



1ω 00λ



ΜΙΚΡΕΣ ΟΜΑΔΕΣ

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

Η συγκεκριμένη άσκηση θα σας βοηθήσει να δημιουργήσετε μια στρατηγική για την προσέγγιση θεσμικών φορέων (ως προς τις καλές πρακτικές προσέγγισης, συμμαχίες που μπορείτε να δημιουργήσετε, κανάλια επικοινωνίας κ.ά.). Η ομάδα σας θα μπορέσει να δημιουργήσει πρακτικές και διαδικασίες καθώς και μεθόδους άμεσης επικοινωνίας με φορείς που σας ενδιαφέρουν να έρθετε σε επαφή σχετικά με το έργο ή/και τις δραστηριότητες του οργανισμού σας (π.χ. για ευκαιρίες χρηματοδότησης, συνεργασιών, κ.ά.)

Σημείωση:

Ένας εναλλακτικός τρόπος για να προσεγγίσετε το βήμα 2 είναι να δουλέψετε με την κάρτα **Το δέντρο των λύσεων και των προβλημάτων με στόχο μια νέα στρατηγική (21)**. Σε αυτή την περίπτωση ορίστε ως το κύριο πρόβλημα στο οποίο θα δουλέψετε την διαφορά ανάμεσα στην επιθυμητή και την τωρινή συμπεριφορά του φορέα και ερευνήστε τις αιτίες και τα αίτια αυτού.



ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ

ΔΟΥΛΕΥΟΝΤΑΣ
ΜΕ ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ

Χρησιμοποιώντας την κάρτα Χαρτογράφηση δικτύου (48) δημιουργήστε τον χάρτη και τα προφίλ των συνεργατών που θέλετε να προσεγγίσετε.

Επιπλέον, είναι χρήσιμο, αν μπορείτε, να συλλέξετε παραδείγματα περιπτώσεων τα οποία απεικονίζουν το μοντέλο της συνεργασίας που επιθυμείτε.



ΥΛΙΚΑ

- Μεγάλα χαρτιά σεμιναρίων
- Μαρκαδόροι σε διάφορα χρώματα
- 2-3 Υπολογιστές & πρόσβαση στο internet



ΕΡΓΑΛΕΙΑ

• Κάρτες Μεθοδολογίας:

Το δέντρο των λύσεων και των προβλημάτων με στόχο μια νέα στρατηγική (21)

Τόπος αμοιβαίας κατανόησης (42)

Χαρτογράφηση δικτύου (48)

Ανάλυση φορέων χρηματοδότησης (49)

• Φύλλο Εργασίας:

Ανάλυση και προφίλ φορέων χρηματοδότησης (25)

ΒΗΜΑ 1 Μέσα από τις παρακάτω ερωτήσεις σκεφτείτε αναλυτικά την στρατηγική επι- κοινωνίας που θέλετε να αναπτύξετε για την σχέση που θα δημιουργήσετε με τον/τους φορέα/εις που θέλετε να προσεγγίσετε.

ΣΕ ΟΛΟΜΕΛΕΙΑ: Ορίστε τον στόχο σας [15']

- Τι ακριβώς θα θέλαμε να γίνει από την πλευρά του φορέα που μας ενδιαφέρει; Πώς είναι αυτό διαφορετικό σε σχέση με το τι κάνει σήμερα;
 - Ποια είναι τα ενδιάμεσα βήματα τα οποία θα πρέπει να γίνουν ώστε να καταλήξουμε σε αυτή την επιθυμητή στάση/συμπεριφορά, σε σχέση με το τι γίνεται σήμερα;
- Διευκρινίστε τις πτυχές του δικού σας σκοπού ή δράσης σε σχέση με την αλλαγή της στάσης του φορέα (μελλοντικού συνεργάτη) που θέλετε να δείτε (δείτε την κάρτα **Τόπος αμοιβαίας κατανόησης (42)**).

ΒΗΜΑ 2 **ΣΕ ΟΜΑΔΕΣ ΠΟΥ ΔΟΥΛΕΥΟΥΝ ΠΑΡΑΛΛΗΛΑ:** Εξερευνήστε το τοπίο [15']
Εσωτερικό τοπίο

- Ποιες είναι οι δυναμικές στο εσωτερικό του θεσμού οι οποίες μπορούν να υποστηρίξουν τον σκοπό ή τη δράση μας; Ποια είναι τα εσωτερικά εμπόδια; (π.χ. συγκεκριμένη ατζέντα, γραφειοκρατικές λειτουργίες, καθιερωμένες ρουτίνες, προκαθορισμένοι τομείς συνεργασίας, κ.ά.)
- Πώς μπορούμε να προσεγγίσουμε / δουλέψουμε στα πλαίσια αυτών των δυναμικών; Ανατρέξτε ξανά στο προφίλ του φορέα που δημιουργήσατε και διερευνήστε πώς θα μπορούσε ο μελλοντικός συνεργάτης σας να αντιδράσει στην ιδέα σας / στον σκοπό / στην δράση σας. Σημειώστε τις θετικές και τις αρνητικές δυναμικές που μπορεί να προκύψουν από την πλευρά του φορέα σε σχέση με το στόχο σας (δείτε την κάρτα **Ανάλυση φορέων χρηματοδότησης (49)**).

Εξωτερικό τοπίο

- Ποιοι συνεργάτες από το δίκτυο μας θα μπορούσαν να συνεργαστούν μαζί μας ή να υποστηρίξουν το σκοπό / τη δράση μας; (π.χ. συνεργάτες οργανισμοί, μέλη της κοινότητάς μας / μέσα ενημέρωσης, κ.ά.)
- Πώς μπορούμε να τους ενεργοποιήσουμε ώστε να εμπλακούν; Δείτε ξανά τη χαρτογράφηση του δικτύου σας (κάρτα **Χαρτογράφηση δικτύου (48)**), δουλέψτε σε κάθε έναν συνεργάτη/φορέα/υποστηρικτή και βρείτε τους πιθανούς συμμάχους σας στο σκοπό ή στη δράση που χτίζετε.

ΒΗΜΑ 3 **ΣΕ ΟΛΟΜΕΛΕΙΑ:** Σχεδιάστε τον χάρτη της στρατηγικής σας [30']
Συζητήστε τα αποτελέσματα από τις ομάδες εργασίας στο προηγούμενο βήμα και δουλέψτε όλοι μαζί στις παρακάτω ερωτήσεις:

- Ποιες ερωτήσεις πρέπει να κάνουμε ώστε να κατανοήσουμε καλύτερα τον φορέα που μας ενδιαφέρει;
 - Ποιο μήνυμα θέλουμε να περάσουμε και σε ποιόν; Πώς μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε τις επαφές και την πρόσβαση που ήδη έχουμε στο φορέα ώστε να ξεκινήσουμε έναν διάλογο με την άλλη πλευρά;
- Περιγράψτε τα βήματα τα οποία πρέπει να ακολουθήσετε για να δημιουργήσετε μια νέα σχέση με τον φορέα που σας ενδιαφέρει και η οποία θα μπορεί να κρατήσει στο χρόνο και θα βασίζεται στην αμοιβαία εμπιστοσύνη. Δώστε προσοχή κυρίως στα πρώτα βήματα που θα σχεδιάσετε.



FOLLOW UP

Σχεδιάστε αναλυτικά τον χάρτη της στρατηγικής σας με βάση τα όσα συζητήσατε και συμφωνήσατε.