

AFEW
International Інтернешнл



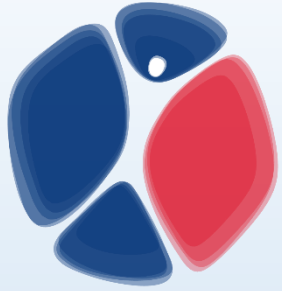
AIDS 2018

Добро пожаловать

на тренинг по ИПУС

13-15 ноября 2017

Киев, Украина



AFEW
International Интернешнл



AIDS 2018

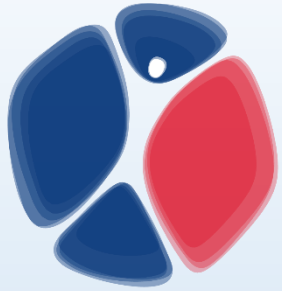
СЕССИЯ 1: ВВЕДЕНИЕ

- Участники
- Краткий обзор проекта ИПУС
- Презентация и ответы на вопросы “Ключевые компоненты исследований с привлечением к участию сообществ (ИПУС)”
- Презентация и ответы на вопросы : “Ценности& Принципы трансформации результатов исследования в деятельность”
- Программа и участники
- Принципы работы



Краткий обзор

- Проект ИПУС
- Ключевые компоненты ИПУС (раздаточный материал)
- Предмет исследования и вопросы исследования
- Методологии сбора данных
- Анализ данных



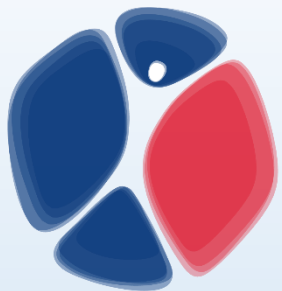
AFEW
International Интернешнл



AIDS 2018

Временные рамки проекта ИПУС (2016 – 2018)

- Тренинг по Исследованиям с привлечением к участию сообществ (ноябрь 2016)
- Конкурс заявок на гранты по исследованиям (декабрь 2016)
- Отбор проектов исследований (январь 2017)
- Распределение и администрирование грантов (весна 2017)
- Исследовательские проекты (весна 2017 – ноябрь 2017)
- Онлайн модули для получения сертификатов (ноябрь 2016 – **декабрь** 2017). Обратите внимание, что несмотря на то, что модули продолжают работу, сертификация будет прекращена.
- Консультации для получателей грантов по исследованиям (в течении 2017)
- Вебинары по анализу данных (конец весны/лета 2017)
- **Тренинг «Трансформация исследований в деятельность» и написание тезисов (ноябрь 2017)**
- Рабочая встреча по представлению результатов исследований (июль 2018, непосредственно перед началом конференции СПИД2018)
- Конференция СПИД2018 (июль 2018)



Ключевые компоненты ИПУС





AFEW
International Интернешнл



AIDS 2018

Тренинг ноябрь 2016:
Предмет исследования и вопросы
исследования
Методологии сбора данных

Вебинары весна/лето 2017
Анализ данных (качественных и
количественных)

С ноября 2016
Онлайн курс по ИПУС



Ценности и принципы трансформации исследований в деятельность

Нет данных о нас без нас
Интегрированный подход: связь
исследования с программной
деятельностью, ее связь с адвокацией,
связь адвокации с исследованиями... и т.д.
Вавилонская башня: мы не говорим на
одном языке, но хотим одного и того же
Сложности и возможности



Задачи тренинга

- Поделиться результатами и опытом проведения ИПУС и поучиться друг у друга
- Рассмотреть различные возможности трансформации исследований в деятельность: программы, адвокация, коммуникации, публикации
- Получить представление о том, как будет трансформировано в действия ваше исследование
- Получить знания и навыки в отношении различных способов трансформации результатов исследований в деятельность
- Начать составлять план действий
- Получить знания о написании тезисов
- Попрактиковаться в написании тезисов и понять, чего от вас ждут в этой связи
- Разработать следующие шаги в отношении проекта ИПУС



