

Определение круга заинтересованных сторон

Хорхе Гарридо

Содержание сессии

A. Введение

B. Шаги для определения круга заинтересованных сторон

C. Матрица заинтересованных сторон

D. Таблица ключевых заинтересованных сторон

F. Групповая работа и примеры

G. Модель «Холст» для социальных проектов



Введение

Заинтересованная сторона — участник процесса (частное лицо или организация), у которого есть **заинтересованность в конкретном проекте или программе и который способствует его или ее продвижению**. Заинтересованные стороны обычно можно объединить в следующие категории: международные, государственные, национальные, политические, коммерческие/частные, неправительственные организации (НПО)/гражданское общество, трудовые объединения, пользователи/потребители, ключевые уязвимые группы населения, коллеги и т. п.



Введение

Анализ заинтересованных сторон - это систематический процесс сбора и анализа качественной информации для того, чтобы получить информацию о различных заинтересованных сторонах и определить, чьи интересы должны учитываться при разработке и/или реализации проекта или программы.

ПОЧЕМУ?



ПОЧЕМУ?

Лучше найти большое количество заинтересованных сторон и отсеять тех, кто не относится к процессу, чем обнаружить позже, что заинтересованные стороны, имеющие важное значение для проекта, не были учтены.

Важно включить:

- людей, на которых направлена деятельность проекта
- людей, принимающих участие в реализации проекта
- лиц, принимающих решения, которые косвенно оказывают значительное влияние на проект
- организации и учреждения, имеющие прямое или косвенное влияние на проект



ШАГИ для определения заинтересованных сторон

ОПРЕДЕЛЕНИЕ	ПРИОРИТЕТНОСТЬ	ВИЗУАЛИЗАЦИЯ
ВОВЛЕЧЕНИЕ	МОНИТОРИНГ	ДЕЙСТВИЯ



ШАГИ для определения заинтересованных сторон

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Вверх
Вниз

Наружу
В сторону

- Определение (идентификация) участников проекта - это процесс **составления списка** тех, на кого повлияет проект или кто повлияет на проект, положительно или отрицательно.
- Это можно сделать проведением «**МОЗГОВОГО штурма**» или любого другого процесса, который обычно используется в организации



Training
Academy

STEP-UP: Skills Training to Empower Patients

ШАГИ для определения заинтересованных сторон

Интерес Влияние	ПРИОРИТЕ ТНОСТЬ	Доступность Актуальность
--------------------	--------------------	-----------------------------

- **Оценка значимости** каждой заинтересованной стороны для проекта **основана на рейтинге**, составленном командой проекта на основании того, как они воспринимают **влияние, доступность и актуальность** заинтересованной стороны.
- Эти оценки объединяются, и высчитывается индекс для каждой заинтересованной стороны.



ШАГИ для определения заинтересованных сторон

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

- Классификация и составление карты основных заинтересованных сторон, их визуализация, **дает возможность для определения наиболее подходящих заинтересованных сторон для конкретных этапов проекта** и их уровня участия, информирования и коммуникации.
- Для этого можно использовать различные инструменты: составление таблицы заинтересованных сторон, изображение их в виде кругов с использованием различных цветов и размеров и т. п.



ШАГИ для определения заинтересованных сторон

- Данные, которые содержатся в визуализированном инструменте и которые собраны на предыдущих этапах процесса являются важным фактором при разработке **стратегии взаимодействия**.
- Разработка соответствующих мероприятий требует понимания уровня поддержки и восприимчивости каждой заинтересованной стороны к сообщениям о проекте, а также того, как та или иная сторона будет вовлечена в процесс

ВОВЛЕЧЕНИЕ



**Training
Academy**

STEP-UP: Skills Training to Empower Patients

ШАГИ для определения заинтересованных сторон

- Затем менеджеры проекта должны **преобразовать стратегию в действие!**
- Так как проект проходит через различные этапы жизненного цикла, степень влияния различных заинтересованных стороны может меняться, и, как следствие, будет меняться их уровень важности, как и требования к коммуникации с НИМИ.

**МОНИТОР
ИНГ**



**Training
Academy**

STEP-UP: Skills Training to Empower Patients



ШАГИ для определения заинтересованных сторон

- Разработка плана: план по обмену информацией, поиск финансирования, встречи по планированию мероприятий, адвокационный план и др.
- Разработка общих и конкретных мероприятий для заинтересованных сторон
 - Оценка (мониторинг)

ДЕЙСТВИЯ

Матрица заинтересованных сторон

Имя (название) заинтересованной стороны	Контактное лицо (телефон, электронная почта, web 2.0)	Влияние (какое влияние окажет на него проект: слабое, сильное, среднее)	Влияние (какое влияние он окажет на проект: слабое, сильное, среднее)	Что важно для этой заинтересованной стороны?	Как эта заинтересованная сторона может способствовать проекту?	Как эта заинтересованная сторона может помешать проекту?	Стратегия вовлечения заинтересованных сторон



