

Probleemipuu

1.

Millist probleemi soovid lahendada?

Vali ÜKS organisatsioonisisene või -väline probleem.

2.

Põhjused

Miks see probleem üldse esineb?

3.

Tagajärjed

Milliseid negatiivseid tagajärgi see probleem kaasa toob?

4.

Pärast põhjuste kindlakstegemist

Tõmba ring ümber nendele põhjustele, millele sinu organisatsioon keskendub.

5.

Pärast tagajärgede kindlakstegemist

Tõmba ring ümber nendele tagajärgedele, mida su organisatsioon oma mõju väljaselgitamiseks mõeldab.

Mis viib omakorda selleni, et...

3.

See probleem viib selleni, et...

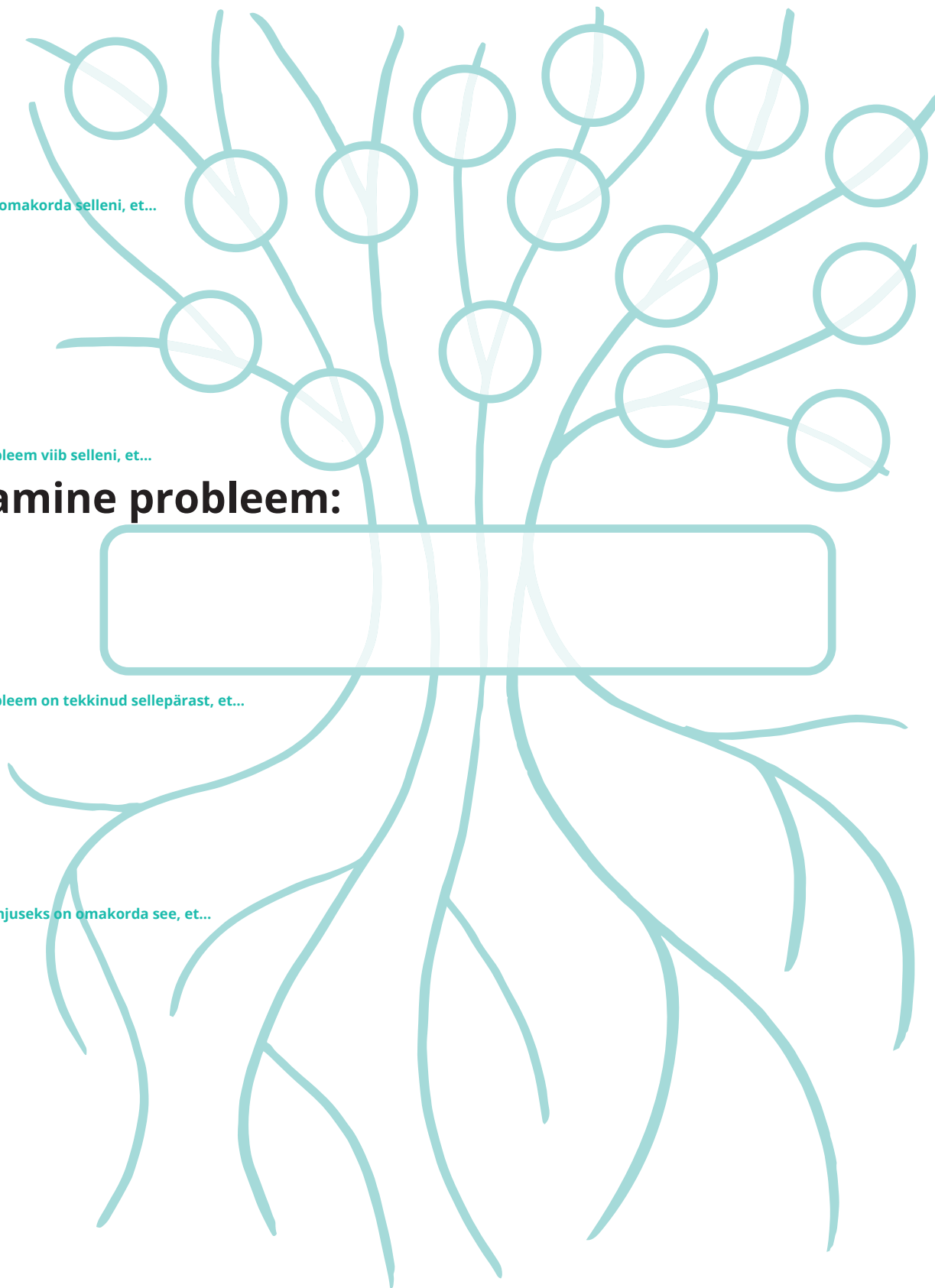
1.

