

ЭДЗ КАМПУС

Модуль: Коммуникация, охват и
воздействие на политику



В настоящем модуле вы узнаете о :

- *Участие заинтересованных сторон в процессе ЭДЗ*
 - *Обоснование взаимодействия с заинтересованными сторонами*
 - *Три шага взаимодействия с заинтересованными сторонами :*
 - Планируй: Определите цели и заинтересованные стороны и разработайте процесс взаимодействия с заинтересованными сторонами*
 - Действуй: Инструменты взаимодействия с заинтересованными сторонами и содействие взаимодействию*
 - Анализируй: Мониторинг и оценка взаимодействия с заинтересованными сторонами*
- *Использование сценариев для обоснования принятия политических решений*
- *Аналитические записки: ключевые сообщения и рекомендации для воздействия на политику*

Дополнительная информация по этим темам приведена в сценарии («Практическое руководство»); ссылки приведены в конце этой презентации.

Зачем привлекать заинтересованные стороны?

- Существует острая потребность в действиях, чтобы обратить вспять **процесс деградации земель**
- Сложность задач требует сотрудничества между заинтересованными сторонами на разных уровнях, то есть между
 - учеными
 - техническими советниками
 - местными сообществами
 - государственными управлениями (местное, региональное, национальное)
 - частными компаниями
 - НПО.....
- Привлечение этих заинтересованных сторон к процессу исследования ЭДЗ поможет определить подходящие варианты и пути к действиям
- Часто структура должна меняться, чтобы обеспечить устойчивое преобразование методов ведения сельского хозяйства!

Толкование

*Заинтересованные стороны - это те, на кого влияет или кто может повлиять на решение или проблему.
(Фримэн, 1984)*

Взаимодействие с заинтересованными сторонами означает процесс, при котором отдельные лица, группы и организации принимают активное участие в принятии решений, которые их затрагивают. (Рид, 2008)

Как привлечь заинтересованные стороны?

- В «Практическом руководстве» Инициативы ЭДЗ(www.eld-initiative.org) объясняется множество методов привлечения заинтересованных сторон к исследованиям и действиям в области устойчивого управления земельными ресурсами.
- Оно основано на цикле эмпирического обучения Колба



Участие заинтересованных сторон в процессе ЭДЗ

<p>Планируй</p>	<p>I Поставить цели; Определить, классифицировать и выбрать заинтересованные стороны I Разработка процесса взаимодействия и планирование мероприятий (включая выявление и снижение рисков)</p>
<p>Действуй</p>	<p>I Использовать инструменты взаимодействия I Облегчить взаимодействие</p>
<p>Анализируй</p>	<p>I Анализ и оценка взаимодействия с заинтересованными сторонами</p>

Планируй: Определите цели и заинтересованные стороны

- Первым шагом в процессе ЭДЗ является **постановка цели** (на начальном этапе)
- Каким должен быть результат исследования / процесса ЭДЗ?
- Эффективные цели часто называют «SMART»:

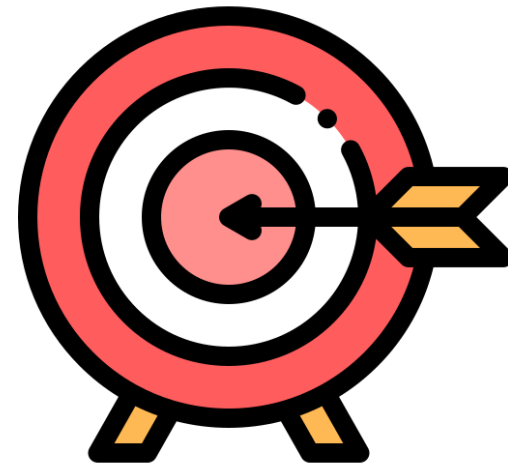
I S - Конкретная (или значительная)

I M - Измеримая (или значимая)

I A - Достижимая (или Ориентированная на действие)

I R - Соответствующая (или Оправдывающая себя)

I T - Ограниченная по времени (или Отслеживаемая)



Icon made by [Freepik](https://www.flaticon.com/) from www.flaticon.com

Планируй: Определите цели и заинтересованные стороны

- Вопросы для определения заинтересованных сторон, например:
 - І На кого повлияет исследование?
 - І Будут ли влияния локальными, национальными или международными?
 - І У кого есть возможность влиять на результаты исследования?
 - І Кто является потенциальными союзниками и противниками?
 - І Какие коалиции могут построены вокруг исследуемых вопросов?
 - І Есть ли люди, чьи голоса или интересы в этом вопросе могут быть не услышаны?
 - І Кто будет нести ответственность за обработку и предоставление результатов?
 - І Кто может способствовать или препятствовать результату через свое участие, неучастие или оппозицию?
 - І Кто может внести финансовые или технические ресурсы в исследования?

