

# Cesta k dôvere: Budovanie pevných partnerstiev s firmami

Čo nám ovplyvňuje vzťah a dôveru s firmou:	
<b>Aký je verejný obraz o našej organizácii:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- čo komunikujeme navonok,</li><li>- zverejnené informácie na internete,</li><li>- skúsenosti iných s nami,</li><li>- kto a čo o nás povedal.</li></ul>	<b>Ako poznáme firmu:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- s čím firmu oslovíme,</li><li>- vieme čo chceme, čo a prečo potrebujeme,</li><li>- záujem o dianie vo firme,</li><li>- nakoľko firmu / oblasť posobenia poznáme.</li></ul>
<b>Ako budujeme partnerstvo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- ako dodržiavame dohody,</li><li>- ako často komunikujeme,</li><li>- ako komunikujeme úspechy, aj neúspech,</li><li>- nakoľko sú zapojení do diania,</li><li>- nevhodné darčeky, či spamovanie;</li><li>- aké majú s nami skúsenosti.</li></ul>	<b>Ako pristupujeme k nečakaným situáciám:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- komunikujeme úprimne?</li><li>- hľadáme reálne možnosti, či sa len sťažujeme, aké to máme ťažké?</li><li>- môžu ovplyvniť riešenie náročných situácií?</li></ul>

## Kľúčové aspekty budovania dôvery s firemnými partnermi

Rovnako ako v bežnom živote, tak aj pri firmách sa najviac prehlbuje vzťah a buduje dôvera v náročných situáciách. Vo všetkých situáciách, ktoré sa týkajú potenciálnych problémov alebo zmien v spolupráci s firemnými partnermi, je kľúčové dodržiavať nasledujúce princípy pre udržanie dôvery a hľadanie spoločných riešení:

### 1. Proaktívna a včasná komunikácia:

- **Informovať bezodkladne** - Akonáhle sa objaví problém alebo sa predpokladá zmena, je nevyhnutné partnera, čo najskôr informovať. Predchádza sa tak prekvapeniam a dáva sa priestor na spoločné riešenie.
- **Otvorenosť a transparentnosť** - Komunikujte priamo a úprimne o situácii, jej kontexte a potenciálnych dopadoch. Vyhnite sa zatajovaniu informácií alebo prekrúteniu faktov.

### 2. Orientácia na riešenie, nie na problém:

- **Predstavte konštruktívne návrhy** - Namiesto opisu problému prichádzajte s konkrétnymi návrhmi riešení alebo alternatív. Poukazuje to na vašu snahu aktívne hľadať východisko.
- **Ponúknite viacero možností** - Poskytnutie viacerých alternatív (napr. zmena rozsahu akcie, aktivít, presun podpory alebo úprava cieľov) dáva partnerovi pocit kontroly a možnosti výberu, čo uľahčuje dohodu. Vysvetlite, prečo navrhujete práve tieto možnosti a aké sú ich potenciálne výhody a nevýhody.

### 3. Aktívne počúvanie a snaha o porozumenie:

- **Vypočujte si partnerovu perspektívu** - Dajte priestor firme vyjadriť svoje názory, nápady, obmedzenia a obavy. Aktívne počúvajte a snažte sa pochopiť aj ich pohľad na vec. Ste predsa partneri.
- **Bud'te otvorení návrhom** - Nezatvárajte sa pred nápadmi a návrhmi zo strany firmy. Spoločné brainstorming môže priniesť kreatívne a efektívne riešenia.

### 4. Dôraz na dôležitosť partnerstva:

- **Pripomínajte hodnotu spolupráce** - Zdôraznite, aký význam má pre vás podpora firmy a ako si ceníte ich dlhodobé partnerstvo.
- **Hľadajte spoločné ciele** - Pripomeňte si spoločné ciele, ktoré ste si stanovili, a hľadajte spôsoby, ako ich dosiahnuť za zmenených podmienok alebo situácie.

## 5. Flexibilita a pripravenosť na kompromis:

- **Bud'te ochotní ustúpiť** - Niekedy je potrebné urobiť kompromisy, pre prijateľné riešenie pre obe strany. Identifikujte oblasti, v ktorých ste ochotní byť flexibilní.
- **Pripravte sa na rôzne scenáre** - Bud'te pripravení aj na menej ideálne scenáre, ako je zrušenie akcie alebo ukončenie spolupráce. V takom prípade komunikujte s rešpektom a snahou o zachovanie dobrých vzťahov do budúcnosti. Spolupráca môže byť opätovne obnovená na základe korektných vzťahov a pozitívnej spolupráce, resp. skúsenosti.

## 6. Poučenie sa z minulosti a plánovanie do budúcnosti:

- **Reflektujte predchádzajúce skúsenosti** - Využite skúsenosti z riešenia podobných situácií v minulosti. Analyzujte, čo sa osvedčilo a čo nie.
- **Navrhňte vhodné a potrebné opatrenia pre budúcnosť** - Komunikujte svoju snahu prijať opatrenia, ktoré zabránia opakovaniu podobných problémov v budúcnosti.

## 7. Profesionálny prístup:

- **Majte pripravené relevantné informácie** - Pred stretnutím si pripravte všetky potrebné dáta, plány a argumenty.
- **Zachovajte pokoj a konštruktívny tón** - Aj v náročných situáciách je dôležité komunikovať s pokojom a profesionálnym prístupom.

**Záver:** Budovanie dôvery s firemnými partnermi je kontinuálny proces, ktorý vyžaduje aktívnu komunikáciu, vzájomný rešpekt a snahu o porozumenie potrieb oboch strán. Dodržiavaním uvedených princípov môžu občianske združenia vytvárať silné a dlhodobé partnerstvá, ktoré zvládnu aj náročné situácie.

V prípade záujmu o konzultáciu nás môžete kontaktovať e-mailom na [zuzka@kaspian.sk](mailto:zuzka@kaspian.sk) alebo [michal@kaspian.sk](mailto:michal@kaspian.sk)