Peamine probleem:

See probleem on tekkinud sellepärast, et...

2.

Selle põhjuseks on omakorda see, et...



Eesmärgipuu

1.

Millisele eesmärgile soovid keskenduda?

Vali üks eesmärk, mis oleks inspireeriv, aga ka realistlik ja konkreetne.

2.

Eeldused

Mis peab toimuma või olema paigas enne eesmärgi saavutamist?

3.

Tulemused ja mõju

Milliseid tulemusi ja mõjusid ootad pärast selle probleemi lahendamist?

4.

Pärast eelduste kindlakstegemist

Tõmba ring ümber nendele eeldustele, mida püüad aktiivselt täita.

5.

Pärast tulemuste ja mõjude kindlakstegemist

Tõmba ring ümber nendele, mida kavatsed mõõta, et jälgida oma tulemusi ja mõista, kas oled loonud mingit mõju.

See omakorda viib selleni, et...

Eesmärgi saavutamine viib selleni, et...

1. **Mõjueesmärk:**

2. See saab juhtuda ainult siis, kui...

See saab omakorda juhtuda ainult siis, kui...

Huvirühmade kaart

Millisesse kasti iga huvirühm kuulub?

	Need, kellel on VÄIKE huvi sinu organisatsiooni mõjueesmärgi saavutamise vastu	Need, kellel on SUUR huvi sinu organisatsiooni mõjueesmärgi saavutamise vastu
Need, kellel on SUUR mõju sinu organisatsiooni mõjueesmärgi saavutamisele	<i>Taga nende rahulolu.</i>	<i>Tööta nendega põhjalikult - nemad peaksid olema sinu peamine prioriteet.</i>
Need, kellel on VÄIKE mõju sinu organisatsiooni mõjueesmärgi saavutamisele	<i>Jälgi neid (aga pinguta seejuures minimaalselt).</i>	<i>Hoia neid kursis ja aita neil osaleda.</i>

Kes on huvirühmade kaardistamise põhjal sinu kõige olulisemad huvirühmad? Mida saad praktiliselt teha, et maksimeerida nende positiivset mõju ja minimeerida nende võimalikku negatiivset mõju sinu mõjueesmärgi saavutamisele?

1.

2.

3.

...

Kasusaajate teekonna kaart

Kelle vaatenurgast sa seda teekonda kirjeldad?

1. ETAPP

2. ETAPP

3. ETAPP

4. ETAPP

5. ETAPP

Millistes tegevustes on kasusaaja igas etapis kaasatud?

Idealne stsenaarium:
mida kasusaaja igas etapis kogeb?

Realistlik stsenaarium:
mida kasusaaja igas etapis kogeb?

Halvim stsenaarium:
mida kasusaaja igas etapis kogeb?

Mida me saame igas etapis teha, et vältida halvimat stsenaariumi ja luua eeldused realistliku või lausa ideaalse stsenaariumi teostumiseks?

Muutuse teooria

1.

Huvirühm

Kes on meie peamine huvirühm?

2.

Vajadused

Meie peamise huvirühma vajadused

5.

Tegevused

Meie tegevusmudel

3.