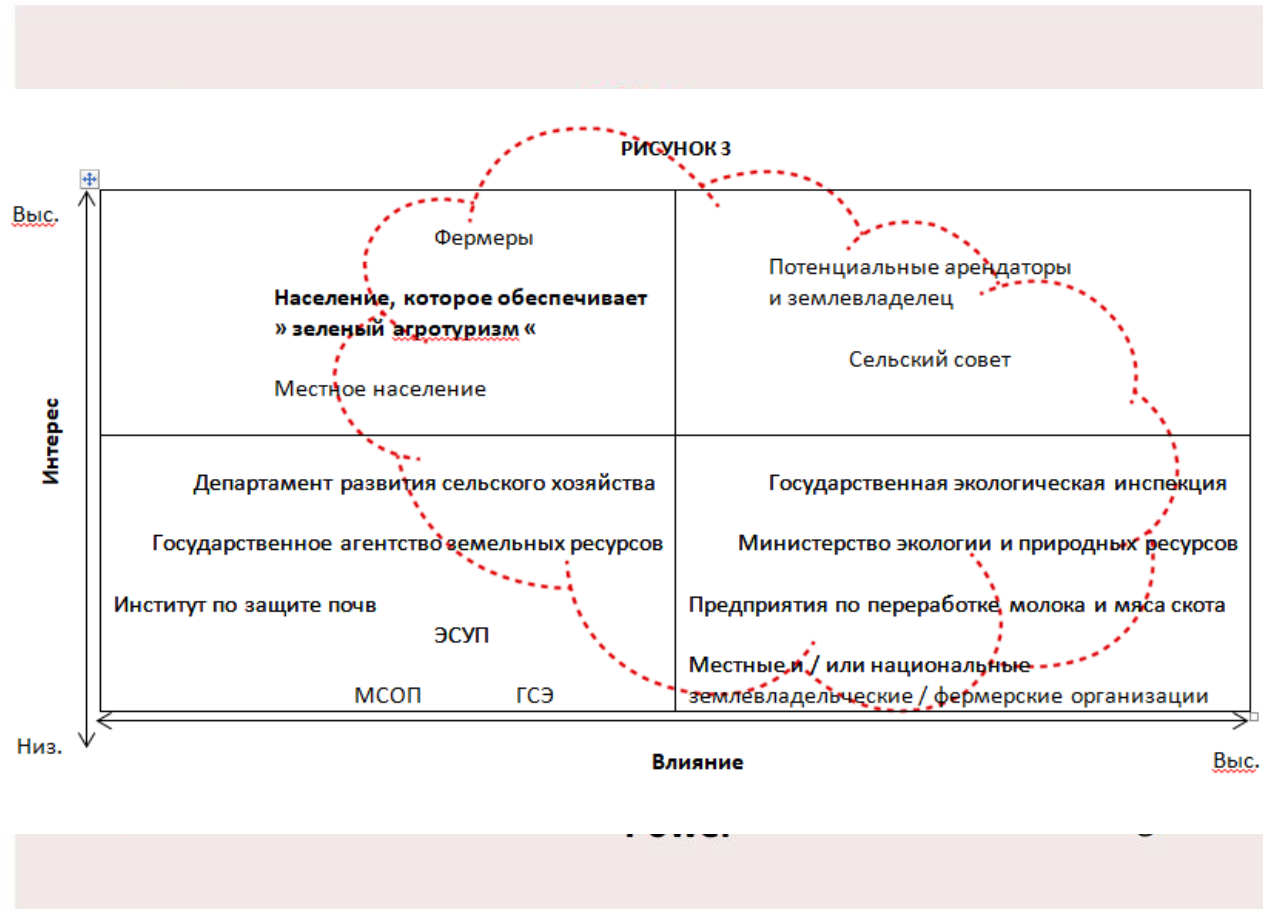
Планируй: Определите цели и заинтересованные стороны