Понедельник 13 ноября

9.00 – 17.30

Открытие и приветственное слово (9.00 – 9.10)

Сессия 1: Введение (9.10 – 10.15)

Сессия 2: Интерактивный обмен новостями об исследовательских проектах: слушать и делиться (10.15 – 12.45, включая 15 минут перерыва на кофе)

Обсуждение особенностей рынка (12.45 – 13.00)

ОБЕД (13.00 – 14.00)

Сессия 3: Трансформация исследований в программную деятельность (14.00 – 17.00, включая 15 минут перерыва на чай)

Подведение итогов (17.00 – 17.30)



Вторник 14 ноября

9.00 – 16.30

Регистрация (9.00 – 9.20)

**Сессия 4: Трансформация исследования в адвокатию
(9.30 – 12.45, включая 15 минут перерыва на кофе)**

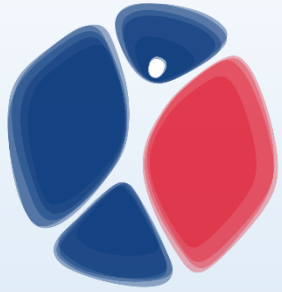
ОБЕД (12.45 – 13.45)

Сессия 5: Трансформация исследования в коммуникацию/публикации (13.45 – 14.45)

Сессия 6: Мастерская: создайте свою стратегию/ии (14.45 – 16.15, чаепитие в процессе работы)

Сессия 7: Обзор дня и подведение итогов (16.15 – 16.30)

Культурная программа



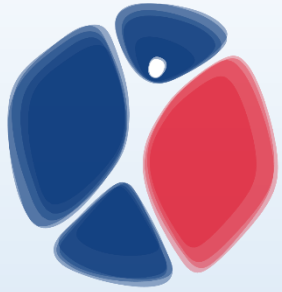
AFEW
International Интернешнл



AIDS 2018

СЕССИЯ 2: ОБМЕН ОПЫТОМ И РЕЗУЛЬТАТАМИ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТЕХТ



AFEW
International Интернешнл



AIDS 2018

СЕССИЯ 3: ПРОГРАММНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА БАЗЕ НАУЧНЫХ ДАННЫХ

ТЕХТ



Шаги планирования деятельности на базе научных данных

- А. Планирование исследования с привлечением к участию сообществ
- В. Проведение исследования
- С. Анализ данных и составление отчета
- D. Формулирование выводов исследования для дальнейшей программной деятельности
- ***E. Разработка программы***
- F. Мониторинг и доработка программы



Шаги перехода от исследования к планированию деятельности

Е. Разработка программы

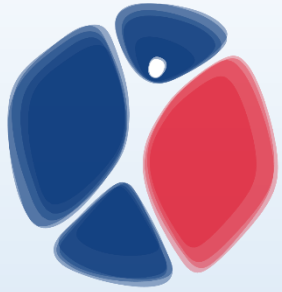
Е.1. Постановка общей цели и задач по достижению изменений (с опорой на результаты исследования и доступные ресурсы)

Е.2 Оценка результатов исследования с точки зрения важности и потенциальной изменяемости

Е.3 Выбор методов и стратегий воздействия

Е.4 Разработка плана действий (интервенции): кто, что, когда и где делает, бюджет

Е.5 Разработка плана мониторинга и оценки

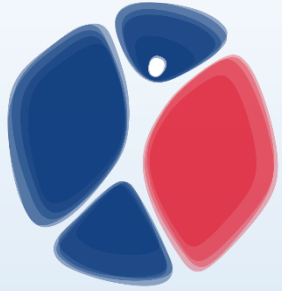


AFEW
International Интернешнл



AIDS 2018

СЕССИЯ 4: АДВОКАЦИЯ



AFEW
International Интернешнл



AIDS 2018

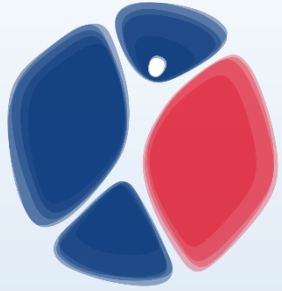
Что такое **адвокация**?

