

#### Fișa nr. 4 Principiile unui parteneriat de succes

În funcție de cum vă alegeți partenerii (indiferent din ce categorie faceți parte - "business sau non-profit), puteți adăuga sau nu plus-valoare pentru organizație.

Alegerea partenerului potrivit este foarte importantă. Parteneriatul aduce mai multă credibilitate și da greutate scopului și problemei pentru soluționarea căreia s-au aliat organizațiile. Parteneriatul presupune egalitate și pleacă de la premisa win-win. Este de dorit evitarea unor alianțe dăunătoare, mai ales pentru non-profit și scopul comun. Relația partenerială ar trebui să se bazeze pe câteva principii care, odată respectate, nu numai că vor face ca lucrurile și negocierile să fie mai facile, dar și să vă ofere sustenabilitate inițiativei și relației.

1. *Principiul "Fiecare sac își are peticul lui"* – **Matching** – Când v-ați propus militarea pentru o anumită cauză, dezvoltarea unui anumit proiect sau campanii în domeniul antrenoriatului social și nu numai, asigurați-vă că partenerii pe care îi doriți alături de voi îmbrățișează aceeași ideologie, aceeași viziune și cred în scopul comun. În același timp, ar fi necesară o concordanță între zona de acțiune a proiectului și domeniul de activitate al partenerilor sau strategia de responsabilitate socială a companiei.
2. *Principiul "I like what I see in the mirror"* – **Credibilitatea** – Un partener vine într-o relație cu tot trecutul lui, cu toate succesele și insuccesele sale și cu imaginea sa. Alegerea unui partener presupune cunoașterea acestor elemente, pentru a vă asigura că nu compromite realizarea proiectului sau alte relații de parteneriat. Credibilitatea fiecăruia dintre parteneri generează încrederea publicului în proiect și în parteneriat, că atare.
3. *Principiul "Don't harm me!"* – **Onestitate** – Respectați termenii parteneriatului, tratați-vă reciproc cu respect - nici companiile nu sunt o vacă de muls, nici ONG-urile un partener de exploatat - și comunicați transparent. Nu aduceți în parteneriat interese meschine, agende ascunse și intenția de a folosi parteneriatul și aportul partenerului pentru propriile beneficii, nu pentru realizarea scopului comun.
4. *Principiul "Don't harm others!"* – **Precauție** – Asigurați-vă că urmărindu-vă propriile interese nu aduceți atingere intereselor altora, câștigul trebuie să fie de ambele părți „win-win”, că parteneriatele nu sunt dăunătoare altor stakeholderi sau chiar comunității. Nu uitați să fiți responsabili și etici și în ceea ce privește imaginile, mesajele sau personajele folosite, în așa fel încât să nu aducă atingere ființei umane, să nu le încalce drepturile, să nu transmiteți mesaje jignitoare sau discriminatorii.
5. *Principiul "Fă ce zice popa"* – **Coerență** – Dacă îmbrățișați niște valori, asigurați-vă că acestea sunt reflectate în toate acțiunile voastre și împărtășiți-le și partenerilor. Trebuie să existe o coerență între operațiunile, practicile unei organizații și valorile sale. Similar, se aplică și în relația partenerială. Trebuie să existe o coerență între ceea ce spuneți și faceți. Astfel parteneriatul se bucură de credibilitate și va genera un curent de opinie favorabil.

6. *Principiul "Transparență, nu goliciune"* – **Transparență** – Ceea ce comunicați și arătați publicului ar trebui să se regăsească în tot ceea ce faceți. Dacă vreți, modalitatea în care va funcționa parteneriatul și care va fi impactul asupra comunității și a celor implicați, ar trebui comunicate într-un mod cât mai transparent cu putință, cu mesaje clare, lipsite de ambiguitate. Dacă proiectul implică și colectare de fonduri din comunitate, comunicați transparent sumele colectate și modul în care vor fi folosite.
7. *Principiul "Sărac și curat"* – **Integritate** – Păstrați-va valorile și principiile, respectați-le și nu abdicăți de la ele, mai ales când vă aflați în situații care vă cer acest lucru. Dacă unul din partenerii voștri face un act reprobabil sau are o atitudine nepotrivită într-un anumit context, poate că ar trebui să discutați deschis despre acest lucru cu celelalte părți implicate și să decideți care este poziția voastră ca organizație sau individ. De exemplu, din dorința de a avea acces la cât mai multe fonduri, organizațiile non-guvernamentale vor refuza cu greu un parteneriat cu un business și vor face eforturi pentru a deveni cât mai atrăgătoare ca partener în inițiativele de responsabilitate socială. Iar companiile nu se vor sfii să se folosească de asta.
8. *Principiul "Toți despre unul, unul despre toți"* – **Echitate** – Nu uitați că sunteți parteneri și trebuie să comunicați deschis acest lucru și despre acest lucru. Nu vă însușiți rezultatele integral sau mai mult decât e cazul, minimizând importanța celorlalți parteneri. În plus, distribuirea echitabilă a responsabilităților în cadrul proiectelor va asigura că fiecare va avea și ce să facă, și despre ce să vorbească.
9. *Principiul "This could be the beginning of a beautiful friendship..."* – **Relație pe termen lung** – Luați în considerare posibilitatea de a continua parteneriatul, mai ales dacă a fost satisfăcător pentru toți cei implicați. Cu alte cuvinte, lăsați-va loc de "Buna ziua" și informați-vă periodic foștii parteneri de acțiunile voastre, nu se știe niciodată cum va lua naștere un nou proiect în comun.

Respectând principiile de mai sus vă asigurați, de fapt, că proiectul are la bază cele mai favorabile premise pentru a fi realizat cu succes. În același timp, un deziderat ar fi realizarea proiectelor al căror efect să dureze dincolo de încheierea lor sau de dizolvarea relațiilor parteneriale. Asta înseamnă sustenabilitate, iar principiile prezentate pot ajuta în construirea nu doar a unor parteneriate, dar și a unor proiecte sustenabile.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Suport teoretic pentru seria de workshop-uri „parteneriate sustenabile și bune practici în responsabilitatea socială”, Autori: Dumitru Borțun, Camelia Crișan, Dragoș Dehelean, Cristian Ducu, Georgiana Crigore, Cristina Horia, Luminița Oprea, Alin Stancu, București 2011.