Аналіз зацікавлених сторін

**1. Визначення зацікавлених сторін.**

* Складіть список усіх зацікавлених сторін, яких необхідно залучити до процесу планування, а також суб’єктів, які зацікавлені в проєкті і можуть мати на нього певний вплив:
  + Державні установи
  + Організації громадянського суспільства
  + Неформальні об’єднання
  + Незалежні суб’єкти
* Забезпечити залучення жінок, молоді і представників маргіналізованих груп.

**2. Розподіл за категоріями.**

* Розподіліть зацікавлених сторін за категоріями за таким принципом:
  + **Вплив:** інституційний, фінансовий і соціальний вплив.
  + **Близькість:** зацікавленість, залученість у проєкт і прихильність до проєкту.
* Роздрукуйте або намалюйте матрицю розподілу за категоріями на великому аркуші паперу.

**ВПЛИВ**

високий

**підтримувати задоволеність**

**тісно співпрацювати**

середній

**слідкувати**

**тримати в курсі**

низький

прихильник

нейтральний

противник

**БЛИЗЬКІСТЬ**

**3. Відображення взаємовідносин.**

* Зобразіть і обговоріть відносини між зацікавленими сторонами:
  + Співпраця в минулому
  + Готовність до співпраці
  + Конфліктні або нейтральні відносини

**4. Стратегії залучення.**

* За допомогою матриці визначте стратегії залучення зацікавлених сторін на основі їхнього впливу й близькості:
  + **Високий вплив і висока близькість:** тісно співпрацювати
  + **Високий вплив і низька близькість:** підтримувати задоволеність
  + **Низький вплив і висока близькість:** тримати в курсі
  + **Низький вплив і низька близькість:** слідкувати
* Приклади способів залучення:
  + Консультативні зустрічі
  + Семірани
  + Співбесіди
  + Опитування/анкетування

**5. Залучення сторін з урахуванням гендера.**

* За необхідності консультуйтеся окремо з чоловіками й жінками.
* Плануйте зустрічі в зручний час і зручному місці як для чоловіків, так і для жінок.
* Використовуйте відповідні методи комунікації з урахуванням гендера й віку.
* Встановіть мінімальні квоти й проміжні цілі щодо гендерного представництва.