

農業推廣員在農業經營指導能力提昇上需求之研究

蔣 憲 國

國立中興大學

摘 要

經文獻探討及實證分析，吾人可簡錄本研究結果如下：

- 一、參照日本為因應國際農產品競爭下，其農業普及事業強調今後的普及事業重點不是一般農民，而是「農業經營體」，且呈現出的多元、深入、總合之特點，在鑑於本研究的研究目的、國情限制，今後台灣農業推廣事業……尤其是農會系統的推廣事業……從一般農民與先進農民的需求應值得探討，而且，農會農推人員農業經營指導能力所應具備而體系性的指導內容，至少包含農業產銷技術指導、農業管理技術指導、產地形成指導、地區農業發展指導。
- 二、調查對象---以從事農事推廣3年以上的農會推廣員為調查對象（有效問卷為188位），發現其執行工作的優先次序為1. 農民所要求的工作2. 總幹事交辦工作3. 例行工作4. 協助其他部門的工作5. 其他工作。

三、推廣員對各角色重要性認同方面

(一)在一般農民與先進農民對推廣員角色重要性的認同有所差異，其差異如下：

- (1)各項農事指導員角色的重要性，因「一般農民」與「先進農民」需求不同而不同，除了「辦理各種補助事宜」之外，推廣員認為在指導先進農民時，推廣員角色的重要性比起指導一般農民，整體上都來的高，亦即，推廣員認為依先進農民的需求，各種農業推廣員角色的重要性比起一般農民應較為重要。
- (2)各類別推廣角色的重要性不同，且會因「一般農民需求」及「先進農民需求」而有所不同。

依一般農民的需求，推廣角色重要的順位依次為①溝通者、協調者角色，②提案者、諮詢者角色，③行政人員角色，④傳遞者角色，⑤教學、教學設計者角色。如依先進農民需求其順位則為⑥溝通者、協調者角色，⑦傳遞者角色，⑧提案者、諮詢者角色，⑨行政人員角色，教學、教學設計者角色。

其中，傳遞者角色在前者排第四順位，在後者則為第二，相對地，行政人員的角色在前者排第三位，在後者則為第四，此現象可能為一般農民比起專業農民因營農涉入性較少，也較專業農民沒有需要農會推廣員的幫忙，相對地如果需要推廣員的幫助時，僅是偏重於「服務」的性質。相對地，專業農民在農業經營、資訊、資源的傳遞上需求則較高。

(3)農事指導員各種角色彼此間的關連性都是正相關且達顯著。亦即，無論是面對一般農民或先進農民，推廣員認為其扮演的各種角色---行政人員角色、傳遞者角色、溝通者角色，教學、教學設計者角色與提案者、諮詢者角色----之重要性彼此間是正向相關且都達顯著，可知推廣員的角色是多元化且彼此有顯著性的關連。而且，在一般農民的指導上，最高相關者為傳遞者角色的重要性與教學、教學設計者角色的重要性，其相關值為0.624，最低者為行政人員角色的重要性與溝通者、協調者角色，其相關值為0.457。相對地，在先進農民的指導上，最高相關者為教學、教學設計者角色的重要性與提案、諮詢者角色的重要性，其相關值為0.723，最低者為行政人員角色的重要性與教學、教學設計者角色的重要性，其相關值為0.491，可見，①行政人員與農會屬性的其他推廣員角色的角色最不相符。②在一般農民的指導上因其推廣員提案、諮詢知識整合之專家角色，以推廣員目前能力較容易達成，因此推廣員可能認為比起指導先進農民農會推廣員在此方面的重要性順位較前，所以其與同為知識整合專家角色但重要性順位較後之教學、教學設計者的相關性不是最強。

四、推廣員參與各項推廣角色之推廣工作情形：

推廣員最常從事的推廣工作依順位為①溝通、協調工作（平均總得分為16.54）②資訊傳遞工作(12.97) ③產地形成指導工作(12.22) ④農業產銷技術指導工作(12.04) ⑤個別經營體指導工作（11.48）⑥地區農業發展指導工作(10.94) ⑦教學相關推廣工作（8.32）。

