

SŁAWOMIR ZAWISZA
*Akademia Techniczno-Rolnicza
w Bydgoszczy*

CECHY SKUTECZNEGO DORADCY ROLNICZEGO

1. Uwagi wstępne

Doradztwo rolnicze jest dyscypliną rozległą, zajmuje się bowiem wieloma różnorodnymi problemami, poczynając od zagadnień funkcjonowania systemów upowszechniania postępu rolniczego w skali globalnej (np. na poziomie systemów w różnych krajach), poprzez poszukiwanie prawidłowości mechanizmów dyfuzji innowacji rolniczych w systemie społecznym wsi, badanie czynników wpływających na sprawne funkcjonowanie instytucji i organizacji świadczących usługi doradcze, aż do rozstrzygania problemów relacji pomiędzy doradcą a radzącym się rolnikiem.

Zagadnienia procesów przebiegających pomiędzy rolnikiem i doradcą należą do najbardziej uniwersalnych w poradnictwie rolniczym. Niezależnie od konstrukcji i organizacji funkcjonowania służb doradczych, zawsze mamy do czynienia z bezpośrednim spotkaniem pomiędzy doradcą a osobą radzącą się. Doradca jest zawsze osobą proponującą nowe rozwiązania, pomysły oraz koncepcje nie znane do tej pory rolnikowi. Przyjęcie tych propozycji przez radzącego się rolnika nie zawsze będzie możliwe, mimo iż mogą być to wskazówki trafne. Funkcjonowanie gospodarstwa rolniczego związane jest z jednej strony z ryzykiem wynikającym z prowadzenia działalności produkcyjnej na rynku konkurujących z sobą producentów, z drugiej zaś ze zmiennymi warunkami przyrodniczymi, modyfikującymi procesy produkcyjne w gospodarstwie. Wprowadzanie zmian i modyfikacji w gospodarstwie wiąże się także z procesami decyzyjnymi przebiegającymi w sferze psychiki rolnika. Rozwiązania proponowane zatem przez doradcę, mimo swych obiektywnych walorów, wcale nie muszą być spostrzegane przez potencjalnych odbiorców jako bardzo korzystne.

Doradca stający twarzą w twarz ze swym klientem dysponuje więc obiektywną wiedzą na temat racjonalnych sposobów gospodarowania, jednak mimo tego nie każdy doradca osiągnie sukcesy w pracy z rolnikami. Dlaczego tak jest?

Wydaje się dosyć oczywiste, że ludzie mają spore wątpliwości, gdy w grę wchodzi inwestycja wymagająca określonych nakładów finansowych, wysiłku i czasu, a tak właśnie jest podczas modyfikowania procesów gospodarowania w rolnictwie. Decyzje podjęte błędnie mogą mieć poważne konsekwencje dla gospodarstwa i całej rodziny. Jak rolnik unika podjęcia błędnej decyzji? Odpowiedź wydaje się prosta - wybiera propozycję osoby, którą uznaje za znawcę problemów gospodarowania w rolnictwie, której może zaufać, oraz z którą miło i przyjemnie może porozmawiać na wszystkie interesujące go tematy. Jak doradca może ustrzec się negatywnej oceny swych partnerów w procesie doradczym? Co zrobić by rolnicy uznali doradcę za osobę właściwą w kwestiach usprawniania swoich gospodarstw? Z pozoru łatwo na te pytania można odpowiedzieć, wystarczy jeśli doradca będzie osobą wiarygodną (czyli kompetentną i godną zaufania) oraz atrakcyjną jako partner w rozmowach z rolnikami⁽¹⁾. Znacznie trudniej jednak być właśnie takim doradcą, albowiem już Marek Aureliusz powiedział: „...zgoła nie w tym rzecz, że się rozprawia o cechach męża dobrego, lecz że się nim jest.”⁽²⁾