- Типичные заинтересованные стороны (землепользование, управление, деградация):
 - землепользователи
 - Частные предприятия
 - Гражданское общество
 - СМИ
 - научные и академические организации
 - правительства



Планируй: Определите цели и заинтересованные стороны

Пример матрицы влияние - интерес из тематического исследования экономической и экологической эффективности методов борьбы с ветровой эрозией почв: пример Украинского Западного Полесья



Классификация заинтересованных сторон в соответствии с интересами и полномочиями

Планируй: Разработка процесса взаимодействия с заинтересованными сторонами

Процесс взаимодействия- это процесс, посредством которого выявленные заинтересованные стороны имеют возможность обсудить и представить свою точку зрения. за возможные варианты и пути действий, до принятия решений

- Процесс позволяет заинтересованным сторонам решать текущие вопросы землепользования, затрагивающие их, посредством
 - (i) **выявления более устойчивых альтернативных методов управления земельными ресурсами, и**
 - (ii) **определение подходящих путей** для установления альтернативных методов управления земельными ресурсами.

Планируй: Разработка процесса взаимодействия с заинтересованными сторонами

- Существует множество различных подходов, которые могут помочь вам в разработке процесса взаимодействия с заинтересованными сторонами (Рид и Эттли, 2015). Два обычно используемых и дополнительных метода :

Модель GROW

Цель	Какую проблему нужно решить?
Реалии	Где вы сейчас?
Варианты	Возможные варианты?
Будущие действия	Что вы будете делать?

Совместные ключевые шаги :

1. Открытие и исследование
2. Анализ
3. Закрытие и принятие решений

Метод позитивной оценки ситуации

Открывай	Системное исследование успехов и сильных сторон группы
Мечтай	Создание ясного, ориентированного на результат видения
Разрабатывай	Создание «возможных предложений»
Судьба	Подтверждение способности группы

Планируй: Различные уровни взаимодействия с заинтересованными сторонами

Одним из основных компонентов плана взаимодействия с заинтересованными сторонами является определение необходимых уровней взаимодействия для каждого заинтересованного лица..

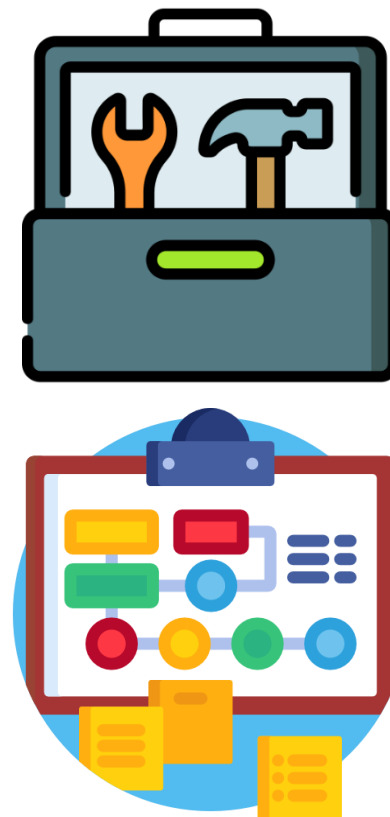
Возможности взаимодействия:

- **Информировать**- самый базовый уровень взаимодействия
- **Консультировать**- задаются конкретные вопросы, но заинтересованная сторона не участвует в обсуждении или взаимодействии
- **Привлекать**- больше возможностей для обсуждения
- **Содействовать** в какой-то степени участвует в полном принятии решений

Действуй: Инструменты взаимодействия с заинтересованными сторонами

- Инструменты для **открытия и изучения** (мозговой штурм, метаплан, диаграммы Венна, техника карусели (группы))
- Инструменты для **анализа вариантов** (категоризация, отображение разума, анализ дерева проблем, SWOT-анализ, сроки)
- Инструменты для **закрытия и принятия решения** (голосование, ранжирование, расстановка приоритетов, многокритериальная оценка)

→ Эти инструменты включены в практический план содействия



Вы можете найти более подробную информацию об инструментах в сценарии!

