כלי להשפעה ורתימה ללא סמכות ישירה - מודל בעלי עניין

זהו כלי אסטרטגי הבוחן את יחסי הגומלין של שלכם עם כלל השחקנים במערכת.

היחס לבעלי העניין נקבע לפי במידת השפעתו עליכם מחד (הקצאת משאבים, השפעה על קבלת החלטות), ובעניין שיש לו בכם מאידך.

הכלי הוא אסטרטגי-חברתי, מאחר והוא מחייב אתכם להיות קשובים לשותפים ולשחקנים במערכת.

המטרה היא למפות את השחקנים המשפיעים סביבכם, ששיתוף הפעולה איתם יניב לכם הכי הרבה רווחים ולהבין איך רותמים אותם בשיטת ה-win win. לשם כך עליכם להיכנס לנעליו של בעל העניין ולהסתכם על עצמכם דרך העיניים שלו.

אסטרטגיית הפעולה

את השחקנים בעלי ההשפעה הגבוהה עליכם, יש לרתום ולקרב אליכם על ידי יצירת אטרקטיביות של שיתוף הפעולה שלהם איתכם (לעורר את מידת העניין שלהם בכם).

לגבי שחקנים בעלי השפעה נמוכה עליכם, יש לצמצם את העיסוק מולם ולהשאירם ברמת עדכון ויידוע, לטובת הסטת הקשב לשחקנים המשפיעים עליכם.

תזכרו, אם שחקן **שאינו** משפיע עליכם מעסיק אתכם מאוד (בצורה חיובית או שלילית), אתם כנראה מופיעים כגורם משפיע במודל בעליי העניין שלו. עליכם לקחת שליטה על האינטראקציה מולו ולצמצם את המגע לטובת קירוב שותפים רלוונטיים יותר.

הרעיון המסדר של האסטרטגיה:

מימדים להשוואה	עניין גבוה	עניין נמוך
השפעה גבוהה	**שחקן מפתח שכבר תורם לי** לשמור על הקשר, להמשיך לשלב, לרתום ולעבוד אותו	**שחקן מפתח שעלי לקרב** לייצר אסטרטגיה לרתימה שלו ולהתחיל לעורר את העניין שלו בי
השפעה נמוכה	**שחקן שמעסיק אותי ושואב לי את הזמן/הקשב מבלי לקדם אותי** להרחיק, גבולות, להעביר לרמת עדכון, להעביר את הקשב שלי ממנו לשחקני מפתח	**שחקן שלא משפיע עלי ולא מתעניין בי** להשקיע מאמץ מינימלי בקשר ולשים עין על שינוי אפשרי

אופן מילוי המודל

מומלץ למפות כמה שיותר שחקנים בסביבה הקרובה והרחוקה שלכם (לפחות 20), בדגש על כאלה שיכולים להועיל לכם. יש למלא כמה שיותר פרטים לגבי כל שחקן. ניתן להקדיש שורה לארגון שלם, אולם במידה

ובארגון ישנן מספר דמויות מפתח, מומלץ להקצות שורה נפרדת לכל דמות כדי לגבש אסטרטגיית פעולה נפרדת מולה.

מומלץ למלא את המודל באקסל בפריסה לרוחב ולהשקיע במלל על כל שחקן.

<u>הקטגוריות:</u>

- סיווג השותף (לקוח/רגולטור/מקבל החלטות/קטגוריה אחרת)
- שם/תפקיד
- מה רמת ההשפעה שלו עלי בסולם של 1 (נמוכה) עד 5 (גבוהה)
- מה רמת העניין שלו בי בסולם של 1 (נמוך) עד 5 (גבוה)
- מה האג'נדות שלו – מה חשוב לו, מה מעניין אותו, מה האינטרסים הכלליים שלו
- מה המאפיינים שלו מההתרשמות שלכם
- אילו רווחים יהיו לו משיתוף הפעולה איתכם
- אילו הפסדים עשויים להיות לו אם לא ישתף פעולה
- איך אתם מתכוונים לרתום אותו

<u>פורמט למילוי</u>

סוג	בעל העניין	רמת ההשפעה שלו עלי (1-5)	רמת העניין שלו בי (1-5)	מה הצורך שלי מולו (מקצועית ואישית)	מה האג'נדה שלו? (האינטרסים שלו, מה חשוב לו)	מה המאפיינים שלו (מההתרשמות שלי)	איזה רווח עשוי להיות לו משיתוף הפעולה איתי	איך אני מתכוונ.ת לרתום אותו

<u>מיפוי בעלי העניין</u>

סיכום גרפי של כלל השחקנים במערכת יאפשר הסתכלות מערכתית ויקל על גיבוש אסטרטגיית הפעולה.

שימו לב, המיפוי יתבצע **דרך העיניים של הצד השני** ואילו התרגום לאסטרטגיית פעולה יתבצע דרך **העיניים שלכם**.

כלומר, בשלב המיפוי יש לרשום את השחקנים בעלי ההשפעה הגבוהה עליכם בצבע הירוק ואת בעלי ההשפעה הנמוכה בצבע החום. יש למקם אותם לפי מידת העניין **שלהם** בכם, לפי רמת הבהירות.

בגיבוש אסטרטגיית הפעולה המטרה הינה להעביר את שחקני המפתח שמעניינים **אתכם** שבפלח הירוק הבהיר לירוק הכהה (להגביר את העניין שלהם בכם) ואת השחקנים הפחות רלוונטיים לכם לכם שבפלח החום הכהה לחום הבהיר (להפחית את העניין שלהם בכם).