Постоянный стратегический процесс воздействия на лиц, принимающих решения, системы и структуры разных уровней, с целью изменения политики, законов, взглядов и отношения власти для улучшения положения людей, затронутых проблемой



Взгляд на адвокацию под разным углом для ее лучшего «понимания»

- Адвокация как деятельность
- Адвокация как разнообразие функций
- Адвокация как результат



AFEW
International Интернешнл



AIDS 2018

Адвокация как деятельность

- Политический анализ и публикация исследований
- Непосредственные встречи для лоббирования
- Построение отношений
- Брифинги
- Создание коалиций
- Марши, митинги
- Низовые общественные организации и мобилизация
- Судебные процессы
- Работа со СМИ
- Коммуникационные кампании
- Программные предложения
- ...и многое другое...



Адвокация как «разнообразие функций»



| ROLE | CHARACTERISTIC | |
|-----------|---|--|
| Represent | Speak for people | |
| Accompany | Speak with people | |
| Empower | Enable people to speak for themselves | |
| Mediate | Facilitate communication between people | |
| Model | Demonstrate the practice to people or policy makers | |
| Negotiate | Bargain for something | |
| Network | Build coalitions | |



Адвокация как «результат»

1. Сдвиг в социальных нормах
2. Создание организационного потенциала
3. Создание альянса
4. База поддержки
5. Изменение политики
6. Расширение прав и возможностей сообщества



1. Сдвиги в социальных нормах

- Изменения в осведомленности
- Изменения в убеждениях/отношении/ценностях
- Изменения в оценке важности проблемы

2. Укрепление организационного потенциала

- Усиление организационного потенциала организаций, занимающихся адвокативной и политической деятельностью
 - Определение адвокативной проблемы
 - Исследование
 - Определение цели и индикаторов
 - Анализ заинтересованных сторон
 - План действий
 - Создание коалиций
 - Мониторинг & оценка
- Укрепление способности организации определять «точки входа» в процесс изменения политики



3. Усиление альянсов

- Увеличение числа поддерживающих работу партнеров
- Укрепление сотрудничества между партнерами
- Увеличение стратегического размаха или разнообразия партнерского сотрудничества



4. Укрепление базы

- Более активное участие общественности в проблематике
- Повышение уровня действий, предпринимаемых борцами с проблемой
- Увеличение охвата средствами массовой информации



5. Изменение политики

- Определение проблемы
- Формирование повестки дня
- Формулирование и принятие политики
- Реализация политики
- Оценка и пересмотр политики



6. Расширение прав и возможностей сообщества

- Организация
- Мобилизация
- Обеспечение возможности участия
- Совместный анализ причин, контекста и власти
- Совместное принятие решений и действия

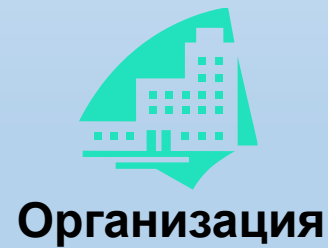
Сущность адвокации и лоббирования (1)

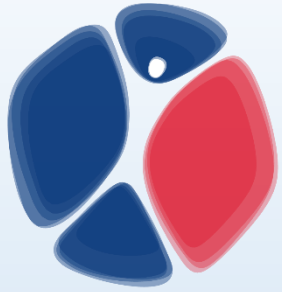
- Адвокация и лоббирование = влияние
- Мы все это делаем, всё время
- Часто понимается исключительно как влияние на правительство/политиков
- Но на самом деле вы можете нацелиться на любого человека или организацию, например:
 - Персонал ВИЧ/СПИД организации, требующий применения не дискриминационной политики
 - Члены сообщества, требующие оказания услуг или лечения в местной клинике и т.п.