Действуй: Содействие взаимодействию

Процессы интенсивного взаимодействия с заинтересованными сторонами часто требуют высококвалифицированного содействия для обеспечения равного участия всех заинтересованных сторон.

Почему координатор?

- Эффективность
- Беспристрастность
- Четкость
- Отзывчивая атмосфера
- Больше людей имеют право голоса
- Ни одна организация или частное лицо не контролирует или не имеет права вето
- Результат является открытым и справедливым для всех участников



Навыки координатора

- поощрять
- разрешать
- служить примером
- Привлекать

Ознакомьтесь с другими деталями и полезными трюками для облегчения в сценарии!

Анализируй: Мониторинг и оценка взаимодействия с заинтересованными сторонами

- Решите, что вам нужно контролировать и оценивать :
 1. Хотите ли вы **контролировать и / или оценивать** процесс или результаты процесса??
 2. Хотите ли вы проводить мониторинг и оценку с участием или без участия тех, кто должен извлечь выгоду из этого взаимодействия??
 3. Вы хотите использовать формирующий или итоговый подход?

Анализируй: Мониторинг и оценка взаимодействия с заинтересованными сторонами

■ Показатели

являются мощным инструментом для мониторинга прогресса и оценки вашего процесса и результатов, потому что хороший индикатор предоставляет вам экономически эффективную, своевременную и точную информацию с минимальными усилиями.

Показатели также называют «SMART»:

I S - Конкретный (или значительный)

I M - Измеримый (или значимый)

I A - Достижимый (или Ориентированный на действие)

I R - Соответствующий (или Оправдывающий себя)

I T - Ограниченный по времени (или Отслеживаемый)

Анализируй: Мониторинг и оценка взаимодействия с заинтересованными сторонами

- В контексте деградации земель (или любой другой экологической проблемы в этом отношении), возможно, будет полезно определить **показатели для социальных, экономических и экологических результатов.**

Пример показателей (мониторинг процесса)

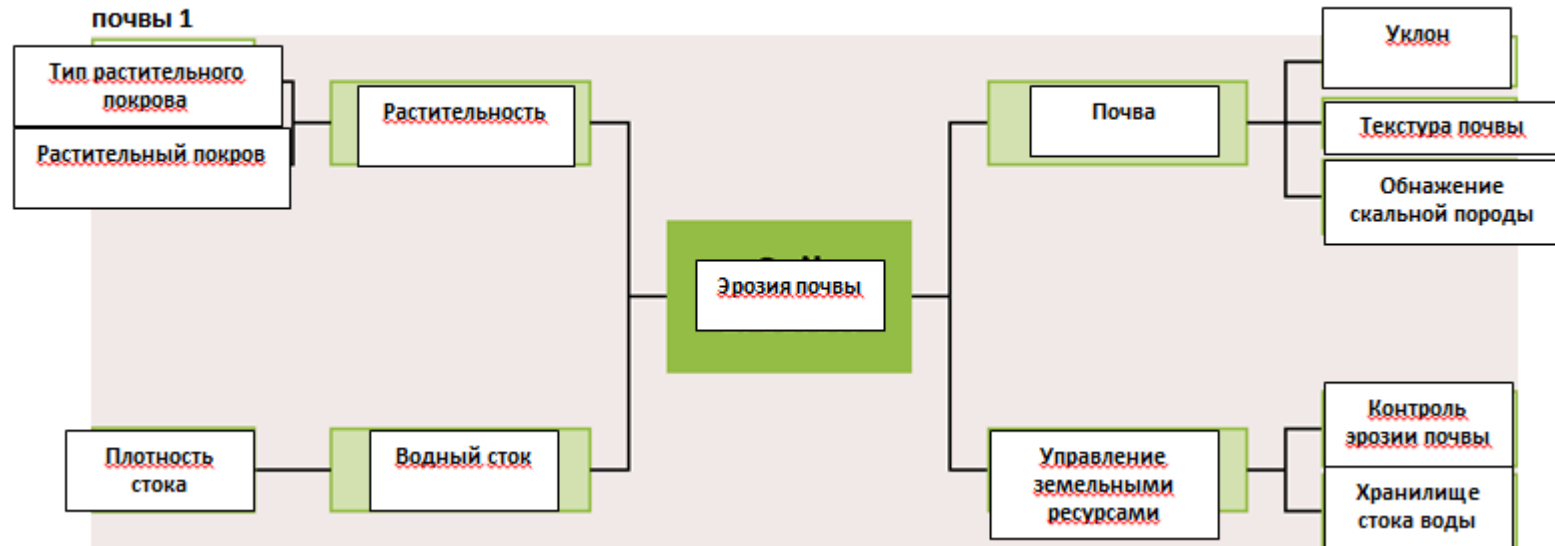
- Концептуальные результаты, например изменения в понимании, новые способы мышления
- Инструментальные результаты, например лучшие качественные решения > улучшение экологического здоровья
- Результаты наращивания потенциала, например, новые навыки, доступ к новым ресурсам
- Социальные результаты, например расширение прав и возможностей и участие в процессе взаимодействия и его результатах, повышение равенства между участниками

