

Incentivos aos parceiros: avaliar as expectativas dos parceiros



Ferramenta de parceria na prática

Diferentes tipos de parceiros têm diferentes motivos para integrar uma parceria. Os seus incentivos para se envolverem e continuarem envolvidos dependem da sua dimensão, necessidades, sector a que pertencem (público, privado, sem fins lucrativos, doador, académico, comunicação social) e dos recursos com que contribuem ou que recebem.



Finalidade da ferramenta

Explorar quais são os incentivos prioritários dos diferentes parceiros para integrarem uma parceria e verificar se as suas expectativas estão a ser satisfeitas.



Mensagem sobre a prática

As parcerias podem ser melhoradas através da compreensão dos motivos que podem levar os seus parceiros a querer unir esforços, como os seus incentivos podem alterar-se com o tempo e como as suas expectativas podem ser satisfeitas.



Mensagem sobre a parceria

Os incentivos para integrar uma parceria são, muitas vezes, assumidos e, assim, podem por vezes ser mal entendidos. A análise e o entendimento das motivações e das expectativas dos parceiros demoram tempo.



Materiais

Folhas de papel em grande formato (por exemplo, quadro de folhas móveis), notas post-it, canetas coloridas e uma câmara digital (opcional).



Avaliar as expectativas dos parceiros



Esta actividade está pensada como um exercício de grupo a realizar com colegas ou com parceiros (por exemplo, parceiros de implementação, colegas de investigação, organizações de redes de defesa, etc.). Selecciona uma pessoa para moderar o processo.

1. Comece por uma breve discussão de grupo (10 minutos), fazendo a seguinte pergunta: **O que define o sucesso da nossa parceria?** Anote os **factores de sucesso** no quadro de folhas móveis ou em grandes folhas de papel para que todos vejam.

Conselho: em geral, diferentes parceiros/pessoas têm diferentes opiniões sobre o que significa o sucesso. Esta discussão ajuda a testar pressupostos acerca da razão por que os parceiros se envolvem e o que pretendem atingir.

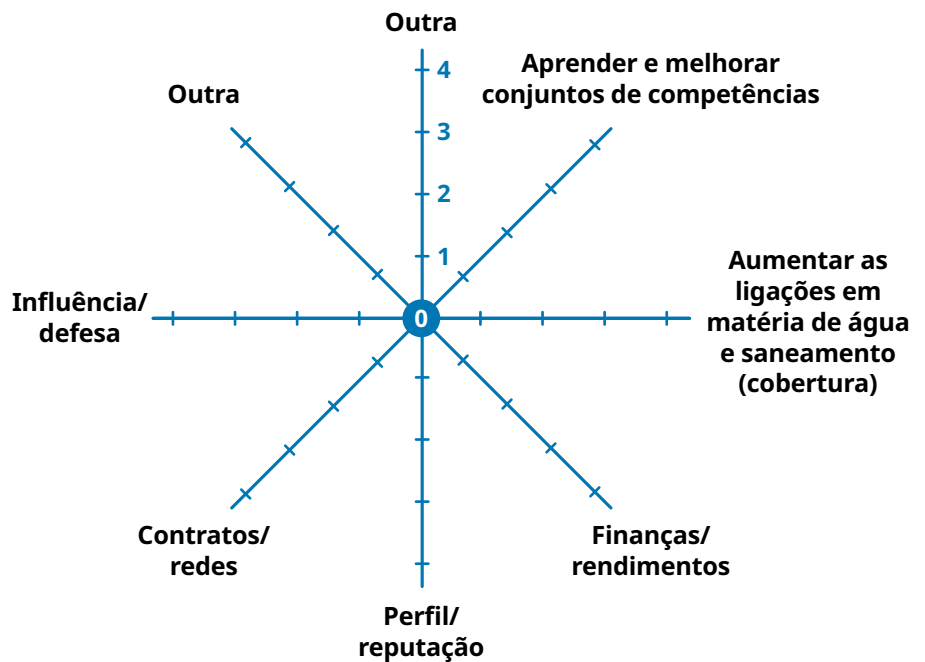
2. Em seguida, dê a cada participante algumas notas post-it e uma caneta. Peça a todos que reflectam individualmente sobre a lista de factores de sucesso e que pensem, em seguida, sobre os seus **actuais motivos** (incentivos) para fazerem parte da parceria. Solicite que cada "incentivo" seja anotado numa nota post-it. Reserve dez minutos para este exercício.
3. Durante este processo de reflexão, o moderador aproveita a oportunidade para escrever os seguintes nomes de categorias noutra quadro de folhas móveis/folha de papel (ou em notas post-it para colar na parede): 1) aprendizagem/competências; 2) cobertura/resultados; 3) finanças; 4) perfil/reputação; 5) contactos; 6) influência; 7) outro; 8) outro (ver o diagrama abaixo).
4. Em seguida, peça a todos os participantes que cole as suas notas post-it no quadro de folhas móveis (ou na parede) sob cada categoria. Convide todos a lê-las e a discutir sucintamente cada categoria. Nem todos os incentivos se enquadram nestas categorias. Utilizando as duas "outras" opções de categorias, decidam juntos como agrupar esses outros incentivos e cheguem a acordo sobre novos nomes de categorias. Tire uma fotografia do quadro de folhas móveis (ou da parede) para registar as conclusões.
5. Em seguida, peça a cada participante que recolha as suas notas post-it (memorizando a que categoria pertencem) e que organize, em seguida, os seus próprios "incentivos" numa lista de cinco prioridades máximas.

