

5.2 Характеристики проводников доказательств

Проводники доказательств могут быть описаны на основе многих характеристик. Здесь мы приводим 10 таких характеристик. Один проводник доказательств может быть крупным и диверсифицированным по своей стратегической направленности, а также твердо приверженным своей независимости, основанной на пожертвованиях, и использованию доказательств для формирования общественных программ в течение длительных периодов времени. Другая организация может быть небольшой и специализироваться на решении конкретной задачи и зависеть от контрактов по услугам с производителями продукции (например, фармацевтическими компаниями) для поддержки принятия решений гражданами.

Если можно согласованно (последовательно) предсказать, что выводы проводника доказательств будет включать либо государственное, либо рыночное решение, либо политику или программу, которые принесут пользу (или продукт или предлагаемую услугу) группе, связанной с организацией или финансирующей ее, то есть большая вероятность, что организация мотивирована больше ценностями или частными интересами, соответственно, чем доказательствами.

Характеристики	Примеры
Вопросы / проблемы, на которых сосредоточены	<ul style="list-style-type: none"> • Внутренний сектор (например, образование) • Внутренняя межотраслевая область (например, экономическая и социальная политика) • Глобальная координация (например, международные отношения)
Целевые лица, принимающие решения	<ul style="list-style-type: none"> • Государственные служащие, определяющие политику (например, чтобы влиять на регулирование исполнительной власти и голосование в законодательных органах) • Руководители организаций (например, чтобы влиять на стратегию и действия организации) • Специалисты (например, чтобы влиять на профессиональную практику) • Граждане (например, чтобы влиять на общественное мнение и голосование)
Мотивирующие силы	<ul style="list-style-type: none"> • Доказательства • Другие идеи о том «что есть», такие как убеждения • Ценности или представления о том «что должно быть» • Интересы (общественные или частные)
Мировоззрения, которые могут влиять на мотивирующие силы	<ul style="list-style-type: none"> • Политические стороны (партии) • Сферы бизнеса или союзы • Профессиональные группы • Социальные движения • Не применимо (независимо)
Источники финансирования, которые могут влиять на мотивирующие силы	<ul style="list-style-type: none"> • Пожертвования • Фонды • Правительства • Корпорации • Отдельные лица
Потоки доходов	<ul style="list-style-type: none"> • Контракты за услуги (например, 12 продуктов доказательств в год) • Лицензионные сборы и плата за подписку • Продажи и мероприятия
Временные горизонты	<ul style="list-style-type: none"> • Краткосрочные (например, реагирование на срочные потребности в доказательствах) • Среднесрочные (например, подготовка к следующим выборам или место для отступления, когда политическая партия проигрывает выборы и политическое назначение заканчивается) • Долгосрочные (например, десятилетняя программная инициатива по формированию взглядов на новый политический приоритет)
Определяющие повестку дня	<ul style="list-style-type: none"> • Финансирующие организации • Руководители организаций • Отдельные сотрудники
Приоритетные стратегии	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка и поддержка доказательств, на которых сосредоточен раздел 5.3 • Консультирование • Защита (отставание позиций)
Расположение	<ul style="list-style-type: none"> • Многосторонние организации (например, специализированные агентства ООН; ОЭСР) • Правительства • Независимые неправительственные организации и коммерческие организации • Университеты