

34 АНАЛИЗ СТЕЙКХОЛДЕРОВ



1ч. 45мин.



ПЛЕНУМ

ОПИСАНИЕ

У каждой организации есть заинтересованные стороны – стейкхолдеры, которые влияют на ее деятельность. Они могут быть внутренние, такие как персонал, волонтеры или члены правления, или внешние – частные доноры, фонды, которые поддерживают вас ресурсами/финансами, или отдельные лица и группы, которые имеют отношение или интерес к организации. Составление карты существующих и потенциальных стейкхолдеров поможет вам определить, кто имеет влияние на вашу организацию и какие стратегии вам необходимо разработать, чтобы их вовлечь.



ПОДГОТОВКА

Нет



МАТЕРИАЛЫ

- Флипчарт
- Маркеры (2 разных цвета)



ИНСТРУМЕНТЫ

- Рабочий лист:
Составляем карту стейкхолдеров (20)



ОРИЕНТИРОВАНИЕ



СБОРЫ



МОДЕЛИ ДОХОДОВ ОТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ШАГ 1 В ПЛЕНУМЕ:

Составьте карту, используя **Составляем карту стейкхолдеров (20)** ■■■ [5']

ШАГ 2 Определите и перечислите ваших стейкхолдеров. Если стейкхолдеров можно рассматривать как группу, то запишите их как группу. Самый эффективный способ сделать это – перечислить как можно больше заинтересованных лиц на листе бумаги. Затем перенесите имена в левый столбец карты. [15']

ШАГ 3 Заполните столбцы 2–5. [30']

- В столбце 2 отметьте свою оценку отношения стейкхолдеров, от поддерживающих до выступающих против, используя код пяти категорий, упомянутый в **Составляем карту стейкхолдеров**
- В столбце 3 отметьте, насколько вы уверены в своей оценке в столбце 2.
- В столбце 4 запишите, как вы оцениваете степень влияния стейкхолдеров.
- В столбце 5 отметьте, насколько вы уверены в своей оценке в столбце 4.

ШАГ 4 Спланируйте свои стратегии для сближения, информирования и вовлечения каждого человека или группы. Ваши оценки в столбцах 2–5 помогут вам сделать это. Если у вас есть вопросительные знаки в столбце 3, необходима дополнительная информация об отношении стейкхолдеров. Чем больше вопросительных знаков и чем больше влияние стейкхолдера, тем больше необходимость эту информацию найти. Вы можете обратиться к заинтересованному лицу напрямую или к кому-то еще, кто знает об отношении или влиянии этого стейкхолдера. Для некоторых заинтересованных сторон вы разработаете стратегию информирования о вашей деятельности. Для других стейкхолдеров вы можете найти вариант привлечь этого человека или группу для чего-либо. Если вы определили заинтересованные стороны, которые выступают против вашей организации, вы можете найти способ нейтрализовать их влияние: люди или группы, которые требуют наибольшего внимания, являются влиятельными и враждебными. Определите различные формы вовлечения ваших стейкхолдеров. Это могут быть такие роли, как информаторы, консультанты, участники процесса принятия решений, со-исследователи, со-исполнители и т. д. [45']

ШАГ 5 Спланируйте свои дальнейшие шаги в соответствии с разработанными вами стратегиями. При необходимости поручите членам команды дополнительные задачи, если за вовлечение каждого заинтересованного лица будет отвечать один человек (или небольшая группа). [10']