Conselho: peça aos participantes da mesma organização que agrupem os seus incentivos, de modo a terem, no geral, cinco incentivos organizacionais principais. Se estiver a realizar este exercício apenas com colaboradores da WaterAid, agrupem-se por departamento e estabeleçam os vossos cinco principais incentivos departamentais.



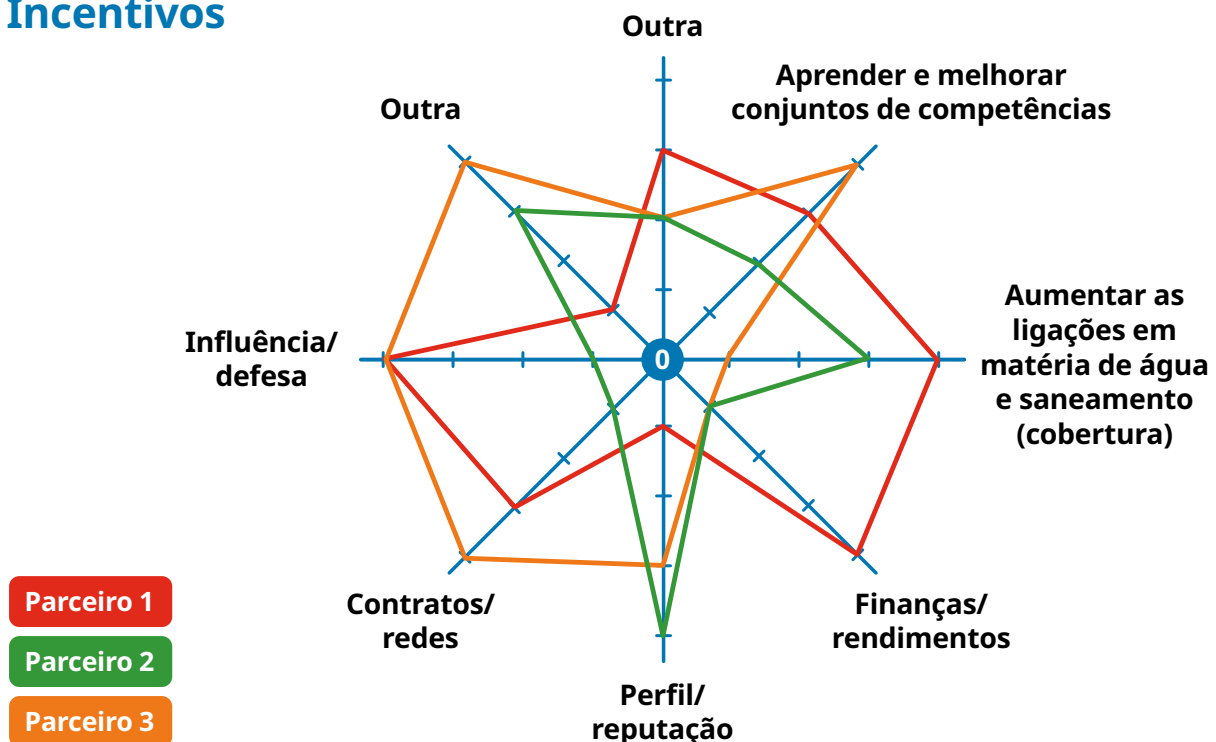
6. Durante este processo de priorização, o moderador deve elaborar um “diagrama aranha” com oito pernas no quadro de folhas móveis. Em cada “perna” da aranha, atribua uma classificação de 0 a 4. Em seguida, anote o nome das categorias na base de cada perna (ver o diagrama à direita).
7. Utilizando cada lista de incentivos dos parceiros/ organizações/departamentos da WaterAid (tendo em conta que 0 = prioridade mais baixa e 4 = prioridade mais alta), inscreva as prioridades na categoria de incentivos correspondente. Peça a cada parceiro/ organização/departamento que utilize uma caneta de cor diferente para que seja fácil ver que incentivos pertencem a quem (ver o diagrama abaixo).

