնանալ մատուցվող նյութի վրա, սակայն համեմատաբար փոքր լսարաններում խորհրդատվությունների մատուցման ժամանակ մարդկանց կուտակման դեպքում հավաքված մասնակիցները սովորաբար չեն ընկնում ոչ հարմարավետ վիճակի մեջ, այսինքն՝ տվյալ երևույթը նկատվում է միայն մեկ անձի և ոչ թե՛ խմբի կողմից: Դրան հակառակ, համեմատաբար հյուսիսային երկրներում մամանտիպ բացասական երևույթ նկատվում է թե՛ անձի, և թե՛ խմբի կողմից: Սա ըստ երևույթին բացատրվում է հայկական ազգային առանձնահատկություններով, որ հայկական հոգեկերտվածքով անձինք ավելի շատ շփվելու հատկություն ունեն և հայ ժողովուրդն ավելի սոցիալական ազգ է, քան ամերիկյան կամ հոլանդական ազգերը:

Այսպիսով, ամերիկյան և եվրոպական համալսարաններում անցկացվող

խորհրդատվական տեխնոլոգիաների դիտարկումների, ինչպես նաև սեփական հետազոտությունների արդյունքների վերլուծության հիման վրա կարելի է եզրակացնել, որ ուսուցումների ժամանակ վարվեցողության հստակ կանոնների պահպանումը ոչ միայն նշանակում է հարգանքի դրսևորում, այլև մեծ դերակատարում ունի գիտելիքների ընկալման և խորհրդատվության արդյունավետության բարձրացման գործում:

Կատարված ուսումնասիրությունների հիման վրա մեր կողմից առաջարկվում է արդյունավետ խորհրդատվության, նպատակային ուսուցումներ իրականացնելու համար ունենալ ոչ միայն խորը մասնագիտական գիտելիքներ, այլ նաև տիրապետել հաղորդակցության հմտությունների, գործարար վարվելակերպի և խոսքի մշակույթի:

ՕԳՏԱԳՈՐԾՎԱԾ ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՑԱՆԿ

1. **Գևորգյան Յ., Զավադյան Յ., Սարգսյան Ա.** Մարդկանց տարածական կողմնորոշման ազդեցության և գյուղատնտեսական խորհրդատվության մատուցման արդյունավետության փոխադարձ կապը //Յայաստանի Հանրապետության սոցիալ-տնտեսական հիմնախնդիրները և առաջնահերթությունները, «Եվրասիա» միջազգային համալսարան, գիտաժողովի նյութեր, 2012, էջ 36-41:

2. **Եղիազարյան Գ., Զավադյան Յ., Ավագյան Վ., Գևորգյան Յ.** Ագրարային խորհրդատվության մեթոդների համեմատական գնահատականը //Երկրագործության զարգացման հիմնախնդիրները Լեռնային Ղարաբաղի Հանրապետությունում, Երևան-Ստեփանակերտ, 2008, էջ 48-50:

3. **Baglan T., & Nelson, D. J.** A comparison of the effects of sex and status on the perceived appropriateness of nonverbal behaviors. *Women's Studies in Communication*, 1982, 5, էջ 29-38:

4. **Geels F. W.** From sectoral systems of innovation to socio-technical systems: insights about dynamics and change from sociology and institutional theory. 2004. *Res. Policy* 33 (6–7), էջ 897–920:

5. **Dinar A.** Extension commercialization: how much to charge for extension services. *Am. J. Agric. Econ.* 1996, 78, էջ 1–12:

6. **Hickson M. III, McCroskey, J. C.** Diagnosing communication problems of academic chairs: Applied communication in context. *ACA Bulletin*, (1991), 78, էջ 8-13:

7. **Jerry L. Allen, Joan O'Mara, Kathleen M. Long & Ben Judd.** Communication apprehension, non-verbal immediacy, and negative expectations for learning, 109, 1996, Vol. 13(1):

8. **Schramm W.** The science of human communication. (1963). New York: Basic Books.

9. **William M.** Rivera, *Agricultural and Rural Extension Worldwide: Options for Institutional reform in the Developing Countries*, Extension, Education and Communication Service, FAO, Rome, November 2001, էջ 51:

10. **Бергер П., Лукман К.** Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. Пер. с англ. Е. Руткевич, М., 1995, էջ 154:

11. **Соколов А. В.** Общая теория социальной коммуникации, СПб., 2002, էջ 123-128:

THE RESULTS OF RESEARCH OF EXTENSION SPECIALISTS' ADVISORY METHODS IN THE AGRARIAN FIELD

***H. R. GEVORGYAN
H. S. JAVADYAN
Y. Y. MANUKYAN***

According to our research and observation of American and European Universities we can conclude that keeping ethical norms is not only a way of respect, but it has vast role for awareness comprehension of information and effectiveness of consultation.

Based on our research the suggestions have been done that during extension and advisory activity on non verbal communication and rhetoric art should be paid attention.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ МЕТОДОВ КОНСУЛЬТАНТОВ В АГРО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

***А. Р. ГЕВОРГЯН
Г. С. ДЖАВАДЯН
Е. Е. МАНУКЯН***

В статье указаны нормы, которые консультанты агропромышленного комплекса должны соблюдать, чтобы иметь определенный успех в своей деятельности. Особенно представлен опыт специалистов Гарвардского и других университетов. В статье изучаются жесты преподавателей во время лекций и семинаров, влияние расстояния коммуникаторами, и некоторые национальные особенности. Исследование проводилось с целью изучения поведения консультантов во время учебного процесса.