推廣工作有很大差異。而且，農業經營指導工作直接相關的產銷技術、農業管理技術、產地形成、地區農業發展指導工作皆介於溝通、協調工作、資訊傳遞工作與教學相關推廣工作之間。此外，目前一方面因產銷班輔導甚為相關單位所重視，故其相關的產地形成指導工作推、儲藏技術指導工作推廣員參與偏低，所以整體農業產銷技術參與較產地形成指導工作參與為低。

五、農業推廣員經營能力是否能滿足農民的需求方面：

(一)在指導一般農民方面：

除了農業產銷技術中的加工技術之外，單項平均得分為2.97，表示農業推廣工作整體平均而言，在各單項項目上都還不能達到一般農民要求，其餘各項平均得分均在3.18~3.93表示全體農業推廣員在這些事項平均“尚能”滿足一般農民的需求。而且，較能滿足一般農民需求的推廣員能力內容，依次為①溝通、協調推廣工作（其平均總得分18.86）②產地形成指導工作（17.54）③資訊傳遞推廣工作（17.32）④地區農業發展指導工作（17.12）⑤農業管理技術（17.05）⑥教學推廣工作（16.59）⑦農業產銷技術（16.57）。

(二)在指導先進農民方面

農業推廣員整體平均而言還不能達到先進農民需求水準的單項項目為加工技術的指導（其單項得分為2.68）、對教學成果作評鑑（2.85）、產地作物之計劃生產、生產調節之指導（2.98）、產地農特產品行銷管理與出貨管理之指導（2.89）……等共13項佔整體35個分項之37.14%。其餘各單項的得分均在3.01~3.78，表示全體農業推廣員在

這些事項平均僅尚能滿足先進農民的需求。

而且，各單項的得分均低於一般農民的需求滿足得分，顯示推廣員的指導能力較不能滿足先進農民的需求。

此外，較能滿足先進農民需求的推廣員能力內容，依次為①溝通、協調推廣工作（其平均總得分17.99）②資訊傳遞推廣工作（15.56）③地區農業發展指導工作（15.55）④產地形成指導工作（15.47）⑤教學推廣工作（15.02）⑥農業管理技術指導（14.80）⑦農業產銷技術指導（14.60），可見其各能力內容的順位與一般農民比較也有所不同。

(三)影響推廣員農業經營能力是否能滿足農民需求之因素

影響推廣員農業經營能力是否能滿足其需求之最主要、顯著因素在一般農民指導方面為農業經營的參與，相關人士對推廣的期待，在先進農民指導方面則為農業經營的參與，推廣員本身的積極性，推廣員對提案者、諮詢者角色的認同，且各因素與依變項都是正面關係。二者比較下可知，影響推廣員農業經營能力是否能滿足先進農民需求之因素，因先進農民要求水準比一般農民來得高，所以，除非推廣員本身積極性較高，較重視提案、諮詢者專業角色，否則就不能滿足先進農民的要求，這亦就是「積極性」「提案、諮詢者角色認同程度」成為主要影響因素之原因。相對之下，成為推廣人員的年齡、教育程度，曾經參加過在職訓練的次數、所學領域與推廣關係，家中務農否等個人特性因素與推廣經費、地帶別等農會背景因素，以及地區別、地區主要栽培作物等地區背景因素都不是影響推廣員經營指導能力是否能滿足農民需求程度的顯著性因素，此可能因為調查對象的任農事指導員三年以上的推廣員們其經營指導能力是否能滿足農民需求的程度，平均都在「僅尚能」滿足的程度（各單項平均值在3以下），還達不到「滿足」、「相當滿足」的程度，而且，在此方面推廣員間的差異性都很低（在此方面其經營各類型的標準差僅介於2.77~3.21）。此外，如所學領域與推廣的關係，等較基本性經歷的變項，也因調查對象的推廣員從事推廣工作都已在三年以上的原因，故也不是造成能滿足農民需求程度的主要原因。

在分析農業推廣事業重點、推廣員各類推廣事業參與，推廣員對各類推廣角色認同程度、推廣員經營指導能力能滿足農民的程度……等等之後，本文從如何培育農事推廣員的農業經營指導能力，如何使其更能積極投入農業推廣事業的觀點，提供下面幾項主要建議：