Mõju

Pikemaajalised positiivsed muutused, mida me kavatseme saavutada

4.

Väljundid ja tulemused

Neid on mõju loomiseks tarvis saavutada lühemas perspektiivis

6.

Eeldused

Mis peab olema paigas, et tagada meie edu?



Muutuse teooria tasub **KIRJA PANNA** sellises järjekorras:

Huvirühm:

Keda me tegelikult aidata püüame?

Huvirühma liikmete vajadused:

Millist abi nad vajavad?

Pikaajaline muutus:

Milline oleks ideaalne lõpptulemus, mis rahuldaks neid vajadusi?

Tulemused:

Mis peab juhtuma, et selle lõpptulemuseni jõuda? Kes ja kuidas peab muutuma?

Väljundid:

Milline on meie jaoks parim viis nende muutuste tekitamiseks? Mida me tahame saavutada?

Tegevused:

Mida me peame konkreetselt tegema, et nende saavutusteni jõuda?

Eeldused:

Mis meid meid oma väljundite ja tegevustega tulemuste saavutamisel pidurdada või takistada võib?



Seevastu **LUGEDA** ja **TEOSTADA** tuleks seda hoopis sellises järjekorras:

Huvirühma liikmete vajadused

ja sinu soov neid positiivselt mõjutada on kõige aluseks!

Eeldused peavad olema täidetud enne tegevuste elluviimist. Muidu ei õnnestu sul oma tegevustega mõjueesmärki saavutada.

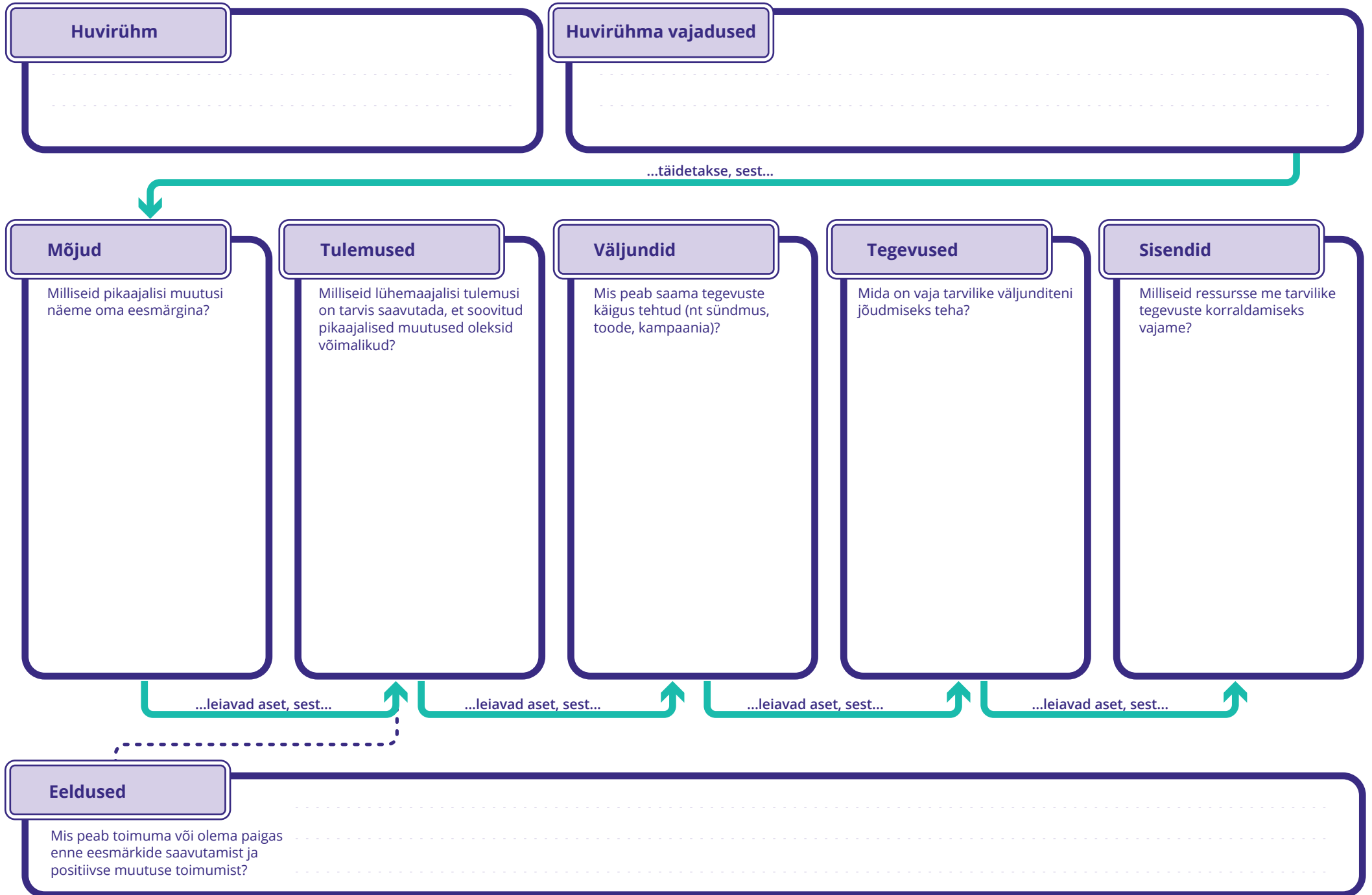
Tegevused viiakse ellu väljundite saavutamiseks.