Сущность адвокации и лоббирования (2)

- Адвокация занимается изменением поведения других игроков на социальном поле – людей или организаций
- Получите исчерпывающий анализ
 - В чём проблема?
 - В чём ее причины?
 - Кто несет ответственность?
- Предоставьте доказательства: практические подтверждения и/или результаты исследований
- Определите, на кого вы нацеливаетесь...
- ... и свою стратегию влияния на них
- Пользуйтесь простым, понятным, привлекательным языком
- Драматизируйте важность, подчеркивайте срочность
- Представьте возможные решения

Суть адвокации (3) : Всё это для изменения людей





AFEW
International Интернешнл



AIDS 2018

Суть адвокации (4): **Что можно изменить?**



**Знания, отношение,
поведение**



Повестка дня



**Политика
и практики**



Отношения



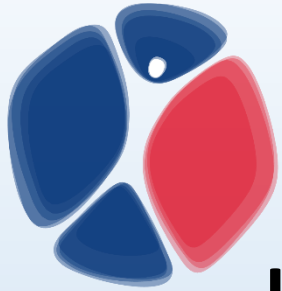
Суть адвокации (5)

Фокус на:

КТО ЧТО ИЗМЕНЯЕТ?

→ Определение конкретных ожидаемых результатов/долгосрочных результатов:

Изменения повестки дня, отношения, политики и/или практики другого социального игрока (= ваша цель)



AFEW
International Интернешнл



AIDS 2018

Целенаправленная адвокатура: три ключевых вопроса

Какого изменения мы добиваемся?

ШАГ 1: АНАЛИЗ СИТУАЦИИ (ПРОБЛЕМЫ, ОРГАНИЗАЦИИ)

ШАГ 2: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДМЕТА АДВОКАЦИИ

ШАГ 3: АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ

ШАГ 4: ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ ИЗМЕНЕНИЯ

Кто может внести изменения?

ШАГ 5: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН И ЦЕЛЕЙ

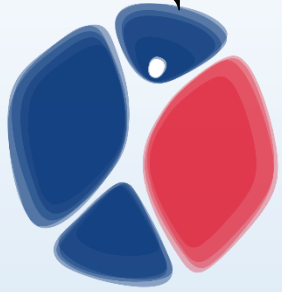
Как мы можем повлиять на их изменение?

ШАГ 6: РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ

ШАГ 7: РАЗРАБОТКА И ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА ДЕЙСТВИЙ