(一)加強農業經營技術指導的在職訓練以提昇農業推廣員經營能力

誠如前述即使是任職三年以上的農事指導員其經營指導能力能滿足農民需求程度，平均都在僅尚能滿足的程度（其單項平均得點在2.68~3.74），沒有一項達到滿足（單項得點為4）、非常滿足的程度。而且，其經營指導能力能滿足專業農民需求程度也都低於能滿足一般農民的程度（各類別如農業產銷技術、農業管理技術等平均總得分低2分），所以，農事指導員農業經營能力的提昇是迫切需要的。

更進一層，從迴歸分析得知「在職訓練次數」雖不是影響推廣員指導能力能滿足農民需求程度的顯著因素，但在變異性分析中，在職訓練次數在三次以上的推廣員比起在職訓練次數在1次以下的推廣員在指導專業農民個別經營體的管理技術、產地形

成等單項類別方面上，滿意度較高且達顯著性的差異。因此，在職訓練的“量”應確實注重。

(二)確定今後在職訓練重點：

另外，目前推廣員感受到農事推廣相關訓練中最能與實際工作需要結合的順位，依次為①農業經營技術的指導(加權後總分為370) ②農業產銷技術的指導(357) ③資訊傳遞工作(184) ④溝通、協調工作(134) ⑤教學相關工作(83);而今後最想參加的推廣工作訓練，依次為①農業經營技術工作(330) ②農業產銷技術工作(254) ③資訊傳遞工作(228) ④溝通、協調工作(199)。可知，今後農事推廣員在職訓練重點應更強調農業經營技術的重要性。

(三)透過凝聚農會相關人士對推廣的共識，以促進推廣員推廣活動的參與

農會法上規定當年度農會盈餘扣除事業基金外所剩餘的62% 必須充當推廣事業經費，因此，很多的推廣以外的農會職員僅認為推廣是最花錢的部門，而忽視推廣事業對農會永續經營的意義與貢獻。在本研究變異數分析、相關分析中發現，除了推廣員本身積極性、推廣員對提案、諮詢者角色同程度對推廣員的推動程度參與有顯著正面影響之外，農會相關人士對推廣如有正面的期待，則推廣員的推廣活動參與愈強，尤其，在農業管理技術的指導的參與上更是明顯。所以，如能凝聚農會相關人士對推廣有正確的共識，必能促進推廣員更積極參與推廣活動。

(四)淡化農會推廣員“行政人員角色”，強調提案、諮詢者角色、傳遞者角色

面對國際農產品競爭下，將來僅有企業式經營的農民能永續經營，在面臨此種狀況下，推廣員能否扮演稱職的此企業型農民之提案者、諮詢者角色亦是重要課題。所以推廣員提案、諮詢者的角色應更受重視。

農會在理念上被標榜為屬於農民之自主性團體，所以，理該以農民立場為立場避免成為道地的政府所委託下游組織。相對地，農會推廣員也應避免成為道地的行政人員推廣員。

而且，在本次調查中也發現推廣員認為比起指導一般農民在指導先進農民時其行政人員的推廣角色重要性明顯地降低。因此，今後農會推廣員行政人員角色應從政策推行淡化成政策對應的角色。

此外，由本研究推廣員認為在國際農產品競爭下資訊收集，傳送相關的推廣員傳遞者角色之重要性最應受重視，而且，推廣員也認為比起指導一般農民指導專業農民時，其傳遞者的角色應更受重視。所以，今後農事推廣員的角色應更受重視。

(五)營造推廣員更能有所作為的大環境

造成推廣工作無法達到理想的原因，除了上述農會其他部門職員對推廣沒有正確認識、推廣員不知如何做推廣、自己不積極參與推廣活動三者之外，依受訪推廣員其他最主要原因依次為①農產品市場制度、機能需改善、強化的問題②農推經費不足③農業政策、措施不明確④推廣人力不足⑤其他推廣機構未能適度支援、分工合作等。而且，此後者5項原因比前者3項都還更是主因。所以，如要使農事推廣員更能有所作為，如何改善、強化現推廣相關大環境，亦是重要課題之一。