



1ч. 00мин.



МАЛЫЕ ГРУППЫ

ОПИСАНИЕ

Это упражнение поможет вам выстроить стратегию установления контакта к какой-либо организацией (лучшие практики, альянсы, коммуникация и т. д.) и развития практики или методологии для прямой коммуникации первого уровня.



ПОДГОТОВКА

Используйте Картирование сети (48), чтобы выявить определить их профиль финансирующих партнеров, с которыми вы хотели бы работать. Если возможно, соберите кейсы для иллюстрации ваших аргументов.



МАТЕРИАЛЫ

- Флипчарт
- Маркеры
- Интернет
- 2–3 компьютера



ИНСТРУМЕНТЫ

- **Методические карточки:**
 - Дерево проблем и дерево решений для новой стратегии (21)
 - Общее поля для взаимопонимания (42)
 - Картирование сети (48)
 - Анализ институциональных доноров (49)
- **Рабочие листы:**
 - Анализируем и определяем профиль институционального донора (25)



ГОРИЗОНТ



РАБОТА С ДОНОРАМИ

ШАГ 1 Определите цель / **В ПЛЕНУМЕ:**

Поработайте со следующими вопросами, чтобы продумать стратегию коммуникации с институциональными стейкхолдерами, на которых вы сосредоточили свое внимание:

- Что именно мы хотим, чтобы организация делала, и как это отличается от того, что она делает сейчас?
- Каковы возможные промежуточные шаги между текущим поведением и поведением желаемым?

Уточните аспекты вашей миссии или деятельности с точки зрения изменений в поведении, которых вы хотите достичь с вашим финансирующим партнером – см. **Общее поле для взаимопонимания (42)**. [15']

ШАГ 2 Исследуйте силовое поле / **В ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ МАЛЫХ ГРУППАХ:**

Внутреннее силовое поле

- Какие силы внутри организации поддерживают наше дело? Какие являются барьерами (например: интересы отдельных людей, установленные системы и процедуры, ресурсная зависимость, стратегическая ориентация и т. д.)?
- Как мы работаем с этими силами?

Пересмотрите профиль финансирующей организации, чтобы выяснить, как ваш партнер может реагировать на вашу инициативу и опишите содействующие и противоборствующие силы внутри организации – см.

Анализ институциональных доноров (49). [15']

Внешнее силовое поле

- Кто из наших стейкхолдеров может быть партнером в нашем деле (например: партнерские организации гражданского общества, члены сообщества, СМИ и т. д.)?
- Как мы можем вовлечь их в дело?

Пересмотрите результаты **Картирование сети (48)**, чтобы систематично проработать институциональный ландшафт с точки зрения возможных альянсов.

ШАГ 3 Определите дорожную карту стратегии / **В ПЛЕНУМЕ:**

Поделитесь результатами работы малых групп. Обсудите следующие вопросы:

- Какие вопросы мы должны задать, чтобы лучше понять организацию?
- Какое сообщение мы хотим донести и до кого? Как мы используем наш доступ для начала диалога?

Наметьте шаги, которые вам необходимо сделать, чтобы выстроить новые отношения и достичь изменений в работе с вашим финансирующим партнером в направлении долгосрочных доверительных отношений. Внимательно отнеситесь к определению первых шагов. [30']



ПОСЛЕДУЮЩИЕ ДЕЙСТВИЯ Закрепите дорожную карту стратегии в форме соглашений внутри вашей команды и вовлеченных партнеров.