РОЗДІЛ 2

ПРОЄКТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДІЯЛЬНОСТІ СОЦІАЛЬНОГО ПЕДАГОГА

Завдання високого рівня до 10 балів з теми 6. Зацікавлені сторони проєкту

Перегляньте сюжет проєкту за посиланням: [https://www.tiktok.com/@wastehunt/video/7330638343409061126?\_r=1&\_t=8jjc3mi5HID](https://www.tiktok.com/%40wastehunt/video/7330638343409061126?_r=1&_t=8jjc3mi5HID)

1. Оцініть можливості команди та лідера проєкту впливати на зацікавлені сторони через складання карти (рис.1). **3 бали.**

Лідер

Сфера відповідальності

лідера

Сфера безпосереднього

впливу

Сфера опосередкованого

впливу

Рис. 1. Карта зацікавлених сторін

2. Створіть матрицю зацікавлених сторін розмістивши кожного стейкхолдера в одному з чотирьох осередків матриці: хороше ставлення, моніторинг, захист, низький пріоритет**. (3 бали)**

Вплив

Важливість

**«Захист»**.

Висока важливість/низький вплив.

Стейкхолдери, для яких проект

є досить важливим,

але на його результат вони не впливають.

**“Низький пріоритет**” .

Низька важливість/низький вплив.

Ці особи частково залучені та відносно

зацікавлені у проекті, але фактично нічого

не вирішують.

“**Хороші відносини**” .

Висока важливість/високий вплив.

Для цих людей дуже важливий проект,

вони залучені до його реалізації

та активно впливають на результати.

**“Моніторинг” .**

Низька важливість/високий вплив.

Сюди потрапляють стейкхолдери,

які можуть суттєво впливати на проект,

але не зацікавлені у ньому.

3. Складіть таблицю інтересів стейкхолдерів **4 бали**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерії** | **Зацікавлена сторона 1** | **Зацікавлена сторона 2** | **…** |
| **Організація/Посада/Статус** |  |  |  |
| **Рівень впливу проекту на стейкхолдер.**Результат оцінки вказують буквами H (high – високий), L (low – низький), M (medium – середній) |  |  |  |
| **Рівень залучення або впливу стейкхолдера на проект** (H, L, M) |  |  |  |
| **Потреби/вимоги.**Що потрібно зацікавленій особі, що для нього значуще |  |  |  |
| **Очікування.**Яких результатів чекає зацікавлена сторона, на які дії та комунікації розраховує. Що очікується від стейкхолдеру |  |  |  |
| **Рівень зацікавленості.**До якого кола належить зацікавлена сторона (1 – союзники; 2 – підтримуючі; 3 – нейтральні; 4 – неохоче беруть участь; 5 – опоненти) |  |  |  |
| **Вплив проєкту на стейкхолдер**  H (high – високий), L (low – низький), M (medium – середній) |  |  |  |
| **Ймовірні проблеми.**Які є ризики, як їх запобігти, що робити |  |  |  |
| **Стратегія залучення до проекту** |  |  |  |
| **Комунікації.**Як спілкується з компанією/проектом, оптимальні формати, наявність фідбека тощо. |  |  |  |