



ОСНОВНИТЕ СЪЛБОВЕ НА ПАРТНЬОРСТВОТО

Когато донорите и финансираните организации изравняват мисията си и си имат доверие, трайната промяна има шанс
[Barbara Andersen – Stanford Social Innovation Review](#)

В бизнеса идеята е да ориентира всички към една, насочена към печалбата, цел. Някой би си помислил, че донорите и финансираните от тях организации споделят подобно мислене – все пак, не сме ли водени всички към изкореняване на социални проблеми?

Може би да, може би не. Донорите и получателите на средствата често се припокриват само в най-широк смисъл. Ако задълбаем едно или две нива надолу, често ще открием съревноваващи се приоритети. Това е, защото дарителят може да приоритизира един проблем – да кажем аварийната готовност – и да разпределя ресурсите за постигане на напредък в тази насока, докато потенциалните изпълнители вече работят в рамките на мисиите на техните организации, и те може да не се покриват напълно с тези на донора. За съжаление, някои организации ще се завъртят така, че да получат допълнителните ресурси, дори и да се наложи да направят компромис с техните цели.

Тази ситуация предполага съществена разлика между ежедневните получатели на средства и истинските партньори. Получателите на средства доставят услуга и управляват програма, която съответства на приоритетите на донора. Партньорите вече споделят визията на донора и са дори още по-мотивирани да постигнат техните цели с тази допълнителна финансова подкрепа. В идеалния вариант донорът и получателят на средствата си сътрудничат, за да изпълнят една споделена визия, подобряват работата си, докато се адаптират към своите подходи и привличат полза от допълнителните заинтересовани лица.

В Orfalea Fund сме се стремили към този идеал. Търсихме партньори във всички аспекти на нашата работа, от набирането на средства до стратегическите инициативи. Като малка фондация с ограничени състав и ресурси, ние знаехме, че работата в партньорство няма да е винаги най-удобния вариант. Но също така знаехме, че партньорствата са съществени за постигане на социалната промяна, която търсехме.

Не беше лесно. Преживяхме много предизвикателства при иницирането и поддържането на партньорства, и намерихме за необходимо да разработим рамка, с която да оценяваме текущите и евентуалните бъдещи партньори, и която да ни води по време на неизменните трудни моменти. Нарекохме нашата рамка Шестте стълба на партньорството, и я споделяме с вас, с надеждата и на други да им е полезна така, както на нас.

ШЕСТ СЪЛБА НА СТРАТЕГИЧЕСКОТО ПАРТНЬОРСТВО

Ефективното партньорство:

- 1. Реформира безрезултатните и неефективни системи** | Ние се ангажираме в партньорства, за да постигнем мащаб и продължителност, които иначе са недостижими за нас, за да разрешим проблеми, които другите или не виждат или с които не искат да борят.
- 2. Съответства и развива мисията на всички партньори** | Ние подсигуриряваме съответствието на интересите и ценностите, за да намалим съмнението и да подобрим доверието, което е необходимо при поемането на рискове.
- 3. Поощрява предприемаческия подход при разрешаването на проблемите** | Ние формираме партньорства, за да постигнем онова, което не е правено преди, изисквайки креативност, приспособимост, смели действия и поведение, прегръщащо предизвикателствата.

4. Дава преимущество на силните страни, специфични за ангажираните участници | Ние избираме партньори, чиито знания, капацитет и опит са допълващи и насочени към постигане на търсените резултати и които желаят да се учат, и да се приспособяват по пътя.

5. Фокусира се върху овластяване на ключовите страни | Ние даваме предимство на съществуващите силни страни, изграждаме нови умения, даваме образователни възможности и изграждаме пътечки към успех за бенефициентите, като оценяваме актуалните данни и ресурсните експерти в областта, с цел да се изгради една общност от познание.

6. Посвещава се на постигането на видими и измерими резултати | Ние работим заедно с нашите партньори, за да се изгради един продължаващ цикъл на подобрене, в който всички партньори използват данните и опита, за да се прецизират стратегиите и да се оцени прогреса. Ние сме се посветили на това да обясним какво е било постигнато, така че другите да поемат предизвикателството в техните общности. Отворени сме към честно оценяване на това, което работи или не работи, за да правим подобрения по пътя.

Нашите стълбове не са разтърсващи земята, някои от тях дори изглеждат обикновено. Но сме видели от първа ръка, че понякога здравият разум е заслепен от наивност и надежда – или от праволинейно мислене и донорски интерес. Научихме, че донорите трябва да са честни и прозрачни по отношение на техните очаквания в краткосрочен и дългосрочен план, както и организациите, които те подкрепят. Ако тази прозрачност не съществува, не може да се очаква, че някоя от страните ще се адаптира към променящата се ситуация, перспектива и нужди. Комуникацията е основна за изграждане на доверие, а изграждането на доверие е първостепенно при развиването на взаимно изгодни партньорства.

Когато финансирането наближи своя краен срок, ние сме още по-загрижени за това как общуваме с нашите партньори, да създаваме взаимни очаквания за успех, да поддържаме доверието и да овластяваме нашите колеги. Подсигуряваме се, че нашите инвестиции продължават да демонстрират своите ценности и да продължат действието си в бъдеще. Може да е горчиво-сладко, но е удовлетворяващо, когато наблюдаваме как партньорите ни взимат цялата собственост върху нашата съвместно създадена визия.

Graphic: Freepik.com