2. Kompetencje doradcy rolniczego

Największe szanse powodzenia w pracy z rolnikami będzie miał ten doradca, który zostanie przez nich oceniony jako osoba kompetentna. Oznacza to, że jest to cecha subiektywnie spostrzegana przez poszczególnych rolników. Ten sam doradca może być różnie oceniany przez różnych rolników. Wśród czynników będących kryteriami pozwalającymi ocenić kompetencje doradcy są takie, które można obserwować podczas bezpośredniej rozmowy oraz takie, których nie można dostrzec podczas spotkania. Wśród cech podlegających natychmiastowej ocenie przez rolników, podczas rozmowy, jest umiejętne przekazywanie informacji przez doradcę. Należą tu takie elementy jak: *język przekazu, typ użytej argumentacji, sposób mówienia*⁽³⁾. Wysokie oceny kompetencji otrzyma doradca, który posługuje się językiem zawierającym fachowe, specjalistyczne terminy i sformułowania z dziedziny, której przekaz dotyczy. Jednocześnie użyta terminologia musi być zrozumiała dla słuchających go rolników. Doradca powinien zatem dostosować język swego przekazu do możliwości poszczególnych, rozmawiających z nim rolników. Zastosowanie języka zbyt prostego, jak również zbyt

- (1) Problematyka wiarygodności i atrakcyjności doradcy rolniczego była przeze mnie także omawiana w artykule *Poradnictwo rolnicze jako proces wpływu interpersonalnego* w Kwartalniku „Wieś i Rolnictwo” nr 2/1992
- (2) M. Aureliusz: *Rozmyślania*. PWN, Warszawa 1984, s.123
- (3) Informacje opisujące te zagadnienia można także znaleźć w literaturze dotyczącej psychologii społecznej, np. E. Aronson: *Człowiek istota społeczna*. PWN, Warszawa 1987; S. Mika: *Psychologia społeczna*. PWN, Warszawa 1987

skomplikowanego, spowoduje obniżenie skuteczności doradcy w przekazywaniu informacji.

Oprócz stosowanych sformułowań, zwrotów i terminów fachowych, świadczących o posiadanej wiedzy, na ocenę kompetencji doradcy wpływa w bardzo dużym stopniu umiejętność przekazania tej wiedzy. Wydaje się wręcz, że dla odniesienia sukcesu przez doradcę ważne jest nie tyle samo posiadanie dużej wiedzy, ile umiejętne jej przekazywanie. Rozmówcy, słuchacze doradcy, będą zatem wysoko oceniać jego kompetencje jeśli będzie mówił pewnie i niezbyt wolno, bez większych przerw i nadmiernego zastanawiania się. Niepewność w trakcie przekazywania informacji daje podstawy by wątpić nie tylko w wiedzę, ale także umiejętności doradcy. Wydaje się bowiem, że właściwe prowadzenie rozmowy czy publiczne przemawianie jest spostrzegane przez rolników jako część profesjonalnych sprawności osoby wykonującej zawód doradcy.⁽⁴⁾

Poważnym mankamentem obniżającym bardzo ocenę kompetencji doradcy jest posługiwanie się ponad miarę notatkami podczas przekazywania informacji. Jak bowiem doradca może zostać uznany za znawcę problemu, skoro czyta wiele informacji z kartek. Postępując w ten sposób daje pełne podstawy, by rolnicy zważyli w jego wiedzę i umiejętności. Nie oznacza to, że wszystkie informacje powinny być przekazywane z pamięci. Zapewne niektóre, bardziej skomplikowane fragmenty wiedzy, zwłaszcza dotyczące rzadziej używanych informacji i danych liczbowych, mogą być skutecznie przekazywane przy wykorzystaniu notatek i innych materiałów (np. drukowanych). Stanowczo jednak należy ograniczyć korzystanie z notatek do niezbędnego minimum. Wśród cech zwiększających ocenę kompetencji doradcy rolniczego, a dotyczących sposobu przekazywania informacji, na uwagę zasługuje też typ zastosowanej w przekazie argumentacji. Wyjątkowo korzystnie na ocenę doradcy wpływa zastosowanie tzw. argumentacji dwustronnej. Polega ona na podaniu argumentów krytycznych wobec wygłaszanego stanowiska, a następnie skutecznym ich obaleniu przez argumentację popierającą informacje przekazywane przez doradcę.