Таблица ключевых заинтересованных сторон

Влияние

Удовлетворенность	Тесное сотрудничество
Мониторинг (минимальные усилия)	Информирование

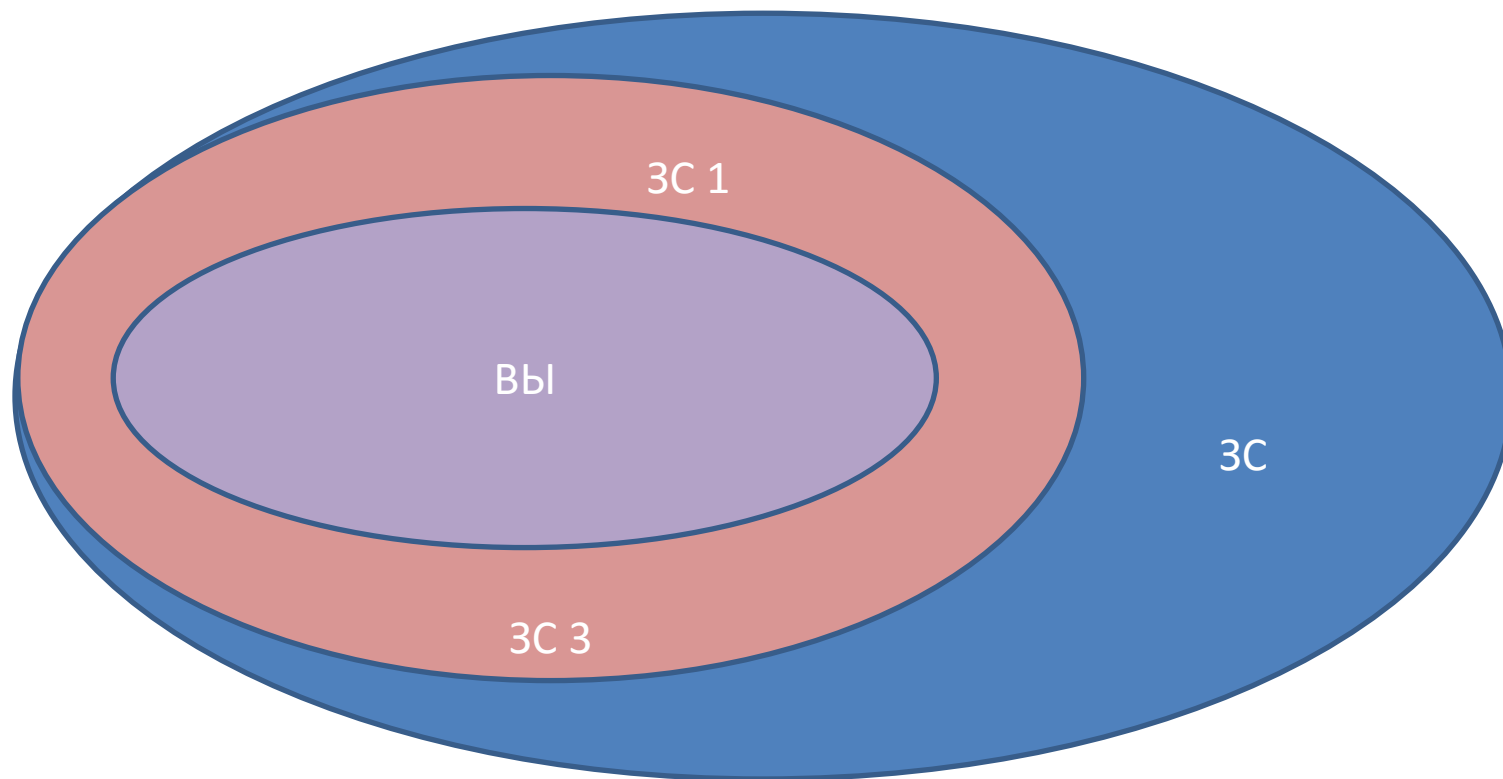
Интерес

Групповая работа

Работа в 4-5 группах

- Выберите одну из заинтересованных сторон для каждой группы: пациенты, врачи, представители НПО, местных государственных и частных медицинских компаний
- Работа по составлению карты заинтересованных сторон:
 - Составьте список всех возможных заинтересованных сторон
 - Определите их важность и проанализируйте их
 - Проанализируйте их уровень участия
 - Запланируйте конкретные действия по взаимодействию и коммуникации с основными заинтересованными сторонами