Väljundid viivad (loodetavasti) tulemusteni.

Tulemused viivad (loodetavasti) pikaajaliste muutusteni.

Pikaajalised muutused on (loodetavasti) piisavad, et rahuldada huvirühma liikmete vajadusi.

Muutuse teooria



Mõjuindikaatorite nimekiri



Milliseid muutusi loodad noorte ellu tuua?

1. Näiteid LÜHIAJALISTEST mõjudest, mida sinu organisatsioonil võib olla:

1.1. Lühema aja jooksul noortega toimuvad muutused

- Aja- ja energiakasutuses
- Sotsiaalsete kontaktide arvus ja iseloomus
- Kuuluvustundes
- Teadmistes
- Oskustes/kogemustes
- Hoiakutes ja väärtustes
- Käitumises
 - Rohkem soovitatavat käitumist
 - Vähem ebasoovitavat käitumist
- Mobiilsuses (Eesti-siseses, rahvusvahelises)
- Vaimses tervises
- Füüsilises tervises
- Noori ümbritsevas (füüsilises või digitaalses) keskkonnas

1.2. Positiivsed muutused, mis ei pruugi noori endid vahetult mõjutada

(nt noorte erialaliidu mõju kogu valdkonna arengule)

Noortega toimuvad negatiivsed muutused, nt:

Negatiivsena tajutud osalemiskogemus

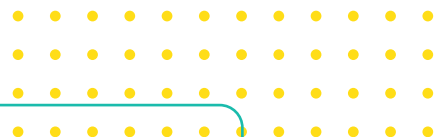
Noore kaasamine alternatiiviga võrreldes vähem mõjusasse programmi

2. Võimalikud PIKAAJALISED mõjud, mida sinu organisatsioonil võib olla:

2.1. Noortega toimuvad muutused, mis väljenduvad pikema aja jooksul:

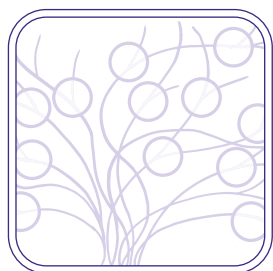
- Kvalifikatsioonis
- Haridustaseme lõpetamises
- Tööhõive staatuses
- Sissetulekus
- Kodanikuaktiivsuses täiskasvanutena (nt vabatahtlik töö)

3. Midagi muud:



Kuidas koostada omaenda indikaatorite nimekirja?