Druga grupa czynników wpływających na ocenę kompetencji dotyczy tych aspektów relacji między doradcą, a rolnikami oraz tych cech samego doradcy, które funkcjonują niezależnie od tego czy rolnicy mają bezpośredni kontakt z doradcą w momencie oceniania. Jednym z takich czynników jest reputacja doradcy w środowisku jego pracy, w poszczególnych wsiach, w których pracuje.⁽⁵⁾ Opinia o doradcy zarówno jako o dobrym fachowcu, jak też o nim jako człowieku w ogóle, jest jednym z ważniejszych elementów pozwalających skutecznie w tych środowiskach pracować. Rolnicy chętnie będą z doradcą współ-

(4) Por. L.D. Schmidt, S.R. Strong: „Expert” and „Inexpert” Counselors. „Journal of Counseling Psychology” 1970, wol. 17, nr 2, s. 115

(5) S.R. Strong: Counseling: An Interpersonal Influence Process. „Journal of Counseling Psychology” 1968, wol. 15, nr 3.

pracować, jeśli pozytywne zdanie o jego umiejętnościach wyrażają mieszkańcy danego środowiska, zwłaszcza rolnicy najbardziej wpływający na kształtowanie się opinii społecznej we wsi. Biorąc pod uwagę jawność życia społecznego na wsi oraz stosunkowo małe środowisko, w którym wszyscy znają się i na codzień spotykają, informacje o doradcy, dobre i złe, szybko trafiają do większości mieszkańców mimo, że doradca może mieć kontakty z niewieloma rolnikami we wsi.

Wśród informacji o doradcy w środowisku są także te, które świadczą o formalnych kompetencjach doradcy czyli wykształceniu. Społeczny prestiż wykształcenia zwłaszcza na wsi jest wysoki. Osoba posiadająca stopnie i tytuły zawodowe lub naukowe cieszy się dużym uznaniem z tego właśnie powodu. Często w społeczności wiejskiej doradca funkcjonuje jako „pan inżynier z ODR-u”. Wymaganie od doradcy wyższego wykształcenia nie jest zatem mało uzasadnionym kaprysem przełożonych, ale rzeczywistym czynnikiem zwiększającym skuteczność pracy doradcy. Uzupełnianie wykształcenia, podnoszenie kwalifikacji na szkoleniach, kursach, studiach podyplomowych, stażach daje poza zwiększeniem zasobu posiadanej przez doradcę wiedzy, ważny argument pozwalający wyżej ocenić wiedzę, umiejętności i doświadczenie doradcy przez rolników.

Czynnikiem, który odgrywa ogromnie ważną rolę w przekazywaniu informacji w sposób skuteczny, jest doświadczenie doradcy.⁽⁶⁾ Jest to cecha związana z opinią jaką ma doradca w środowisku społecznym, ale może być także zweryfikowana podczas bezpośredniego, nawet krótkiego, spotkania z rolnikami. Cecha ta związana jest z posiadanym wykształceniem, należy bowiem spodziewać się, że im wyższe wykształcenie doradcy, tym więcej czasu poświęcił on na zdobywanie wiedzy i umniejszenia w danej dziedzinie. Jednak doradztwo rolnicze jest profesją wymagającą bardzo praktycznej wiedzy, stąd jednym z ważnych argumentów podnoszących ocenę doświadczenia doradcy jest pewność rolnika, że ma do czynienia nie tyle z wykształconym (nawet najlepiej, ale teoretycznie), absolwentem nawet najbardziej prestiżowej uczelni, lecz z osobą, która miała już sposobność zweryfikować i uzupełnić swą wiedzę w praktyce. Zjawisko to nie powinno być obce każdemu, kto choćby raz miał okazję pójść do lekarza, a po wejściu do gabinetu okazało się, że mamy do czynienia z młodą osobą, na pierwszy rzut oka zapewne niedawnym absolwentem uczelni, który po kilkuletniej wyczerpującej nauce wreszcie z entuzjazmem przystąpił do pracy. Reakcje pacjentów w takiej sytuacji dalekie są jednak od entuzjazmu, bowiem pierwszą myślą jest to, czy aby na pewno powierzenie naszego zdrowia tak niedoświadczonej osobie, będzie najlepszym rozwiązaniem. Wydaje się, że te same wątpliwości mogą mieć rolnicy w kontaktach z młodymi wiekiem i stażem doradcami, toteż kariera zawodowa doradcy powinna rozpoczynać się przynajmniej stażem u boku starszego, bardziej doświadczonego kolegi.