ШАГ 8: МОНИТОРИНГ, ОЦЕНКА: УЧИТЬСЯ И АДАПТИРОВАТЬ

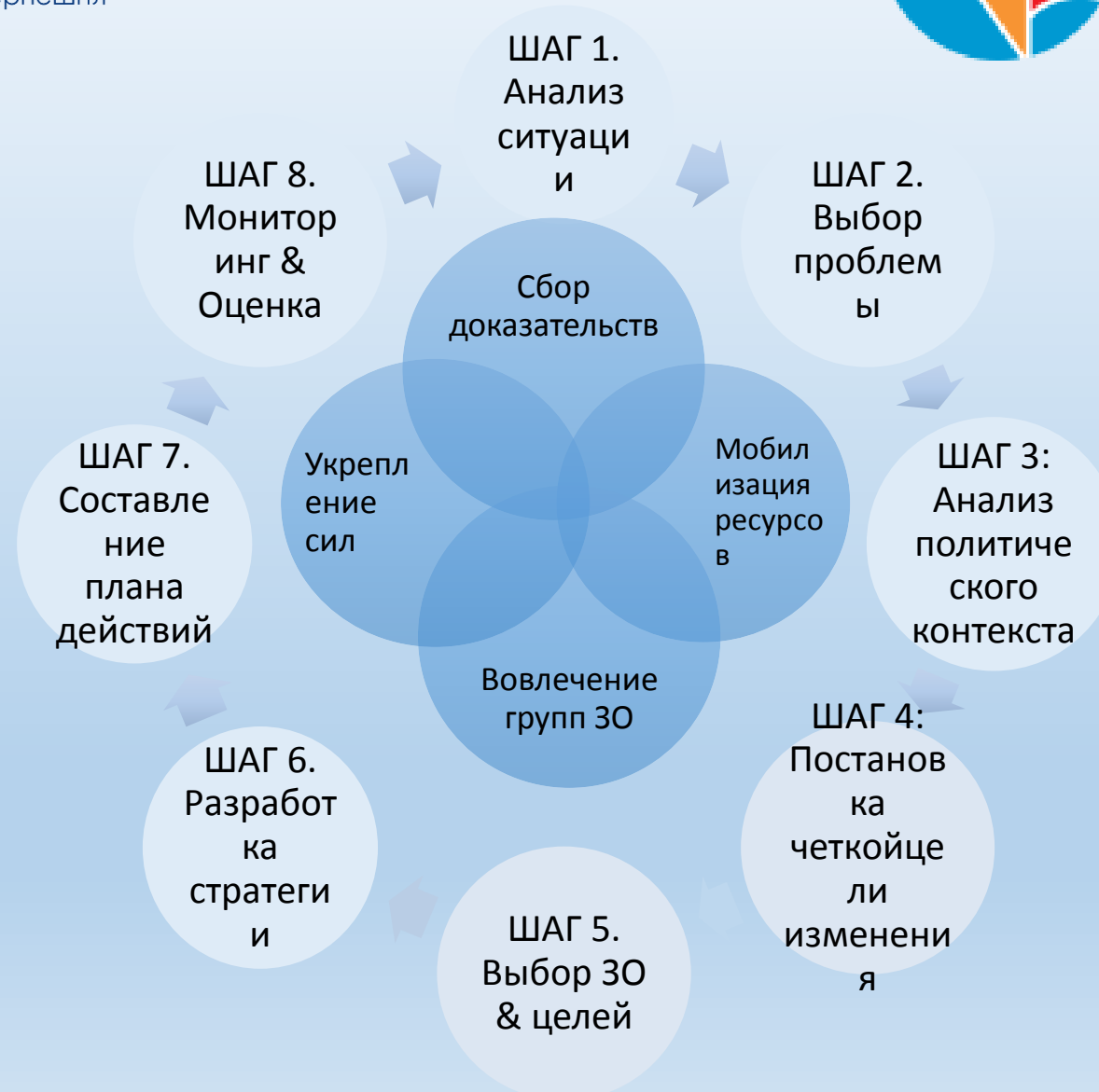
Целенаправленная адвокатура: цикл планирования адвокатуры



AFEW
International Интернешнл



AIDS 2018



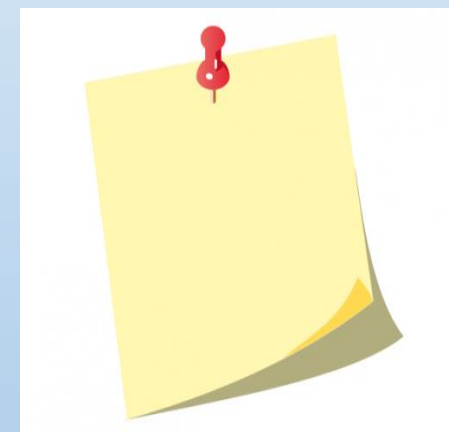


Переход от теории к практике

Мы сосредоточимся на

- Анализе силового поля
- Анализе заинтересованных сторон/ключевых игроков
- Разработка адвокативных посланий