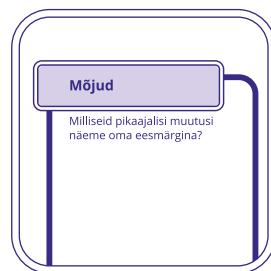
Uute indikaatorite väljatöötamisel on suureks abiks teised siinses tööriistakastis leiduvad mallid, eriti



Eesmärgipuu
ülemine osa



"Tulemuste" lahter
muutuse teoorias,



"Mõju" lahter
muutuse teoorias.

Kuidas tead, et valitud mõjuindikaator on sobiv?

Milline näeb välja üks sobiv indikaator?

Mida see tähendab?

**ALTERNATIIVIDEST
PAREM**

Indikaator peab väljendama positiivse muutuse olemust paremini kui mistahes teine indikaator.

ASJAKOHANE

Indikaator peab mõõtma tegureid, mida organisatsioon oma tegevustega oluliselt mõjutada saab.

SELGE

Indikaator peab olema üheselt mõistetav.

MÕÕDETAV

Andmed indikaatori jaoks peavad olema saadaval või sobivate uurimismeetoditega kogutavad.

Uurimismeetodite nimekiri

Kas otsid kvantitatiivseid või kvalitatiivseid andmeid?

Kas soovid koguda numbrilist teavet (s.t kvantitatiivset infot) või mitte-numbrilist, kontekstuaalset teavet, näiteks lugusid ja selgitusi (s.t kvalitatiivset infot)?

Kvantitatiivseid andmeid

Soovin midagi (nt teooriat või hüpoteesi) kinnitada või testida, teha usaldusväärseid järeldusi mingi inimrühma kohta või midagi tähtsat otsustada.

Küsitlus

Kvantitatiivsete andmete saamiseks esita standardiseeritud küsimusi (nt valik- või arvastustega küsimused).

Küsitlus

Kvalitatiivsete andmete saamiseks esita avatud küsimusi.

Kvalitatiivseid andmeid

Soovin saada oma teemast üksikasjalikumalt analüüsi, mõista kellegi mõtteviisi või kasutada avatud küsimusi tulevaste uuringute toetamiseks.

Kas soovid esitada palju avatud küsimusi (5+)?

EI

JAH

Ei, rühmad sobivad küll ja on üks-ühele intervjuudest ajasäästlikumad

EI

Fookusgrupp

Kas arvad, et inimesed annaks sulle tõenäoliselt rohkem väärtuslikku teavet, kui läheneksid neile individuaalselt? Nii võib olla juhul, kui teema on tundlik, isiklik või muul viisil isikuti unikaalne.

JAH

1-1 intervjuu

EI

Kas sulle piisaks mõne (u 1-3) oma huvirühma liikme süviti mõistmisest?

JAH

Juhtumiuuring

Mõju mõõtmise plaan

Meie mõjueesmärk

Indikaator

Indikaator

Indikaator

Indikaator

Indikaator

Kellelt ja kuidas me andmeid kogume?

Kellelt ja kuidas me andmeid kogume?

Kellelt ja kuidas me andmeid kogume?

Kellelt ja kuidas me andmeid kogume?

Kellelt ja kuidas me andmeid kogume?

Exceli näide

Kes sellega tegeleb?	Ajavahemik 1	Ajavahemik 2	Ajavahemik 3	Ajavahemik 4	Ajavahemik 5	Ajavahemik 6
Inimene A		Konkreetne algusaeg			Konkreetne lõpuaeg	
Inimene B	Konkreetne algus- ja lõpuaeg					Konkreetne algus- ja lõpuaeg
Inimene C						Konkreetne algus- ja lõpuaeg

Organisatsioonimudeli lõuend



Kui lahter on tähistatud südamega, kirjuta sinna vastav info oma kasusaajate kohta.