Групповая работа

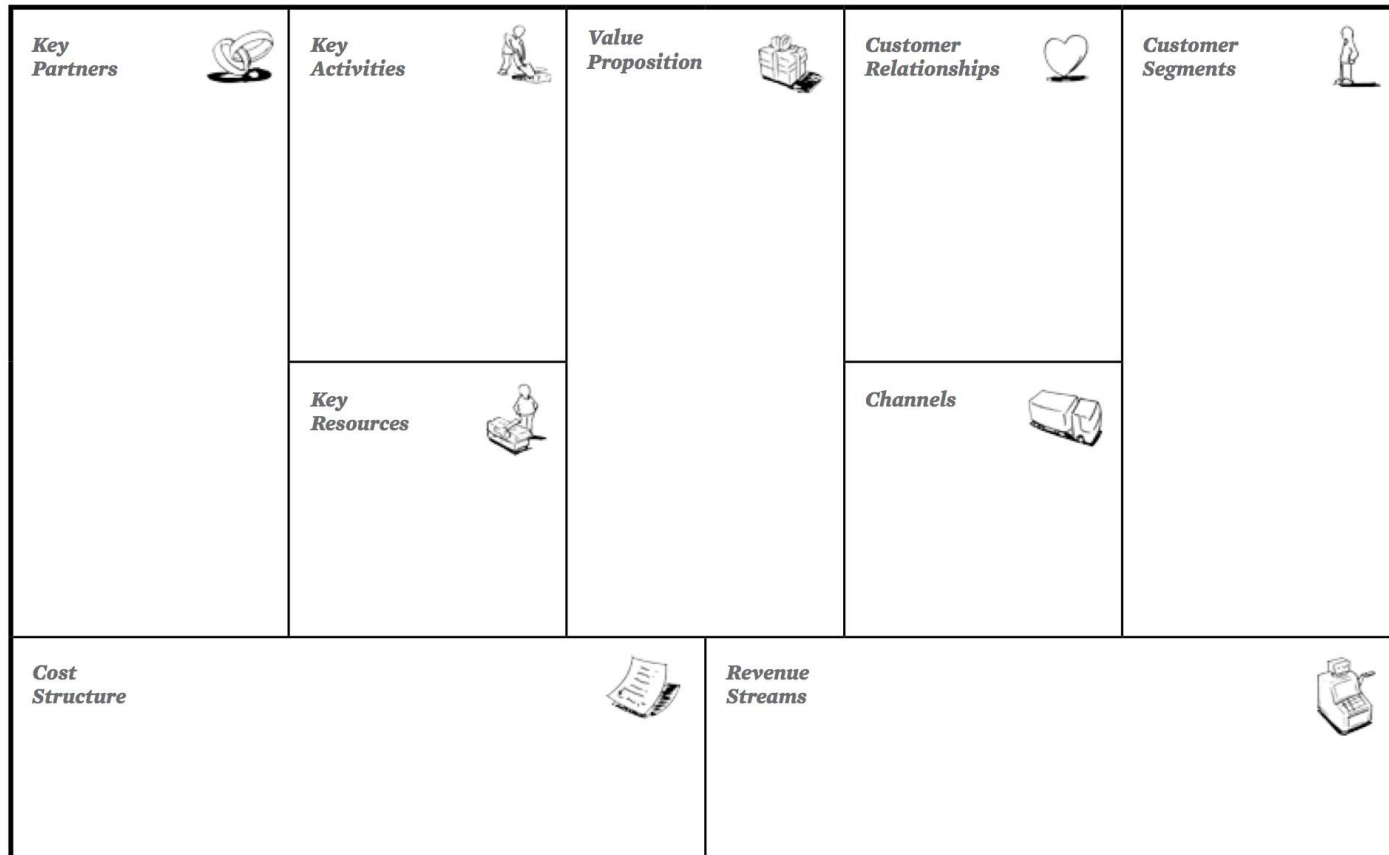


Групповая работа

ВОПРОСЫ ДЛЯ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ

- Включает ли ваш список те заинтересованные стороны, которые имеют важное значение для вашей текущей и будущей деятельности?
- Хорошо ли вы понимаете, где находить заинтересованные стороны, чего они могут хотеть, будут ли они заинтересованы в участии в вашем проекте и почему?
- Каким образом вы можете понять и определить, кто эти заинтересованные стороны? Путем обсуждения с вашими коллегами по проекту? Читая соответствующие отчеты? Путем поиска блогов заинтересованных сторон или подпиской на них в Twitter?
- Исходя из значимости заинтересованных сторон, можете ли вы детально определить их уровень вовлечения? Является ли этот список информативным для определения тактики, форматов и инвестиционных вопросов?
- Задумывались ли вы над тем, какие типы ресурсов (экспертные, человеческие и финансовые) вам необходимы для поддержки стратегии вовлечения и последующей работы?
- Могли бы некоторые заинтересованные стороны оказать вам большую помощь в ваших целях и проектах? Как взаимодействие между ними может принести пользу вашим целям?

Модель «Холст»



Холст бизнес-модели: <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>





Спасибо! :D

Хорхе Гарридо