

Анализ и вовлечение стейкхолдеров

Сообщения 21 февраля, 2018 г.

Эльвира Гарифулина

Очень коротко о чем я говорила: для программы Семья и дети обратная связь - это существенный элемент программы, используем сами и видим пользу, стараемся привить любовь и обучить этому и наших партнеров.

У нас несколько типов стейкхолдеров:

- 1) наши партнеры - организации - победители наших конкурсов, с кем мы вместе реализуем проекты (т.е. специалисты и эксперты);
- 2) ради кого мы работаем - замещающие и кровные родители, дети (приемные и в ДУ);
- 3) наши доноры - учредители;
- 4) от кого зависит и возможность работы в сфере детства - профильные органы власти;
- 5) т.к. есть элемент в программе по формированию общественного мнения, то представители СМИ;
- 6) общественность

Для разных групп используются разные инструменты, временной разбег и т.д.

Для себя очень полезными считаем не только анкеты и не столько анкеты по итогам мероприятий, но стратегические сессии, форум партнеров "Акватория партнерства", дискуссионные блоки в рамках семинаров по управлению проектами.

Также победители прошлых конкурсов становятся экспертами конкурсов и вместе с приемными родителями входят в конкурсные комиссии и принимают решение по следующим победителям.

Особая любовь для нас возможность участия в обратной связи детей и молодых взрослых с опытом проживания в ДУ/приемной семье/побывавшему в ТЖС

Мы научились достаточно хорошо собирать и анализировать обратную связь, делать на основе выводов корректировки, вносить изменения, но пока слабо предоставляем сами обратную связь потому, что приняли, как и что будем дальше на основе обратной связи делать. Это зона роста для нас.

Наших партнеров - победителей конкурса "Семейный фарватер" мы активно вовлекаем в развитие системы мониторинга и оценки, где обратная связь - одна из основных вещей.

Еще есть аспект получение обратной связи напрямую самими и через внешние структуры, например, внешних оценщиков.

Очень важно, что есть работающие, а не формальные инструменты получения обратной связи. Причем важно учитывать и специфику стейкхолдеров, приводила пример по нам.