

NARZĘDZIA



Analiza potencjalnych partnerów

Aby zbudować partnerstwo, biblioteka będzie zapraszać do współpracy działające na jej terenie instytucje, organizacje pozarządowe i przedsiębiorców. O ich istnieniu i działalności dowie się z opracowanej mapy zasobów i potrzeb.

Po rozpoznaniu potencjalnych partnerów biblioteka powinna zebrać informacje na ich temat, by dokonać właściwego doboru i przygotować się do rozmowy z ich przedstawicielami. Do tego posłuży analiza partnerów.

Analiza partnerów biblioteki jest metodą badania jej otoczenia. Wnioski z analizy pozwolą na ustalenie możliwości nawiązywania i rozwijania relacji pomiędzy biblioteką a innymi podmiotami: samorządem, organizacjami pozarządowymi i biznesem.

Dobrze rokuje współpraca z partnerem, który jest bogaty w doświadczenia w podobnych przedsięwzięciach, zatrudnia pracowników o zróżnicowanych kompetencjach i ma sieć kontaktów. Zetknięcie mocnych w środowisku partnerów, takich jak władze i instytucje samorządowe, organizacje pozarządowe i biznes, jest podstawą do osiągnięcia lepszej jakości działań. Wiadomo, że dążymy do „osiągnięcia celów, których nikt nie osiągnąłby w pojedynkę” (Fritz Ammer, Spes Akademii).

Kolejne kroki analizy partnerów

1. Stwórzmy grupę/listę potencjalnych partnerów biblioteki

- a) wybierzmy organizacje, które znajdują się w obszarze naszego zainteresowania, co możemy zrobić na podstawie mapy zasobów i potrzeb;
- b) ustalmy **hierarchię** ważności partnerów (jest to szczególnie ważne, ponieważ polega na wyróżnieniu w otoczeniu organizacji pewnych sfer, w których zlokalizowani są ich partnerzy, po to, aby wiedzieć, z którymi interesami i preferencjami biblioteka musi się liczyć najbardziej).

2. Określmy relacje między partnerami a biblioteką

- a) określmy **cele** partnerów,
- b) ustalmy oczekiwania partnerów i biblioteki,
- c) zidentyfikujmy zależności i relacje pomiędzy biblioteką i partnerami.

3. Oceńmy wpływ partnerów na bibliotekę i ustalmy kierunek dalszych działań

Przygotowując się do analizy partnerów, możesz skorzystać z poniższej tabeli:

Analiza Partnerów Biblioteki ...

Nazwa partnera	Status prawny	Przedstawiciel partnera	Oczekiwania partnera	Zasoby partnera	Ustalenie celów partnera	Ocena wpływu partnera na partnerstwo	Ustalenie kierunków kolejnych działań

Realizując kolejne kroki i wypełniając treścią poszczególne komórki tabeli, dowiesz się:

- » Jaki jest **status prawny partnera**, czyli na podstawie jakich przepisów prawa działa partner. Czy jest to jednostka samorządowa, organizacja pozarządowa czy przedsiębiorca, jakie ma w związku z tym możliwości działania, a jakie ograniczenia prawne.
- » Czy znasz **przedstawiciela partnera**, kogoś znajomego, życzliwego, kto może nam „otworzyć” drzwi do szefa, opowie nam o partnerze, a jednocześnie może opowiedzieć osobom kluczowym o naszej bibliotece, byśmy nie byli anonimowi podczas pierwszego spotkania.
- » Jakie mogą być **oczekiwania partnera** wynikające z jego formy prawnej i profilu działalności i co może zyskać dzięki partnerstwu, jaka jest jego motywacja do współpracy z biblioteką.
- » Jakie partner posiada **zasoby** (ludzkie, rzeczowe, finansowe, know-how), czyli co może wnieść do partnerstwa.
- » Jakie nasz przyszły partner ma **cele** (np. warto sprawdzić, czy działa dla zysku, czy też nie). Dobrze jest zapoznać się z misją, wizją i celami zapraszanej do współpracy instytucji, stowarzyszenia czy przedsiębiorcy, by wiedzieć, jakie problemy może nam pomóc rozwiązać.
- » Jaki może być **wpływ partnera na partnerstwo**. Odpowiedź na to pytanie uzyskamy, dowiadując się, jak postrzegany jest w środowisku partner, jaką ma opinię i jaki ma wpływ na władzę, czy ma autorytet w środowisku, czy jego działania wzmocnią czy może osłabią nasze partnerstwo.
- » **Ustalenie kierunku działań**. Po uporządkowaniu wiedzy, czyli po wypełnieniu tabeli, możemy zaplanować spotkanie z naszym potencjalnym partnerem. Przygotujmy się do spotkania, zaplanujmy czas i scenariusz rozmowy. Wykorzystując zdobytą wiedzę, starajmy się przekonać partnera, co nas łączy, w czym się uzupełniamy, co możemy zrobić razem, jakie mamy propozycje współpracy i co każda ze stron może zyskać.