(6) Tamże.

3. Zaufanie do doradcy rolniczego

Jednym z ważnych elementów skutecznego doradzania rolnikom jest zyskanie zaufania swych klientów. Rolnicy będą skłonni przyjmować informacje doradcy, jeśli uznają, że jest on godnym zaufania znawcą problemów związanych z gospodarowaniem w rolnictwie. Jak zdobyć zaufanie swych partnerów to pytanie, które powinno nurtować każdego doradcę chcącego odnieść sukcesy zawodowe. Wydaje się, że zaufanie to kwestia bardzo skomplikowana. Z jednej strony jest związane z oceną kompetencji doradcy, nic bowiem tak nie skłania do obdarzenia zaufaniem jak pewność, że ma się do czynienia z osobą, która jest znakomitym znawcą problemów, ma doświadczenie i potrafi swą wiedzę i umiejętności przekazywać. Wydaje się wszakże, iż sama kompetencja nie czyni doradcy godnym zaufania.

Podobnie jak w przypadku kompetencji, ważnym składnikiem zaufania jest reputacja doradcy w środowisku wiejskim. Opinie te szczególnie są istotne w kwestiach efektów, jakie dzięki poradom doradcy uzyskują rolnicy. Jeśli efekty porad tego konkretnego doradcy są znaczące, widoczne i cenione przez rolników we wsi, doradca zyskuje zaufanie swych klientów. Korzystna sytuacja wystąpi zwłaszcza wówczas, gdy porady doradcy przyczyniają się do osiągnięcia znaczących korzyści ekonomicznych, bowiem oczekiwanie zysku jest chyba najważniejszym motywem podejmowania wysiłku dokonywania zmian w gospodarstwie. Jeśli do sukcesów finansowych przyczynia się doradca ma pełne szanse zyskania zaufania i dobrej opinii w środowisku.

Jednym z bardzo ważnych elementów zyskiwania zaufania u rolników jest uczciwość w stosunku do swoich klientów. Uczciwe przekazywanie swej wiedzy, bez próbowania uzyskania doraźnych sukcesów, przyniesie z czasem uznanie rolników, a reputacja doradcy, jako człowieka uczciwego będzie poważnym czynnikiem zwiększającym zaufanie wielu rolników. Nie należy zatem w pogoni za szybkim sukcesem doradczym realizować zadań i celów, które z czasem mogą być negatywnie ocenione przez rolników. Nie należy ukrywać swej niewiedzy w niektórych sprawach związanych ze stawianymi problemami przez rolników. Uczciwe przyznanie się do braku określonych informacji oraz jednocześnie zapewnienie o szybkim zdobyciu odpowiedzi na postawione pytanie zapewnią doradcy większe uznanie niż wymijające odpowiedzi natychmiast odkrywające brak wiedzy i próbę oszustwa. Informacje powinny być zatem przekazywane przez doradcę szczerze i otwarcie. Należy nie tylko informować o zaletach innowacji, ale także o ich wadach oraz sposobach przeciwdziałania mankamentom wykorzystania i zastosowania określonych nowych rozwiązań.