Анализируй: Мониторинг и оценка взаимодействия с заинтересованными сторонами

Показатели на примере (мониторинг результатов)

Important indicators identified in the study field sites of the DESIRE project affecting degree of soil erosion¹

Важные показатели, выявленные на участках исследования проекта ДЕЗАЙР, влияющих на степень эрозии почвы 1



Анализируй: Мониторинг и оценка взаимодействия с заинтересованными сторонами

Пример показателей совместной оценки на основе результатов и процессов (методы контроля ветровой эрозии)

Задача	Критерии успеха и определения
Повышение уровня финансовой и политической осведомленности	<ul style="list-style-type: none"> • Все соответствующие государственные заинтересованные стороны участвуют в семинарах • Проведено 5 ток-шоу в СМИ с участием политиков и доноров. • Сумма субсидий (поддержка населением местного самоуправления и фермерами в новом бизнесе)
Формирование реального интереса и мотивов для осуществления мероприятий по защите почвы и реализации УУЗР	<ul style="list-style-type: none"> • Все участники активно предлагают мероприятия по защите почвы или взаимодействуют и отвечают на другие предложения. • интервью с заинтересованными сторонами о мотивах и восприятии
Изменение использования пастбищ	<ul style="list-style-type: none"> • 60% жителей участвуют в собраниях; 90% достигаются командой проекта дома или в других местах • Полевые наблюдения и данные, полученные от фермеров / отчетности

Использование сценариев для принятия политических решений

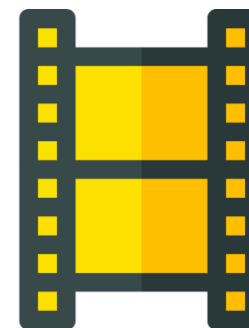
- Тщательное понимание экономических факторов деградации земель, потребностей заинтересованных сторон и подходящих практик УУЗР может помочь в принятии более эффективных решений.
- Подход ЭДЗ позволяет заинтересованным сторонам сравнить компромисс альтернативных будущих вариантов или сценариев:
 - - развитие без существенных изменений
 - - сценарий действия
- Экономические ценности используются в качестве объективных показателей, чтобы показать потери и выгоды
- Это приводит к осознанию ценности природы и экономических потерь в результате деградации.
- Преимущества действий, то есть инвестиции в УУЗР, показаны

Аналитические записки: основные положения и рекомендации для воздействия на политику

- Повышение осведомленности и включение вопросов деградации почв и земель в национальную политическую повестку дня имеет решающее значение для достижения устойчивого воздействия.
- Политики должны понимать важность решения проблемы деградации земель и того, как они могут принять меры для ее предотвращения.
- Аналитическая записка вкратце представляет результаты исследовательского проекта и его последствия для лиц, принимающих политические решения.
- Смотрите лекции, разработанные партнерами ЭДЗ

[Проблемы, связанные с вовлечением деградации почвы в политику..](#)

[Учебное пособие: Как разработать краткую аналитическую записку:](#)



Как разработать краткую аналитическую записку – этап подготовки

Что нужно учитывать перед началом?