Kasusaajad on inimesed, kes su tegevustest kasu saavad — näiteks noored, kes osalevad sinu korraldatud programmides, või sinu organisatsiooni liikmed.













Kui lahter on tähistatud tööriistadega, kirjuta sinna vastav info oma ressurssidega varustajate kohta.

Ressurssidega varustajad on inimesed, kes annavad sinu organisatsioonile raha, aega või materiaalseid vahendeid, mis võimaldavad sul oma kasusaajatele tegevusi korraldada — näiteks rahastajad, koostööpartnerid või vabatahtlikud, kes aitavad sul oma põhitegevust ellu viia.











Organisatsioonimudeli lõuend

"SUUR PILT": Milline on meie organisatsioonimudel positiivsete muutuste loomiseks?

1. Huvirühmad	2. Vajadused/probleemid	3. Lahendus	4. Teekond huvirühmadeeni
 	 	 	 
5. Eduindikaatorid	6. Koostööpartnerid ja ressursid	7. Kulud	8. Tuluallikad
 			

Organisatsioonimudeli lõuend

"SUUR PILT": Milline on meie organisatsioonimudel positiivsete muutuste loomiseks?

1. Huvirühmad	2. Vajadused/probleemid	3. Lahendus	4. Teekond huvirühmadeeni
 	 	 	 
5. Eduindikaatorid	6. Koostööpartnerid ja ressursid	7. Kulud	8. Tuluallikad
 			

 Kirjuta siia info kasusaajate kohta

 Kirjuta siia info ressurssidega varustajate kohta

Organisatsioonimudeli lõuend

"SUUR PILT": Milline on meie organisatsioonimudel positiivsete muutuste loomiseks?

1. Huvirühmad	2. Vajadused/probleemid	3. Lahendus	4. Teekond huvirühmadeni
<p>Kelle vajadusi sa täidad? Kes sinu tegevusest kasu saavad?</p>	<p>Kasusaajate seisukohast: milliseid vajadusi sinu lahendus täita aitab? Miks nad on valmis osalema?</p>	<p>Kirjelda lahenduse kontseptsiooni kasusaajate seisukohalt. Milliseid põhielemente ja tegevusi su lahendus hõlmab?</p>	<p>Milliseid kanaleid pidi sa kasusaajateni jõuad?</p>
<p>Kes sind lahenduse elluviimiseks tarvilike ressurssidega varustab?</p>	<p>Ressurssidega varustajate seisukohast: milliseid eesmärke sa neil saavutada aitad? Miks nad on valmis panustama?</p>	<p>Kirjelda, kuidas sa kaasad ressurssidega varustajaid ja kuidas sa nendega suhtled. Nt projektitaotluste kirjutamine, vabatahtlike programmi juhtimine, teenuste müük.</p>	<p>Milliseid kanaleid pidi sa ressurssidega varustajateni jõuad?</p>

Organisatsioonimudeli lõuend

"SUUR PILT": Milline on meie organisatsioonimudel positiivsete muutuste loomiseks?

5. Eduindikaatorid	6. Koostööpartnerid ja ressursid	7. Kulud	8. Tuluallikad
<p>Milliseid indikaatoreid pead jälgima, et mõista, kas sinu lahendusel on kasusaajatele soovitud positiivne mõju?</p> <p>Milliseid indikaatoreid pead jälgima, et mõista, kas sinu suhted sind ressursidega varustajatega on head?</p>	<p>Milliseid partnerlussuhteid ja ressursse (rahalisi vahendeid, oskusteavet) on sul vaja, et saaksid oma lahendust kasusaajatele pakkuda?</p>	<p>Millised on peamised lahenduse ülalpidamisega seotud kulud?</p>	<p>Millised tuluallikad katavad lahenduse pakkumisega seotud kulusid?</p>