ИНСТРУМЕНТ: АНАЛИЗ СИЛОВОГО ПОЛЯ



ДВИГАТЕЛЬНАЯ СИЛА:
благоприятные факторы

ПРОТИВОДЕЙСТВУЮЩАЯ СИЛА:
сдерживающие факторы

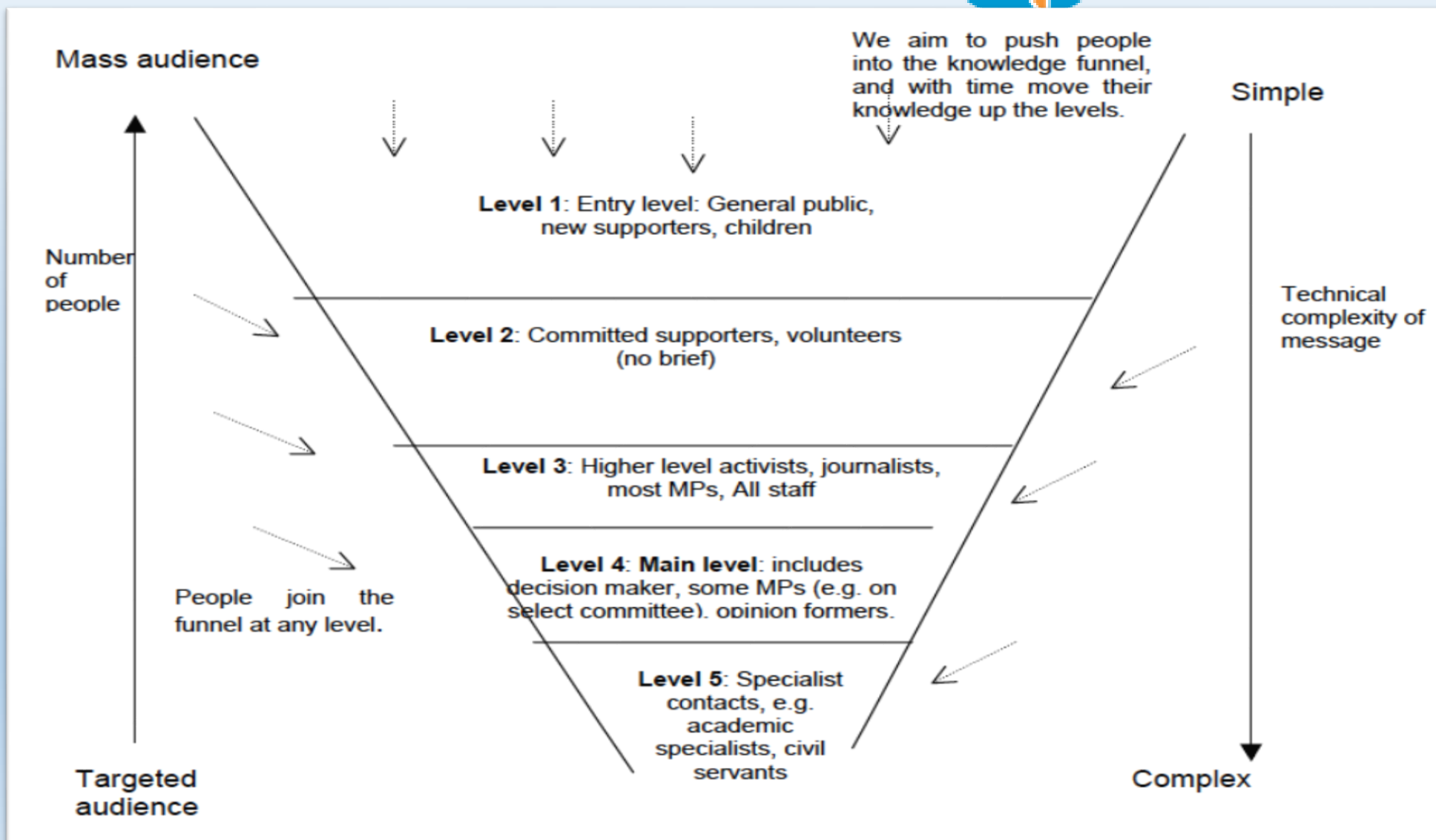
ИНСТРУМЕНТ: АНАЛИЗ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ ЛИЦ/КЛЮЧЕВЫХ ИГРОКОВ