- Выявить национальные барьеры, которые могут помешать вопросам земли и почвы по отношению к политическим вопросам
- Укажите аудиторию политики, которая должна быть достигнута
- Определите приоритет и цель вашей политической записки



Как разработать краткую аналитическую записку - структура

1. Сводное резюме

2.

Введение

3.

Метод и результаты

4.

Заключение

5.

Последствия и варианты

*Найти более подробную
информацию и
дополнительную
информацию в
раздаточном материале
ЭДЗ!*

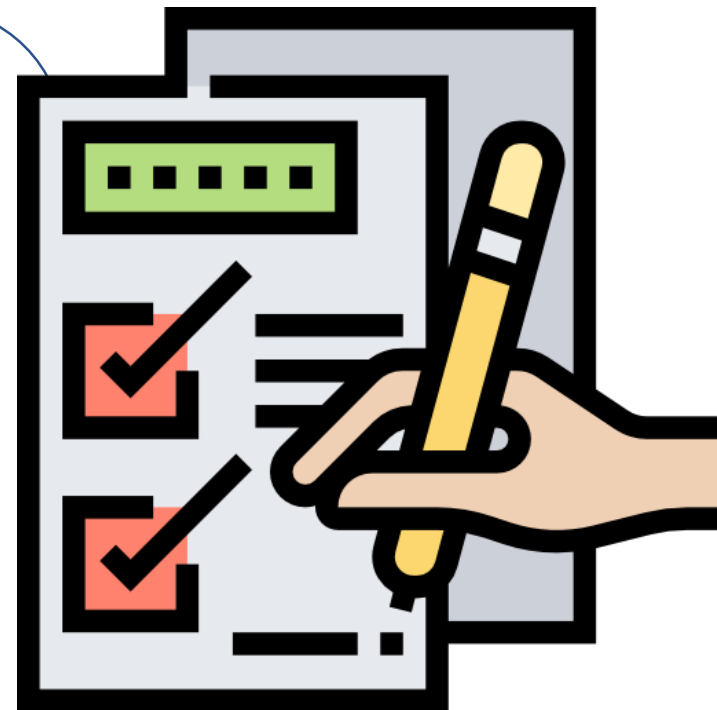
Как разработать краткую аналитическую записку - План

- Идеальный план ведет к идеальной аналитической записке
→ выделение наиболее важных частей
- Аналитическая записка должна содержать от 2 до 4 страниц.
- Название дает ориентир; подзаголовки разбивают текст и должны соблазнять читателей
- В заголовках должны быть глаголы и подзаголовки должны подразумевать активность или задавать вопросы (на которые нужно ответить!)
- Уделите особое внимание на :
 - Уточнения
 - Боковые панели
 - маркированные списки

Как разработать краткую аналитическую записку

Испытайте свою аналитическую записку!

- ✓ Испытайте ее на своих коллегах, семье или друзьях, спросив их, как можно сделать ее как можно удобней для пользователя
- ✓ В ней полно модных слов и жаргона или есть слова непонятные для кого-либо?
- ✓ Вы ослепили их статистикой?



Дополнительная информация и литература:

Ресурсы для этого модуля

[Практическое руководство- Пути и варианты действий и](#)

[Взаимодействие с заинтересованными сторонами](#)

Другие ресурсы

Ресурсы из [ЕДЗ МООК 2015](#):

[Варианты и пути действий и взаимодействия с заинтересованными сторонами](#)

[Основы анализа заинтересованных сторон](#)

[Настройка эффективных методов общения](#)

[План взаимодействия с заинтересованными сторонами](#)

[Условия и навыки, необходимые для «успешного» взаимодействия с заинтересованными сторонами](#)

[Меры для достижения успеха взаимодействия с заинтересованными сторонами - МиО](#)

Раздаточные материалы :

[Как разработать краткую аналитическую записку](#)

Опросники:

[Эффективные методы общения](#)

[План взаимодействия с заинтересованными сторонами](#)

[Условия и навыки](#)

[Меры взаимодействия с заинтересованными сторонами для достижения успеха](#)



Если у вас есть вопросы, пожалуйста свяжитесь с нами:

info@eld-initiative.org

Вы можете ознакомиться с дальнейшей информацией на
нашем веб-сайте

www.eld-initiative.org

Подписывайтесь!

@ELD_Initiative
#ELDsolutions