Avaliar incentivos



Conselho: por vezes, os incentivos para integrar uma parceria são de natureza cumulativa, isto é, a prioridade 4 só pode ser concretizada se as prioridades 2 e 3 também o forem, etc. Por vezes, não há qualquer ligação entre elas.all.

Incentivos



Discussão aberta

Dispõe agora de um “diagrama aranha” que mostra visualmente os vários incentivos que diferentes pessoas têm actualmente para integrar a parceria. Discuta o seguinte com os seus colegas:

1. Os incentivos correspondem ao que presumiu previamente? Em caso negativo, porquê?
2. Os objectivos da parceria correspondem aos incentivos dos parceiros/departamentos da WaterAid participantes de forma suficiente?
3. Os incentivos dos parceiros são excessivamente ambiciosos ou pouco ambiciosos?

Alterar práticas

Tendo ainda em conta as reflexões anteriores, consideraria a introdução de alterações na parceria? Por exemplo:

1. O que pode ser feito na prática para garantir que os incentivos de todos os departamentos/parceiros sejam compreendidos e abordados?
2. As mudanças podem resultar em alterações aos acordos de parceria/à documentação?
3. Se realizasse este exercício novamente dentro de seis meses, os incentivos seriam diferentes?

Referências e ferramentas

Para mais orientações sobre os aspectos básicos das parcerias, consulte:

- **Kit de ferramentas de parceria da WaterAid**
- **Sítio web da BPD: bpdws.org**

A WaterAid é uma organização registada sem fins lucrativos: Austrália: ABN 99 700 687 141. Canadá: 119288934 RR0001. Índia: U85100DL2010NPL200169. Japão: 特定非営利活動法人ウォーターエイドジャパン(認定NPO法人) WaterAid Japão é uma sociedade de interesse público sem fins lucrativos (sociedade com certificação NPO). Suécia: Org.nr: 802426-1268, PG: 90 01 62-9, BG: 900-1629.Reino Unido: Números de registo de organização sem fins lucrativos 288701 (Inglaterra e País de Gales) e SC039479 (Escócia). EUA: A WaterAid América é uma organização sem fins lucrativos com o estatuto 501(c) (3).

