

מיפוי שותפים פוטנציאליים¹

מרגע שהוסכם לקיים את תוכנית קהילה מיטיבה ברשות, חשוב ביותר להשקיע מאמצים בהרכבת מערך שותפים שייצר את תנאי הפתיחה הטובים ביותר לשותפות. הדבר הראשון שאליו תידרשו הוא למפות את כלל השותפים הפוטנציאליים. בשלבי ההמשך, נעסוק באפיון אותם שותפים וחלוקתם למנגנונים השיתופיים של התוכנית (צוותים וועדות) ובבחירה מושכלת של אלו שרצוי ביותר שיסייעו בהובלה של התוכנית.

מבעלי עניין לשותפים - שינוי נקודת מבט

בבואנו לבחון מי עשויים להיות שותפים פוטנציאליים לשותפות 'קהילה מיטיבה', יש קודם כל לבחון את בעלי העניין הרלוונטיים לנו, למשל:

- אלו שהאינטרסים שלהם מושפעים מהנושא או שפעילותם משפיעה על הנושא.
- בעלי משאבים מכל הסוגים (פיננסיים, השפעה, מומחיות), הדרושים לגיבוש האסטרטגיה וליישומה.
- בעלי שליטה באמצעי יישום רלוונטיים, כלומר אלה שבכוחם לדחוף ליישום או אף למנוע אותו: למשל, בהקצאת תקנים, ביצירת מדיניות ורגולציה תומכת, או באמצעי אכיפה רלוונטיים.

סקירה ראשונית

בשלב הראשון, תתבקשו לנסות ולחשוב על כל בעלי העניין הרלוונטיים לנושא שלכם, בהתאם להגדרתם מעלה. בשלב זה נרצה לייצר מעין "רשימת מכולת" של בעלי עניין, ללא סינון שלהם. ליד כל שחקן ציינו מדוע הוא נחשב לבעל עניין ובאיזה אופן.

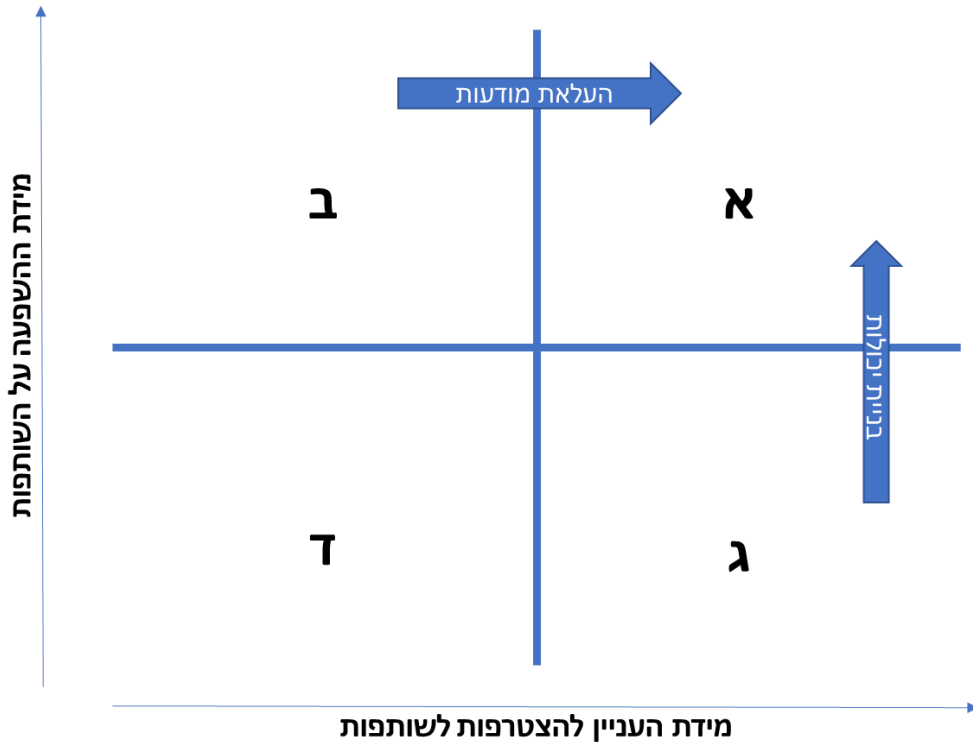
בעל עניין	משפיע על	מושפע על ידי	משאבים	אמצעי	יישום
			רלוונטיים ברשותו	רלוונטיים ברשותו	רלוונטיים ברשותו
שם 1					
שם 2					
שם 3					
...					

למעבר לקובץ הכלי לתרגול מיפוי שותפים פוטנציאליים לחצו [כאן](#).

¹ ג'וינט אלא, השיטה לבניית וניהול שותפויות

מיפוי בעלי העניין

לאחר שהכנתם את רשימת בעלי העניין, נסו למפות אותם על מערכת הצירים הבאה: הציר האופקי מתייחס למידת העניין של בעל העניין בשותפות ובמטרתה. הציר האנכי מתייחס למידת ההשפעה של בעל העניין על השותפות ומטרתה.



לאחר שתמקמו את כל בעלי העניין – עצרו ובחנו את המיקומים השונים:

- **בעלי העניין שימוקמו ברביע א':** הם שותפים אידיאליים, שלהם תהיה גם השפעה רבה על מטרות השותפות והם גם יתעניינו בהן במידה רבה. עם זאת, רק לעיתים רחוקות נמצא בעלי עניין שישתייכו לקטגוריה הזו בבירור. אם מצאתם כאלה, הרי הם השותפים האידיאליים שלכם.
- **בעלי העניין שימוקמו ברביע ב':** בעלי השפעה גבוהה ומידת עניין נמוכה. יוכלו להיות שותפים רלוונטיים, אך תצטרכו להשקיע מאמצים ותשומות לרתימתם ולטיפוחם. זאת, על ידי העלאת המודעות שלהם לנושא השותפות ואיתור האלמנטים בשותפות שיוכלו "לקרוץ" להם ולהפוך אותם לשותפים מעוניינים.
- **בעלי העניין שימוקמו ברביע ג':** אלה בעלי עניין גבוה והשפעה נמוכה. תוכלו להפוך אותם לשותפים רלוונטיים, אך הדבר ידרוש מכם להשקיע בפיתוחם ובבניית היכולות שלהם, כך שהשפעתם תגדל והם יוכלו להפוך לשותפים חזקים יותר. קחו בחשבון שפעולות אלו של פיתוח ובניית יכולות דורשות מאמצים ותשומות מרובות וכן אורך רוח וסבלנות. יש לשקול בכובד ראש האם בעלי עניין אלו "שווים" את ההשקעה והאם ביכולתכם לעמוד בה.
- **בעלי העניין שימוקמו ברביע ד':** אלה שמידת העניין שלהם נמוכה וכך גם מידת השפעתם. הם לא שותפים שכדאי להשקיע בהם מאמץ בגיוסם ובטיפוחם.

כלי מיפוי השותפים מבוסס על כלי דומה של The Partnership Initiative