



Подготовлено для печати
на бумаге формата А4
в масштабе 100%
без дополнительных
полей – проверьте
настройки принтера!



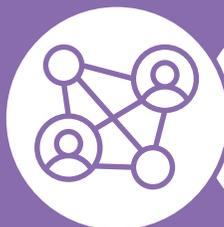
НКО активность:
**КЛЮЧИ
К НОВОМУ**

Авторы: Анастасия Сечина, Алина Гневашева,
Ольга Шилова, Максим Черепанов, Алексей
Курносов. Корректор: Кирилл Тендряков.
Верстка: Илья Борщук. Иллюстрации:
thenounproject.com

Издано на средства социально-значимого
проекта «НКО-активность: ключи к новому»
с использованием гранта Президента
Российской Федерации на развитие
гражданского общества, предоставленного
Фондом президентских грантов.

Доступно по лицензии Creative Commons.

Центр ГРАНИ, август 2021 г.



8i и 7c

8i и 7c



Описание

Модели создания союзов и партнерств, предложенные профессорами Гарвардской школы бизнеса Розаландой Кантер и Джеймсом Остином.



Случаи использования

Используются для повышения продуктивности союзов и партнерств и, соответственно, расширения влияния организации. Также могут применяться для диагностики продуктивности существующего партнерства и составления дорожных карт для новых партнерств.



Возможная аудитория

Пригодны для работы с другими некоммерческими организациями, сообществами, органами власти, образовательными организациями, бизнесами, желающими установить партнерские отношения.

Основные принципы 8i – 1



Individual Excellence. Каждый партнер привносит что-то в союз.



Importance. Партнерские отношения одинаково важны для всех партнеров.



Interdependence. Партнеры вступили в союз ради целей, которых невозможно достичь поодиночке.



Investment. Партнеры инвестируют друг в друга.

Основные принципы 8i – 2



Information. Партнеры открыто обмениваются информацией и идеями.



Integration. Партнеры образуют множество горизонтальных связей между людьми и создают совместные структуры.



Institutionalization. Отношения получают официальный статус с четкими обязанностями и методами принятия решений.



Integrity. Партнеры относятся друг к другу с уважением и доверием.

Основные принципы 7c



Connection with purpose and people. Эмоциональная, личная связь с целью и людьми.



Clarity of purpose. Ясное осознание цели всеми партнерами.



Congruency of mission, strategy and values. Близость миссий, стратегий и ценностей партнеров.



Creation of value. Создание ценности. Речь не только о деньгах, но и о любых благах.



Communication between partners. Доброжелательное общение.



Continual learning. Постоянное обучение.



Commitment to the partnership. Верность взаимным обязательствам.