Сила
воздействия
на желаемое
изменение

| | | |
|---------|---|--|
| высокая | <p>ГЛАВНЫЕ ОППОНЕНТЫ</p> <p>Стратегия: ослаблять, убеждать</p> | <p>ГЛАВНЫЕ СОЮЗНИКИ:</p> <p>Стратегия: укреплять силы, формировать альянсы</p> |
| низкая | <p>НЕ РЕЛЕВАНТНЫЕ:</p> <p>Стратегия: отслеживать взгляды - информировать</p> | <p>ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ СТОРОННИКИ:</p> <p>Стратегия: укреплять способности, развивать, мобилизовывать</p> |
| | ПРОТИВОСТОЯЩИЕ | ПОДДЕРЖИВАЮЩИЕ |



ИНСТРУМЕНТ: АДВОКАТИВНЫЕ ПОСЛАНИЯ



ИНСТРУМЕНТ: АДВОКАТИВНЫЕ ПОСЛАНИЯ

Ключевое сообщение будет состоять из:

- Проведенного вами анализа проблемы
- Доказательств, лежащих в основе вашего анализа
- Причин проблемы
- Кого вы считаете ответственным за ее решение
- Почему изменение важно
- Предлагаемое вами решение
- Действия, к которым вы призываете остальных (получателей сообщения) для осуществления изменения

Ситуативные послания создаются для конкретной аудитории на основе анализа:

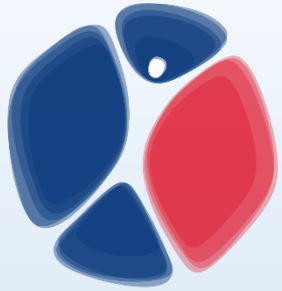
- Что будет наиболее убедительным для данной аудитории
- Какую информацию этой аудитории следует знать
- Каких действий вы рассчитываете добиться от этой аудитории (с учетом того, что у разных аудиторий есть разные возможности влиять на требуемое изменение)



МАЛЫЕ ГРУППЫ И ПРАКТИКУМ ПО ИНСТРУМЕНТАМ АДВОКАЦИИ

Две возможности:

- Использовать результаты исследований одной из организаций – члена группы.
- Выбрать результаты исследований, данные в качестве примера, из раздаточного материала



AFEW
International Интернешнл



AIDS 2018

СЕССИЯ 5: КОММУНИКАЦИИ/ПУБЛИКАЦИИ

1. Презентация Ани Саранг о публикациях
2. Малые группы: распространение результатов ваших исследований
 - О каких коммуникативных продуктах вы задумывались?
 - Кто ваша целевая аудитория и к чему вы ее призываете?
 - Установите временные рамки
 - Обменяйтесь опытом в группе
 - Проявите креативность и вдохновите друг друга



СЕССИЯ 6: МАСТЕРСКАЯ

Четыре таблицы:

1. Разработайте собственную адвокативную стратегию
2. Спланируйте свою программу
3. Создайте свой коммуникативный продукт(ы)
4. Сделайте конкретные шаги в направлении академической публикации

Сеть/организация

СТРАТЕГИЯ

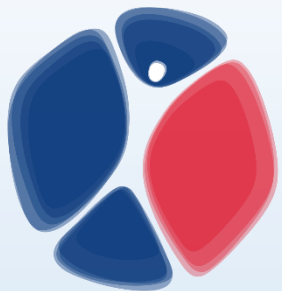
| | | | |
|--|-------------------------------------|--------------|-----------------|
| Тема | Что является предметом адвокации? | | |
| Задача адвокации | Какого изменения вы хотите добиться | | |
| Промежуточные результаты/деятельность <i>Каковы основные вехи на пути к изменению и что вы будете делать, когда они будут пройдены?</i> | Результаты | Деятельность | Временные рамки |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