Informacje podawane rolnikom powinny zostać tak skonstruowane, aby nie odbiegały bardzo od opinii, poglądów czy postaw jakie partnerzy doradcy mają

w danej chwili. Zbyt rewolucyjne propozycje zmian nie będą akceptowane, a dodatkowo spowodują obniżenie zaufania do doradcy.

Rozbieżność opinii pomiędzy doradcą a rolnikami jest chyba czymś naturalnym, inaczej bowiem nie miałoby sensu poradnictwo. Z założenia wszakże doradca, jako osoba wiedząca więcej od swego partnera, choćby w sprawach dotyczących rozstrzyganego problemu, musi wyrażać poglądy bardziej lub mniej odbiegające od stanowiska rolników. Wydaje się, że jest to wpisane w społeczną rolę zawodu doradcy, jako osoby prezentującej wiedzę i poglądy odbiegające od opinii i stanu wiedzy rolników. Taka pozycja doradcy jest akceptowana przez rolników, którzy oczekują właśnie innych poglądów i opinii. Znacznie ważniejsza natomiast jest rozbieżność opinii dotycząca spraw nie będących przedmiotem porady. Często rozmowa między doradcą a rolnikiem, zwłaszcza we wstępnej fazie, dotyczy ogólnych spraw związanych z codziennymi trudnościami życia, wydarzeniami politycznymi, będącymi wspólnymi doświadczeniami dzięki środkom masowego przekazu. Wydaje się, że pewne preferencje polityczne, religijne, kulturowe czy nawet rasowe mogą być powodem rozbieżności w poglądach prowadzących do dezaprobaty dla partnera rozmowy. Doradca, który da się wciągnąć w zbyt szczegółową dyskusję na tego typu sprawy może zostać negatywnie oceniony przez rolnika mającego odmienne poglądy. To może być powodem nie akceptowania innych opinii wygłaszanych przez doradcę, także dotyczących konkretnych porad. Doradca nie powinien zatem zbyt beztrosko polemizować z rolnikami w tego typu sprawach, bo może mu to utrudnić pracę doradczą. Ludzie lubią bowiem raczej tych, którzy mają podobne poglądy niż tych, którzy się z nimi nie zgadzają.

Jednym z najważniejszych czynników tworzących atmosferę zaufania lub jego braku są *intencje doradcy*.⁽⁷⁾ Rolnicy powinni być pewni, że doradca nie odnosi korzyści osobistych dzięki świadczonym przez siebie poradom. Doradca powinien być zatem niezależnym ekspertem, nie związanym z firmami, które wchodzi w relacje finansowe z nim i rolnikami w jego rejonie pracy. Pełnienie przez doradcę roli przedstawiciela jakiejś firmy, sprzedającej swoje produkty rolnikom, może powodować podejrzenia o to, że celem doradcy jest bardziej uzyskanie prowizji ze sprzedaży oferowanych produktów niż udzielenie rolnikowi rzetelnych informacji. Jednak nawet mimo braku takich powiązań sytuacja podejrzanym intencji może powstać wtedy, gdy doradca będzie zachowywał się nadmiernie uprzejmie, będzie chciał być przesadnie miły. Najczęściej jest to przez ludzi odbierane jako chęć wkradania się w łaski partnera, nieuprawnionego zyskania w ten sposób sympatii rolnika. Działania takie są nieskuteczne, bowiem obniżają zaufanie do doradcy poprzez odczytywanie złych intencji.

(7) S.R. Strong: Op.cit.

