

Hướng Dẫn Thiết Lập Đánh Giá Tham Vấn

Việc đánh giá quy trình tham vấn của quý vị rất quan trọng để hiểu liệu những nỗ lực của quý vị có đạt được kết quả mong muốn hay không, và để cải thiện phương pháp tiếp cận trong tương lai. Cần nhắc ba phương pháp đánh giá dưới đây; quý vị nên xem xét cả ba phương pháp để đánh giá hiệu quả các nỗ lực tham vấn. Quý vị cũng nên quyết định cách thức đánh giá tham vấn **trước khi** hoàn thành thu thập thông tin.

Phương pháp 1: Số liệu tiếp cận và tham vấn

Việc xác định một bộ chỉ số tham vấn là một cách để đo lường sự thành công của các nỗ lực tiếp cận và tham vấn cộng đồng. Xin nhắc lại, hoạt động tiếp cận chia sẻ thông tin về dự án hoặc cơ hội tham gia, trong khi hoạt động tham vấn bao gồm các thành viên cộng đồng tham gia thực tế vào dự án. Sự phân biệt này đặc biệt quan trọng khi đánh giá xem các nỗ lực tiếp cận cộng đồng—đặc biệt là trong các cộng đồng vốn bị bỏ qua hoặc bị loại trừ khỏi các quy trình lập kế hoạch—có thực sự tạo ra cơ hội tham gia và hợp tác cho họ hay không. Cùng xem xét các chỉ số ví dụ dưới đây:

Chỉ Số Ví Dụ	
Chỉ Số Tiếp Cận	Chỉ Số Tham Vấn
Tờ rơi / Bưu thiếp	
- Số lượng tờ rơi/bưu thiếp được gửi đến các khu dân cư EJ - Số lượng tờ rơi/bưu thiếp được in và phân phát bằng các ngôn ngữ khác ngoài tiếng Anh.	Số người đã phản hồi lời kêu gọi hành động trên tờ rơi/bưu thiếp bằng cách truy cập liên kết/quét mã QR.
Tham Dự Các Sự Kiện Hiện Có	
Số lượng các cuộc họp của các tổ chức cộng đồng hoặc các sự kiện công cộng mà nhóm dự án đã trình bày hoặc tham gia thảo luận liên quan đến dự án.	- Số người tham gia cuộc họp - Số lượng người đã đăng ký hoặc liên hệ để tham gia vào các giai đoạn tiếp theo của quy trình
Tổ chức các hoạt động ngắn ngày	
Số lượng gian hàng ngắn ngày tại các sự kiện cộng đồng hoặc khu dân cư địa phương	- Số người dừng lại để tìm hiểu thông tin về dự án - Số người tham gia vào các cuộc khảo sát, bình luận hoặc hoạt động lập bản đồ liên quan đến hoạt động ngắn ngày

Xem xét: Những chỉ số nào có thể giúp đánh giá sự thành công của các nỗ lực tiếp cận và tham vấn cộng đồng? Quý vị hy vọng đạt được kết quả gì?

Phương pháp 2: Đánh giá cộng đồng

Xem xét việc thu thập phản hồi từ cộng đồng về các hoạt động tham vấn và tiếp cận. Phản hồi từ các thành viên cộng đồng có thể giúp Nhóm Nòng Cốt đánh giá xem các hoạt động có dễ tiếp cận, có giá trị và hiệu quả đối với các thành viên cộng đồng hay không. Quý vị có thể tiến hành các cuộc thăm dò ý kiến trực tiếp vào cuối các hoạt động tham vấn, cung cấp phiếu khảo sát bản cứng, gửi email khảo sát bổ sung, liên hệ riêng với từng người để phỏng vấn phản hồi, hoặc chia sẻ đường dây nóng để người tham gia có thể chia sẻ phản hồi.

Các Câu Hỏi Đánh Giá Cần Xem Xét

- Liệu số người tham dự có phản ánh đúng thành phần cộng đồng không?
- Sự kiện đó có được tổ chức ở địa điểm dễ tiếp cận và vào thời gian thuận tiện không?
- Quý vị đã hiểu rõ mục đích, mục tiêu và tiến độ của dự án chưa?
- Chất lượng dịch vụ phiên dịch và biên dịch có tốt không?
- Quý vị có thoải mái nêu lên những lo ngại hoặc câu hỏi trong suốt sự kiện không?
- Việc nhận thông tin về sự kiện có dễ dàng không?
- Quý vị có tin rằng dự án này phù hợp với nhu cầu và ưu tiên của cộng đồng không?
- Quý vị có muốn tiếp tục tham gia vào dự án này không?
- Quý vị muốn thay đổi điều gì trong các sự kiện tương lai?

Xem xét: Liệu có cơ hội nào để thu thập phản hồi từ cộng đồng về trải nghiệm của họ đối với hoạt động tham vấn này không? Nếu có, thực hiện như thế nào?

Phương pháp 3: Các chỉ số thành công khác

Bên cạnh các chỉ số về sự tham gia và đánh giá của cộng đồng, có thể có những cách khác để đo lường xem phương pháp tham vấn có hiệu quả trong việc đạt được mục tiêu hay không. Cùng xem xét các câu hỏi dưới đây.

Các Câu Hỏi Đánh Giá Cần Xem Xét

- Các hoạt động tham vấn có dẫn đến những thay đổi đáng kể nào trong dự án không? Nếu có, như thế nào?
- Những thay đổi này đã diễn ra như thế nào để đáp ứng các nhu cầu hoặc mối quan ngại được nêu bật bởi EJ và các nhóm dân số ưu tiên khác?
- Các hoạt động tham vấn đã giúp nhiều người hơn, đặc biệt là những người thuộc nhóm EJ và các nhóm đối tượng ưu tiên khác, tham gia vào các giai đoạn tiếp theo của dự án như thế nào?
- Các hoạt động đó có thành công trong việc hỗ trợ mục tiêu xây dựng mối quan hệ không? Điều gì khiến quý vị cảm thấy như vậy?

Xem xét: Liên hệ lại với các mục tiêu tham vấn đã được vạch ra trong Kế Hoạch Tham Vấn. Làm sao để biết rằng quý vị đã thành công trong việc đạt được mục tiêu? Những câu hỏi nào (như những câu hỏi trên) có thể giúp Nhóm Nòng Cốt đánh giá sự thành công?