ПОСЛАНИЯ

| | |
|-------------------------------------|--|
| Ключевое/основное послание | Каково ваше основное послание? |
| Основная цель и конкретное послание | Цель: Кто будет вашей главной целью? |
| | Послание: Каково будет ваше конкретное послание, чтобы убедить целевую группу? |
| Канал передачи | Канал передачи: Кто будет доносить ваше послание? |

ПОДХОДЫ

Как вы планируете использовать результаты своего исследования, чтобы повлиять на целевую группу?
 Вы планируете ослаблять целевую группу или сотрудничать с ней? *Планируете использовать подход "увеличение пирога" (win-win) или "перетягивания каната" (win-lose)?*



АНАЛИЗ

АНАЛИЗ СИЛОВОГО ПОЛЯ (Перечислите максимум 10 причин или приведите краткое обобщение)

| | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • ... • .. • ... | <ul style="list-style-type: none"> • ... • ... • ... |
| <p>Как бы вы вкратце обрисовали ситуацию и описали факторы способствующие и противодействующие изменению?</p> | |

АНАЛИЗ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН (Максиму 10 приоритетных)

| Заинтересованное лицо | Отношение (П, Н, О) | Влияние (В, С, Н) | Интерес/сомнение Каков основной интерес данного заинтересованного лица, который вы сможете использовать для влияния на него? | Влияние Кто может повлиять на вашу цель? Ответ на этот вопрос поможет определиться с передатчиком послания. |
|-----------------------|---------------------|-------------------|---|--|
| | | | | |
| | | | | |

АНАЛИЗ РИСКОВ: Опишите вероятность возникновения и степень рисков, а также что вы будете делать, чтобы предотвратить их негативное влияние на вашу работу или на сообщества, с которыми вы работаете.

| Риск Есть ли какие-то риски? | Вероятность В, Н, С | Воздействие Н, С, В | Компенсационные меры |
|---------------------------------|------------------------|------------------------|----------------------|
| | | | |
| | | | |



СЕССИЯ 7

- Краткий обзор
- Подведение итогов
- Анонс культурной программы

+ ИНСТРУМЕНТ: СЕТКА ПОЛИТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

| | Политика, наносящая ущерб | Политика, которая не существует | Политика, которая не выполняется | Политика, которая мало известна |
|--------------------------|---------------------------|---------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| Стратегия Действ.лицо | > БЛОКИРОВАТЬ | > ПРЕДЛОЖИТЬ | > ПРИВОДИТЬ В ЖИЗНЬ | > ПРОПОГАНДИРОВАТЬ |
| Сообщество | | | | |
| Гражданское общество | | | | |
| Правительство | | | | |
| Частный сектор | | | | |

+ ИНСТРУМЕНТ: ПРИОРЕТИЗАЦИЯ ПРЕДМЕТА АДВОКАЦИИ

| Вопросы для оценки предмета адвокации | Предмет 1 | Предмет 2 | Предмет 3 |
|--|-----------|-----------|-----------|
| 1. Является ли данная тема приоритетной в нашей программе? | | | |
| 2. Достаточно ли у нас информации? | | | |
| 3. Реалистично ли достичь изменения за x лет? | | | |
| 4. Есть ли стратегические возможности? | | | |
| 5. Расширит ли данная тема круг возможностей для ключевых групп населения? | | | |
| 6. Сможем ли мы управлять сопутствующими рисками? | | | |
| 7. Достаточно ли у нас сил и навыков? | | | |
| Общая сумма | | | |

+ ИНСТРУМЕНТ: ПРОБЛЕМА И РЕШЕТКА РЕШЕНИЯ

| ПРОБЛЕМА | | РЕШЕНИЕ | |
|--|--|--|--|
| В чем заключается проблема? | | Каково решение? | |
| Как она влияет на ключевые группы населения? | | Как ее решение поможет ключевым группам? | |
| Каковы доказательства? | | Есть ли доказательства? Прецеденты? | |
| Приведите историю, подтверждение | | Что нужно изменить? | |
| Кто несет ответственность? | | What action is needed, by whom? | |