Wszystkie działania doradcy powinny być zorientowane na partnera. Rolnik jest osobą najważniejszą, wszakże to dla niego powołano instytucję doradztwa rolniczego, to rolnik przecież jest w pewnym sensie pracodawcą doradcy, bowiem także z jego podatków finansowana jest działalność doradcza. Zawód doradcy jest służbą wobec rolników i dla rolników. To potrzeby, oczekiwania i problemy rolników są najważniejsze, a ich rozwiązanie najwyższej wagi zadaniem doradcy. Rolą doradcy jest więc okazanie zainteresowania sprawami rolnika, wczucie się w jego problemy, umiejętne słuchanie o sprawach gospodarstwa i rodziny oraz okazywanie pomocy w skutecznym ich rozwiązywaniu. Należy pamiętać, że rolnik zgłasza się po pomoc lub zaczyna mówić o problemach podczas spotkania dlatego, że sam nie umie sobie z nimi poradzić, dlatego poszukuje kogoś, kto potrafi zrozumieć jego sprawy. Ufa zarazem, że znajdzie zrozumienie u doradcy, czasami nawet współczucie doradcy. Doradca musi owo zrozumienie i współczucie umieć okazać, jeśli chce odnosić sukcesy zawodowe. Zawód doradcy jest zawodem służebnym, tak jak zawód bardzo dobrego sprzedawcy w dobrym, renomowanym sklepie, który interesuje się każdym wchodzącym klientem i jego potrzebami. Zawód doradcy jest zawodem wymagającym empatii (wczuwania się w położenie drugiej osoby) i współczucia tak jak zawód lekarza chcącego odnosić sukcesy w pracy z pacjentami - lekarza, który zdobędzie sympatię pacjentów, a nie tylko ich pieniądze. Należy o tym zawsze pamiętać, doradca bowiem nie jest urzędnikiem, ani tym bardziej zwierzchnikiem rolnika, jest natomiast jego partnerem, dla którego dobro klienta musi być dobrem najważniejszym.

4. Atrakcyjność doradcy rolniczego

Kompetencja i zaufanie są składnikami wiarygodności doradcy, cech która jest najważniejsza dla osiągnięcia sukcesów w pracy doradczej. Atrakcyjność jest natomiast czynnikiem, który może podwyższyć lub obniżyć ocenę wiarygodności.⁽⁸⁾ Jednym z bardziej istotnych wymiarów atrakcyjności jest sympatia pomiędzy doradcą i rolnikami. Szczególnie ważne jest, aby doradca dążył do zapewnienia sobie sympatii swoich klientów. Doradca powinien wywoływać pozytywne odczucia wśród współpracujących z nim rolników, a może to osiągnąć jeśli jego osoba dostarcza pewnych nagród swym partnerom. Mogą to być *nagrody o charakterze poznawczym*, a wystąpią wtedy, gdy doradca jest osobą ocenianą przez rolników jako kompetentny i godny zaufania powiernik ich problemów. Są jednak granice profesjonalizmu, po przekroczeniu których ocena obniża się. Innymi słowy, osoby odbierane jako bardzo kompetentne mogą wydawać się rolnikom zbyt idealne, bardzo odbiegające od rzeczywistości, zbyt obce, w związku

(8) E. Aronson: Op. cit., s. 97

z tym budzące poczucie zagrożenia u rozmówców. Osoby tak oceniane zwykle mają specyficzny sposób traktowania partnera rozmowy. Najczęściej nieustannie wyrażają swoje odmienne zdanie, niemal na każdy diskutowany temat, trudno lub wcale nie akceptują argumentów innych osób, upajają się swoją wiedzą, nie kryją zadowolenia z siebie i swojej wszechwiedzy i nieomyślności. Można wręcz powiedzieć, że otacza je „tęczowy blask perfekcji”. Taka postawa, nadmiernej pozytywnej autoprezentacji, powoduje negatywne odczucia rozmówców co prowadzi do obniżenia atrakcyjności, a w konsekwencji wiarygodności doradcy. Ludzie wolą raczej kogoś kompetentnego, ale o normalnych, ludzkich, zwyczajnych przypadłościach. Bliższym będzie zatem wydawał się doradca, który będzie miał nawet niewielkie przywary, ot choćby zdarzyło mu się popełnić czasami niewielką gafę w czasie spotkań z rolnikami.

Oprócz nagród poznawczych ważną rolę odgrywają również *nagrody estetyczne*.⁽⁹⁾ Związane jest to z fizyczną atrakcyjnością doradcy rolniczego, przy czym nie jest to zależne od płci rozmówców. Atrakcyjność związana jest zarówno z urodą jak też stylem i sposobem ubierania się. Czasami wygląd doradcy może być czynnikiem bardzo poważnie modyfikującym możliwość akceptowania wygłaszanych przez niego poglądów. Zwłaszcza jeśli wygląd jest niezgodny z normami przyjętymi w środowisku wiejskim. To co jest normą i standardem przyjętym dla wyglądu bankowca czy biznesmena lub artysty nie musi być akceptowane przez rolników u doradcy. Wszelkie ekstrawagancje z jednej strony oraz z drugiej brak dbałości w sposobie ubierania się lub wyglądzie, mogą spowodować utratę sympatii i tym samym zaufania do doradcy. Nie pójdziemy zatem na przykład w dobrze skrojonym garniturze na pole czy do obory. Wydaje się więc, że jeśli doradca nie będzie specjalnie szokował swym wyglądem klientów ma szansę zdobyć ich sympatię.

Ważne wskazówki do oceny atrakcyjności doradcy rolnicy uzyskują podczas bezpośredniego spotkania, w czasie rozmowy. Dla zapewnienia sobie sympatii rolników doradca powinien być miłym, uprzejmym i towarzyskim partnerem w rozmowach. Powinien okazywać szacunek, ciepłość i zainteresowanie dla swych rozmówców i ich spraw wymagających rozwiązania. Zdecydowanie nie powinien formułować bezpośrednich negatywnych ocen w stosunku do rolników. Wydaje się także, iż znacznie lepsze rezultaty uzyska doradca, który zamiast ganić rolników za ich błędy, nawet gdyby rzeczywiście było uzasadnione wytykanie złych nawyków, zajmie się szukaniem sposobów poprawienia niedociągnięć. Nie mówmy zatem rolnikowi, że zrobił coś źle. Mówmy raczej, że można to zrobić lepiej, a zyskamy wtedy większą sympatię rolników.

Podobnie jak w przypadku zaufania na atrakcyjność wpływa podobieństwo poglądów pomiędzy doradcą a rolnikami. Podobieństwo poglądów jest jednak

(9) E. Aronson: Op. cit., s. 285 i nast.

nagradzające i podwyższa ocenę atrakcyjności doradcy w oczach rolników, jeśli owa zbieżność zdań daje jakieś korzyści rolnikowi. Wydaje się, że w przypadku poradnictwa bardziej nagradzająca jest rozbieżność opinii, o czym wspominałem już powyżej w tekście, pod warunkiem jednak, że różnice te nie są zbyt poważne.

5. Uwagi końcowe

Zaprezentowane zasady skutecznego doradzania wywodzą się z badań nad procesami interpersonalnych kontaktów między ludźmi, które są obiektem szczególnych badań psychologów społecznych. Koncepcja wykorzystania osiągnięć nauk społecznych w teorii poradnictwa została zaprezentowana po raz pierwszy pod koniec lat sześćdziesiątych przez badaczy amerykańskich zajmujących się psychologią poradnictwa. Wydaje się, że prekursorem w tej dziedzinie jest cytowany w artykule powyżej Stanley Strong, którego koncepcja poradnictwa jako procesu wpływu interpersonalnego zapoczątkowała dynamiczny rozwój tej gałęzi wiedzy związanej z procesami poradnictwa i konsultacji. Od tej pory badania zasad kontaktu osobistego pomiędzy doradcą a jego klientami z każdym niemal rokiem przynoszą coraz więcej wiedzy o tym tak ważnym zagadnieniu. Jedno wszakże wydaje się niezmiennie od czasu kiedy pierwszy „praprzodek” doradcy po raz pierwszy usiłował przekonać swego klienta o słuszności wygłaszanych informacji. Skuteczność doradcy zależy od wysiłku włożonego w wykonywaną pracę. Im więcej zaangażowania doradcy, tym lepsze efekty jego pracy.